

مصاحبه با "بیژن پاکزاد" موفقترین فروشنده ایرانی

آیا تا به حال به این موضوع اندیشیده‌اید که انسان‌های فوق‌العاده پولدار، برای خرید لباس، عطر و لوازم آرایشی به کدام مغازه می‌روند؟ منظورمان افرادی مانند "ملکه انگلیس" یا "سلطان برونی" یا "پرنس چارلز" و "بیلگیتس" و امثالهم است! به هر حال شاید تعداد پولدارهای روی زمین بسیار کمتر از انسان‌های عادی و متوسط باشد اما درمقابل، قدرت خرید و توان پول خرج کردن این افراد را هم نمی‌توان نادیده گرفت و اگر کسی بتواند نظر این مشتریان را به سوی خود جلب کند و سفارشات آنها را بگیرد، مسلماً ثروت کلانی را به دست خواهد آورد. ثروتی که می‌تواند فرد را از همه ثروتمندتر سازد.

بیژن پاکزاد، یکی از این عرضه‌کنندگان گران‌ترین اقلام و سفارشات، برای پولدارترین ساکنین روی زمین است. او در یک خانواده فوق‌العاده پولدار در تهران متولد شد. جهت تحصیل به مدرسه پولدارهای سوئیس، یعنی "Le Rosey" رفت و در آنجا با شاهزاده‌های بزرگ مانند "پرنس ریتز" همکلاس شد. درحقیقت تعداد زیادی از مشتریانش را بیژن در همان مدرسه سوئیسی شناسایی و شکار کرد. او همانجا دریافت که سلیقه‌ی آدم‌های پولدار چگونه است و به چه شکلی می‌توان نظر آنها را برای خرید و سفارش اجناس به سوی خود جلب کرد.

"بیژن پاکزاد" اکنون درآمد سالانه‌اش از فروش عطرها و ادکلن‌های "DNA" بیش از ۳۰۰ میلیون دلار در سال است و صاحب یکی از با شکوه‌ترین و گران‌قیمت‌ترین فروشگاه‌های نیویورک است که در این فروشگاه، فقط به روی مشتریان خاص و به سفارش آنها باز می‌شود. بیژن دارای یک هواپیمای جت خصوصی نیز هست. آن دسته از مشتریانی که نمی‌توانند به فروشگاه او بیایند، او شخصاً به نزد ایشان می‌رود و برای آنها مدل لباس، تی شرت، عطر و... طراحی می‌کند. او یک پول‌آفرین واقعی است و خیلی از پولدارها و توانگرهای دنیا به داشتن نام او روی عطر خود یا لباس‌های خویش افتخار می‌کنند. اجازه دهید تا با بیژن مصاحبه‌ای داشته باشیم:

راز نیرومندی و جوان ماندن من در این است که هر روز چیز تازه‌ای یاد می‌گیرم.

بیژن چه اتفاقی افتاد که تو یکباره تبدیل به یک اسطوره در جهان مد و هنر شدی؟

بیژن: راستش را بخواهید از همان کودکی احساس می‌کردم فرد مشهوری می‌شوم. پدرم می‌خواست من دکتر یا وکیل شوم. رشته تحصیلی‌ام مهندسی بود که هیچ علاقه‌ای بدان نداشتم، همه شوق من به جانب طراحی بود و با علاقه و صفاپذیری بدان می‌پرداختم. از سوئیس به آمریکا رفتم و در آنجا در رشته بازاریابی به تحصیل پرداختم و همانجا این فکر در من قوت گرفت که مد اروپا را به آمریکا بکشانم.

چگونه موفق شدی اعتماد این همه آدم‌های متفاوت را بسوی خود جلب کنی؟

بیژن: با اهمیت دادن به تکتک مشتری‌انم. هدف من همیشه شناختن مشتری و توقعات او بوده است. حتی امروز نیز با اینکه تعداد مشتریان بسیار زیاد شده است، من تکتک آنها را می‌شناسم. به عنوان مثال لباس یک ستاره سینما باید با یک قاضی دادگاه متفاوت باشد، وقتی لباس را برای فردی طراحی می‌کنم، باید بدانم که او در آن لباس چه خواهد کرد. در مورد من جوکی ساخته‌اند با این مضمون "افراد مانند وودی آلن داخل فروشگاه می‌شوند و مانند کری گرانت خارج می‌شوند".

