کارآفرینی با سرمایه‌ای اندک، اما چشم‌اندازی روشن

«سپیده حاذقی»، کارآفرین ۲۷ ساله تبریزی برای اینکه عضو جامعه بزرگ کارآفرین‌های کشور شود، کارش را با سرمایه‌ای اندک آغاز کرد. خودش می‌گوید: «در دو سه ماه اول، با مادر و یکی از بستگانم، به تنهایی با نخ و سوزن و چرخ‌خیاطی خانگی، در منزل کار می‌کردیم و در فضای مجازی، محصولات را تبلیغ می‌کردیم و به فروش می‌رساندیم. بعد با افزایش سفارش‌ها، چندنفر دیگر را استخدام کردیم که هر کدام از آنها نیز در منزل خود، کار و محصولات را آماده می‌کردند.» تمرکز روی اشتغال زنان و صبر و مقاومت در بزنگاه‌های سخت کار، از رازهای موفقیت اوست.

آرمان آفرینش
می‌توانیم از صفر شروع کنیم
یکشنبه ● ۲۹ بهمن ۱۳۹۶ ● شماره صد و چهل‌ودو
ATIYECHNO

گفت‌وگو با امیر شکوهی‌نیا، کارآفرین و مدیر یک استارت‌آپ موفق ایرانی

داستان فیلم ملبورن، ایده یک کسب‌وکار شد!

● رضا واعظی‌زاده ●
● خبرنگار ●

همه‌چیز با دیدن فیلم سینمایی ملبورن، در خوابگاه دانشجویی دانشگاه امیرکبیر تهران شروع شد. فیلم، داستان زن و شوهری است که درحال جمع کردن وسایل خود هستند و قصد دارند از ایران به ملبورن مهاجرت کنند. در همین اوقات، همسایه، نوزاد خود را برای نگهداری موقت چندساعتی، به این زوج می‌سپارد و با سهل‌انگاری آنان، نوزاد فوت می‌شود و تراژدی غمگینی به‌وجود می‌آید. امیر شکوهی‌نیا و دو هم‌خوابگاهی‌اش -که همگی دانشجوی مهندسی برق بودند- از یکدیگر سوال می‌کنند که آیا می‌شود ابزاری برای کنترل و چک کردن وضعیت سلامت نوزاد، از راه دور ساخت یا خیر؟ این سوال، هم‌اکنون با تولید گجت هوشمند سلامت کودک، توسط این دانشجویان، در عمل پاسخ داده شده است.

محصول سخت‌افزاری آنها با اتصال به بدن کودک، علائم حیاتی نوزاد را -همچون چگونگی تنفس، دمای بدن و چگونگی خواب کودک- به‌طور لحظه‌ای پایش و از طریق گوشی تلفن هوشمند والدین، به آنان گزارش می‌کند. اگر او در حین خواب بچرخد، سریعا والدین را مطلع می‌سازد و همچنین در صورت نیاز به تعویض پوشک، اعلام هشدار می‌کند.

ابزار کنترل هوشمند کودک یا smart baby monitor آنها، هم‌اکنون فاز اول تولید انبوه را سپری کرده و تعدادی از آن نیز پیش‌فروش شده است و به دست مصرف‌کننده رسیده است.

این استارت‌آپ، در سال جاری از بین حدود ۱۵۰۰ محصول ارائه‌شده به برنامه جهانی استارت‌آپ بوت‌کمپ در لندن، به لیست ۲۰ ایده منتخب دنیا راه یافت. در زیر، داستان کسب‌وکار نوپا اما موفق امیر شکوهی‌نیا و همکارانش را می‌خوانیم.

