



گزارش فعالیت‌های خانه اشتغال خاکسفید در سال ۹۸

بهار ۹۹



فهرست مطالب

۵	مقدمه.....
۶	معرفی جمعیت امام علی (ع).....
۷	خانه اشتغال خاکسفید.....
۷	چرا کارآفرینی اجتماعی
۷	محله خاکسفید و علت حضور در خاکسفید
۷	تاریخچه فعالیت‌ها در خانه اشتغال خاکسفید
۸	معرفی گروه هدف
۹	نوآوری
۱۰	ساختار فعالیت.....
۱۱	ساختار فعالیت‌ها و نحوه مدیریت.....
۱۸	کارمندان، ذینفعان و مشتری‌ها.....
۱۸	چالش‌ها و نحوه برخورد با آن.....
۱۹	نقش اعضا در تصمیم‌گیری.....
۱۹	پایش و ارزیابی.....
۱۹	سرمایه انسانی.....
۲۱	کمیتة زنان.....
۲۲	مددکاری.....
۲۲	وام.....





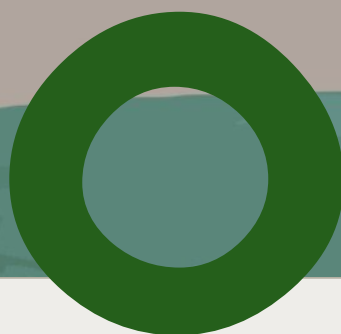
- ۲۲.....خدمات درمانی
- ۲۲.....ورزش
- ۲۳.....تحصیل
- ۲۳.....اردو
- ۲۳.....کیسه آذوقه
- ۲۴.....جشن‌ها و مراسم‌ها
- ۲۴.....تغذیه
- ۲۵.....آشپزخانه طراوت
- ۲۶.....کارمندان
- ۲۶.....حقوق
- ۲۶.....مشتری‌ها
- ۲۷.....تصویر آینده
- ۲۷.....نحوه استفاده از سود کارگاه
- ۲۷.....محصولات
- ۲۸.....پرفروش‌ها
- ۲۹.....تبلیغات
- ۲۹.....پروژه‌های بزرگ
- ۲۹.....تهیه غذای لیگ پرشین
- ۳۰.....تهیه پک افطار کوچه گردان
- ۳۱.....چالش‌ها



- ۳۲..... زیورآلات سپیدخت
- ۳۳..... کارمندان
- ۳۳..... مشتری‌ها
- ۳۴..... محصولات
- ۳۵..... پرفروش‌ها
- ۳۶..... تبلیغات
- ۳۶..... پروژه‌های بزرگ
- ۳۶..... تصویر آینده
- ۳۶..... نحوه استفاده از سود کارگاه
- ۳۶..... چالش‌ها
- ۳۷..... سهم شما
- ۳۸..... حضور به‌عنوان داوطلب
- ۳۸..... حضور به‌عنوان مشتری
- ۳۹..... حضور به‌عنوان حامی مالی
- ۳۹..... حضور به‌عنوان عضوی از شبکه تبلیغات



مقدمه





معرفی جمعیت امام علی (ع)

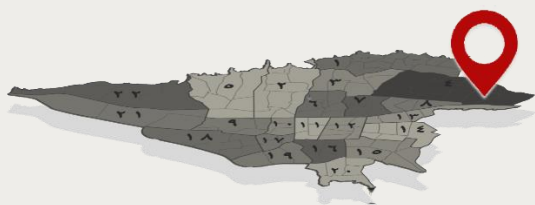
داوطلبین جمعیت امام علی در این مدت سعی کرده‌اند خانه ایرانی را به پناهگاهی برای هر انسان در بند ستم و فقر تبدیل کنند و امید هر انسانی باشند که کمبودهای زندگی گذران آن را برایش سنگین کرده باشد. این خانه خانهای است با هویت ایرانی؛ هویتی که در آن سراسر امید، آرامش، برادری و مهرورزی است. خانه ایرانی کانون بیشتر فعالیت‌های مددکاری جمعیت امام علی (ع) است. جایی که ارتباط مستقیم بین مددکار و مددجو صورت می‌گیرد تا با آموزشی صحیح و ارتباطی عمیق میان یک معضل و راه‌حل‌های آن بتوان قدم‌هایی بزرگ برای بهبود وضعیت کودکان و بانوان بی‌پناه این سرزمین برداشت. هزینه‌ی اجاره یا خرید تمامی خانه‌های ایرانی جمعیت با همیاری مردم نیکوکار تهیه شده است. افراد فعال در این خانه‌ها را نیروهای داوطلب دانشجویی و مردمی تشکیل می‌دهند که همگی به‌صورت داوطلبانه و کاملاً رایگان در این خانه‌ها فعالیت می‌کنند.

جمعیت مستقل امداد دانشجویی-مردمی امام علی (ع) به دست دانشجویان کلاس‌های «رهیافتی به درون» که شارمین میمندی‌نژاد مؤسس و مبتکر آن است، تأسیس شد. دانشجویان این کلاس‌ها، پس از آن‌که به خودباوری در زمینه امداد رسانی اجتماعی رسیدند و این کار را وظیفه‌ای برای خویش دانستند، دست به انجام فعالیت‌های اجتماعی در خصوص کمک به کودکان و زنان نیازمند در جامعه زدند. آنان غذا رسانی و آموزش را در رأس برنامه‌های خود قرار دادند و بدون ترس از خطراتی که ممکن بود پیش رویشان باشد به محلات معضل خیز و فقیرنشین شهر تهران رفتند و خانواده‌ها و کودکان آسیب‌دیده را شناسایی کردند و به امداد رسانی آنان پرداختند. این جمعیت در سال ۱۳۷۸، پس از ثبت رسمی در وزارت کشور، به‌عنوان یک سازمان مردم‌نهاد مستقل شناخته شد و سپس فعالیت خود را به دیگر دانشگاه‌های کشور گسترش داد. اعضای جمعیت در سال ۱۳۸۴ نخستین دفتر رسمی مردمی جمعیت را در جنوب شهر تهران و در محله مولوی افتتاح کردند و نام «خانه ایرانی» را بر آن نهادند تا نمادی از قدمی بزرگ برای آبادانی ایران توسط دانشجویان باشد.



کشاند و مهم‌ترین معضلاتی که اعضا در ابتدا مشاهده کردند اعتیاد، فرهنگ غربت، نبود اوراق هویتی، ترک تحصیل، محرومیت کودکان از تحصیل، فقر مالی و فقر فرهنگی و تمامی اثراتی که این معضلات بر زندگی و آینده کودکان در محلات حاشیه بر جای می‌گذارد بود.

محله خاکسفید بسیاری از نمادهای حاشیه شهر را دارد حال آنکه در حال حاضر درون شهر و در منطقه ۴ شهرداری تهران واقع شده است. تخریب این محله در سال ۷۹ تنها باعث پخش شدن معضلات این محله در سایر محلات شهر تهران شد و در این محله این معضلات را به درون فضاهای خصوصی منتقل کرد. حال آنکه هیچ تغییری در وضعیت ساکنین محله ایجاد نشد، جز آنکه به زندان رفتند و کودکانشان در محله رها شدند.



مقیاس فعالیت جمعیت امام علی (ع) در این محله مقیاس خرد است تا الگویی را برای فعالیت در مقیاس کلان معرفی نماید و جامعه را با معضلات موجود در این محله آشنا نماید تا راهکاری اساسی‌تر در راستای بهبود شرایط ساکنین محله ایجاد شود. فعالیت‌های مقطعی و کوتاه‌مدت نمی‌تواند چاره‌ای برای رفع معضلاتی به این وسعت باشد.

تاریخچه فعالیت‌ها در خانه اشتغال خاکسفید

شروع فعالیت‌ها در حوزه اشتغال در خانه ایرانی خاکسفید به علت فقر مالی خانواده‌ها بود که موجب ضعف جسمی کودکان می‌شد. در ابتدا زمینه شروع به فعالیت در دستبند بافی در قالب کلاس فوق‌برنامه با دختران نوجوان خانه علم ارزیابی شد. در ادامه فعالیت‌ها با کمک مادران آغاز شد. فرایند فروش محصولات با تقویت کیفیت محصولات بهبود یافت و به‌مرورزمان ایده شروع برند سپیدخت در خانه اشتغال و برای مادران شکل گرفت.

اهدای فضای رایگان بستر مناسبی را برای شروع فعالیت‌ها در زمینه اشتغال در خاکسفید فراهم نمود. این اتفاق نقطه عطفی در فعالیت‌ها در این زمینه بود. فضای خانه اشتغال

خانه اشتغال خاکسفید

خانه اشتغال خاک سفید، برای حمایت از زنان سرپرست خانوار محله خاک سفید، در شرق تهران، تأسیس شد. فعالیت این خانه شامل تولید زیورآلات در کارگاه سپیدخت و تهیه غذا، کیک و شیرینی و ترشی و مربا در آشپزخانه طراوت است که جمعی از زنان آسیب‌دیده و سرپرست خانوار این محله را دورهم جمع کرده است و علاوه بر زمینه‌سازی اشتغال خدمات دیگری همچون خدمات آموزشی، ورزشی، سوادآموزی، توانمندسازی و مددکاری به ایشان ارائه می‌نماید. در این خانه حدود ۱۰ زن سرپرست خانوار فعالیت دارند.

چرا کارآفرینی اجتماعی

هدف اصلی از کارآفرینی اجتماعی، مهارت‌آموزی به افرادی است که در بازار کار موجود با توانایی و شرایطشان امکان اشتغال ندارند.

در تجربه ما بسیاری از افراد در شرایط سخت خود باقی‌مانده و امیدی به تغییر شرایطشان ندارند. این امر مانع از آن می‌شود که برای بهبود شرایطشان تلاش کنند. ترغیب این افراد به کار، به‌دوراز بزه و مهارت‌آموزی آن‌ها در راستای آماده‌سازی آن‌ها برای کار در محیط معمولی از اهداف ما بوده است.

در برخی از موارد تعدد فرزندان، تک سرپرست بودن آن‌ها و تمایل ما برای فراهم آوردن زمان لازم به‌منظور رسیدگی به فرزندان نیز موجب حمایت ما از برخی از افراد در خانه اشتغال شده است.

در فعالیت‌های ما در راستای اشتغال ارزش اصلی به‌جای سود مادی مهارت‌آموزی به افراد فوق‌الذکر و تعریف فضای کاری مناسب و متناسب برای آن‌ها است.

محله خاکسفید و علت حضور در خاکسفید

در سال ۱۳۸۸ یکی از کودکان تحت حمایت جمعیت امام علی (ع) به نام مینا زمانی توجه اعضا را به‌سوی محله خاکسفید و لزوم کار در این محله باز کرد. این کودک که تحت معضلات شدید بود و همواره تلاش می‌کرد صدای کودکان همدرد خود در این محله باشد، اعضا را به این محله



زمانی شکل گرفت. تا سال ۹۶ روند رو به رشد در این زمینه ادامه داشت تا بازار فروش محصولات بافت با مشکل مواجه شد. در ادامه و به منظور تغییر افزایش فروش تولید محصولات رزین در دستور کار قرار گرفت. مسئول کارگاه در زمینه رزین آموزش دید و به خانمها آموزش داد و در فرایندی رو به رشد فعالیت در این زمینه و مشترک با بافت ادامه یافت. در حال حاضر نیز این روند ادامه دارد.

