

از ابتدای دی ماه امسال و در ادامه معرفی حوزه های استارت آپ، امروز با سه حوزه دیگر آشامی شوم؛ غذا، آموزش و انرژی های نو. هدف اصلی از طرح این موضوعات و معرفی ایده های مختلف، آشنا کردن ذهن مخاطبان و علاقه مندان به حوزه های نوآورانه با فرصت های کارآفرینی است. آشنایی ذهن با این حوزه ها، اگر همراه با چالش و تفکر در باره نیازهای پاسخ داده نشده باشد، می تواند ایده های جذاب جدید ایجاد کند.

## ایده های آینده

سوالات و ایده های خود را برای ما ارسال کنید

۰۹۰۳۳۳۳۷۰۰ ۲۰۰۹۹۹

### درباره استارت آپ های انرژی های نو

ایده ها و استارت آپ های حوزه های تکنولوژیک مثل انرژی های نو یا اینترنت اشیا در کشور ما کمتر مورد توجه قرار گرفته و بیشتر مربوط به کشور های پیشرفته است. فارغ از حوزه های تکنولوژیک، برخی استارت آپ ها در غرب روی جمع سپاری در این حوزه تمرکز کرده اند. آن ها یک منطقه مناسب برای نصب زیرساخت انرژی نو (مثل پنل خورشیدی) را انتخاب و برای تامین مالی آن به سرمایه های عمومی مردم متوسل می شوند. در سازو کار جمع سپاری (Crowdsourcing) معمولا افراد برای انجام پروژه ای یا پیاده سازی ایده ای، سرمایه های عمومی را جمع و بعد از راه اندازی پروژه و بهره برداری از آن بازپرداخت مبالغ شروع می شود. آن چه مهم است شفافیت، اطلاع رسانی و پاسخ گویی است تا مردم برای همراهی اعتماد کنند.

### بازار مکاره آموزش: بیل بفروشیم یا به دنبال کتچ باشیم؟

عبارت معروفی وجود دارد که می گوید، آن هایی که با شور و حرارت زیاد وعده یافتن گنج می دهند، به دنبال فروش بیل های خود هستند. اگر این گونه نبود خودشان یک شبه گنج پیدا می کردند و پولدار می شدند. این موضوع هم اکنون در کشور مادر باره بازار آموزش (از کنکور تامایش های موفقیت گرفته تا آموزش مدل کسب و کار یا متدهای تبلیغات و بازاریابی و تهیه محتوا...) مصداق دارد. این موضوع نشان از تقاضای بالا برای آموزش در هر حوزه ای در ایران دارد. شما می توانید با ارائه ایده های استارت آپی، ضمن کسب درآمد از بازار بیل فروش ها، به تقاضای بازار آموزش جواب دهید؛ مثلا وبسایت هایی برای ارائه انواع محتوای آموزشی (متن، فیلم و اینفوگرافیک) بترجمه، پاورپوینت و... در حوزه های مورد علاقه خودتان (از دروس رسمی تا تجربیات کارآفرینی و...) راهبندازید.

آشنایی با انواع ایده های استارت آپی در حوزه غذا و مثال های جذاب از هر حوزه

# مسیر ایجاد استارت آپ های خوشمزه غذایی



کروه اقتصاد  
h.habibi@khorasannews.com

استارت آپ های متنوعی در حوزه غذا ایجاد شده است و خدمات متنوعی هم در این باره ارائه می شود؛ از سفارش غذای آنلاین تا بازارهای دوسویه غذایی و بسیاری خدمات متنوع دیگر. مادر مطلب محور ی امروز، ابتدا، ایده های متنوع موجود را در حوزه های مشابه، دسته بندی می کنیم، سپس، ایده هایی معرفی می کنیم که ذهن شما را با نحوه ایجاد استارت آپ های جدید آشنا تر خواهد کرد.