■ داستان آن سه دانشجو

«هسته مرکزی ما همان سه نفر دانشجوی کارشناسی برق دانشگاه امیرکبیر بود که در سال ۸۸ آن فیلم را در خوابگاه تماشا کرده بودیم. بعد از فارغ‌التحصیلی، هرکدام جداگانه وارد بازارکار شدیم تا اینکه به‌طور اتفاقی، سال قبل، هر سه در یک شرکت همکار شدیم. در اوقات فراغت، گاهی خاطرات دانشگاه را با هم مرور می‌کردیم و یک‌روز به خاطره آن شب رسیدیم و این شد که پیرامون بحث کنترل سلامت نوزاد از راه دور، جدی‌تر صحبت کردیم.» علی شعبانی، مرتضی بهبویی و امیر شکوهی‌نیا تصمیم گرفتند تحقیقات مقدماتی را آغاز کنند. «با یک‌ماه بررسی اولیه به این نتیجه رسیدیم که این موضوع الان در دنیا موردتوجه است. این بازار، پرسود بود و در دنیا چندان روی آن کار نشده بود اما پیش از ما، دو استارت‌آپ آمریکایی -یکی در سال ۲۰۱۵ و دیگری در سال ۲۰۱۶- به روشی متفاوت، این کار را انجام داده بودند. ما روش سومی را یافتیم که ساده‌تر بود و کارایی بیشتری داشت.»

این گونه شد که آنها دل از شغل و حقوق‌شان کندند و با استعفا از شرکت، به ایده جدیدشان دل بستند که اسمش را نینیکس گذاشته بودند. در شهریور ۹۵، سرمایه‌های کوچک خود را که مجموعا حدود ۶۰ میلیون تومان بود، جمع کردند و کار، در منزل یکی از آنها آغاز شد. تمام وقت کار می‌کردند و آن‌قدر جدی بودند که علی شعبانی، از تحصیلش در مقطع کارشناسی ارشد دانشگاه صنعتی شریف، انصراف داد تا بتواند تمام وقتش را صرف این پروژه کند!

گجت ابداعی این استارت‌آپ با اتصال به بدن کودک، علائم حیاتی نوزاد را -همچون چگونگی تنفس، دمای بدن و چگونگی خواب کودک- پایش و از طریق موبایل، به والدین گزارش می‌کند.

■ تولید موفق

«مرتضی و علی، همچنان در حوزه تکنیکال مشغول بودند اما من کارشناسی ارشدم را در رشته مدیریت MBA دانشگاه تهران گرفته بودم. بنابراین، من در زمینه مارکتینگ پروژه کار می‌کردم و آن دو نفر، اجرای فنی و ساخت گجت را دنبال می‌کردند. در این مرحله، نیاز به کارشناس نرم‌افزار داشتیم. پس دو نفر را که به نرم‌افزار مسلط بودند، به تیم اضافه کردیم. حدود سه‌ماه گذشت و موفق شدیم اولین «نمونه اولیه» را تولید کنیم.» نمونه را با موفقیت در دانشگاه صنعتی شریف ارائه می‌کنند و در نتیجه، میز و دفتری در دانشگاه به آنان اختصاص پیدا می‌کند و امکان مشاوره و راهنمایی اساتید این حوزه رسما برای‌شان مهیا می‌شود. حالا وقت پیدا کردن سرمایه‌گذار بود. «با سرمایه‌گذاران مختلفی در کشور گفت‌وگو کردم و درنهایت، با یک سرمایه‌گذار به نتیجه رسیدم. با جذب سرمایه‌گذار، امکان اجاره دفتری مستقل و بزرگ‌تر فراهم شد و در روزهای نزدیک به نوروز ۹۶، کار را در دفتری تازه و با اضافه کردن دو کارمند، توسعه و ادامه دادیم.» آنها در خرداد امسال، موفق به ساخت نمونه عملیاتی شدند و کار برای آماده‌سازی تولید انبوه، آغاز شد. «هم‌اکنون بیش از دویست نمونه، پیش‌فروش شده و نزدیک به هزار محصول هم در روزهای آتی، روانه بازار خواهد شد. البته یک قرارداد غیرتجاری نیز با بیمارستان کودک تهران بسته شده و بخشی از بیمارستان، با این محصول، به‌طور رایگان تجهیز خواهد شد. با ثبت شرکت و دریافت گواهی دانش‌بنیان صنعتی، فعالیت تیم، رسمی‌تر شد و اتاق بازرگانی و صنایع معادن کشور، شرکت ما را به عنوان یکی از نمایندگان ایران به نمایشگاه فناوری جیتکس دبی فرستاد. حضور در دبی، روابط خوبی برای‌مان ایجاد کرد. شرکت‌هایی در قطر و امارات، درخواست نمایندگی کردند و شرکایی در نروژ، استرالیا و سوئد پیدا کردیم.»