پس از خیاطی کار در حوزه تهیه مواد نیمه آماده آغاز شد و به مرور زمان خانمها در این زمینه کسب مهارت نمودند. در این مرحله نیز مسئله اصلی تأمین کیفیت خوب و فروش محصولات بود. در کنار تولید مواد نیمه آماده برگزاری لیگ پرشین در سال ۹۳ و الزام کاهش هزینهها موجب شد تا به کمک نیروی داوطلب و یکی از خانمها تولید غذا در آشپزخانه اشتغال آغاز شود. به مرور زمان این نقش پررنگتر شد و به گونه ای این آشپزخانه به عنوان آشپزخانه جمعیت برای برنامه های اصلی آن نقش ایفا نمود و تولید غذا از طرح های خاص به کل سال و برای مشتری های بیرون جمعیت ادامه یافت و آشپزخانه طراوت شکل گرفت. در ابتدا تنها تولید مواد نیمه آماده، ترشی مربا و غذا انجام می پذیرفت ولی به مرور زمان و به علت وجود نیروی داوطلب و بازار خوب تولید شیرینی و کیک نیز در دستور کار قرار گرفت. تولید کیک تولد بچه ها و اعضا اولین گامها در این حوزه بود و به مرور زمان به سمت تولید شیرینی برای عید رفت. برگزاری جشنواره ها به منظور فروش محصولات از سال ۹۵ گام جدیدی در خانه اشتغال و دیده شدن محصولات به خصوص کیک های طراوت بود. تمرکز آشپزخانه مولوی بر تولید مواد نیمه آماده باعث شد این بخش از کار در طراوت کمرنگ شود و به مرور زمان تقریباً متوقف شود.

در سال ۹۷ عدم امکان ادامه همکاری با مالک بنا باعث الزام جابه جایی شد. در این فرایند و با کمک فرایندهای جذب مالی فضای مجزایی برای این منظور در محله خاکسفید و نزدیک تر به خانه مادران اجاره شد.

معرفی گروه هدف

در راستای سیاست کلی جمعیت امام علی (ع) کودکان آسیب دیده یا در معرض آسیب جامعه هدف اصلی خانه ایرانی خاک سفید را تشکیل می دهند و به تبع توجه ویژه ای

ساختمانی قدیمی و سه طبقه بود که مساحت قابل توجهی را برای ایجاد کارگاه داشت. در همین راستای موضوع کارآفرینی خیلی فراتر از کلاس خانه علم پیش رفت. مادران و نوجوانان پسر را در برگرفت. در ابتدای امر زمینه های متنوع اشتغال بررسی شد، حدود ۱۸ ایده مختلف و نهایتاً خیاطی، معرق، قالی و آشپزی (تولید مواد نیمه آماده) انتخاب شد.

برای نوجوانان پسر پیشنهاد کار معرق مطرح شد. یکی از افراد خبره در این زمینه داوطلب شد تا کارگاه خود را به فضای خانه اشتغال منتقل کند و در مقابل به بچه ها معرق را آموزش دهد. کار در این کارگاه با روند نسبتاً خوبی پیش رفت حال آنکه به طور کلی تولید معرق مانند تولیدات دستی مشابهش پرهزینه بود و بازار خود را در کنار محصولات معرق پس از این کارگاه دیگر فرصت مهارت آموزی به نوجوان های پسر در خانه اشتغال فراهم نشد و تنها یکی از نوجوان ها در بازه ای کوتاه در آشپزخانه طراوت فعال شد. کارگاه دوم کارگاه خیاطی بود. در این کارگاه نیز وجود یک داوطلب ماهر علت اصلی انتخاب حرفه بود. فرایند تولید با آموزش طراحی الگو و گرفتن سفارش های ساده سری دوزی آغاز شد. مادران بچه های خانه علم، به عنوان نیروی کار این کارگاه در نظر گرفته شدند. خانم های مورد نظر تا این زمان کاری بیرون از خانه انجام نداده بودند و حتی در زمینه انجام کارهای درون خانه نیز مهار چندان نداشتند این امر آموزش را الزام آور کرد و نبود سواد مانع بزرگی برای آموزش شد. شروع کلاس های سواد آموزی در این زمان و در راستای فراهم شدن امکان آموزش خیاطی در خانه اشتغال شروع شد. نداشتن مهارت های اولیه شکست های متناوبی را در زمینه تولید سفارش های سری دوزی ایجاد کرد و در آخر به علل ذکر شده و سرعت کم پیشرفت در این زمینه کار در این حوزه متوقف شد.

موازی با کارگاه خیاطی کار در زمینه دستبند های بافت که از کلاسی در خانه علم آغاز شده بود ادامه یافت و روز به روز فعالیت ها در این کارگاه رشد و تنوع و کیفیت محصول بهبود یافت. شروع نام گذاری برند سپیدخت نیز این برهه



برگی از زندگی:

با وجود مهاجرت، ازدواج در سن کم و بچه دار شدن در سن کودکی همه چیز خوب به نظر می‌رسید. بیست و چهار سال داشت و با شوهر و چهار بچه‌اش روزگار نسبتاً خوبی را می‌گذراند تا اینکه شوهرش تصادف کرد و دیگر نتوانست کار کند. ضربه به سرش خورده بود و قوای ذهنی و جسمی‌اش را گرفته بود. در حالیکه ظاهرش تغییر چندانی نکرده بود. زنی که در تمام زندگی خانه نشین بود و آموزش‌های اولیه را هم ندیده بود. خواهر و برادرهایش با وجود اینکه دستشان به دهانشان می‌رسید و در همین چند قدمی بودند رهایش کردند. بدون آنکه درخواست مالی از آن‌ها داشته باشد در سختی‌های زندگی تنهایش گذاشتند. بدون اعتماد به نفس بدون سواد بدون کمک، پسر بزرگش را که کمتر از ۱۱ سال سن داشت به سرکار فرستاد. برای ممانعت از این امر در اشتغال مشغول به کار شد. روز اول برای هر کار که می‌گفتیم یاد بگیرد فقط می‌گفت "نمی‌توانم". به مرور رشد کرد. با تصادف و بیماری دخترش کنار آمد. روابطش را با خانواده خودش و شوهرش منطقی‌تر رفع کرد. فرزندش را به مدرسه فرستاد و خودش سرپرستی زندگی را به عهده گرفت. حالا زنی است که به تنهایی خانه اجاره می‌کند اسباب‌کشی می‌کند درآمد دارد و زندگی را می‌چرخاند. وقتی شرایط بهتر شد به سمت خانواده‌اش رفت با آن‌ها نیز رابطه خوبی دارد. البته که هنوز مشکلات هست ولی "نمی‌توانم" ها خیلی کمتر شده است.

که این جمعیت به کودکان دارد جهت پیشگیری از کار کودک و سایر معضلات درگیر در محله برای کودکان، زنان نیز به جامعه هدف اضافه شده‌اند.

به‌طور خاص ویژگی مشترک تمامی کودکانی که در خانه ایرانی خاک سفید تحت حمایت قرار می‌گیرند درگیر بودن خانوار با اعتیاد است و درگیر بودن با بزه و مواد مخدر از دلایل مهمی است که کودک را جزوی از جامعه هدف قرار می‌دهد و البته پذیرا بودن کودک نیز در این راستا اولویت است.

جامعه هدف خانه اشتغال عمدتاً مادران کودکانی هستند که در خانه علم حضور دارند. در کنار آن‌ها نوجوانان خانه علم نیز برای کسب مهارت و فراهم شدن امکان ورود به بازار کار جامعه هدف خانه اشتغال هستند.

زنان سرپرست خانوار و درگیر معضلات اصلی نظیر اعتیاد و یا دختران فاقد مهارت و آسیب‌دیده نیز جامعه هدف خانه اشتغال هستند.

نوآوری

نوآوری خانه اشتغال خاکسفید جذب نیروی کار غیر توانمند و مهارت آموزشی به وی تا خودباوری است.



شکل ۱- جشن تولد سپیدخت با حضور خانواده سپیدخت



۱ ساختار فعالیت

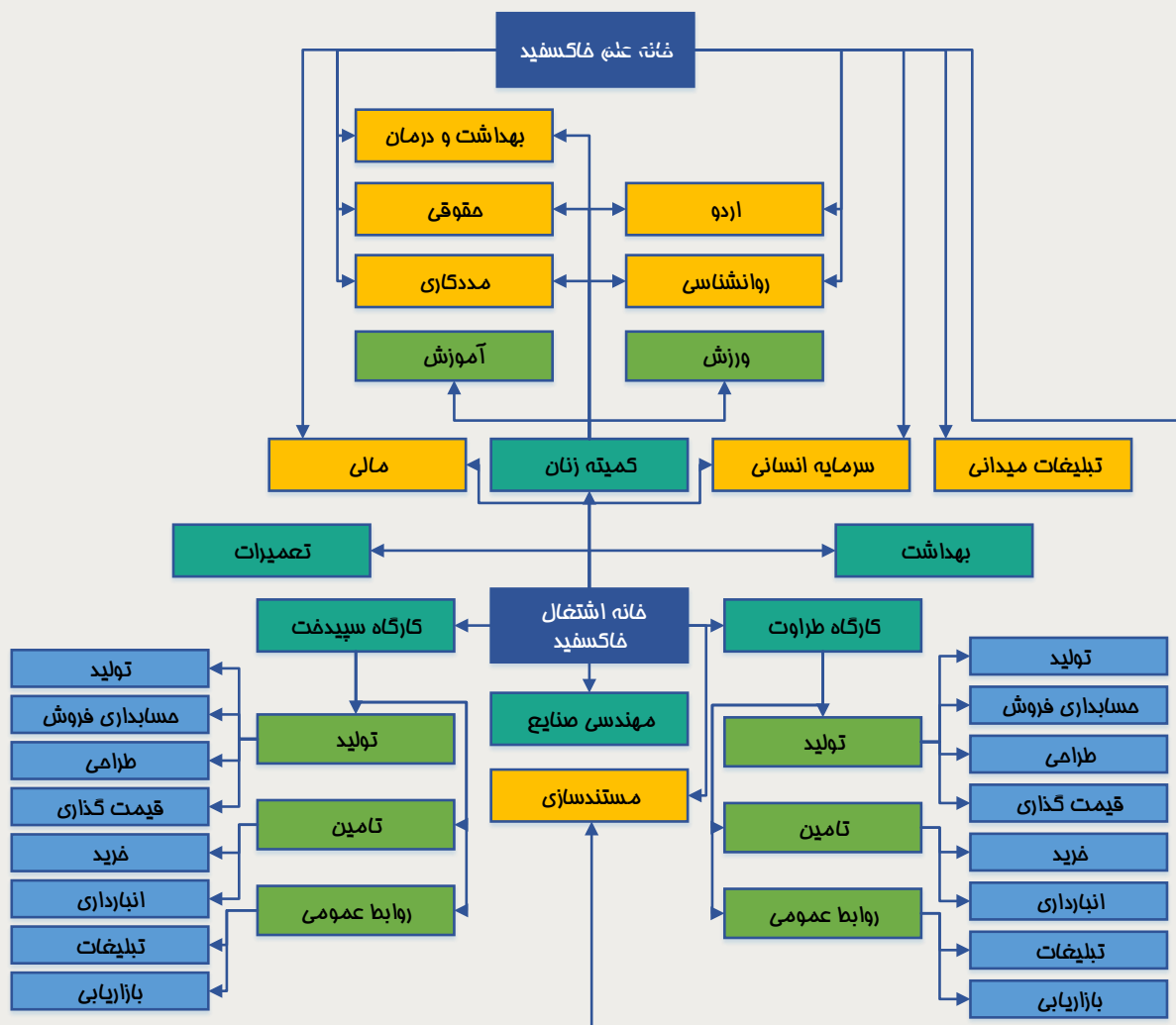


ساختار فعالیت‌ها و نحوه مدیریت

خانه اشتغال خاکسفید به عنوان واحد کارآفرینی خانه ایرانی خاکسفید شکل گرفته است و به مرور زمان به فعالیت‌های آن توسعه یافته و مستقل از خانه ایرانی عمل می‌کند. حال آنکه بخش قابل توجهی از فعالیت‌های مربوط به خانم‌های فعال در خانه اشتغال در تیم‌های مشترک بین دو خانه انجام می‌پذیرد. این تیم‌ها شامل، بهداشت و درمان، حقوقی، مددکاری، روانشناسی، اردو می‌شود. تیم آموزش و ورزش مستقل در خانه اشتغال شکل گرفته است و مستقلاً فعالیت می‌کند. تیم مالی، سرمایه انسانی، مستندسازی و تبلیغات مجازی نیز مشترکاً پشتیبانی دو خانه را به عهده دارند.

