

هفته قبل، ۱۲ حوزه برای کارآفرینی نوآورانه و مبتنی بر فناوری ارتباطات، با هماهنگی حوزه‌های استارت‌آپی معرفی کردیم و ایده‌ها و تجربیاتی الهام بخش در دو مورد از این بسترها، یعنی خرده‌فروشی و بهداشت و سلامت معرفی کردیم؛ امروز هم، ضمن آشنایی با یک مفهوم مهم اقتصادی که با استارت‌آپ‌ها داغ شده، با بسترهای استارت‌آپی جدید ایده‌های جالب آشنا خواهیم شد.

نظرات شما

نظرات و ایده‌های خود را برای ما ارسال کنید

۲۰۰۹۹۹ ۰۹۰۳۳۳۳۷۱۰

محمود نظری در ارتباط با ما پیشنهاد داده است که به کسب و کارهای حوزه خودرو بپردازیم. او نوشته است: سلام. چرا در باره کسب و کارهای خودرویی که اغلب دارای بازار کار مناسب هستند مطلبی چاپ نمی‌کنید؟ نیازمند اطلاعات جامع و مفید در این باره هستم. از شما درخواست دارم که به موضوع خدمات خودرو هم بپردازید. من هر روز صفحه دخل و خرج رومطالعه می‌کنم.

این حوزه کسب و کاری، در دستور کار قرار دارد و یکی از موضوعاتی است که در ماه‌های آتی در صفحه کسب و کار به آن پرداخته خواهد شد.

امیرعلی اولادی هم که به دنبال راه اندازی یک استارت‌آپی معرفی شده، در شهر خودش، ساری است برای ما نوشته است: ممنونم از مطالب ایده‌های خوبی به آدم می‌ده. من همیشه مطالب تلگرام را با دقت مطالعه می‌کنم. به نظرم بهترین کانالی است که در باره ایده‌های کسب و کار مطالب داره.

علی هم نوشته است: سلام. به پیشنهاد داشتم. اگر به فهرست از مطالب کانال در دست کنید خیلی عالی می‌شه. چون مطالب طولانی‌تر جست و جو بین مطالب خیلی سخته الان.

نظرات و پیشنهادهای خود را با کسب و کار در میان بگذارید.

شما هم می‌توانید نظرات و پیشنهادهای خود را با ما در میان بگذارید. همچنین ممکن است تجربیاتی از تلاش‌های کارآفرینانه پیشین خود داشته باشید که علاقه‌مند به اشتراک و انتشار آن باشید.

به این منظور و همچنین برای شرکت در کانال ایده‌های کسب و کار، می‌توانید از شماره ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۴۵۰۹ در تلگرام استفاده کنید.

تجربیات گذشته

تجربیات خود را با ما در میان بگذارید

استارت‌آپی بارنگ و بوی مهر، برای توان‌یابان

هفته قبل ایده‌های استارت‌آپی در حوزه خرده‌فروشی و سلامت معرفی کردیم. در این زمینه، روایت‌تلاش یک معلول ۹۸ درصدی برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ، نه تنها الهام‌بخش بلکه انگیزه‌بخش است. وحیدیک جوان ۳۰ ساله است که با وجود ۹۸ درصد معلولیت، زندگی خودش را با برنامه‌نویسی کامپیوتری و خدمات مشابه می‌چرخاند. اما به این بسنده نکرده و این روزها در پی رونق بخشیدن به استارت‌آپی است که می‌تواند به معلولان برای راحت‌تر زندگی کردن کمک کند. آن گونه که سامانه "همیار مهر به آدرس hamyamehr.com" خودش را معرفی کرده، همیار مهر ارائه‌دهندگان خدمات را به معلولان شهر معرفی می‌کند تا فرد معلول با نزدیک‌ترین مرکز نزدیک منزل خود، ارتباط گرفته و نیازهایش را برآورده سازد. ایده استارت‌آپی وحیدرجب‌لور در رویداد توان‌تک بین ۲۲ ایده، رتبه سوم را کسب کرد. وحید در گفت‌وگویی که چند روز پیش، با مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب و کارهای نوپای فاوا (ICTstartups) داشته در باره شکل‌گرفتن ایده‌اش می‌گوید: "من همیشه دوست داشتم بتوانم مستقل باشم و بتوانم همه کارها را خودم انجام دهم. از این رو به ذهنم آمد که چه بهتر بود اگر سوپرمارکت‌ها، فروشگاه‌ها، بیمارستان‌ها و دیگر سازمان‌ها شمار تماس یا درگاهی را ویژه توان‌یابان داشته باشند که این افراد بتوانند از آن طریق خدمات خود را دریافت کنند. او در گفت‌وگویی هم که با مهر داشته مصرانه خواستار کمک برای توسعه استارت‌آپش هست و می‌گوید: "خواهش می‌کنم مسئولان کاری کنند که من زمین‌نخورم و بتوانم استارت‌آپم را بالا بیاورم." امیدواریم این گونه‌شود.