درچه سالی اولین نمایشگاه مد را برگزار کردی؟

بیژن: در سال ۱۹۷۶ با کمک مالی یکی از هموطنانم نمایشگاهی مجلل ترتیب دادم. نمایشگاه دارای میزهایی از سنگ مرمر کمیاب و لوسترهایی گران قیمت بود و افرادی مانند "خوان کارلوس" پادشاه اسپانیا، شاه اردن و سلطان بروئنی را به خود جلب نمود.

اولین برخورد کارگزاران تو پس از ورود مشتری چگونه است؟

بیژن: من از آنها خواسته‌ام قبل از هر پرسشی ابتدا از او پذیرایی بعمل آورند و سپس با او گفت‌وگو داشته باشند. از علایق و سوابق و اهدافش اطلاع حاصل نمایند و از این طریق بتوانند نوع

لباس مورد علاقه اش را طراحی کنند، مثلاً هنگامی که "رونالد ریگان" رییس جمهور سابق آمریکا از من لباس گرم خواست، پارچه جین را با آستری از پوست مینک برایش طراحی کردم. البته گاهی هم اگر افراد قادر به حضور در فروشگاه نباشند، من به همراه خیاطان خود به نزد آنان میروم.

پارچه‌هایت را از کجا تامین می‌کنی؟

بیژن: از تولیدکننده‌های معتبر که قبلاً آزمایش شده‌اند. من ابتدا قبل از سفارش، لباسی از پارچه مورد نظر را می‌پوشم تا کیفیت آن را بررسی کنم و اگر مقبول افتاد، تا سه برابر هزینه اصلی را به تولیدکننده پرداخت می‌کنم تا حقوق انحصاری آن کالا را تضمین نماید. این یکی از مشخصه‌های کار من است و دلیل آنهم اهمیتی است که به کیفیت کالای خود می‌نهم. شاید در نظر برخی، این کارها زیاده‌روی جلوه کند.

در مورد عطریات چه توفیقی به دست آورده‌اید؟

بیژن: سال‌های زیادی طول کشید تا من عطری را درست کنم که متفاوت باشد، حتی طرح شیشه آن ۸۰۰ بار پیش‌نویسی شد تا اینکه مورد قبول من واقع شد. من عطر زنانه نمی‌خواستم، مخصوصاً که لباس‌های من همگی مردانه هستند. از همین رو با زنان بسیاری مصاحبه کردم تا بدانم چه بویی را برای مرد می‌پسندند و نهایتاً موفق شدم در سال ۱۹۸۸ عطر مردانه بیژن را تولید کنم که جایزه اسکار نیویورک را برای بهترین عطر دریافت کرد. البته بعدها عطر زنانه هم تولید کردم و به پاس قدردانی از زنانی که همواره حامی من بوده‌اند، به ایشان تقدیم نمودم.

در یک جمله بگو برای پول کار می‌کنی یا عشق؟

البته عشق به کار؛ من از اینکه تولیداتی منحصر به فرد دارم لذت می‌برم. من به کارکردن هفت روز هفته نیاز ندارم، اما این کار را انجام می‌دهم چون به کارم عشق می‌ورزم.

بیژن! تو برای آدم‌های معمولی، محصول تولید نمی‌کنی؟ خریداران تو قشر خاصی از جامعه هستند که شاید تعداد آنها در کل دنیا به

بیست و پنج هزار نفر هم نرسد. چرا این طبقه خاص از جامعه را به عنوان مشتریان اصلی خود انتخاب کرده‌ای؟

این مساله چندان هم درست نیست. هر چند عطرهای بیژن یا لباس‌های بیژن گران قیمت‌اند، اما خیلی از انسانهای معمولی هم می‌توانند آن را در مغازه‌های معتبر کشورشان خریداری کنند. من برای پولدارترین‌های روی زمین حساب جداگانه‌ای باز کرده‌ام، اما این دلیل نمی‌شود کسانی را که خیلی پولدار نیستند در نظر بگیرم. بسیاری از بازدیدکنندگان فروشگاه‌های زنجیره‌ای بیژن، در نیویورک و در دنیا از طبقه عادی و نسبتاً مرفه جامعه هستند.