تیم بهداشت مربوط به خانه اشتغال به پیگیری بهداشت محیطی خانه و پیاده‌سازی استانداردها و دستورالعمل‌های مربوط به آن می‌پردازد. تیم مهندسی صنایع در سال ۹۸، با هدف تدوین دستورالعمل‌ها و اضافه نمودن نگاه سیستمی به خانه اشتغال شکل گرفته است.

کارگاه طراوت و سپیدخت به صورت مجزا دارای تیم‌های مستقل هستند و مستقلاً فعالیت می‌کنند. در بخش تولید این دو کارگاه واحد تولید، واحد ثبت (حسابداری تولید و حسابداری فروش)، واحد طراحی و قیمت‌گذاری مشغول به فعالیت است. واحد تأمین شامل تیم خرید و تیم انبارداری می‌شود. واحد روابط عمومی نیز از دو بخش روابط عمومی و بازاریابی تشکیل شده است.



شکل ۲- ساختار خانه اشتغال



تیم‌ها بر اساس صحبت‌های اولیه انجام‌شده، شرح مسئولیت‌های تدوین‌شده و همچنین برنامه‌های سالانه فعالیت می‌نمایند. هر بخش یک سر تیم دارد که فعالیت‌های آن بخش را پیگیری می‌نماید. مسئول خانه اشتغال با سر تیم‌ها از طریق جلسات دوره‌ای و گروه‌های شبکه‌های مجازی در ارتباط است. تیم‌های مرتبط نیز با یکدیگر از این طریق در ارتباط هستند.

شرح مسئولیت‌های بخش‌های اصلی در جداول ذیل ارائه شده است:

طراوت			
عنوان بخش	عنوان مسئولیت	شرح مسئولیت	تعداد اعضای فعال
تولید	سرپرست مسئولین روز	اطلاع از سفارش‌های روزانه از طریق گروه تلگرامی سفارش ماه	۱
		بررسی گزارش کار مسئول روز و پیگیری تکمیل آن	
		آماده‌سازی سفارشات روزانه و اطلاع آن به مسئول روز	
		هماهنگی مسئول روز جهت حضور	
		هماهنگی پرسنل جهت حضور	
		ارتباط با واحد انبار برای لیست نیازمندی‌های هفتگی	
		ارتباط با واحد خرید برای لیست نیازمندی‌ها (دو بار در هفته)	
		ارتباط با واحد تعمیرات	
		آموزش تولید محصول جدید به پرسنل	
		شرکت در جلسات دوره‌ای خانه و دوره‌ای ناظم‌ها	
تولید	مسئول روز	نظارت بر روند تولید مطابق دستور پخت‌های موجود	۹
		شرکت در جلسات دوره‌ای مسئولین روز	
		کمک به سرپرست واحد تولید	
		همکاری با واحد بهداشت به منظور تکمیل چک‌لیست‌های بهداشتی	
		همکاری با واحد منابع انسانی به منظور تکمیل فرم‌های تشویق و تنبیه	
ارسال	ارسال	ارسال محصول برای مشتری	۱
		چک کردن فاکتورهای ارسال و فرستادن فاکتورها به واحد مالی	
حسابداری فروش	حسابداری فروش	سرپرست واحد ثبت	۴
		پاسخگویی تلفن و راهنمایی مشتریان	
		گرفتن سفارش از طریق تلگرام و واتساپ	
		ثبت سفارش در گروه تلگرامی سفارش ماه	
		ثبت سفارش در نرم‌افزار حسابداری	
		صدور فاکتور و ارسال برای مشتری	
		گرفتن خروجی از نرم‌افزار و ثبت در درایو	
		پیگیری وصول مطالبات	
		ثبت پرداختی‌ها در گروه	
		ثبت پرداختی‌ها در گوگل درایو	



طراوت				
عنوان بخش	عنوان مسئولیت	زیر عنوان مسئولیت	شرح مسئولیت	تعداد اعضای فعال
	خرید	سرپرست واحد خرید	گرفتن لیست خرید ماهانه از انبار	۱
			گرفتن لیست خرید از واحد تولید	
			ارائه فاکتورهای موردقبول به واحد حسابداری	
			استخراج لیست فروشگاه‌های موردقبول	
			هماهنگی با نیروهای خرید	
			اعتبارسنجی خریدهای انجام شده	
			تحلیل و بهبود فرآیند خرید به منظور کاهش هزینه	
			شرکت در جلسات دوره‌ای و پاسخ‌گویی در گروه‌های مربوطه	
			برگزاری جلسات دوره‌ای با مسئولین خرید	
ارائه فاکتورهای موردقبول به سرپرست واحد خرید				
تکمیل گزارش کار				
شرکت در جلسات دوره‌ای واحد خرید				
	انبار	انباردار	تکمیل انبار از طریق خرید (ارائه لیست خرید به واحد خرید جهت تکمیل انبار)	۱
			تکمیل انبار از طریق انبار خانه علم	
			خروج مواد مورد نیاز برای واحد تولید از انبار به صورت هفتگی	
			بررسی لیست ارائه شده از واحد تولید جهت خرید و تأیید یا اصلاح آن	
			سامان‌دهی اقلام ورودی	
			به‌روزرسانی هفتگی لیست انبار و ثبت ورود و خروج	
			ثبت ماهانه لیست موجودی یخچال‌ها	
			شرکت در جلسات دوره‌ای واحد خرید	
			شرکت در جلسات دوره‌ای	



طراوت				
عنوان بخش	عنوان مسئولیت	زیر عنوان مسئولیت	شرح مسئولیت	تعداد اعضای فعال
روابط عمومی	تبلیغات و طراحی	سرپرست واحد تبلیغات		۲ تا ۳
		عکاس		
		گرافیکست		
		فیلم بردار		
		تولید محتوای نوشتاری		
		تبلیغات حرفه‌ای		
		مسئول صفحه اینستاگرام		
		مسئول کانال تلگرام		
	قیمت گذاری		پیگیری ثبت قیمت مواد اولیه از واحد تأمین	۱
			پیگیری برگزاری جلسه قیمت گذاری به صورت فصلی	
			ثبت قیمت‌های جدید به صورت فصلی و ابلاغ به واحد ثبت و فروش	
			ثبت قیمت محصولات بر اساس خرید در زمان تولید برای محصولات انبارشده	
	تعریف محصول جدید		شناسایی محصول جدید مناسب	۳
			درآوردن دستور پخت محصول جدید	
			درآوردن قیمت محصول جدید	
۵ نفر	بازاریابی	سرپرست واحد بازاریابی		
		سفارش مهمانی‌ها		
		بازاریابی کافه‌ها	جشنواره کیک و چای	
		بازاریابی سمینارها	غذا، شیرینی	
		بازاریابی شرکت‌ها	غذا، سفارش عمده شیرینی	
		بازارچه‌ها	کیک، شور، ترشی، مربا، غذا	



سپیدخت			
عنوان بخش	عنوان مسئولیت	شرح مسئولیت	تعداد اعضای فعال
تولید	مسئول واحد تولید	هماهنگی با خانم‌ها	۱
		هماهنگی با مسئول روز	
		بررسی گزارش مسئول روز و ارائه بازخورد	
		برنامه‌ریزی جزئی و کلی برای تولیدات	
		آموزش و توجیه نیروهای داوطلب جدید	
		پیگیری روند طراحی محصول	
		پیگیری روند طراحی و تأیید بسته‌بندی محصولات	
		پیگیری تأیید محصول جدید و برنامه‌ریزی برای تولید انبوه	
		کدگذاری محصولات	
		ارجاع تعمیرات موردنیاز به واحد تعمیرات	
		صحت سنجی داده‌های ثبت‌شده واحد ثبت	
		تهیه لیست خرید	
		گرفتن تأییدیه لیست خرید و در صورت نیاز گرفتن تنخواه	
		هماهنگی ارسال محصول	
		گرفتن سفارش از صفحه مجازی و فرستادن اطلاعات سفارش و رسید دریافت وجه برای بخش ثبت	
		پیگیری وصول مطالبات	
		چک کردن اسم محصولات در آرشیو عکس‌ها	
		تعیین میزان مواد اولیه موردنیاز برای محصولات و ارائه آن به واحد قیمت‌گذاری	
		حضور در جلسات دوره‌ای	
		ارائه گزارش ورود و خروج انبار محصولات	
		ارائه گزارش ورود و خروج انبار مواد اولیه	
تولید	مسئول روز	یادگیری تولید محصولات	۵
		آموزش هنرجویان جدید	
		تأیید کیفیت محصولات تولیدی	
		چک کردن نهایی محصولات آماده ارسال	
		ارائه گزارش روزانه کارگاه در گروه تلگرامی سپیدخت	
	طراح محصول	شناخت مواد اولیه جدید (مراجعه دوره‌ای به بازار)	۲
		پیشنهاد محصول جدید و تهیه نمونه آن بنا بر نیازسنجی برنامه سالانه و شناخت بازار	
		طراحی بسته‌بندی	۱
	ثبت	شرح وظایف این واحد در وظایف مسئول واحد تولید و مسئول روز آمده است	۲
	قیمت‌گذاری	پیگیری ثبت قیمت مواد اولیه از واحد خرید	۲
		پیگیری برگزاری جلسه قیمت‌گذاری به صورت فصلی	
		ثبت قیمت‌های جدید به صورت فصلی و ابلاغ به واحد ثبت و فروش	



سپیدخت			
عنوان بخش	عنوان مسئولیت	شرح مسئولیت	تعداد اعضای فعال
بازاریابی	فروشگاهها	پیگیری رابطین فروشگاهها	۳
		هماهنگی واحد تولید برای تولید محصول	
		هماهنگی رابط جهت گرفتن محصولات	
		پیگیری برای دریافت وجه فروش	
		مشورت با واحد تولید و انتخاب محصول مناسب برای فروشگاهها	
		حضور در جلسات دوره‌ای	
	فروش بین‌الملل	پیگیری سفارش بین‌الملل	۱
		هماهنگی با واحد تولید برای تولید محصولات بین‌الملل	
		پیگیری دریافت وجه فروش	
	بازارچه‌ها	هماهنگی با واحد تولید	۱
		هماهنگی نیروی فروش و ارائه توضیحات لازم برای بهبود فروش	
		هماهنگی ارائه گزارش فروش و مرجوعی	
	فروش عمده	پیگیری نیروی بازاریابی	۰
		هماهنگی با واحد تولید	
		هماهنگی برای دریافت وجه	
	حسابداری فروش	پیگیری قرارگیری گزارش فروش بازاریابی محصولات مرجوعی و محصولات ارسال شده در گروه رابطین	۱
		ثبت فاکتورهای ارسال محصولات امانی	
		ثبت گزارش فروش در گوگل درایو	
		ثبت گزارش محصولات مرجوعی در گوگل درایو	
		ثبت اسامی فروشگاههای فعال در گوگل درایو	
		ثبت اسامی فروشگاههای بازاریابی شده در گوگل درایو	
		ثبت بین‌الملل	
		ثبت بازارچه‌ها	



سپیدخت			
عنوان بخش	عنوان مسئولیت	شرح مسئولیت	تعداد اعضای فعال
تأمین	خرید	خرید مواد اولیه مورد نیاز کارگاه	۱
		ارائه گزارش خرید در گروه تلگرامی سپیدخت	
		ارائه فاکتورهای مورد قبول به واحد مالی	
	انبار	ثبت ورود و خروج انبار محصولات	۰
		چک ماهیانه انبار محصولات	
		ثبت ورود و خروج مواد اولیه	
		چک ماهیانه انبار مواد اولیه	