آشنایی با مفهوم بازارهای دوسویه و کسب و کارهای متنوعی که بر اساس این مفهوم ایجاد شده است:

استارت‌آپ‌ها و انقلاب بازارهای دوسویه

جواد غیائی
h.habibi@khorasannews.com

تعریف استارت‌آپ خیلی ساده نیست اما اهالی کارآفرینی و یژی‌هایی برای آن برشمرده‌اند که از دیگر کسب و کارها تمایز داده می‌شود. این ویژگی‌ها عبارت‌اند از:

۱- **محوریت داشتن فناوری اطلاعات و ارتباطات**: ممکن است شما یک تعمیرکار ماهر باشید و از این محل کسب درآمد کنید اما این کسب و کار ارتباط تنگاتنگی با اینترنت و فناوری اطلاعات ندارد بنابراین استارت‌آپ نیست. شماره امروز کسب و کار را پیگیری کنید تا ببینید چگونه می‌توان تعمیرات لوازم منزل را در بستر اینترنت تبدیل به یک استارت‌آپ کرد.

۲- **قابلیت تکثیر (مقیاس پذیری)**: استارت‌آپ‌ها قابلیت رشد و تکثیر دارند؛ مثلاً یک فروشگاه پوشاک در نهایت می‌تواند یک محله یا رهنظران آن محله را پوشش دهد اما یک فروشگاه مجازی، می‌تواند بعد از ارائه خدمات فروش و ارسال محصولات در یک محله یا شهر، به سرعت کار را به مناطق و شهرها و حتی کشورهای دیگر گسترش دهد.

۳- **بازار دوسویه**: البته ایجاد بازارهای دوسویه و یژی همه استارت‌آپ‌ها نیست اما یک موضوع بسیار رایج در دنیای کسب و کارهای نوین و مبتنی بر فناوری اطلاعات است. در واقع ظهور استارت‌آپ‌ها و گسترش اینترنت، انقلابی در ایجاد بازارهای دوسویه ایجاد کرده است. هرگاه مدل کسب و کار شما، نه ارائه یک کالا یا خدمت معمولی، بلکه متصل کردن دوسوی بازار (متقاضیان یک کالا یا خدمت و عرضه‌کنندگان آن) باشد، یا این که مجبور باشید به جای جلب نظر یک گروه از مشتریان، نظر دو گروه را جلب کنید، شما با یک بازار دوسویه مواجه هستید.