موفقیت فوق‌العاده کنونی خود را نتیجه چه میدانی؟

بیژن: نتیجه مطالعه، تأمل و شکار فرصت‌های طلایی، تخصص و علاقه‌ی من در علم شیمی است و در سال ۱۹۸۱ موفق شدم جایزه "Ig Nobel" را به خاطر عرضه عطرها و ادکلن‌های "DNA" به نام خودم بگیرم. من با عرضه این عطرها و ادکلن‌های جادویی، ابتدا برای مردان و بعد برای زنان توانستم معنای عطر واقعی را به مردم بشناسانم و از این راه به ثروتی رویایی دست یابم. در حال حاضر درآمد سالانه من از بابت فروش عطرهای بیژن در سطح جهان، قریب ۳۰۰ میلیون دلار است، حال آنکه در آمد حاصل از طراحی لباس، یک دهم آن یعنی سی میلیون دلار در سال است. من به این اصل معتقدم که اگر قرار باشد "کائنات"، ایده‌ای را به ذهن و دل یک انسان الهام کند، به سراغ انسانی می‌رود که آمادگی علمی و ذهنی پذیرش آن الهام را داشته باشد. من از همان دوران تحصیلی به دنبال عرضه محصولی به رقیب و گران قیمت می‌گشتم و عطرها و ادکلن‌های "DNA" همان چیزی است که سال‌های جوانی‌ام را در جست‌وجوی آن سپری ساختم. در حال حاضر موسسه بزرگ تولید عطرهای بیژن را به نام سه فرزندم نموده‌ام تا آنها از همین الان که زنده‌ام، مدیریت و راهبری بزرگترین و ثروتمندترین شرکت عطر سازی دنیا را بیاموزند.

میگویند فروشگاه‌ی قصرمانند داری که آن را برای پولدارترین ساکنین روی زمین آماده نموده‌ای تا برای ساعتی در سکوت و آرامش

هز چه را می‌خواهند از آن جا بخرند. چه شد که به فکر ساختن این فروشگاه قصر مانند افتادی ؟

بیژن : شم اقتصادی! من یک تاجرزاده ام و در خانواده‌ای بزرگ شدم که فرهنگ پول سازی و پول‌آفرینی در آن غالب بود. بر این باورم که در رگهای من به جای خون، رودخانه‌ای از طلا جاری است و تکتک سلولهای وجود من از الماس ساخته شده‌اند. من خودم را بسیار گرانبها می‌دانم و بر این اعتقادم که اگر یکی از پولدارهای دنیا به نیویورک بیاید و بخواهد از فروشگاه‌های خرید کند، حتماً باید این خرید از فروشگاه من صورت گیرد. یک سفارش چهار صد هزار دلاری، حداقل خریدی است که من از مشتریانم انتظار دارم و مشتریان من نیز خوب می‌دانند چه موقع از من، باز کردن درب فروشگاه را تقاضا کنند. فروشگاه بیژن هر چند به صورت شبانه‌روزی فعال است اما درب آن فقط به روی مشتریان خاصی باز می‌شود. دیوارهای سفید این فروشگاه هر هفته رنگ می‌شوند.

آیا ثروت پدری در موفقیت شما تاثیری داشته است ؟

بیژن : الان که به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم بیشتر از ثروت پدر، خلاقیت، نوآوری و خوداتکایی خودم را در این جایگاه قرار داده است .

به هر حال ثروت پاکزادی‌ها را خیلی‌های دیگر هم داشتند اما پسر هیچکدام از آنها بیژن نشد. اکنون من در موسساتم کارمندان ثروتمند را استخدام نمی‌کنم، بلکه شبانه‌روز در جست‌وجوی افراد خلاق و توانمند هستم. تجربه به من ثابت نموده است که این افراد در کمترین زمان قابل تصور، ثروت و مکنت را به دست خواهند آورد و می‌توانند شرایط رفتاری و ذهنی لازم، برای برخورد با پولدارترین‌های روی زمین را پیدا کنند.

جدیدترین ایده و خلاقانه‌ترین محصولی که عرضه کرده‌ای چیست ؟

بیژن : یک ضرب‌المثل فارسی به خاطر دارم که می‌گوید: زندگی پیچ و خم زیادی دارد. من هم یک عطر پرپیچ و خم با بهترین و الهام‌بخش‌ترین رایحه‌های عالم ساخته‌ام به نام "with a Twist Bijan" می‌توان آن را "بیژن پرپیچ و خم" ترجمه کرد. طراحی شکل ظاهری شیشه عطر و از همه

مهم‌تر بوی دل‌انگیز، هیجان‌آور و آرام‌بخش این عطر که می‌توانم به جرات بگویم معجونی از رایحه‌های متضاد اما خواستنی است، باعث شده تا من "بیژن پر پیچ و خم" را از همه‌ی محصولاتم بیشتر دوست بدارم.