سپیدخت			
عنوان بخش	عنوان مسئولیت	شرح مسئولیت	تعداد اعضای فعال
تبلیغات	مسئول تبلیغات	هماهنگی با واحد تولید و انبار برای انتخاب محصول برای عکاسی	۱
		هماهنگی برای رسیدن محصول به عکاس	
		پیگیری تبلیغ فروشهای حضوری و اینترنتی	
		پر کردن اطلاعات تبلیغات در گوگل درایو	
		آرشیو عکسها در تلگرام و گوگل درایو با اسم محصول و عکاس	
		برگزاری جلسه با عکاسها	
		توضیح به عکاسها در زمینه نحوه عکاسی و ارائه نمونه عکس خوب (ترجیحاً عکس ویرایش شده تحویل بدهند و تمرکز عکس روی بافت محصول باشد، تعداد عکس تحویل داده شده محدود باشد و انتخاب شده)	
	مسئول صفحه اینستاگرام و کانال تلگرام	گذاشتن پست	۱
		گذاشتن استوری	
		نظرسنجی برای محصولات	
		تولید محتوای مناسب با محصولات یا مد	
		هماهنگی با بچههای تولید برای تخفیف گذاشتن	
		معرفی محصول جدید	
		هماهنگی با مسئول تولید محتوا برای نوشتن متن پستهای اینستاگرام و چک کردن متن	
		انتشار پست در کانال تلگرام سپیدخت و خانههای ایرانی خاکسفید	
		پیگیری مسئول واحد تولید وقتی تعداد پیامها زیاد می شود.	
	عکاس	انتخاب عکسهای مناسب و ویرایش عکس	۲
		ارائه عکس تأیید شده	
		مشخص کردن زمان تحویل عکس (نهایتاً یک هفته)	
		مشارکت در زمینه دریافت محصول	
	تبلیغات حرفه ای		۱

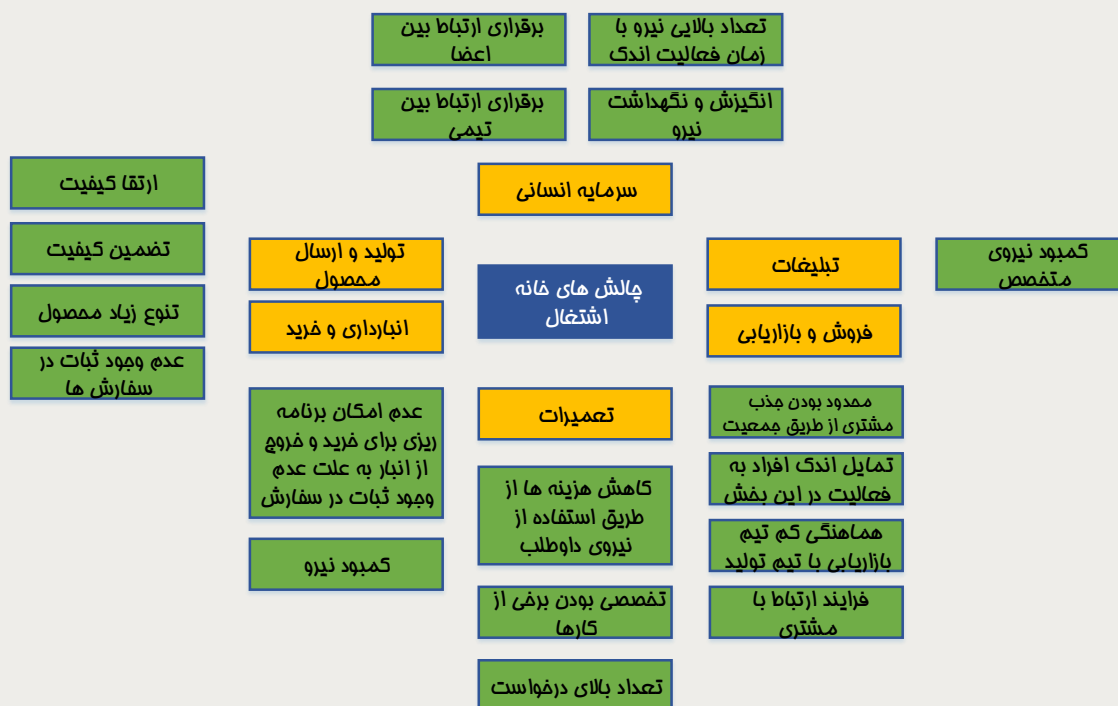
همان‌گونه که گفته شد کارمندان خانه اشتغال خاکسفید عمدتاً مادران کودکانی هستند که در خانه علم حضور دارند. به جز فعالیت‌های مربوط به بخش تولید سایر فعالیت‌های خانه اشتغال توسط افراد داوطلب انجام می‌پذیرد. مشتری‌های خانه اشتغال عمدتاً افرادی هستند که از طریق جمعیت امام علی (ع) (اعضای داوطلب) با ما آشنا شده‌اند.

چالش‌های خانه اشتغال عمدتاً در جلسات دوره‌ای خانه اشتغال بررسی و در مورد آن تصمیم‌گیری می‌شود. این جلسات به‌صورت ماهانه در محل خانه اشتغال برگزار می‌شود. در این جلسات سرتیم‌های مربوط به خانه اشتغال حضور دارند. موارد مربوط به مددکاری و مسائل خانم‌ها در جلسات با ناظم‌ها (ماهانه)، جلسات باخانم‌ها (عمدتاً فصلی) و جلسات مددکاری (ماهانه با حضور سرتیم کمیته زنان، مسئول کارگاه‌ها، مسئول خانه علم و اشتغال و مددکارها برگزار می‌شود)، بنابر نوع موضوع بررسی و در مورد آن تصمیم‌گیری می‌شود. مسائل درون تیمی نیز در جلسات مربوط به هر تیم و یا در گروه‌های شبکه‌های مجازی بررسی می‌شود.

چالش‌های ساختاری در جلسات با تیم صنایع به‌منظور درج در دستورالعمل‌های در حال تدوین مطرح می‌شود.

در ماه‌های انتهایی سال نیز چالش‌های اصلی خانه اشتغال بررسی و با تحلیل آن‌ها برنامه‌ریزی برای سال آتی انجام می‌شود.

کمیته کارآفرینی جمعیت نیز به‌عنوان مشاور در بسیاری از زمینه‌ها در کنار خانه اشتغال است و ما را در مسائل راهنمایی می‌نماید.



شکل ۳- چالش‌های خانه اشتغال خاکسفید



نقش اعضا در تصمیم‌گیری

همان‌طور که گفته شد، تصمیم‌های درون تیمی در جلسه مربوط به هر تیم و یا در صحبت‌های مربوط به موضوع در گروه‌های مجازی و با حضور اعضای تیم انجام می‌پذیرد. این جلسات بنا بر نیاز برگزار می‌شود و زمان مشخصی ندارد. تصمیمات مربوط به خانه اشتغال در جلسات دوره‌ای که به صورت ماهانه برگزار می‌شود در حضور سر تیم‌های خانه اشتغال، مسئول خانه و مسئولین خانه علم گرفته می‌شود.

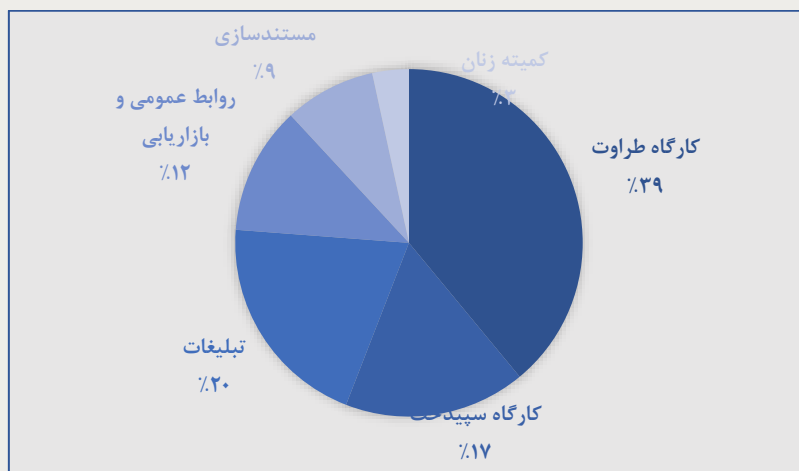
در انتهای سال نیز جلسات برنامه‌ریزی با حضور سر تیم‌ها و مسئول خانه علم و اشتغال برگزار شد. در این جلسات، چرایی فعالیت‌ها، اهداف اصلی، مشتری‌ها، محصولات و چالش‌ها بررسی و برنامه عملکرد سال ۹۹ تدوین شد. در این جلسات همچنین میزان حقوق سال آتی و نحوه افزایش حقوق تصمیم‌گیری شد. این جلسات برای کارگاه طراوت و سپیدخت به صورت مجزا برگزار شد و در مجموع حدود ۲۰ ساعت برای این فرایند زمان صرف شده است.

پایش و ارزیابی

فعالیت‌های انجام‌شده در خانه اشتغال در گام اول از طریق محاسبه سود و زیان کارگاه‌ها ارزیابی می‌شود. در گام دوم این امر از طریق اطلاعات ثبت‌شده در بانک اطلاعات و مقایسه این اطلاعات ارزیابی می‌شود. به عنوان مثال می‌توان به ارزیابی فروش، نوع محصولات، پرفروش، تعداد کلاس‌های برگزارشده و ... اشاره نمود.

فعالیت اعضا در تیم‌ها توسط سرتیم آن‌ها و خودشان از طریق فرم‌های خودارزیابی بررسی و پایش می‌شود. هر فرد علاوه بر ارزیابی عملکرد خود، عملکرد تیم‌اش را نیز در این فرم‌ها ارزیابی می‌نماید. این امر به صورت سالانه انجام می‌پذیرد.

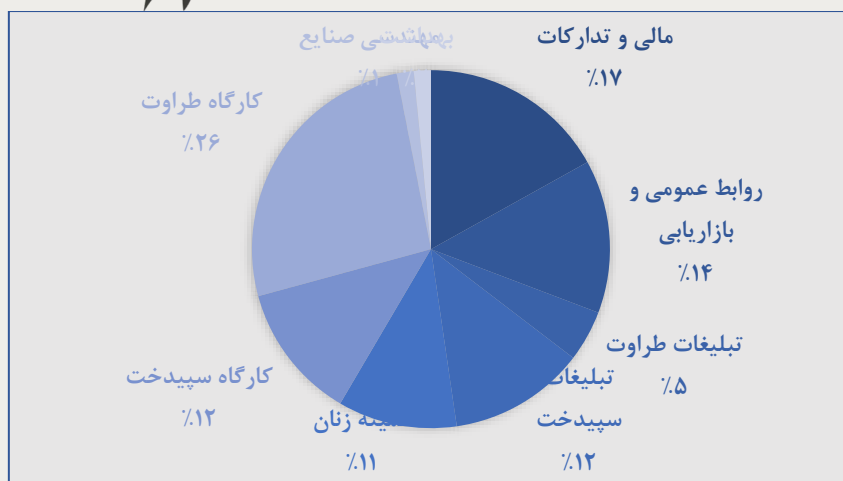
تیم مهندسی صنایع نیز بر آن است تا با تدوین چک‌لیست‌های مربوط به هر بخش فرایندهای ارزیابی را نظم بخشد.



