

التفاصيل الكاملة لتأسيس شركة "الياسمين" للمنتجات الطبيعية

"الحاجة أم الاختراع" .. هي المقولة الوحيدة الذي تمكنت من إثبات صحتها في كل مرة تخرج فيها فكرة ريادية إلى النور داخل قطاع غزة المحاصر منذ أكثر من عشر سنوات، فلولا الحاجة لما استطاعت الشابة الفلسطينية كاميليا ثابت تكوين مملكة "ياسمين" الطبيعية للصابون ومنتجات العناية بالبشرة.

القصة بدأت عندما تزامن إغلاق المعابر بين الضفة الغربية وغزة بداية انتفاضة الأقصى عام 2000م، مع ولادة ابنة أختها "رهف" التي أصابتها فجأة بعد سويغات قليلة حساسية غير معروفة المنشأ حسب تشخيص الأطباء، ما دفع خالتها -وهي خريجة قسم الكيمياء الصناعية من جامعة "صنعاء" اليمنية- إلى مساعدة الرضيعة التي لم تجد معها كل المراهم الطبيعية نفعاً.

على جنب جلبت "زيت الزيتون، وزيت جوز الهند، وزيت دوار الشمس، وهيدروكسيد الصوديوم ومكونات أخرى، ثم أخضعتها لما يطلق عليه في عالم الكيمياء اسم "عملية التصبين"، لتتفاعل المادة الأخيرة مع الأحماض الدهنية الموجودة في الزيوت وينتج عنها على شكل حبيبات عرق فوق سطح الصابونة "الجلسرين" .. هذه المادة لا تكشف عن وجه الصابون الطبيعي كما يحدث في نظيره التجاري وهنا يكمن الفرق المفيد! يمكننا أن نقول: النتيجة كانت مبهرة على جسد الصغيرة .. والأقوى من ذلك : النتيجة كانت بذرة لمشروع ريادي كامل بقيادة "كاميليا" ذاتها.

معمل الصغير

بعد تحسن الرضيعة "رهف" ارتفعت قيمة الإنجاز في عقل "كاميليا" .. صارت تعكف على خلط أنواع جديدة من الزيوت بمكونات طبيعية أخرى، هكذا.. دونما سبب واضح! كل ما تعرفه عن تلك المرحلة أنها كانت تصنع شيئاً تحبه .. مرةً تنجح، ومراتٍ كثيرة أخرى تفشل! رغم ذلك كان الوالد "الرائع" -كما تصفه- يستخدم كل منتجاتها "على الأقل كي يخبرها بأن جهدها لم يضيع هباءً."

تقول كاميليا: "كان أبي يستخدم صابونتي في غسل وجهه ويديه وفرك جسمه أثناء الاستحمام، حتى في حلاقة ذقنه بدل معجون الحلاقة، كان يخبرني دائماً أنني أصنع صابوناً أفضل حتى من صابون الغار الشهير، الذي كان يستخدمه في سوريا أيام اللجوء"، في الحقيقة كانت كاميليا ترى في "ثقة" والدها تلك أروع تحفيز على الاستمرار.

المعمل الذي استضاف تجارب كاميليا الأولى كان مطبخ بيتها، أما الأدوات فكانت وعاء طبخ عادي استغنت عنه أمها استخدمته لخلط مكونات الصابونة، وصينية "باريكس" (زجاج مقاوم للحرارة) مدهون بالزيت لصب الخليط فيه قبل تقطيعه إلى مكعبات، أما المكونات "وهي ليست باهظة الثمن على الأغلب" كان والدها يحضرها لها من عند العطارين هدية.

كانت منتجات كاميليا رغم "بدائيتها" تقدم هديةً لكل زوار العائلة من أقارب وأصدقاء، والمدهش كان: توافق ردود أفعال كل المجريين على أن "الصابونة تستحق وزنها ذهباً".

انتهت مرحلة الهدية، وصار صبت الصابونة أوسع عندما أصبح المجربون الأوائل ينصحون بها أصدقائهم وأقاربهم كل واحدٍ من طرفه، خصوصاً من يعرفون أنه يعاني من مشكلات جلدية كحب الشباب والصدفية وخشونة الجلد والأكزيما وغير ذلك، وهنا بدأت الصابونة تُطلب بثمنها.