شماره	نوع استارت آپ غذایی	مثال
۱	سفارش غذای آنلاین	کتیج و نون رسون و بقیچه و نوما و چیلپوری زودفود، ریخون، دلیون و ...
۲	بازارهای دوسویه غذایی	مامان پز و ...
۳	مشاوره و خدمات آشپزی	ایزی پز و ...
۴	عرضه غذاهای خاص (ارگانیک و ...)	رستوران عرضه غذای سالم + مشاوره پزشکی
۵	عرضه غذای معمولی، برای گروه های خاص	عرضه غذای نوزاد + بچه مدرسه ای
۶	گردشگری غذایی	-
۷	فناوری های غذایی و مدیریت آشپزخانه	مدیریت انبار، کافه و رستوران باب و ...

### سفارش غذای آنلاین؛ یک بازار بزرگ

اولین استارت آپ ها در حوزه غذا مربوط به عرضه غذاهای آنلاین بودند. استارت آپ ها بستر ی فراهم می کنند که ما بتوانیم به راحتی و بدون اتلاف وقت، غذای مورد علاقه خود را از میان انبوهی از منوها انتخاب کنیم. زودفود، ریخون، چیلپوری، دلیون و... از جمله استارت آپ های فعال این حوزه هستند. البته سفارش غذا فقط به وعده های متعارف ختم نمی شود؛ برخی اپلیکیشن های ایجاد کرده اند که شما می توانید به صورت آنلاین در آن جالوایان گرم سفارش داده و در منزل تحویل بگیرید؛ نون رسون، بقیچه و... از این جمله اند. برخی هم صبحانه گرم یا کله پاچه را آنلاین کرده اند. این روزها توجه ویژه ای به عرضه آنلاین مواد غذایی مثل انواع گوشت، میوه جات و... شده است و استارت آپ هایی در این حوزه در حال رشد هستند. برخی از فعالان بزرگ در عرضه تهیه غذاهم خودشان دست به کار شده و سیستم عرضه آنلاین راه انداخته اند. با همه این ها به نظر می رسد دنیای عرضه آنلاین غذا، فرصت های بزرگ دیگری هم دارد.

### دوسوی بازار غذاهای خاص را به هم وصل کنید

هفته قبل در باره بازار های دوسویه صحبت کردیم؛ جایی که شما عرضه کنندگان و مصرف کنندگان یک کالا و خدمت را در بستری سهل به هم وصل می کنید. مهم ترین استارت آپ های مبتنی بر بازار دوسویه در حوزه غذا، مامان پز است. البته دسته اول (عرضه غذای آنلاین) را نیز می توان جزو بازار های دوسویه به حساب آورد اما با توجه به این که این کار (عرضه آنلاین) بعضا توسط خود تولیدی ها هم انجام می شود بهتر است بازار دوسویه محسوب نشوند. اما مجموعه ای مثل مامان پز که تعداد زیادی تولید کننده غذای خانگی را به مشتریان متصل می کند مصداق دقیق بازار دوسویه است. برخی نمونه های مشابه برای اتصال تولید کنندگان و کلوچه خانگی و... به بازار مصرف نیز شکل گرفته اند که ممکن است در آینده بیشتر در باره آن ها بشنومیم. همچنین وصل کردن تولید کنندگان خانگی انواع ترشی، سالاد، رب، مربا جات و حتی دسر ها هم می تواند ایده یک استارت آپ موفق باشد.

### مشاوره؛ برای آن هایی که نمی خواهند از لذت آشپزی دست بکشند

اما بسیاری از مردم دوست دارند خودشان آشپزی کنند و حتی غذاهای خاص بپزند. اما به طور عمومی با دو مشکل مواجهند: مواد اولیه و روش کار. برخی استارت آپ ها به این حوزه وارد

می شوند یعنی راهنما یا مشاوره آشپزی ارائه می کنند. مثال معروف در این حوزه هری پز است که علاوه بر ارائه دستور پخت غذا، مواد اولیه لازم را نیز در یک بسته (با توجه به سفارش شما) آماده کرده و در منزل تحویل می دهد. در این صورت شما هیچ در دسری برای آشپزی ندارید + هم مواد اولیه و هم دستور پخت را (استارت آپ برای شما آماده می کند). البته برخی نیز مشکلات بسیاری در یافتن ایده خوب برای آشپزی دارند؛ حتما با این پرسش مواجه شده اید که امروز ناهار چی در ست کنم؟! استارت آپ های مشاوره می توانند این خدمات را هم به سبب خود بیفزایند یا این که برنامه های هفتگی یا ماهانه ارائه کنند.