کمی بیشتر در باره بازارهای دوسویه

وقتی صحبت از اتصال دوسوی بازار می‌کنیم خیلی راحت، کسب و کارهای پرسروصدای این روزها، یعنی تاکسی‌های اینترنتی به ذهن می‌رسد. آن‌ها در واقع با ایجاد یک بستر (پلتفرم) دوسوی بازار یعنی ارائه‌دهندگان خدمات حمل و نقل و تقاضاکنندگان این خدمات را به یکدیگر وصل می‌کنند. البته مفهوم بازار دوسویه با چند سویه به این موضوع منحصر نمی‌شود؛ شبکه‌های تلویزیونی که هم باید به فکر جذب و حفظ مخاطب باشند و هم به نیازهای سفارش‌دهندگان تبلیغات تلویزیونی، یا بانک‌هایی که با ارائه کارت‌های اعتباری خرید، باید منافع و ترجیحات مصرف‌کنندگان و فروشندگان (دوسوی معامله با کارت اعتباری) را در نظر بگیرند. از این مقدمات روشن شد که یک استارت‌آپ نوآور در حوزه بازارهای دوسویه، کار آسانی ندارد؛ چرا که باید طوری رفتار کند که هر دوسوی بازار را راضی نگه دارد. علاوه بر آن منفعت این نوع کسب و کارها، نه‌فقط در راه‌اندازی، بلکه در بزرگ‌شدن و مقیاس‌پذیری (ویژی دوم استارت‌آپ‌ها) است. حال می‌توانید به این فکر کنید که در چه حوزه‌هایی می‌توانید یک بازار دوسویه را هیندازید و از این محل درآمد کسب کنید.



حذف واسطه‌ها؛ اولین خاصیت بازارهای دوسویه

هفته قبل با استارت‌آپ ایرانی کشمون آشنا شدیم؛ استارت‌آپی که عرضه‌کنندگان و متقاضیان زعفران را به هم وصل می‌کند. کشمون یک بازار دوسویه ایجاد کرده است که واسطه‌ها را حذف می‌کند اما باید خواش باشد که قیمت‌گذاری، نوع معامله و... به گونه‌ای باشد که هر دوسوی بازار را راضی نگه دارد. شما می‌توانید همین ایده را در حوزه‌های مختلف تکثیر کنید. مثال‌های جذاب دیگر زیر را پیگیری کنید تا ببینید که با تسهیل اتصال عرضه و تقاضا چه طیف متنوعی از کسب و کارها ایجاد می‌شود.



مهاجرت معکوس از آمریکا به ایران و راه‌اندازی استاد کار

استاد کار هم یک استارت‌آپ دیگر است که کارش پاسخ‌گویی به نیازهای روزمره از طریق یک بازار دوسویه است. حسین اخلاق‌پور و محسن حاتم‌ی، دو ایرانی مهاجر هستند که بعد از بازگشت به ایران، استارت‌آپی به نام استاد کار راه‌اندازی کردند. طبق طرح کارآفرینی آن‌ها، صاحبان مهارت در حوزه‌های مختلف؛ از لوله‌کشی و خدمات تاحدمات نظافت و کامپیوتر، در آن ثبت‌نام کرده‌ و از سوی دیگر، مردم عادی هم می‌توانند ضمن ثبت‌نام، درخواست خود را برای خدمات مشخص ثبت کنند. استاد کاران هر حوزه هم پیشنهاد قیمتی خود را برای انجام آن خدمات ارائه می‌کنند و درخواست‌کننده می‌تواند از میان استاد کاران مختلف با توجه به سابقه و تجربه آن‌ها همچنین قیمت پیشنهادی، یک نفر را انتخاب کند. اخلاق‌پور، مزیت بازار ایران نسبت به آمریکا را بازار بکر و نبود رقابت جدی می‌داند.



خلیل واپلیکیشن fix

خلیل منگالچی و دوستش اپلیکیشنی را توسعه داده‌اند که یک بازار دوسویه در حوزه تعمیر و خدمات فنی خودرو ایجاد کرده است. تعمیرکاران در این اپلیکیشن عضو می‌شوند و از سوی دیگر مردم عادی نیز همین‌طور. هرگاه برای خودروی آن‌ها مشکلی پیش بیاید، می‌توانند از طریق این اپلیکیشن، درخواست تعمیرکار کنند و اپلیکیشن بر اساس بانک اطلاعاتی اعضا بهترین تعمیرکار را به محل می‌فرستد. انتخاب بهترین تعمیرکار بر این اساس انجام می‌شود که اولاً تخصص فرد با مشکل پیش‌آمده چقدر تطبیق دارد و ثانیاً از نظر جغرافیایی چقدر به محل مشکل نزدیک است. با توجه به میزان مشکلات خودرویی در کشور و نیاز مردم به این موضوع هنوز کمی موققی از اپلیکیشن Fix در کشور ارائه نشده است.



