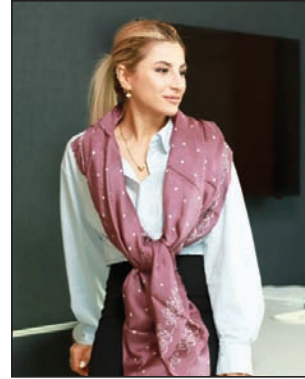


**A**nalıq məzuniyyəti dövründə boş qalmamaq, vaxtını səmərəli keçirmək üçün kəlağayının onlayn satışına başlayır. Lakin qısa zamanda iş böyüyür və biznesə çevrilir. Hazırda 3 ticarət mərkəzində satış nöqtəsi, bir ayrıca mağazası var. Söhbət "Kəlağayım" brendinin və "Hayat gallery"nin qurucusu Həyat Xəlilovadan gedir. H.Xəlilova, eyni zamanda "Oceaneering International" şirkətində planlaşdırma üzrə mühəndisdir. Qeyd edək ki, Həyat Xəlilova 1991-ci ildə Bakı şəhərində anadan olub. Azərbaycan Dillər Universitetinin tərcümə fakültəsində (ingilis dili) təhsil alıb.

- Həyat xanım, universiteti 2012-də bitiribsiniz, amma öz işinizi 2016-cı ildə qurubsunuz. Bu vaxta qədər ixtisasınız üzrə çalışmayıbsınız?

- Universiteti bitirəndən sonra müxtəlif yerlərdə işlədim. Onlar arasında ixtisasım üzrə də işlər oldu. Sonra elə oldu ki, "Oceaneering International" şirkətində işə başladım. Bu, mənim üçün neft sektorunda mühəndislik sahəsinə keçid oldu. Orada birinci texniki işlər üzrə köməkçi kimi başladım, indi planlaşdırma üzrə mühəndisəm. Tam texniki sayılmırmı, planlaşdırma işlərini görürəm. Elə orada işləyə-İşləyə də öz biznesimə başladım.

də heç nə qalmadı, satıldı. Satışdan gələn pulla yenə Şəkiddən kəlağayı gətirdim və "Instagram"da "Kəlağayım" adlı səhifə açdım. Kəlağayını çox gözəl təqdim etməyə başladım. Hiss etdim ki, insanların marağı yaranır. Bir həftə ərzində sosial şəbəkə səhifəmiz sürətli şəkildə böyüdü. Bu da məni çox həvələndirdi. Səhifəni 2016-cı ilin aprel ayında açmışdım. Bir həftə sonra səhifəm bağlandı və heç cür bərpa etmək mümkün olmadı. Çox güman ki, bunu rəqib brendlərdən hansısa etdi. İşə həvəslə başlasam da, maraqlı şəkildə təqdim etməm də, inanmırdım ki, kimse bazarda məni rəqib görsün. Çünki yeni idim. Çox məyus oldum. Yoldaşım dedi ki, qətiyyətlə ruhdan düşmə, yenidən aç. Yenidən başla-



## 200 manatla işə başladı, indi 3 satış nöqtəsi, 1 mağazası var

Həyat Xəlilova: "İndiyə qədər biznesin böyüməsinə cibimdən pul xərcləməmişəm"

- Bəs öz işini qurmağa həvələndirən, yaxud təkən verən nə oldu?

- Şəkiliyəm və uşaqlıqdan kəlağaylarla tanışım. Şəkinin adət-ənənələrində kəlağaydan çox istifadə olunur. Toylarda bəyin boynuna kəlağayı keçirirlər, yeni tikilmiş bir evə gedilərsə, kəlağayı aparırlar və s. 2016-cı ildə Şekiyə getmişdik, hədiyyə almaq üçün mağazalara baş çəkdi. Kəlağayı qədimdən bizdə geniş istifadə olunsada, 2016-cı ildə o qədər də yayılmamışdı, çox spesifik olaraq istifadə edilirdi. Həmin dövrdə kəlağayı sahəsində Azərbaycanda bir brend fəaliyyət göstərirdi. Sadəcə çox yayılmamışdı və yayılmasına cəhd də olunmurdu. Düşündüm ki, Azərbaycana məxsus çox gözəl məhsuldur. Niyə də hər xanımın bir kəlağayısı olmasın? Ya da, mənə də kəlağayı var, amma niyə onu istifadə etməmişəm? Hədiyyə aldım və evə gələndə, ağılıma bu sahədə iş qurmaq ideyası gəldi. Yoldaşıma dedim, o da bildirdi ki, istəyirsənsə, başla.