انتكاسات متلاحقة.. وفرج

تعترف كاميليا بأنها لم تكن تملك أدوات صحيحة للتعامل مع مشروعها "الصغير" في البداية! كان تغليف الصابونة يتم بأوراق النايلون العادية، بعد تقطيعها عند نجارٍ قريب بمنشارٍ حاد، هذا ناهيك عن أدوات المطبخ التي خسرت أمها الكثير منها أثناء تجارب الأداء.. استمر الوضع على هذا الحال حتى ما قبل عام 2008م بأشهر قليلة..

تتابع: "عندما زاد على صابونتي الطلب، قررت منحها اسماً، فكان (بلسم) كدلالةٍ على فعاليتها العلاجية، ثم نصحتني أمي بالتوجه إلى أحد المصانع لتجهيز صناديق من الكرتون تحمل الاسم وتستوعب القطع فتمنح للمنتج علامته التي لا يمكن تقليدها، وفعلاً كان لون العلبه أزرقاً لمن يتذكره".

مع نهاية العام المذكور، دخل حصار غزة عامه الأول.. صارت كل الإعلانات "هراء" أمام أوضاع الناس الاقتصادية الصعبة! فمن سيشتري صابوناً سعرها يفوق الـ (15) شيقلاً وإن كانت -كما يقال- طبيعية، في ظل وجود صابونةٍ تجاريةٍ برائحة نفاذة في الأسواق سعرها لا يتجاوز الثلاثة شواقل؟!

مرت غزة بظروف مختلفة آخرها عدوان 2014م: حتى ذلك الوقت تعطل المشروع بالكامل، إلى أن عاد الطلب على الصابونة لعلاج بعض الأمراض الجلدية التي خلفها غبار الحرب على أجساد سكان القطاع! حينها ابتسمت الفتاة لأقدار الله، وبدأت تصنيع الصابونة لكن، "هذه المرة مستفيدةً من كل ملاحظات المجريين سابقاً.. الشكل، الحجم، الرائحة، اللون وعقدت العزم على أن يكون "بلسم" هو مشروعها.. الخاص.. الناجح".

الورقة والقلم، كتبت ما تحتاجه للبدء.. معمل صغير، مكونات محسوبة بالجرام لتصنيع كل نوع من أنواع الصابون، ثم الانطلاق إلى تصنيع خط منتجات كامل من مستحضرات العناية بالبشرة طبيعي مئة بالمئة..

وبالفعل، والد كاميليا جهز لها غرفةً في الطابق الأرضي ببيته كمعمل، بمكيفٍ ممتاز وجدران يكسوها السيراميك، وشفاف هواء، ولم يتبق إلا زيارة النجار لتصنيع قوالب من الخشب بديلةً عن "بايركس" أمها وهنا بدا المشهد كأنما كل مرحلة تفتح باباً جديداً أمام كاميليا لمرحلةٍ أخرى أكثر تقدماً.. دعونا نرى..

زيارة النجار لم تنته بحصول كاميليا على قوالها كما توقعت وحسب.. فالأول أخبرها بأن معرضاً بعنوان "نساؤنا" سيفتح أبوابه قريباً في الجامعة الإسلامية، لعل الله يساعد مشروعها على الانتشار إن شاركت.. وبالفعل.. هذا ما حدث.

شاركت كاميليا بمنتجاتها المختلفة والتي شملت تركيبات من الزيوت المتجانسة للوجه واليدين، وشامبوهات لتقوية بصيلات الشعر، والكريمات المرطبة، ومقشرات للجسم، وصابون الخزامى، وصابون خاص بالرجال.. وكل هذا دون مواد بتروكيماوية "حتى أنها قدمت هناك مفاجأة.. صابوناً بحليب الإبل."

تعقب بالقول: "عرضت منتجاتي تلك بأسعار زهيدة للغاية، والمدهش أن الطاولة الملائنة بالمنتجات أضحت خاوية على عروشها ثاني أيام المعرض! بل إن أناساً عادوا بعد اليوم الأول لأخذ المزيد من المنتجات بعد تجربتها واختبار فاعليتها."