### محصولات خاص عرضه کنید

قبلا در باره استارت آپی در آمریکا صحبت کردیم که به مردم مرغ خانگی (همراه با قفس و...) اجازه می داد تا تخم مرغ تولیدی خودشان را مصرف کنند. موضوع محوری این ایده، پاسخ به تقاضای فزاینده برای مصرف کالاهای سالم و ارگانیک است. بر پایه همین ایده برخی غذای خود را بر اساس ویژگی های سنی، جنسیتی و سلامتی افراد تهیه و پیشنهاد می کنند؛ غذای رژیمی مناسب برای کودکان، زنان باردار و... پیشنهاد هایی است که استارت آپ های این حوزه برای مردم دارند. به نظر می رسد ارگانیک بودن غذاها و استارت آپ های در این حوزه در آینده موفقیت چشمگیری کسب کنند.

### آشنایی ذهن

بامسیرهای مختلف کارآفرینی، غذایی، اگر همراه باچالش و تشکر در باره نیازهای پاسخ داده نشده باشید، می توانید ایده های جذاب جدید ایجاد کنید

### منویی برای گروه های هدف خاص

برخی استارت آپ ها به جای تمرکز بر تهیه یا عرضه غذای خاص، بر گروه های مخاطب خاص تمرکز می کنند. مثلا عرضه صبحانه گرم برای کارمندان یا ساندویچ مدرسه برای کودکان مدرسه ای، همچنین تهیه و عرضه بسته خشکبار و میوه برای این قشر ها هم سوژه جذابی است. قبلا در باره برخی استارت آپ های خارجی صحبت کردیم که روی معضل غذا دادن به نوزادان تمرکز و با عرضه انواع غذای نوزاد کار را برای والدین پر مشغله امروز ساده کردند. تهیه و عرضه غذای مناسب برای گروه ها و قشر هایی چون ورزشکاران یا کوهنوردان یا دیابتی هانیز ممکن است آینده روشنی داشته باشد.

### گردشگری غذایی؛ محل برخورد حوزه آینده دار

گردشگری به طور کلی رو به گسترش است و استارت آپ های این حوزه هم می توانند به آینده بسیار امیدوار باشند. اما گردشگری خود شاخه های متنوع و رو به رشدی دارد که هنوز در ایران مغفول مانده اند؛ از جمله گردشگری غذایی. یک ایده خوب برای یک استارت آپ موفق آینده این است که سامانه ای برای معرفی انواع غذاهای محلی و خاص به گردشگران معرفی کرده و البته اتصال طرفین را هم برقرار کند؛ مثلا شما در مسیر سفر به مشهد بتوانید به جای خوردن ناهارهای تکراری در کنار جاده، در روستایی در نیشابور یک غذای محلی را از قبل سفارش داده و میل کنید. البته کار سختی است اما بسیار جذاب است.

### واما گزین های دیگر!

دسته بندی همه حوزه های کارآفرینی غذایی در چند دسته چندان آسان نیست. برخی از استارت آپ ها کار مدیریت انبار و تولید را برای رستوران ها و... انجام می دهند؛ یعنی برنامه هایی برای آن ها تهیه می کنند که می توانند بر اساس پارامترهای مختلف (فصل سال، وضعیت آب و هوا و اطلاعات گذشته و...) پیش بینی کنند که طی روز های آینده چه تعداد مشتری خواهند داشت و نیازشان به انواع گوشت و برنج و... چقدر است. به دسته سایر استارت آپ ها، کافی شاپ، باب، رستوران باب و... هم اضافه کنید. همچنین استارت آپ هایی مثل کولی کولی در آفریقا که هدفشان نه اقتصادی بلکه رفع سوء تغذیه و بهبود اجتماعی است.

www.AGS724.ir ۰۵۱۳۷۵۰۵  
رزرو آنلاین  
پرواز روزانه  
**کیش**  
اصفهان، قشم، شیراز، یزد

