



لدي رؤية مستقبلية

لتطوير المنتجات العمانية

والحفاظ عليها كتراث

عند بداية المشروع كانت تجارتي تعتمد بنسبة ٩٥٪ على مواقع التواصل الاجتماعي كالانستجرام، وتويتر، وفيسبوك وغيرها، وبعد فتح المحل لازلت مستمرًا في استخدامها للترويج والتسويق، فهي وسيلة فعالة في الفترة الحالية.

تراث أصيل

ما الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها من

خلال هذا المشروع؟

الهدف من المشروع هو إنشاء مصنع يهتم بصياغة الفضيحة كالجواهر والسيوف وغيرها، ويشمل أيضاً المصوغات النسائية كي نحافظ على تراثنا العريق ونطوره. أتمنى أن يحل الشباب العمانيين محل الوافدين في هذه الصناعات، يجب علينا الحفاظ على تراثنا الأصيل، وتعليم أجيالنا القادمة كيفية اتقان الصناعات التقليدية التي تمثل هويتنا كعمانيين.

ختاماً...

أقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدني ومد يد العون في هذا المشروع، وأسأل الله العلي القدير التوفيق والنجاح.

المصوغات لكنني أطمح مستقبلاً لإنشاء المعمل والتفرد في الصناعة، مما يسهل علي الإنتاج بأقل تكلفة.

وكيف تقوم بعرض وتسويق منتجاتك؟

اهتمت بالتسويق منذ بداية مشروع، حيث اعتمدت كثيراً على وسائل التواصل الاجتماعي كالانستجرام والتويتر والفيس بوك وغيرها، وكنت أتواصل مع الراغبين في الشراء عن طرق الهاتف وبرامجه، وأقوم بخدمة التوصيل باتفاق مسبق، ولازلت أتبع هذه الآلية، إلى جانب التعامل المباشر مع الزبائن، حيث افتتحت محلي الخاص بتاريخ ٢ سبتمبر ٢٠١٦ في ولاية إزكي، وأضفت في المحل خدمة تأجير مستلزمات الأفراح الرجالية، وتجهيز المعاري والفضيحة. اختلاف الأذواق

حدثنا عن زبائن المشروع، واختلاف

أذواقهم؟

تختلف أذواق الزبائن من شخص إلى آخر، حيث أجتهد لتقديم المنتج حسب طلب الزبون ورغبته، ولا أواجه أي صعوبة في ذلك، وعلى مرور السنوات واكتساب الخبرة في طريقة التعامل مع الناس تصبح الأمور سهلة. وشهدت خلال عملي ازدياد المنافسين في نفس مجال مشروع، ولكن ذلك لم يؤثر على عملي والطلب عليه من قبل الزبائن.

ما دور مواقع التواصل الاجتماعي في

انتشار مشروعك؟

صاحب مشروع الرقي للفضيحات.. أحمد الدرمكي: أتمنى أن يحل الشباب العماني محل الوافد في هذا المجال

حدثنا عن فكرة المشروع، والخطوات

الأولى في إنشائه؟

منذ فترة من الزمن تكونت في ذهني رؤية مستقبلية لتطوير المنتجات العمانية والحفاظ عليها كتراث، ومن هذا المنطلق جاءت فكرة التجارة بالمصوغات الفضية النسائية كنحت الأسماء والقبائل والقلادات وغيرها، حيث بدأت في نهاية عام ٢٠١٤م، ولله الحمد كانت بداية موفقة، بالرغم من عدم امتلاكي محلا خاصا لعرض المنتجات، وبعدها بعامين افتتحت محلي الخاص في ولاية إزكي وذلك في عام ٢٠١٦م.

الجودة والمنافسة

ما التحديات التي واجهتها في بناء

المشروع؟

كأي عمل أو مشروع يقوم به الإنسان لابد وأن يواجه بعض التحديات والعراقيل، فطريق النجاح لابد وأن يكون محفوظا ببعض الصعاب، ومن التحديات التي واجهتها هو عدم توفر الوقت الكافي للاهتمام بالتسويق، وأيضا لم يتسن لي الوقت في المشاركة بالمعارض والفعاليات التي تعينني على الانتشار. وكذلك وجود المنافسين في السوق والذين ينتجون المنتجات ذات الجودة الرديئة في الصناعة، ويقومون ببيعها بأرخص الأسعار، مما يجعل الزبائن يقارنون بين منتجاتنا ومنتجاتهم.

منتجات وخدمات

هل لديك معمل خاص لإنتاج وصناعة

المصوغات؟

حالياً لا يوجد لدي معمل خاص لإنتاج



الأصالة العمانية والعادات العريقة التي تتوارثها الأجيال منذ القدم، والإرث الذي خلفه لنا آباؤنا وأجدادنا لابد لنا من المحافظة عليه، والشباب العماني مطالب بالعمل والكفاح من أجل إبقاء هذا الإرث، لكي تتوارثه الأجيال المقبلة بكل مزاياه. شاب عماني حبه للمسات الأجداد والآباء، وعشقه لهذا التراث العريق دفعه إلى إقامة مشروع يعينه على هذه المهمة التي حملها على عاتقه. مشروع الرقي لصناعة الفضيحة العمانية هو الحلم الذي تحقق بالنسبة له، وهو الطموح الذي لازال يعمل على تحقيقه الشاب العماني أحمد بن سلام الدرمكي، مؤسس مشروع الرقي للفضيحة والهدايا. في حوار مع «التكوين» تحدث عن مشروعه.

حوار: أنوار البلوشية