نمودار ۱- نمودار مشارکت اعضای تیم‌های خانه اشتغال در فرایند ارزیابی (در مجموع ۵۹ نفر فرم پر کردند)

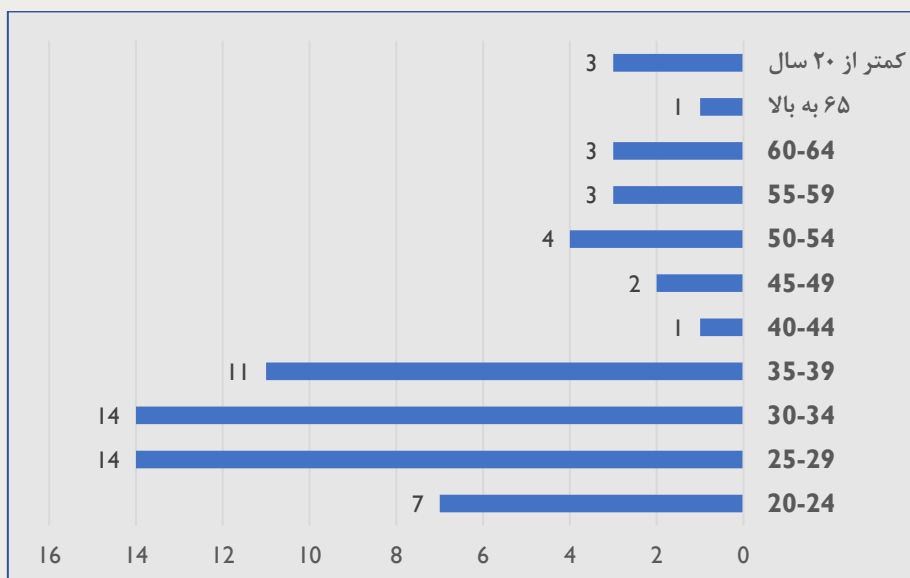
سرمایه انسانی

در حال حاضر خانه اشتغال خاکسفید، ۶۶ عضو فعال دارد. این تعداد مستقل از اعضای تیم‌های مشترک با خانه علم است و تنها اعضای تیم مالی را که مستقیماً در اشتغال فعال هستند، شامل می‌شود. نحوه چیدمان این اعضا در ساختار خانه اشتغال به شرح نمودار ۲ است. کارگاه طراوت با ۲۶٪ بیشترین و تیم بهداشت و مهندسی صنایع با کمتر از ۱٪ کمترین تعداد اعضا را دارند.



نمودار ۲- نحوه چیدمان اعضا در ساختار تیم‌های خانه اشتغال

۴۶٪ از اعضای خانه اشتغال دانشجوی یا فارغ‌التحصیل کارشناسی و ۳۲٪ دانشجوی یا فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد هستند. ۱۰٪ مدرک دیپلم دارند و ۵٪ دانشجوی دکترا هستند. تنها ۳۶٪ از اعضا دانشجوی هستند. تنها ۱۶٪ از اعضای فعال خانه اشتغال را مردان تشکیل می‌دهند.



نمودار ۳- نمودار هرم سنی اعضای فعال در خانه اشتغال

همان‌گونه که در نمودار ۳ مشخص است اعضای خانه اشتغال عمدتاً ۲۵ تا ۳۹ سال سن دارند. این افراد ۶۱٪ از اعضا هستند.



۲ کمیته زنان



در شرایط خاص و بنا بر صلاح دید تیم مددکاری با مشورت با تیم مالی به خانم‌های اشتغال وام داده می‌شود. این وام فاقد بهره است و در قسط‌های کم از طریق کسر از حقوق بازپرداخت می‌شود.

در سال ۹۸ به خانم‌ها وام پرداخت نشده است. ۳ نفر از خانم‌ها در این سال بخشی از وام‌های دریافت شده خود را بازپرداختند.

خدمات درمانی

خدمات ارائه شده به خانم‌ها شامل غربالگری پزشکی و چکاپ، ویزیت متخصص زنان و پیگیری درمان بوده است. در این ماه ۱۱ مرتبه ارجاعات درمانی به مراکز همکار انجام شده است.

در این بخش همچنین دو نفر از خانم‌ها به صورت مستمر برای مدت چند ماه از خدمات طب فیزیکی استفاده نمودند.

ورزش

در مجموع در سال ۹۸، ۶ جلسه کلاس ورزش برگزار شده است. شروع فعالیت‌ها در این بخش از ۱۱ دی‌ماه آغاز شده است و به صورت هفته‌ای یک جلسه برگزار می‌شود. در صورت وجود مربی داوطلب افزایش این کلاس‌ها تا سه جلسه در هفته امکان پذیر است.

به طور کلی تمامی خدمات ارائه شده به خانم‌ها در قالب این بخش تعریف می‌شود. این خدمات الزاماً برای خانم‌های فعال در خانه اشتغال نیست و دیگر مادران بچه‌های خانه علم را نیز شامل می‌شود.

هزینه‌های مربوط به این بخش از طریق کمک‌های نقدی و غیر نقدی خیرین تأمین می‌شود.

این خدمات شامل، ارائه خدمات مددکاری، برگزاری کلاس‌های درسی و ورزشی، ارائه خدمات درمانی، بهداشتی و تغذیه، ارائه خدمات مشاوره، دادن وام و کیسه آذوقه، برگزاری جشن‌ها و اردوها می‌شود.

مددکاری

خدمات ارائه شده در قالب مددکاری، شامل بازدید دوره‌ای از منزل و ارزیابی شرایط زندگی، صحبت با خانم‌ها و همفکری با آن‌ها در زمینه مسائل پیش آمده و راهنمایی در زمینه مسائل مختلف از جمله نحوه ارتباط با کودک و حضور در جامعه از جمله موارد خدمات ارائه شده در این بخش است. هر خانواده یک یا دو نفر مددکار دارد که به صورت دوره‌ای فرایندهای خانواده را پیگیری می‌نمایند.

وام



کیسه آذوقه

کیسه آذوقه به خانم‌های اشتغال و فصلی یک‌بار داده می‌شود. این کیسه شامل اقلام غذایی است که مایحتاج یک ماه خانواده را شامل می‌شود. علت پخش کیسه حصول اطمینان از مصرف برخی از اقلام در سبد غذایی خانوار است.

هزینه هر کیسه به‌طور میانگین حدوداً ۵۰۰ هزار تومان است که توسط خیرین و عمدتاً به‌صورت غیر نقدی تأمین می‌شود. در مجموع ۱۵,۵۳۰,۰۰۰ میلیون تومان در این بخش هزینه شده است.



تحصیل

در سال ۹۸، ۸۱ جلسه کلاس ۴ ساعته در این بخش برگزار شده است. مجموعاً ۴ نفر از خانم‌های اشتغال در این بخش خدمات دریافت می‌کنند. دو نفر از خانم‌ها در حال یادگیری سواد هستند و دو نفر دیگر در زمینه ادامه تحصیل تلاش می‌کنند.

چالش اصلی سوادآموزی روند کند یادگیری و الزام داشتن درآمد است که موجب می‌شود اولویت آن‌ها با حضور در محیط کار تا حضور در کلاس درس باشد.



اردو

در سال ۹۸ در این بخش سه اردو برگزار شد. یک اردو سینما و دیگری بازدید از اماکن مذهبی و اردوی سوم گذران یک روز در باغی در فشم بود که در آخر فصل تابستان و پس از اتمام پروژه لیگ برگزار شد. این اردوها صرفاً برای خانم‌های فعال در خانه اشتغال برگزار شده است.





برگی از زندگی:

در بیست‌سالگی ازدواج کرد. به علت خشونت خانگی شدید طلاق گرفت. ازدواج دومش با پسری از خانواده‌ای ثروتمند بود. فعال در تجارت مواد مخدر بودند. شوهرش سواد خواندن و نوشتن و هیچ اراده‌ای از خود نداشت. در این فضا بچه‌دار شد و خشونتی که در تمام زندگی به وی تحمیل شده بود را به دخترش هم منتقل کرد بدون اینکه ارتباط درست و بامحبتی همراه آن را آموزش دهد.

مدتی به زندان افتاد، شوهرش نیز هم وقتی آزاد شد در خانه‌ای که از صاحب‌خانه تا تمامی افراد ساکن معتاد بودند اتاقی را برای اقامت گرفت و با فروش آش و غذا در پارک زندگی را گذراند و هرروز پول مواد شوهرش را هم به حسابش در زندان می‌ریخت. تصمیم گرفت که شرایطش را تغییر دهد و دیگر سمت خلاف نرود. پیگیر بود هرروز تا شوهرش هم آزاد شد. اصرار کرد تا پدرشوهرش ماشینی را در اختیار شوهرش گذاشت. هرروز تلاش می‌کند تا خودش و شوهرش دوباره وارد کار خلاف نشوند. هرچند که شرایط خیلی سخت است.

جشن‌ها و مراسم‌ها

در ماه مبارک رمضان مراسم افطار در خانه علم با حضور مادران برگزار شد.

در فصل پاییز یکی از خانم‌های اشتغال نگارش نام خود را یاد گرفت و به این مناسبت جشنی با حضور معلم‌ها و ناظم‌های اشتغال و خانم‌ها برگزار شد.



به مناسبت روز مادر نیز جشنی مشترک در جمعیت، در سالن پذیرایی برگزار شد. هدف از این جشن تغییر روحیه خانم‌ها بود. در این جشن ۲۰ نفر از خانم‌های خاکسفید حضور داشتند.

تغذیه

خانم‌ها در روزهایی که در اشتغال مشغول به کار هستند. بنابر ساعاتی که حضور دارند غذای گرم می‌خورند که مستقل از سفارش‌های آشپزخانه طراوت است و از طریق خیرین تأمین می‌شود.



آشیز خانه طراوت



از کمک سرآشپزها نیز در این بخش به عنوان کمکی اضافه می شود.

دو نفر از خانم های طراوت از سال های ابتدایی شکل گیری آشپزخانه با ما همراه بودند. یک نفر در سال ۹۴ و یک نفر در سال ۹۵ به آشپزخانه اضافه شده اند. یکی از کمک سرآشپزها نیز در ماه های پایانی سال ۹۷ در آشپزخانه طراوت شروع به فعالیت نمود.

حقوق

در مجموع در سال ۹۸، ۶۸ میلیون تومان حقوق پرداخت شده است. در سال ۹۸ تنها ۷۸ روز آشپزخانه طراوت تعطیل بوده است که ۲۵ روز آن به علت شیوع کرونا و در اسفندماه بوده است. در ۲۸۸ روز^۱ از سال ۹۸ خانم ها در آشپزخانه طراوت فعالیت داشتند. لازم به ذکر است که آشپزخانه طراوت در همه روزها از تمام ظرفیت خود استفاده نموده و کار میان خانم ها تقسیم می شود.

مشتری ها

همان طور که در نمودار ۴ نیز مشخص است بخش قابل توجهی (۵۱ درصد) از سفارش های آشپزخانه طراوت سفارش های درون جمعیتی^۲ است. در سال ۹۸ این بخش از سفارش ها به علت تقویت فعالیت های کمیته ورزش افزایش ۱۷ درصدی داشته است.



شکل ۵- جشنواره کیک و چای طراوت

طراوت برند محصولات غذایی تولید شده توسط زنان سرپرست خانوار شاغل در خانه اشتغال خاکسفید است. این مجموعه با هدف کارآفرینی برای زنان سرپرست خانوار تحت حمایت جمعیت امام علی (ع) و در پی رویکرد حمایت از ایشان فعالیت دارد. محصولات آشپزخانه طراوت شامل، مواد غذایی نیمه آماده، انواع غذا، کیک و شیرینی و شور و ترشی می شود.



شکل ۴- ترشی های طراوت

کارمندان

در حال حاضر ۶ خانم در آشپزخانه طراوت فعال هستند. در سال ۹۸ دو نفر از کارمندان طراوت با ما قطع همکاری داشتند. دو نفر نیز به عنوان کارآموز به آشپزخانه اضافه شدند ولی در عمل نتوانستند با ما همراه شوند. یک نفر از خانم های پیشین طراوت نیز از تابستان مجدداً در آشپزخانه طراوت فعال شدند.

دو نفر به عنوان سرآشپز در آشپزخانه فعال هستند. دو نفر به عنوان کمک سرآشپز، یک نفر نیز متخصص در زمینه کیک و شیرینی که البته در زمینه آشپزی نیز می تواند در بسیاری از بخش ها نقش سرآشپز را ایفا نماید. به زودی یکی

^۱ سال ۹۸، ۲۸۹ روز کاری داشته است.