تورهای گروهی  
تخصصی از مشهد  
عشق آباد  
مالزی  
شیراز  
هتل  
قایلند ترکیه مالی دبسی حسین  
چاودان سیر  
@javadanseirtravel  
۰۵۱-۳۸۷۹۵۰۱۱

تورهای گروهی  
سریلانکا مالزی  
هندوستان دبسی  
۳۸۴۲۰۴۲۰  
www.parmistour.ir  
پارمیس

اقساط دلخواه کارمزدها (۲۰۸٪)  
**کیش**  
مالزی  
تایلند  
۳۴ ۳۶۰ ۹۹۹  
تیم مسرت ایران

نقد  
اقساط  
وقت سفارت کانادا  
مالی هند  
دبی / استانبول  
ایرسا ۳۶۰۷۲۰۳۰-۶۰

با ۵۰۰ دلار سوپسید  
همراهان سفر خوش  
**هنگ کنگ + ماکائو**  
دبی مالزی  
۰۵۱۳۷۶۳۷۱۷۰

۳۶۰۳۶۰۱۰  
**کیش**  
تخصص ماست  
اقساط  
دبی  
مدیریت: جواد دایی  
انتخاب طلانی میدان لادن ۰۹۱۵۱۰۳۵۱۶۰ ۳۶۰۹۶۶۶۶

موج آبی ۳۱۳۰۰  
کیش  
چابهار  
قشم  
**دبی تایلند**  
حق اسیر ۳۸۰۶۹

مالزی استانبول  
تایلند ویزای شینگن  
۳۷۲۹۲۰۰۰  
۳۷۲۹۲۰۰۰  
www.hamoongasht.com

کیش قشم  
چابهار  
دبی  
۳۶۰۷۹۰۹۹  
@safare96

تورهای ویژه نوروز ۱۳۹۷  
اسط ۱۰ ماهه  
از مشهد  
برزیل ۱۲ روز، حرکت ۲۸ اسفند  
استرالیا ۱۲ روز، حرکت ۲۸ اسفند  
سوئیس، ژنوا، ایتالیا، فرانسه ۱۲ روز، حرکت ۲۷ اسفند  
سوئیس، آلمان، اتریش، مجارستان ۱۲ روز، حرکت ۲۷ اسفند  
سوئیس، ایتالیا، فرانسه ۱۲ روز، حرکت ۲۸ اسفند  
اندونزی ۱۲ روز، حرکت ۲۸ اسفند  
اندونزی ۱۲ روز، حرکت ۲۸ اسفند  
اندونزی ۱۲ روز، حرکت ۲۸ اسفند

تورهای گروهی  
تخصصی از مشهد  
عشق آباد  
مالزی  
شیراز  
هتل  
قایلند ترکیه مالی دبسی حسین  
چاودان سیر  
@javadanseirtravel  
۰۵۱-۳۸۷۹۵۰۱۱

تور گروهی اروپا با دعوتنامه  
وین-بارسلون-رم-پاریس  
جسا ۳۶۰۸۶۰۱۱

تور هتل ۳\*  
تور کویر بلوند دوره  
اصفهان شیراز  
کیش قشم

فیلیپین  
دوسیسله  
جام جهانی  
آرامیس ۳۸ ۶۵ ۶۶ ۶۷

نازترین قیمت و شرایط کاملا استثنایی  
دبی / گرجستان  
مالزی / تایلند / کیش / قشم  
استانبول  
۰۹۱۵۰۶۸۶۸۶۲  
داخلی ۰۹۱۵۰۶۸۶۸۶۳  
با شرایط اقساط و تضمین کیفیت  
چارت کنند  
مشهد / نجف / مشهد  
www.psd180.ir  
اخذ ویزای عراق در کمترین زمان ممکن  
۰۹۱۵۹۱۶۸۸۴۲ ۱۳۷۱۳۷۰۳۱-۶  
پیشگامان سفری دیگر (صادق)

آژانس های مسافرتی محترم  
پذیرش آگهی های گردشگری:  
۳۲۲۹۰۰۵۰-۳۲۲۴۳۰۰۰  
نماینده انحصاری حوزه گردشگری  
خیابان دانشگاه بین دانشگاه ۱۴ و ۱۶ ساختمان ۲۴۴