إحدى الموجودات في المعرض تعرفت إلى كاميليا، وأخبرتها عن ورشة عمل ستعقد قريباً بالتنسيق مع منتدى سيدات الأعمال حول المشاريع الريادية، وهناك سمعت الكثير عن ما يتعلق بالقوانين الإدارية والمالية لبدء أي مشروع، وفهمت النقاط الرئيسية حول ترخيص المنتج، وتطويره، وتسويقه، وإخراجه النهائي.. والأهم من هذا كله سمعت عن برنامج دعم الشركات الناشئة "SEED" بالتزامن مع فتح أبواب التسجيل فيه.

"الجودة" فوق كل الظروف

كاميليا بعد المعرض بدأت تتحدث عن حالة تسمى "الثقة".. ثقة بالنفس وبالقدرة وبالمنتج! والتحقت بـ "SEED" في حاضنة الأعمال والتكنولوجيا BTI-وقبل منتجها، وخاضت رحلة طويلة من التدريب هناك! حصلت على ترخيص منتجها الذي غيرت اسمه لآخر تعشق رائحته كلما تذكرته يملأ حارات دمشق القديمة.. أسمته منتجات "الياسمين."

تقول: "تجربة صناعتي للصابون الطبيعي مع بداية 2000م وحتى عام 2015 في كفة، وعام التدريبات التي تلقيتها في seed ضمن كفة أخرى، بدأت أعي الأخطاء التي كنت أرتكبها في التصنيع والتسويق وأتفادها، ثم عرفت معنى العلامة التجارية وتفصيل أخرى عن السجل التجاري والإدارة المالية والإدارة التسويقية من قبل أناس مختصين هناك."

بدأ المنتج يختلف شكلاً ومضموناً، وصارت "كاميليا" توزعه للصيديات بعد إثبات ترخيصه، فتباع القطعة الواحدة بوزن 135 جراماً بمبلغ 20 شيقلاً.

عادت العقوبات تواجه "كاميليا"، وصار "الجلسرين" من محرمات البضائع الوافدة إلى غزة بأمر من سلطات الاحتلال! زيت الخروع ارتفع ثمنه، وفقدت العديد من المستحلبات اللازمة من السوق، حتى العلب المتاحة تصنعها لتغليف المنتج كانت رديئة الخامة، بالإضافة إلى بعض الإشاعات حول منتجها وصدق طبيعته الكاملة.

كاميليا كانت على أهبة الاستعداد للمواجهة، سيما وأنها تمتلك يقيناً بأن الزبون في النهاية هو الحكم.. عكفت على تطوير منتجها، بإضافات كثيرة، غير أبهة بكثرة الإخفاقات.. ما تؤكد أنها تمكنت من تصنيع 8 أنواع من الصابون، و7 أنواع من سكر التقشير، ناهيك عن معجون صابون مغربي، وزيت للشعر وغسول للوجه، و3 أنواع من مرطبات الجلد، وواقٍ من الشمس، ومغذٍ لمنطقة ما حول العينين، ومفتّح للون البشرة، ومطرّ للجلد الجاف.

لولا الظروف

تشير كاميليا إلى أن تسويق الصابونة يتم في عبر صفحة الفيس بوك التي تحمل اسم منتجات ياسمين الطبيعية، بالإضافة إلى توزيع منتجاتها من خلال الصيدليات المختلفة.

لقد أصبح لمنتجات الياسمين زبائن دائمين يمنعهم حبهم للمنتج من استخدام غيره من المنتجات الأخرى، ويبدو أن واحداً من أسباب هذا الولاء هو استمرار كاميليا في تطويره وتحسين مكوناته وعطوره بين الفترة والأخرى مستفيدةً من ملاحظات المستخدمين وإن صغرت.

تؤمن كاميليا اليوم بأن أسوأ ما يمكن أن يقابله أي مشروع ريادي هو "اليأس"، وأن النجاح يبدأ مع الفكرة إن اقتنع بها صاحبها وأولها الجهد والحب معاً.. كما ترى في "التخطيط" عنصر نجاح أبرز، وتكمل: "لكل أصحاب المشاريع الريادية، أسألوا أهل الخبرة ولو بمقابل، وفشل مرحلة لا يعني فشل المشروع، لا تجلسوا في أماكنكم.. ارتاحوا قليلاً ثم عودوا للتحرك بقوة نحو الهدف."

كاميليا اليوم على قناعة تامة بأن لولا الظروف اليوم لاستطاعت بجودة مخرجات مصنعها اكتساح سوق المنتجات الطبيعية كله.



المرجع: <https://mshkah.com/2017/08/24/9875>