

«گسدی برلز» اهل ایالت آیووا 31 سال دارد. او حتی حاضر نبود خواهر کوچک خود را در اتاقش شریک کند، گسدی برای حشرات لانه درست می‌کرد. یک قفس از سقف اتاقش آویزان است که هفت پروانه بالغ در آنجا لانه دارند و در جعبه‌های کفش ۶۰ تخم و ۶۷ شفیره در حال رشد قرار داده است. این قسمتی از طرح او برای راه اندازی کسب و کار پرورش و فروش پروانه در قفس‌های تزئین شده است که نام آن را بال‌های رویاروی گذاشته است.

چه کسی پروانه‌ها را می‌خرد؟

مشتری‌های اصلی او عروس و دامادهایی هستند که می‌خواهند در روز عروسی‌شان پروانه‌ها را آزاد کنند تا اینکه طبق رسم معمول برنج به هوا پرتاب کنند. در این موقع او شش یا دوازده پروانه را در قفس‌های تزئین شده قرار می‌دهد. علاوه بر عروس و دامادها معلمین مدارس ابتدایی نیز برای پروژه‌های علمی کلاس از او پروانه می‌خرند. او در بازارهای محلی نیز پروانه و قفس‌ها را به عنوان یک کادوی مناسب برای هدیه دادن می‌فروشد. همراه این قفس‌ها دستورالعمل آزاد کردن پروانه را نیز قرار می‌دهد.

اخیرا او در جشن افتتاح کلیسا تعداد زیادی از پروانه‌ها را آزاد کرد. او می‌گوید چهره بچه‌ها در هنگام آزاد کردن پروانه بسیار جالب بود. او از کودکی به حشرات علاقه داشت و پرورش و فروش آنها را دوست داشت. اما ایده او پیشرفتی نکرد تا اینکه روزی مادرش مقاله‌ای در مورد فردی که پروانه می‌فروشد، خواند.

قبل از فروختن اولین پروانه‌ها در آگوست گذشته، او در یک کارگاه کارآفرینی مخصوص زنان شرکت کرد و سپس با کمک مادرش یک طرح شغلی ۱۸ صفحه را تهیه کرد. این کار برای او مشکل بود ولی ارزش آن را داشت. سخت‌ترین قسمت کار او تخمین فروش آتی بود. او می‌گوید خوشحال است که آن طرح را انجام داده است. او تغییرات اندکی انجام داد. مهمترین چیزی که باید تغییر می‌کرد هزینه‌های پیش‌بینی شده اولیه بود. یک هفته قبل از شروع کسب و کار او با زنی ملاقات کرد که پروانه پرورش می‌داد و می‌فروخت. به جای فروختن وسایل اولیه، او اولین شفیره را به گسدی داد سپس گسدی پروانه‌ها را به قیمت عمده فروشی به او فروخت (حالا آن زن مشاور گسدی است). گسدی عقیده داشت که همیشه باید تغییراتی در طرح به وجود آورد و قصد داشت یک امروری سازی داشته باشد. آرم جو از کسب و او بسیار زیبا بود و توانسته بود توجه افراد را بیشتر از بروشورها و کارت تبلیغاتی جذب کند. او دوازده پروانه مونارچ را به قیمت ۶۵ دلار، دوازده پروانه لیدی پنیت را به قیمت ۶۰ دلار و قفسه‌های تزئین شده را به قیمت ۵۰ دلار و تزئین نشده را به قیمت ۲۰ دلار می‌فروشد. طرح آتی او پیشرفت در بازار است مانند برگزاری این طرح در بیمارستانها. بیماران و مخصوصا کودکان با هدیه بی مثل قفس پروانه بیش از گل خوشحال می‌شوند. کودکان با هدیه بی مثل قفس پروانه بیش از گل خوشحال می‌شوند. آرزوی او داشتن چند قفس بزرگ است تا در بیمارستان‌های محلی آویخته شود. او به قدری پروانه‌هایش را دوست داشت که واقعا می‌خواهد آنها را به جاهای بفروشد که مطمئن است از آنها خوب نگهداری می‌شود.