^۲ لازم به ذکر است که دو سفارش عمده درون جمعیتی شامل سفارش لیگ پرشین و افطاری کوچه گردان در این آمار در نظر گرفته نشده است.



آشپزخانه تأمین شود. لازم به ذکر است که به جز فعالیت‌ها در زمینه تولید سایر فعالیت‌های آشپزخانه طراوت به صورت داوطلبانه انجام می‌پذیرد و اولویت ما در فعالیت‌های آشپزخانه با تأمین کار برای خانم‌ها است تا سودآوری در نتیجه با در نظر گرفتن این موارد تمرکز بر جذب مشتری‌های ثابت در حوزه غذا به نظر می‌رسد بیش از سایر مشتری‌ها برای خانم‌های فعال در آشپزخانه طراوت مناسب باشد.

نحوه استفاده از سود کارگاه

به طور کلی هرآنچه به عنوان آورده مالی و سود در آشپزخانه طراوت تعریف می‌شود. در خود آشپزخانه هزینه می‌شود و افراد حقیقی و حقوقی سهمی از سود ریالی آشپزخانه ندارند.

همان گونه که پیش از این نیز گفته شد. بخش قابل توجهی از خدمات ارائه شده به خانم‌های فعال در آشپزخانه طراوت توسط کمک خیرین تأمین می‌شود. تجهیز کارگاه و هزینه مکان نیز در سال ۹۸ توسط خیرین تأمین شده است.

کارگاه طراوت در سال ۹۸ سودآور بوده است که این امر شروع بسیار خوبی برای حضور در فضای رقابتی کسب و کارها است و امید است که در آینده نزدیک سایر خدمات آشپزخانه نیز توسط سود فروش محصولات تأمین شود.

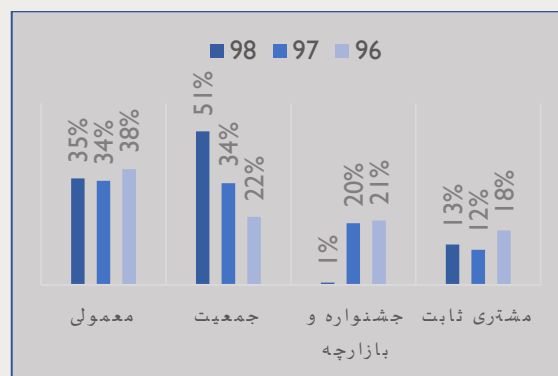
محصولات

مقایسه قیمت فروش محصولات در سه سال ۹۶، ۹۷ و ۹۸ از رشد فروش غذا و کاهش قابل توجه فروش کیک و شیرینی حکایت دارد. اعداد ارائه شده در نمودار ۵ بر اساس درصد قیمت فروش هر محصول از کل فروش سال است. تا مانع از تأثیر تغییر قیمت‌ها در تحلیل فروش شود.

در سال ۹۸، تولید غذا ۸۰ درصد از فروش آشپزخانه طراوت را به خود اختصاص داده است. با توجه به حذف فروش قابل توجه آشپزخانه طراوت در بوی عیدی که عمدتاً در زمینه کیک و شیرینی و ترشی و مربا بوده است. تولید محصولات در بخش کیک و شیرینی و ترشی و مربا در این سال کاهش

عدم برگزاری جشنواره بوی عیدی در این سال به علت شیوع کرونا مانع از آن شد که آشپزخانه طراوت فعالیت‌های چشمگیری را در زمینه فروش در جشنواره‌ها و بازارچه‌ها داشته باشد.

فروش مشتریان ثابت و غیرثابت نیز در این سال نسبت به سال قبل تغییر شایان ذکری را نداشته است. مشتری‌های ثابت آشپزخانه طراوت در سال ۹۸، شرکت سام افروز ملل، شرکت پدیدآورندگان جم و کافه کوخ بوده‌اند.



نمودار ۴- مقایسه سه ساله فروش بر اساس درصد خرید مشتری از کل سال

لازم به ذکر است که با وجود آنکه مشتری‌های ثابت تنها ۱۳ درصد از فروش آشپزخانه طراوت را در سال ۹۸ داشته است ولی تأثیر شایان ذکری را در تعداد روز بازگشایی کارگاه داشته‌اند که این امر در حقوق خانم‌ها تأثیر مستقیمی داشته است. به طور کلی تناوب سفارش بیش از حجم آن بر حقوق خانم‌ها اثرگذار است.

در مجموع در این سال آشپزخانه طراوت ۱۴۱ مشتری غیرثابت^۳ و ۴ مشتری ثابت داشته است. تنها ۲۸ نفر از مشتری‌های غیرثابت آشپزخانه بیش از ۲۱ درصد از ۳۵ درصد فروش سالانه این مشتری‌ها را به خود اختصاص داده‌اند.

تصویر آینده

در برنامه‌ریزی‌های انجام شده برای آشپزخانه طراوت پیش‌بینی شده است که فعالیت آشپزخانه در زمینه تولید غذا بیش از دیگر بخش‌ها می‌تواند در اشتغال‌زایی خانم‌ها تأثیرگذار باشد. به خصوص در صورتی که در این زمینه سفارش‌های ثابت به صورت روزانه، حداقل ۲۰ غذا برای

^۳ به مشتری‌هایی گفته می‌شود که به صورت مداوم و در فاصله زمانی نسبتاً مشخص (روزانه و یا هفتگی) از آشپزخانه طراوت خرید داشته‌اند.



زرشک‌پلو با مرغ پرفروش‌ترین محصول ماست در حال حاضر چند سال است که صدرنشین است. علت قرارگیری شوید باقالا پلو با گوشت در رده دوم علاوه بر طعم خوب این غذا قرارگیری آن در سفارش‌های عمده بوده است. این امر تأثیر شایان‌ذکری را بر دیگر غذاهایی که در رده‌های بالا قرار گرفته‌اند نیز داشته است.

حضور آش رشته در جدول ۱ به علت وجود مشتری ثابت برای این محصول در ماه‌های ابتدایی سال ۹۸ بوده است.

درصد فروش پیازداغ، کاپ کیک، پک افطار و برشتوک شکلاتی بسیار قابل‌توجه است. این امر می‌تواند بر برنامه‌ریزی سال آتی تأثیرگذار باشد؛ زیرا این محصولات نشانه‌ای از رضایت مشتری را با خود به همراه داشته‌اند که توانسته‌اند در حجم فروش آشپزخانه طراوت جزو پرفروش‌ها قرار بگیرند.



شکل ۶- زرشک‌پلو با مرغ طراوت

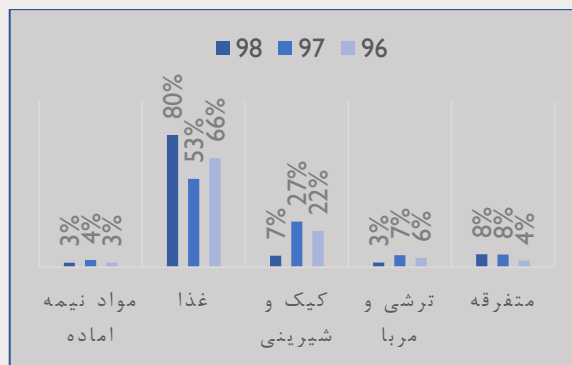


شکل ۷- لوبیاپلو طراوت



شکل ۸- چلو کباب‌کوبیده طراوت

قابل‌توجهی داشته است. البته تغییر استراتژی‌های تولید نیز در این زمینه بی‌تأثیر نبوده است. بخش قابل‌توجهی از محصولات متفرقه فروخته‌شده مربوط به تهیه پک‌های افطار است.



نمودار ۵- مقایسه سه‌ساله درصد قیمت فروش محصول از کل فروش سال

پرفروش‌ها

آمار فروش محصولات پرفروش در جدول ۱ ارائه شده است.

جدول ۱- درصد قیمت فروش محصول از کل فروش

نام کالا	قیمت از کل
زرشک‌پلو با مرغ	۱۳.۲۵٪
شوید باقالا پلو با گوشت گوساله	۹.۸۵٪
چلو جوجه کباب	۷.۵۰٪
لوبیاپلو	۵.۷۶٪
چلوخوشت قورمه‌سبزی	۵.۷۴٪
ماکارونی	۴.۶۹٪
خوشت قیمه سیب‌زمینی	۲.۹۲٪
چلوکباب کوبیده	۲.۸۲٪
ساندویچ سالاد الویه	۲.۴۸٪
آش رشته	۱.۷۱٪
کاپ کیک همایش (کاکائویی)	۱.۲۹٪
آش شله‌قلمکار	۱.۱۲٪
پیازداغ	۱.۰۸٪
ساندویچ کوکو سبزی	۱.۰۲٪
پک افطار	۰.۹۹٪
استانبولی‌پلو	۰.۹۸٪
چلوخوشت نعنای جعفری کرفس	۰.۹۷٪
خوراک جوجه کباب با سبزیجات	۰.۹۰٪
چلوخوشت قیمه سیب‌زمینی	۰.۸۸٪
خوشت قیمه‌بادمجان	۰.۸۷٪
سالاد فصل با سس	۰.۸۶٪
برشتوک نخودچی شکلاتی	۰.۸۱٪
سایر	۳۱.۵۱٪



صفحه اینستاگرام طراوت به آدرس Taravat.ias در حال حاضر ۲۲۹۲ نفر دنبال کننده دارد. تعداد لایک‌های هر پست در اینستاگرام در سال ۹۸ به‌طور میانگین حدود ۱۵۰ عدد بوده است.

تیم تبلیغات به‌منظور اثرگذاری در فروش به‌صورت دوره‌ای طرح‌هایی را با مشوق‌های خرید ارائه می‌نماید؛ که عمدتاً با پیشنهاد تبلیغ و یا ارسال رایگان همراه است.

پست‌های اینستاگرام مستقیماً در تلگرام نیز گذاشته می‌شوند. آدرس تلگرام آشپزخانه طراوت Taravat_ias است. این کانال در حال حاضر ۲۵۳ نفر است.

پروژه‌های بزرگ

در سال ۹۸ آشپزخانه طراوت مانند سال‌های گذشته تهیه غذای دو طرح بزرگ جمعیت امام علی (ع)، مراسم کوچه‌گردان عاشق و لیگ پرشین را بر عهده داشته است.

لازم به ذکر است که این سفارش‌ها با توجه به حجم قابل‌توجه سفارش به‌صورت مستقل از فرایندهای مالی آشپزخانه طراوت و با تنخواهی مجزا که تنها هزینه مواد اولیه، هزینه‌های بالاسری و حقوق را شامل می‌شود، محاسبه می‌گردد.

تهیه غذای لیگ پرشین

سفارش غذای لیگ پرشین در روزهای ۲۹ مردادماه تا ۹ شهریورماه سال ۹۸ بوده است. شرح سفارش‌های لیگ پرشین در جدول ۳ جدول ۲ ارائه شده است. به‌طور میانگین در هر وعده ۳۹۰ پرس غذا تهیه و ارسال شده است. درمجموع در لیگ پرشین ۸۳۸۵ وعده غذایی (شامل صبحانه، نهار، میان وعده و شام) تهیه شده است.

در انتخاب غذاها تلاش شده است غذاهای با پروتئین و کربوهیدرات بالا، انتخاب شود و سبزیجات و میوه در هرروز در نظر گرفته شود. درمجموع ۲۱۱۵ ساعت خانم‌های طراوت در این پروژه فعالیت داشتند. دختران نوجوان خانه ایرانی نیز در انجام فعالیت‌های این پروژه ما را یاری رساندند. درمجموع آن‌ها ۵۴۳ ساعت فعالیت داشتند.