- Əvvəldən biznes qurmağa həvəsiniz var idi?

- Ümumiyyətlə, çox aktiv insanam, yəni evdə oturan, sakit tip deyiləm. İş görməyi sevirəm, dayanmaq istəmirəm. Qətiyyətlə biznes insanı olmamışam. Biznes qurmaq heç vaxt ağılımın ucundan da keçməyib. Həmişə özümü ofis işində görmüşəm. Sadəcə olaraq, 2016-cı ildə ana olmağa hazırlaşdım. Düşündüm ki, artıq analıq məzuniyyətimə çıxacağam, boş vaxtımı dəyərləndirməliyəm.

- İlk olaraq necə başladınız?

- Şəkiddən gələndə, hədiyyələrdən əlavə, sırf satış üçün kəlağaylar da gətirdim. 200-250 manat dəyərində satış məqsədli kəlağayı aldım. Hələ analıq məzuniyyətimə çıxmamışdım, iş yoldaşlarıma göstərdim. Hamısı bəyəndilər, bir də baxdım ki, əlim-

dım, amma bu dəfə təhlükəsizlik tədbirlərini gücləndirdim. Məzuniyyətə çıxanda, işlərə başladım. Tək idim, köməkçim yox idi. Məhsulları gətirirdim, paylaşırıdım, aparıb insanlara göstərirdim, baxıb seçirdilər. Ana olmağa hazırlaşdığım dövrdə belə işlədim və sentyabr ayında hiss etdim ki, tələb çoxdur, tək çatdırıram, onlayn da kifayət etmir, mağaza lazımdır. Tələb olmasaydı, həvələnməzdim. Həmin vaxt mənim məzuniyyətim də bitirdi, ona görə, bu

böyük, nə də kiçik ticarət mərkəzləri bizə satış üçün yer vermirdi. İstəyirdik ki, heç olmasa, kiçik bir satış nöqtəsi olsun, başlayaq, sonra böyüdək. Daha sonra necəsə "Metropark"ın 6-cı mərtəbəsində "Park Cinema"nın içərisində bizə çox kiçik yer verdilər. Öz zövqümə uyğun bir stend yığdırdıq və 2016-cı ilin sentyabrında ilk satış nöqtəmizi açdıq. Orda iş normal davam edirdi. Amma 8 Mart ərəfəsində brendimin nə qədər uğurlu olduğunu gördüm. Heç kim inanmırdı, həmin vaxt bizim mağazanın qarşısında böyük növbə yaranmışdı. 2 il orda davam etdik. 2018-ci ildə "Nargiz Mall"da stend açdıq, indi onu böyüdüb mağaza edirik. Daha sonra "28 Mall"dan təklif gəldi. Sonra isə "Hayat Gallery"ni açdıq.

Burada tək "Kəlağayım" deyil, bir neçə milli brendimizin məhsullarının satışı aparılır. Deyim ki, nə qədər böyük mağazalarımız olsa da, "Metropark"dakı həmişə qalacaq. Bizi oradan çıxarmasalar, çıxmaq istəmirəm. Ondan sonra çox uğurlu yerlər də açdıq, amma ora mənim üçün dəyərli, doğmadır. Mən o kiçik yerlə başlamışam işə.

- İşlərin böyüməsinə sərf edilən maliyyəni biznes özü qazanırdı, yoxsa öz cibinizdən də xərcləyirdiniz?

- Mənim də, yoldaşımın da qazancı kifayət qədər yaxşıdır. Amma indiyə qədər biznesin böyüməsinə öz cibimdən pul qoymamışam. Yoldaşım deyir ki, biznesin uğurlu olmasının göstəricisi odur ki, öz qazancı ilə böyüyür. Tutaq ki, 10 kəlağayı satdım, onun gəliri ilə daha çoxunu aldım. Yaxud bir mağaza açdım, oradan əldə etdiyim gəlirlə növbəti mağazanı. Amma bu iş pul məqsədi ilə girmədim. İş, ideyanın milliliyi maraqlı gəldi, başladım. "Hayat Gallery"ni açanda, daha çox pul lazımdı, onda da öz cibimə qoymaq istəmədik. Biznes kreditinə müraciət etdik, zamanla da öz gəliri ilə krediti bağladım.