■ از اروپایی‌ها چیزی کم نداشتیم

«برگزیده‌شدن در استارتاپ بوت‌کمپ اعتمادبه‌نفس ما را بالا برد و متوجه شدیم که چیزی از اروپایی‌ها کم نداریم. در سفر به لندن، اتفاقات خوبی افتاد که ماحصل آن احتمالا ایجاد دفتر فروش محصول در لندن، در آینده‌ای نزدیک، برای ورود به بازارسازی محصول در اروپا باشد.» شکوهی‌نیا و همکارانش، برخلاف بسیاری از جوانان معتقدند که برای راه‌اندازی استارت‌آپ، سرمایه لازم نیست و هر استارت‌آپی که ایده خوبی داشته باشد، تیم را درست ببندد و تمام‌وقت کار کند، مشکل سرمایه نخواهد داشت؛ چرا که سرمایه‌گذاران، از آنها استقبال خواهند کرد و هر چقدر پول بخواهند، تامین خواهد شد. به‌خصوص در شرایط فعلی که بورس و مسکن، از تب و تاب افتاده‌اند و سرمایه‌داران، دنبال بازار مناسبی برای پول‌شان می‌گردند. تجربه شخصی تیم نینیکس چنین است: «ما در ابتدا آن‌قدر از کارمان اطمینان داشتیم که نخواستیم سرمایه‌گذار بگیریم، چون هرچه جلو می‌رفتیم، ارزش کار بیشتر می‌شد و سهم ما افزایش پیدا می‌کرد. بنابراین، در دریافت سرمایه، عجله نکردیم. در کشور، پول زیاد است. ممکن است در شروع، قانع کردن سرمایه‌گذاران دشوار باشد، اما بعدتر، این روند، معکوس می‌شود. الان حدود ۱۵ سرمایه‌گذار، درخواست همکاری داده‌اند و ما براساس شرایط آنها، قدرت انتخاب داریم. ما در مرحله دوم کار، تلاشی برای پیدا کردن سرمایه‌گذار نکردیم، بلکه خود آنها با ما تماس می‌گرفتند و اعلام آمادگی می‌کردند.»

■ به کسب‌وکارهای نوپا کمک کنید

«پس از خروج از دانشگاه صنعتی شریف و ایجاد دفتر مستقل، متوجه شدیم که فضای دفتر، قدری برای‌مان بزرگ است. بنابراین تصمیم گرفتیم به کسانی مثل خودمان که درحال راه‌اندازی استارت‌آپ هستند، کمک کنیم. یعنی به‌طور رایگان، به آنها جا بدهیم و اگر راهنمایی و کمکی لازم بود، درحد توان، در اختیارشان قرار دهیم و خداراشکر، این کار را هم کردیم و پذیرای چند تیم بودیم.» حرف مشکلات که می‌شود، زیاد گلایه نمی‌کند و سعی می‌کند مختصر توضیح دهد: «اولین مشکل این است که اکوسیستم ما واقعا آماده نیست. سرمایه‌گذار برای یک محصول سخت‌افزاری یا فناوری‌های بر پایه سخت‌افزار، سخت‌تر پیدا می‌شود و از طرفی، دانشگاه هم صرفا جا و مکان را فراهم می‌کند و مانیتورینگ، نظارت و مشاوره مناسبی داده نمی‌شود. یعنی استاد دانشگاهی که تدریس می‌کند، تجربه حضور در صنعت را ندارد. به عبارتی، در دانشگاه‌های ما، هنوز روح کارآفرینی، حاکم نیست و بیشتر، آموزش‌محور هستند.»