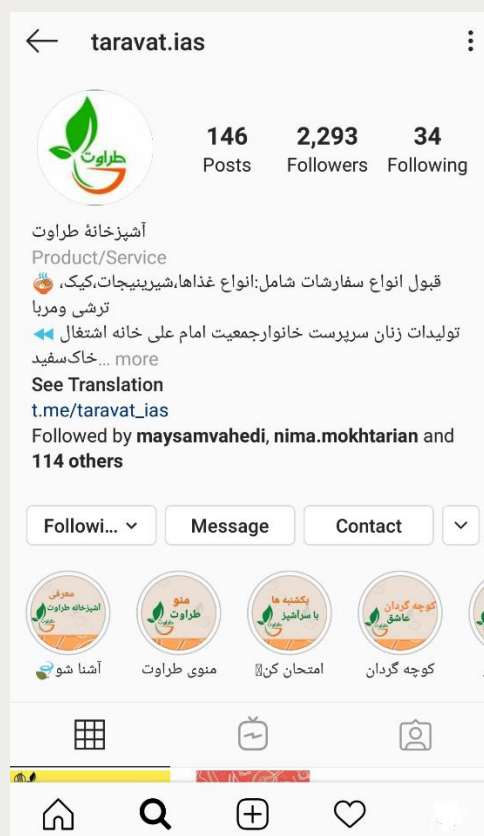
شکل ۹- برشتوک نخودچی شکلاتی طراوت



شکل ۱۰- یک افطار آشپزخانه طراوت شامل لیوان، تی‌بگ، کره، مربا، نان، بامیه، خرما، چاقو، قاشق چای‌خوری، شکر تک‌نفره، شامی، شله‌زرد

تبلیغات

تیم تبلیغات آشپزخانه طراوت در دو شبکه مجازی تلگرام و اینستاگرام فعالیت دارند.





شامل آش رشته، نان، پنیر، سبزی، خرما، حلوی تارتی، قند، آبمعدنی لیوان، چای کیسه‌ای و قاشق، به آشپزخانه طراوت سپرده شد.

در تهیه این سفارش علاوه بر خانم‌های طراوت ۲۰ نفر عضو داوطلب و نوجوان‌های خانه ایرانی ما را همراهی کردند.



شکل ۱۱- پک افطار مراسم کوچه گردان

جدول ۲- تعداد سفارش‌های لیگ پرشین

تعداد	وعده غذایی
۴,۱۰۶	صبحانه
۵,۳۵۳	نهار
۱,۶۰۳	سالاد کنار نهار
۳,۰۳۲	شام
۲,۹۴۵	سالاد کنار شام
۴,۰۴۳	میان وعده
۲۱,۰۸۲	جمع کل

غذاهای تهیه‌شده برای لیگ پرشین شامل موارد ذیل است:

جدول ۳- شرح سفارش‌های لیگ پرشین

صبحانه:
نان و کره و مربا، نان و پنیر و تخم‌مرغ، نان و کره و پنیر
نهار:
ماکارونی با سالاد فصل یا سالاد شیرازی، چلوخورشت کرفس با ماست، ساندویچ کوکو سبزی، چلوکباب دیگی با ماست، چلوخورشت هویج با ماست، چلوخورشت قورمه‌سبزی با ماست، چلو جوجه‌کباب سالاد فصل، لوبیاپلو
شام:
چلو جوجه‌کباب با سالاد فصل، چلوخورشت قیمه سیب‌زمینی با ماست، زرشک‌پلو با مرغ با سالاد شیرازی، چلوخورشت قیمه‌بادمجان با سالاد فصل، چلوخورشت مرغ و آلو با سالاد شیرازی، لوبیا چشم‌بلبلی پلو شوید با گوشت خورشتی با ماست، لوبیاپلو با سالاد فصل، عدس‌پلو، کوکو سیب‌زمینی
میان وعده:
نان و پنیر و هندوانه، پک افتتاحیه (کیک، آبمیوه و سه عدد میوه)، موز و بادام‌زمینی، شیر و کیک، سیب و بادام‌زمینی، نان و پنیر و طالبی، پک اختتامیه (کیک، آبمیوه و سه عدد میوه)

درمجموع ۶۶ نفر هم در این پروژه به‌صورت داوطلبانه در بخش تولید فعالیت داشتند. فعالیت‌های این افراد حدود ۱۳۰۰ ساعت بوده است. علاوه بر این در بخش تبلیغات، خرید، انبارداری و ... نیز فعالیت‌های داوطلبانه انجام پذیرفته است که تخمین زمان این فعالیت‌ها در حال حاضر امکان‌پذیر نیست.

تهیه پک افطار کوچه گردان

مراسم کوچه گردان شب ۲۱ ام ماه مبارک رمضان در برج میلاد برگزار شد. تهیه ۲۰۰۰ عدد پک افطار این مراسم،



چالش‌ها

- بخشی از چالش‌های آشپزخانه طراوت مربوط به غیرمتخصص بودن نیروها در زمینه فعالیت‌هایی است که به آن‌ها سپرده شده است که این امر فرایند یادگیری را تا حدی زمان‌بر می‌نماید.
- زمان محدود افراد برای انجام کار داوطلبانه موجب می‌گردد فعالیت‌ها به تناسب این زمان خرد شود؛ که این امر توان زیادی را از سر تیم‌ها برای پیگیری کارها می‌گیرد.
- عدم وجود ثبات در سفارش‌ها و غیرقابل پیش‌بینی بودن آن از جمله چالش‌های آشپزخانه طراوت است؛ که برای حل آن نیاز است نیروهای داوطلب با توان بیشتری در حوزه بازاریابی و فروش نقش ایفا نمایند که عمدتاً فعالیت دشواری محسوب می‌شود. این عدم ثبات، فرایندهای تولید و تأمین را نیز تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.
- آشپزخانه طراوت از روز اول فعالیت خود کیفیت امروز را نداشته است، برخی از مشتری‌های پیشین طراوت به علت آن تجربه دیگر محصولات ما را امتحان نکردند که این خود یک چالش بزرگ برای آشپزخانه طراوت هست.
- در برخی موارد اسم محله باعث می‌شود افراد از خرید منصرف شود و تأکید ما را بر نظارت تمام‌وقت ناظرهای داوطلب بر تولید نادیده بگیرند.
- تأمین نیروی داوطلب در برخی بخش‌ها خود چالشی پیش روی آشپزخانه طراوت است.



شکل ۱۲- مربای هویج طراوت

برگی از زندگی:

در خانواده‌ای که سرکار مواد مخدر بودند در خاکسفید به دنیا آمد. تا کلاس سوم در مدرسه درس خواند ولی به علت هزینه‌های رفت‌وآمد و عدم اهمیت سواد برای والدینش مدرسه را رها کرد. پس از آن دو سال به خانه علم آمد برای ادامه تحصیل آن زمان تازه فعالیت در محله خاکسفید را آغاز کرده بودیم.

خانه‌شان محل رفت‌وآمد معتادها برای خرید مواد بود پسری در آن میان به او نظر داشت و او از آن پسر بدش می‌آمد. بعد از مدتی به همان پسر علاقه‌مند شد. در پانزده سالگی با او فرار و ازدواج کرد. یک سال بعد فرزندش به دنیا آمد شوهرش ترک کرده بود ولی بیمار و بی‌کار بود و درآمدی نداشت. خودش مشغول به کار شد بچه را مراحل اول به مادر و خواهر می‌سپرد. شرایط خانه آن‌ها چنگی به دل نمی‌زد و به‌مرور بدتر هم شد. باوجود مشکلات روزگار می‌گذشت و علاقه بین آن‌ها موج می‌زد. تا اینکه شوهر دوباره به سمت اعتیاد رفت. این دفعه شیشه و توهم‌های آن این بار دیگر فرق داشت. دیگر سرکار نمی‌آمد پیگیریش بودیم ولی می‌خواست جلوی خانم‌های دیگر آبرویش حفظ شود و نبینند که سیاه و کبود است. یک‌بار زمانی که شوهرش برای خرید مواد بیرون رفته بود، خودش را آزاد کرد و با دخترش به خانه پدری فرار کرد. شوهرش به دنبالش رفت. ایستاد و گفت تا ترک نکنی بر نمی‌گردم. به حرف و قول راضی نشد، هر آنچه از درد بهانه کرد را باور نکرد. تا ترک کرد. خانواده شوهر برای کار شوهر همکاری کردند شوهرش را برای معالجه بیمارستان بردند عشق دوطرفه کم‌کشان می‌کرد. خودش هم در کار ارتقا پیدا کرد اعتماد به نفس پیدا کرد. بالاینکه تمام خانواده‌اش با کار او در خانه اشتغال به علت دستمزد پایین (در مقایسه با کار خلاف، دست‌فروشی و ...) مخالف بودند، به این کار ادامه داد چون او می‌دانست چه می‌خواهد هدف اصلی‌اش جدا کردن شوهر و فرزندش از شرایط زندگی قدیم خودش است.



زیورآلات سپیدخت

۴



کارمندان

در کارگاه سپیدخت در انتهای سال ۹۸، چهار نفر فعالیت دارند. امسال یکی از نیروی‌های قدیمی از کارگاه جدا شدند و به صورت مستقل فعالیت‌های خود را ادامه دادند. از پاییز امسال نیروهای جدید به کارگاه اضافه شدند. دو نفر اول از نوجوان‌های خانه علم بودند که فعالیتشان کوتاه مدت بود. پس از آن‌ها یکی از مادران خاکسفید که در گذشته در خانه علم درس می‌خواند به کارگاه سپیدخت اضافه شد. تجربه ناموفق اضافه شدن یک نفر دیگر را نیز در دی‌ماه داشتیم. در دی‌ماه دو نفر دیگر به کارگاه اضافه شدند که هر دو سرپرست خانوار هستند. این دو نفر تا انتهای سال در کارگاه فعالیت داشتند.

در مجموع در سال ۹۸ در کارگاه سپیدخت ۱۷ میلیون تومان حقوق پرداخت شده است. با توجه به آنکه بخشی از فعالیت‌های کاری سپیدخت در منزل انجام می‌پذیرد، تعداد روز باز بودن کارگاه معادل تعداد روز فعالیت خانم‌ها در این کارگاه نیست. در مجموع ۱۸۷ روز کارگاه سپیدخت در سال ۹۸ باز بوده است.

در حال حاضر کارگاه سپیدخت از بخش محدودی از توان تولید خود استفاده می‌کند و برای افزایش آن نیازمند آن است که بخش فروش و بازاریابی که داوطلبانه انجام می‌پذیرد تقویت شود.

مشتری‌ها

فروش محصولات سپیدخت به دو روش مجازی و حضوری انجام می‌پذیرد. در مجموع در سال ۹۸، ۶۳ درصد از فروش به صورت حضوری و ۳۷ درصد آن به صورت مجازی انجام پذیرفته است.

خانه هنر جمعیت امام علی (ع)، خانه کتاب "پیدایش"، "خانه فرهنگ" و فروشگاه "گل استایل" فروشگاه‌های اصلی محصولات سپیدخت هستند.

بازارچه‌های برگزار شده در سال ۹۸ شامل ایونت روی سکه، بازارچه وزارت امور خارجه و بازارچه باغ کتاب است که سپیدخت با همکاری تیم فروش جمعیت امام علی (ع) در آن حضور داشته است. جشن تولید سپیدخت نیز به صورت مستقل در خانه کتاب پیدایش برگزار شده است.