برای ایرانیانی که علاقه مندند، مانند تو در دریای ثروت شنا کنند، چه پیامی داری؟

بیژن: اول باید لیاقت و شایستگی حفظ، نگهداری و احترام گذاشتن به ثروت را در خود ایجاد نمایید. پول و به تبع آن خریداران پولدار، وطن و ملیت خاصی ندارند. ثروت باعث می‌شود که آنها به راحتی به امن‌ترین، مطمئن‌ترین و آرام‌ترین نقطه کره‌زمین کوچ کنند. بنابراین اگر به پول بی‌احترامی کنید، برای آن خط و نشان بکشید، شرط و شروط برایش تعیین کنید، به پول توهین کنید و آن را در جای نامناسب و برای خرید آشغال خرج کنید، خب طبیعی است که با اینکار بی‌لیاقتی خود را در حفظ پول ثابت نموده و پول و ثروت سراغ شما نمی‌آید! نباید هم بیاید. اصلاً چرا باید ثروت سراغ کسی برود که قصد نابودی‌اش را دارد! کدام پدیده عالم را سراغ دارید چنین باشد که پول دومی‌اش باشد؟

آدم‌های پولدار دوست ندارند همه ثروتشان را صرف کمک به دیگران کنند. خیلی از آنها مایلند با ثروتی که به دست آورده‌اند، از زندگی لذت ببرند. آنها می‌خواهند با ثروت خود بهترین‌ها را بخرند. بهترین احترام را دریافت کنند. با مودب‌ترین یا تمیزترین و با تیزهوش‌ترین انسان‌ها دم‌خور باشند. خوب طبیعی است اینجا همان جایی است که "بیژن" و همه آدم‌هایی که علاقه‌مندند مانند او در دریای ثروت شنا کنند، وارد عمل شوند.

به خاطر دارم روزی یکی از میلیونرهای آفریقایی برای خرید به قصر فروشگاهی من در نیویورک آمد. او در فضای آرام و دلنشینی که من، حساب شده در تمام فروشگاه ایجاد کرده‌ام، قدم زد و با شوق وصف‌ناپذیری اجناس داخل فروشگاه را بازدید نمود. ناگهان حالش به هم خورد و روی پله‌ها و فرش‌های نفیس استفراف کرد. خدمتکاران و کارکنان فروشگاه بلافاصله چهره درهم کشیدند و

خواستند واکنش نشان دهند که با نگاهی سریع به همه آنها گفتم که حق ندارند چنین کنند. وقتی بازدید تمام شد و آن میلیونر با یک خرید ۲۰۰ هزار دلاری از فروشگاه خارج شد، از خدمتکاران خواستم راهپله و فرشها را تمیز کنند. به آنها گفتم که مشتری وقتی وارد مغازه میشود، درحقیقت صاحب آن است، چرا که بالقوه میتواند هر کالایی را بخرد. این حق مشتری است و باید به این حق او احترام گذاشت.

آیا از زندگی لذت می‌برید؟

بیژن: چرا نه؟ اگر لذت نبرم چه کنم؟ زندگی من مال خودم است و دوست دارم آن را هر طوری که میخواهم احساس کنم. چرا نباید چنین کنم؟

ممکن است یک نمونه از شیوه تبلیغات خود را بیان کنی؟

بیژن: یکی از آخرین تبلیغات من اینطور آغاز میشود: یکی بود یکی نبود، در سرزمینی دور مرد جوانی زندگی می‌کرد که به کیفیت عشق می‌ورزید.

آخرین پیام شما برای خوانندگان موفقیت در ایران چیست؟

بیژن: درست است که کارخانجات و مغازه‌های من در اروپا، آمریکا و نیویورک است، اما می‌توانید برای دیدن محصولات بیژن، بدون هیچ محدودیتی، مستقیماً از داخل منزل وارد فروشگاه اینترنتی بیژن (<http://www.bijan.com>) شوید و آخرین محصولات بیژن را آنجا ببینید. دوست دارم با شما صحبت کنم و نظرتان را در مورد محصولات خودم بیشتر بدانم.

(به نقل از جمله موفقیت)