گردشگری و سفر و یک دنیا بازار دوسویه

حوزه گردشگری و سفر اما یک دنیای بزرگ‌تر برای ایجاد استارت‌آپ برمیانی بازارهای دوسویه است؛ هرگاه که ارتباط دوسویه بازار سخت‌تر باشد و ناشناخته‌ها بیشتر باشند نیاز به یک راهنما یا واسطه بیشتر است. مثلاً کسی که برای اولین بار به یک استان خاص سفر می‌کند کمترین اطلاعی در باره راه‌ها، مراکز دیدنی، هتل‌ها و... ندارد. از سوی دیگر ارائه‌دهندگان خدمات نیز توان تبلیغات و معرفی خود در سطح ملی را ندارند بلکه در نهایت منطقه خود را پوشش می‌دهند. هم‌اکنون استارت‌آپ‌هایی که کارشان یافتن محل اقامت (ارتباط هتل‌ها با مسافران) با قیمت مناسب یا بلیت حمل و نقل مناسب است کم نیست. اما استارت‌آپ‌هایی که مسافران را با اماکن دیدنی، طبیعی، تاریخی و غذاهای محلی خاص (دراقع ارائه‌دهندگان خدمات گردشگری سلامت، غذا، زیست بوم تاریخ) متصل کند جایشان خالی است.

کیش قشـم
دبی
۳۶۰۷۹۰۹۹
@safare96

کیش
ترکیه
۳۶۰۹۹۹۳۴

کیش قشـم
چابهار
هنگ کنگ
۳۷۶۳۷۱۷۰

کیش
تخصص ماست
۳۶۰۳۶۰۱۰

کیش
اصفهان قشـم شیراز یزد
۰۵۱۳۷۵۰۵

کیش قشـم
شیراز اصفهان
۰۵۱۳۷۵۰۵

کیش
اقساط ۱۰ ماهه
۰۵۱۳۱۲۰۶

کیش
اقساط ۱۰ ماهه
۰۵۱۳۱۲۰۶

کیش قشـم
شیراز
۰۵۱۳۱۲۰۶

نصف بغداد
۲۷۳۴۵۲۵۹۱۰۹۱۵۷۰۹۴۳۸۰

کیش
اصفهان قشـم شیراز یزد
۰۵۱۳۷۵۰۵

کیش قشـم
شیراز اصفهان
۰۵۱۳۷۵۰۵

کیش
اقساط ۱۰ ماهه
۰۵۱۳۱۲۰۶

کیش
اقساط ۱۰ ماهه
۰۵۱۳۱۲۰۶

کیش قشـم
شیراز
۰۵۱۳۱۲۰۶

نصف بغداد
۲۷۳۴۵۲۵۹۱۰۹۱۵۷۰۹۴۳۸۰

کیش
اصفهان قشـم شیراز یزد
۰۵۱۳۷۵۰۵

کیش قشـم
شیراز اصفهان
۰۵۱۳۷۵۰۵

استانبول
مالزی سنگاپور
ویتنام تایلند

استانبول
مالزی سنگاپور
ویتنام تایلند

کیش اروپا
استانبول تایلند دبی
۳۸۰۶۹

پذیرش آگهی‌های گردشگری
حوزه تخصصی گردشگری
۰۵۱۳۷۶۸۲۳۶۴
۰۹۱۵۳۸۱۷۶۰۶

استانبول
مالزی سنگاپور
ویتنام تایلند

استانبول
مالزی سنگاپور
ویتنام تایلند