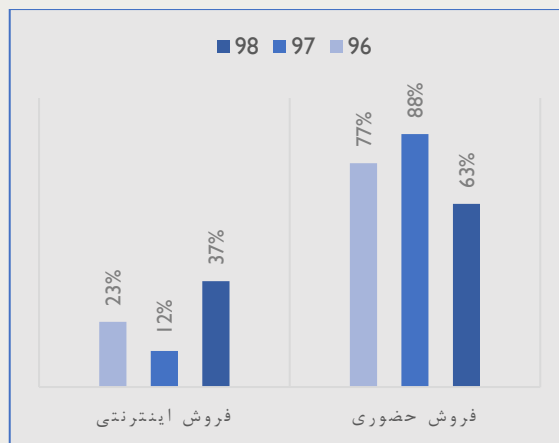
سپیدخت نام برند زیورآلات ساخته شده توسط زنان سرپرست خانوار خانه اشتغال خاکسفید است. این مجموعه باهدف کارآفرینی برای زنان سرپرست خانوار تحت حمایت جمعیت امام علی (ع) و در پی رویکرد حمایت از ایشان فعالیت دارد. محصولات سپیدخت شامل محصولات بافت و پلاک‌های رزین است که به صورت مجزا و یا ترکیبی طراحی شده‌اند.



شکل ۱۳- دستبند سنگی، تابان و گیسو



شکل ۱۴- انگشتر مثلث سبز



نمودار ۶- مقایسه نحوه فروش محصولات سیدخت در سه ساله اخیر

شکل ۱۵- فروش محصولات سیدخت در خانه کتاب ییدایش

۱۵.۸۵ درصد از فروش کل به صورت مجازی و توسط ۳ نفر خریدار عمده انجام پذیرفته است. خانه هنر به تنهایی ۱۱ درصد از فروش محصولات سپیدخت را به عهده داشته است. ۲۴ درصد از فروش نیز مربوط به سه بازارچهای است که سپیدخت در سال ۹۸ در آن شرکت داشته است.

شکل ۱۶-بازارچه باغ کتاب

 **Taravat_ias**
 **Taravat.ias**
 **09360959885**

 **Sepiidokht**
 **Sepiidokht**
 **09355469928**





شکل ۱۸- گوشواره، گل سینه و انگشتر فیروزه



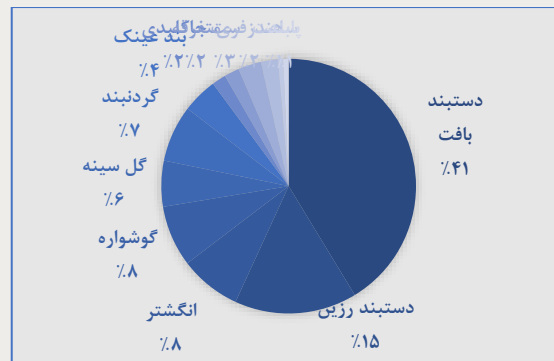
شکل ۱۹- دستبند رنگین کمان



شکل ۲۰- دستبند برگ مهره دار و دستبند گل رنگی



شکل ۲۱- بند عینک نیکا



نمودار ۸- میزان فروش دسته‌بندی محصولات از کل فروش سال ۹۸

پرفروش‌ها

دستبند رنگین کمان با وجود قیمت اندک آن در مقایسه با دیگر محصولات، سهم قابل توجهی را در فروش کل داشته است.

جدول ۴- محصولات پرفروش سپیدخت

نام محصول	درصد فروش از کل فروش
دستبند رنگین کمان	۸٪
دستبند گل رنگی	۸٪
دستبند برگ	۵٪
دستبند تابان	۵٪
دستبند آلاله	۵٪
بند عینک	۴٪
دستبند فیروزه	۴٪
انگشتر فیروزه	۳٪
دستبند گیسو	۳٪
گردنبند فیروزه	۳٪
دستبند پیانو	۳٪
گوشواره فیروزه	۳٪
هندزفری	۳٪
دستبند عمده	۳٪
گوشواره یلدا خاتم	۳٪
ست سی و دو تومنی	۲٪
گل سینه فیروزه	۲٪



شکل ۱۷- دستبند پیانو



درمجموع به علت تغییر فرایند و زمان بر بودن این تغییرات فروش در این سال به صورت حضوری به شدت کاهش یافت. بخشی از آن در نیمه دوم سال جبران شد ولی درمجموع در این بخش کارگاه سپیدخت با کاهش فروش مواجه بود. باوجود این امر بهتر است در سال آینده و با توجه به افزوده شدن نیروی جدید به کارگاه، فروش حضوری در مغازه‌ها در کنار بازارچه‌ها پیگیری شود این امر ممکن است در این حوزه تأثیرگذار باشد.

درمجموع تصمیم بر آن است که فعالیت‌های تیم بازاریابی به سمت گرفتن سفارش‌های عمده، مدارس، شرکت‌ها و ... سوق داده شود.

نحوه استفاده از سود کارگاه

سود به دست آمده از فروش محصولات سپیدخت به طور کلی در کارگاه و به منظور تجهیز آن مورداستفاده قرار می‌گیرد. لازم به ذکر است که متأسفانه در سال ۹۸ کارگاه سپیدخت سودآور نبوده است.

چالش‌ها

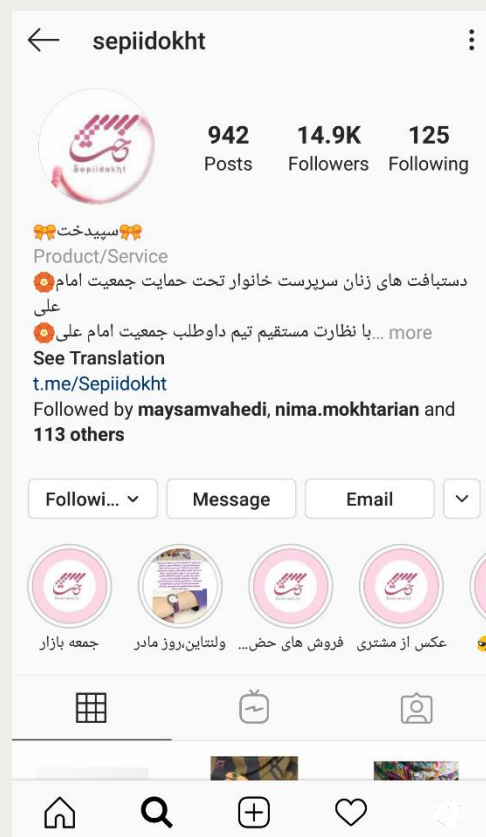
- چالش اصلی سپیدخت رقابت زیاد در بازار تولید زیورآلات و سرعت تغییر در این بازار است. حضور فعال در این بازار رقابتی بسیار دشوار است. به خصوص با توجه به سرعت کم یادگیری خانم‌ها این امر تشدید می‌شود.
- چالش بازاریابی و فروش و تأمین نیرو برای این بخش همیشه مطرح بوده است.
- اضافه شدن نیروی جدید و آموزش آن‌ها نیز از جمله چالش‌های این کارگاه است.
- چالش افزایش مواد اولیه و کاهش میزان آن نیز در حال حاضر از جمله چالش‌های سپیدخت است.



شکل ۲۲- دستبند پدیده

تبلیغات

تیم تبلیغات کارگاه سپیدخت در دو شبکه مجازی تلگرام و اینستاگرام فعالیت دارند.



صفحه اینستاگرام سپیدخت به آدرس SepiidoKht در حال حاضر ۱۴۹ هزار نفر دنبال کننده دارد. تعداد لایک‌های هر پست در اینستاگرام در سال ۹۸ به طور میانگین حدود ۱۷۰ عدد بوده است.

برگزاری جمع‌بازارهای مجازی، فعالیت اصلی این صفحه در زمینه ارائه تخفیف و افزایش فروش بوده است.

پست‌های اینستاگرام مستقیماً در تلگرام نیز گذاشته می‌شوند. آدرس تلگرام کارگاه سپیدخت SepiidoKht است. این کانال در حال حاضر ۲۱۸ نفر عضو دارد.

پروژه‌های بزرگ

در سال ۹۸ کارگاه سپیدخت دو سفارش با حجم بالا داشته است که ۲۰۸ و ۱۹۴ محصول را شامل می‌شده است.

تصویر آینده

در سال ۹۸ تصمیم بر آن شد که فروش حضوری در مغازه‌ها پیگیری شود و شرکت در بازارچه‌ها کمی کم‌رنگ‌تر شد.



سهم شما



حضور به عنوان مشتری

در صورتی که شما در شرکت، مدرسه و ... فعالیت می کنید که به صورت دوره ای به کارمندان، دانش آموزان خود هدیه می دهد و یا هر روز به کارمندان، دانش آموزان خود غذا می دهد، با ما تماس بگیرید تا علاوه بر دستیابی به خدمات مورد نظر، مسئولیت اجتماعی خود را نسبت به جامعه انجام دهید.

طراوت ۰۹۳۶۰۹۵۹۸۸۵



حضور به عنوان داوطلب

اگر در زمینه کسب‌وکار بخصوص در حوزه‌های فعالیتی خانه اشتغال خبره هستید مشاوره شما می‌تواند بهترین کمک برای ما باشد.

اگر اسم خاکسفید به نظر دور و سخت می‌آید حتماً با ما تماس بگیرید. تا راهنمایی‌تان کنیم. بهترین مسیر برای دستیابی به خانه اشتغال خاکسفید مترو فرهنگسرا در خط ۲ مترو تهران است.

• ۹۳۳۵۱۵۲۱۹۴



برگی از زندگی:

سینش را نمی‌داند نه سال تولدش را می‌داند و نه روزش را، در خانواده‌ای با تعداد زیادی فرزند به دنیا آمد. در حالیکه ۴ دخترش را که ازدواج کرده بودند پشت سر گذاشت. با سه پسر و شوهرش راهی ایران شد. در ایران سه دختر به دنیا آورد ولی هنوز دل‌تنگ دختران به‌جامانده است. سن، بیماری قند، فشارخون و آب‌مروارید مانع کار و تلاشش نیست. زندگی‌اش راحت نیست ولی علاقه زیادی که بین خودش و شوهرش وجود دارد باعث می‌شود که تمام مشکلات را راحت‌تر تحمل کند.



حضور به‌عنوان حامی مالی



باوجود تلاش‌های ما در زمینه استقلال مالی خانه اشتغال خاکسفید، ارائه خدمات در حوزه کميته زنان و توسعه آن همواره نیازمند حمایت شماست. تلاش ما این است که فعالیت‌هایی را در بهبود حال مادران خانه اشتغال انجام دهیم زیرا حال خوب مادر خانواده تأثیر مستقیمی را بر حال خوب کل اعضای خانواده دارد. در ادامه با مهارت‌آموزی آن‌ها در حوزه فرزند پروری و حضور در اجتماع تلاش نماییم تا تأثیر مثبتی را بر نسل بعد داشته باشند. حمایت شما از این فعالیت‌ها می‌تواند تأثیر شایان‌ذکری را بر توسعه در این حوزه داشته باشد. حمایت‌های شما در این حوزه علاوه بر حمایت‌های مالی می‌تواند حمایت‌های تجهیزاتی و علمی را نیز شامل شود.

علاوه بر این امر توسعه و تجهیز فعالیت‌های خانه اشتغال و افزایش توان اجرایی و یا سرمایه‌گذاری شما در این بخش می‌تواند تأثیر ملموسی را در کیفیت فعالیت‌های این حوزه داشته باشد.

حضور به‌عنوان عضوی از شبکه تبلیغات

ما را دنبال کنید و به دوستانتان معرفی کنید. معرفی ما به دوستان و آشنایان می‌تواند به گسترش حامیان خانه اشتغال خاکسفید بیانجامد. این امر تأثیر مستقیمی را بر بهبود کیفیت زندگی کودکان خاکسفید دارد.

شما با به اشتراک‌گذاری پست‌های مربوط به تبلیغ محصولات و فعالیت‌های حمایتی جمعیت امام علی (ع) در صفحه‌های شخصی خود می‌توانید در بهبود شرایط زندگی در محلات حاشیه شهر اثرگذار باشید.

اگر تمایل دارید عضوی از شبکه درختی تبلیغات ما باشید به ما اطلاع دهید.

Taravat_ias

Taravat.ias

09360959885

SepiidoKht

SepiidoKht

09355469928