- Bazara daxil olmaq, rəqabət aparmaq üçün qiymətlər də önəmlidir. Bazara hansı qiymətlərlə gəldiniz?

- O vaxt rəqibdən kifayət qədər ucuz qiymətlə bazara girdik. Yoldaşım maliyyəçidir, şirkətlərdən birində maliyyə direktoru işləyir. Bu işə başlamada, davam etməkdə dəstəyi həmişə həyat yoldaşımdan almışam. İndi artıq şərik kimi. Qiyməti də onunla bir yerdə müəyyənləşdirdik. Kəlağayını absurd qiymətə satmadıq, üstünə böyük məbləğ qoymadıq. Bir dəfə də istehsalçı qiyməti artırırdı, onda da qiyməti 5 manat qaldırırdıq. Və illərdir ki qiyməti dəyişmirik. Tutaq ki, 50 manata satdığımız kəlağayı indi 60 manatdır. Ədalətli qiymət müəyyənləşdirmişik. Müştəri artıqca, qiymət artımına getmədik.

- Bu sualı iş yoldaşlarımdan tutmuş, hamı verir. Hər il deyirəm ki, bu il işlərimi yekunlaşdırıb, sırf biznesimlə məşğul olacağam. Dediym kimi, həmişə özümü ofis şəraitində təsəvvür etmişəm. Hələ də "biznes ledi" düşüncəsi beynimə oturmur. İnsanlarla ünsiyyətdə olmağı xoşlayıram. Ofis mühiti mənim üçün fərqlidir. Xaricilərlə işləmək də maraqlıdır. Hələ ki, çatdırı bilərəm. Maliyyə cəhətdən yanaşsaq, biznesim gəlir gətirir və bu biri işimə ehtiyac yoxdur. Amma o biri işimə də həvəsim böyükdü.

- Biznes qurmaq kimi planınız olmasada, artıq bir biznes sahibisiniz. Bu təcrübə bizneslə bağlı sizə nəyi öyrətdi?

- Əgər biznes qurmaq istəyirsənsə, özünə yaraşan bizneslə başlamalısın. Özünü nədə görürsənsə, nədə hiss edirsənsə, onunla məşğul olmalısın. Pul qazanmaq naminə başlasan, irəli getmək çətin olar. İş inkişaf etdirmək, uqura nail olmaq məqsədilə başlamaq lazımdır. Düzdür, 2016-cı ildə işin bu qədər böyüycəyinə inanmazdım, amma belə olubsa, deməli, bunun üçün işləmişik. Mən xəyalpərəst deyiləm. Xəyal qurub, amma heç bir iş görməmək kimi təbiətini yoxdur. Ağılıma gəlirsə, özümü orada görürəmsə, edirəm. Bu zaman xəyallar əl-çatan olur.

- Amma həm də anasınız. Uşağa vaxt ayıra bilərsiniz?

- Müasir anayam (gülür). Mən indiyə qədər uşağa dayə tutmamışam. Allah canlarını sağ ələsin, ilk gündən valideynlərim mənə çox kömək oldular. Atam polis əməkdaşdır. Mənim aktiv olmağımın ən böyük səbəbkarı odur. Məni sakit qız kimi böyüməyə qoymayıb. Ona görə, atama o baxımından o qədər güvənirəm ki, qızımı da etibar eləmişdim. İndi böyüyüb, özəl məktəbə qoymuşuq. Əsas vaxtı məktəbdə keçir. Həftə sonları isə bir yerdə vaxt keçiririk.

- Ev işlərinə vaxt ayıra bilərsiniz?

- Gündə 4-5 saat yatıram. Əslində yatmağa meyilli də deyiləm. Yeməyimi özüm bişirirəm, tam sağlam qidalanan insanam. Yoldaşıma ayrı yemək hazırlayıram, özümə başqa. Hər dəfə özümə də maraqlı gəlir ki, necə çatdırıram? Gecə 2-də də olsa, yeməyimi bişirib yatıram. Restorana 2 ildir ki, getmirəm. Hər gün bir saat idmana vaxt ayırıram.

- Enerjinizin tükəndiyi vaxt olur?

- Olur, bu zaman 4-5 günlük harasa istirahətə gedib enerji yığmalıyam. Telefonu qırağa atıram, işi həyat yoldaşıma tapşırıram. Enerji yığıb, bir neçə gündən sonra əvvəlki rejimdə işə başlayıram (gülür).