> برش
>
> مشکل اصلی، کندبودن ساختار دولتی و اداری است. زیرساخت‌ها هم آماده نیستند و ترمز دستی کار را می‌کشند. در فرآیند دانش‌بنیان‌شدن هم آفتی وجود دارد و آن این است که بررسی پذیرش، صرفا فنی و تکنیکال است و اصلا به مارکتینگ و فروش، توجه نمی‌شود. باید دقت کنیم که تنها نوآوری محصول تولیدی، مهم نیست و باید دید که کالا، چه میزان تقاضایی در بازار دارد و احتمال فروش آن، چقدر است؟

جودیت اویگار که یک کارآفرین اجتماعی در آفریقاست، به این سوال پاسخ می‌دهد

چطور می‌توان فردا را بهتر از امروز کرد؟

● فریبا عوض‌زاده ●
● مترجم ●

جودیت اویگار، یکی از شرکای پایه‌گذار شرکت Achirachix و شریک و مدیر ارشد اجرایی در شرکت Juakali است. او اعتقاد دارد که آموزش، استفاده از فناوری و در معرض کار قرارگرفتن، می‌تواند موجب ارتقای کیفیت زندگی و تغییر در دنیا شود. او به عنوان یک کارآفرین اجتماعی، از فناوری برای تسریع در فرآیند تغییر مثبت استفاده می‌کند. این همان چیزی است که او را به سمت مشارکت در ایجاد شرکت آکیراچیکس هدایت کرد. این شرکت، به دنبال پرورش نسلی از زنان است که با استفاده از فناوری، به دنبال رفع مشکلات آفریقا هستند. اشتیاق جودیت، برای تقویت وضعیت اجتماعی زنان در محیط فناوری آفریقا، به بسیاری از زنان جوان کمک کرده تا وارد مشاغلی در حوزه علوم و تکنولوژی شوند. جودیت، به برخی پرسش‌ها در این زمینه پاسخ داده.

■ چه چیزی شما را درگیر این نوع فعالیت‌ها کرده؟

امید به اینکه فردا می‌تواند بهتر از امروز باشد و ایمان به اینکه توان انجام آن را دارم. من این طرز فکر را در هر کاری که شروع کرده‌ام، داشته‌ام. وقتی که شرکت آکیراچیکس را راه انداختیم، رویای من این بود که زنان بیشتری را در حوزه فناوری مشغول ببینم.

قلمرو خواسته‌هایم، بعدا به این توسعه پیدا کرد که زنان در علوم، فناوری، مهندسی، و ریاضیات حضور داشته باشند. ما با پیشنهاددادن کار در این حوزه‌ها به زنانی که درآمد اندکی دارند، به آنها فرصت دستیابی به زندگی خوبی را که قبلا نداشته‌اند، می‌دهیم. من در برنامه ابتکاری جدیدم نیز معتقدم که می‌توانیم معیشت جوانان را در بخش‌های غیررسمی که از فناوری استفاده می‌کنند، بهبود ببخشیم. در کنیا ۷۵ درصد جمعیت را جوانان تشکیل می‌دهند و موفقیت آنها به معنای موفقیت کشور است.

■ کسب‌وکاری را که در آن مشغول هستید، چگونه رشد دادید؟

کار سخت، شبکه‌سازی و دیده‌شدن. نخستین وظیفه این است که به سختی کار کنید و حوزه فعالیت خود را هوشمندانه انتخاب کنید. به همین دلیل نیاز داشتم که برخی کارهایی را که برایم لذت‌بخش نبود اما برای موفقیت در کارمان، لازم بود هم انجام دهم. من باید حسابداری پایه را می‌آموختم؛ بودجه‌بندی و قانون که برایم خوشایند نبود را فراگرفتم؛ چرا که برای حفظ حیات کارمان لازم بود. برای آنکه کسب‌وکار نوپای ما به صنایع معرفی شود، نیاز به شبکه‌سازی و ایجاد ارتباط با بازیگران مختلفی بودم که آنها را در رویدادهای گوناگون پیدا می‌کردم. از طریق شبکه‌سازی، سرمایه‌گذاران، شرکا، حامیان و مشارکت‌کنندگان را شناسایی کردم.

■ شروع کسب‌وکار در این حوزه برای شما چالش‌برانگیز بوده است؟

من کار شرکت Juakali wofkForce را وقتی شروع کردم که دیدم مردم در اموری مانند لوله‌کشی، تمیزکاری و موارد مشابه، به دنبال افراد کارآمد و قابل‌اعتماد هستند و حس کردم که می‌توانم برای این نیاز، راه‌حلی ارائه کنم. از ابتدا تصور نمی‌کردم که من، بهترین فرد برای انجام این کار هستم. وقتی کاری را که با آن آشنا نیستم، شروع می‌کنم، درگیر آموختن در آن زمینه می‌شوم و البته به توانایی خودم برای آموختن سریع، ایمان دارم. از طرفی من تشنه پیدا کردن ضعف‌ها و توانایی‌های خودم هستم و به این ترتیب، می‌توانم خودم را ارتقا دهم تا به این وسیله، به دیگران کمک کنم. برای بسیاری از موقعیت‌هایی که شما باید کاری را هدایت کنید، باید با درگیرشدن در آن کار، خودتان را برای شرایط دشوار، مهیا کنید؛ برای این نوع آموزش‌ها، مدرسه‌ای وجود ندارد.

لحظهٔ آها

● مهران امیری ●

کسی با «مدرک رسمی» کارآفرین نمی‌شود!

در میان همهمه تبلیغات و بازاریابی‌های دوره‌های آموزشی در مراکز مختلف، یکی از انواع برنامه‌هایی که تبلیغ شده و با آب و تاب فراوان، درصدد جلب علاقه‌مندان است، برنامه دوره‌های کارآفرینی است که عموما در آن، مدعی ارائه مدرک رسمی و البته معتبر کارآفرینی هم هستند. اما آیا به‌راستی، با دریافت مدرک می‌توان کارآفرین شد؟

احتمالا برگزارکنندگان چنین دوره‌هایی هم با ما هم‌نظر هستند که با گذراندن موفق یک دوره آموزشی یک‌روزه یا حتی یک‌ساله هم نمی‌توان مدعی انتساب صفت کارآفرین به کسی شد. تردیدی نیست که برگزاری چنین دوره‌هایی، به علاقه‌مندان برای درک بهتر مسائل و مشکلاتی که در مسیر کار خود با آن مواجه خواهند بود، کمک بزرگی می‌کند؛ اما مشکل این است که تبلیغات و شیوه معرفی این چنین دوره‌هایی به گونه‌ای است که احساس می‌شود موجبات ابهام‌آفرینی و فریب علاقه‌مندان را فراهم می‌سازد.

روحیه کارآفرینی و تمایل درونی برای خلق زمینه‌های اشتغال و تولید و ارزش‌آفرینی، در مواردی است که سایرین به دلایل مختلف، تمایل و رغبتی برای فعالیت در آن ندارند. کارآفرینان، با پشتکار و تلاشی که به شکلی آشکار با دیگران متفاوت است، کارهایی را سامان می‌دهند که به تعبیری، طلاکردن خاک است. این روحیه و منش، برای عملی‌شدن، نیازمند بهره‌مندی از دانش و تخصص در حوزه‌های مختلفی از جمله مدیریت، مالی، بازاریابی و . . . است. بنابراین با داشتن روحیه تلاشگر و پر چنب‌وجوش، و همچنین برخورداری از دانش و اطلاعات در حوزه‌هایی که اشاره شد، می‌توان در قامت یک کارآفرین موثر و کارآمد ظاهر شد؛ اما کارشناسان حوزه‌هایی که اشاره شد، تنها با تکیه بر دانش تخصصی خود، نمی‌توانند مدعی داشتن توانایی لازم برای کارآفرینی باشند. به عبارت دیگر، برای تبدیل‌شدن به کارآفرین موفق، کسب اطلاعات عمومی و تخصصی در حوزه‌های مالی و بازاریابی و موارد مشابه، لازم است اما کافی نخواهد بود. پرسش دیگری که در اینجا مطرح می‌شود، اینکه آیا کارآفرینی، یک ویژگی ذاتی است یا آن را می‌توان در طی فرآیند آموزشی، کسب کرد؟ اگر اکتسابی است، چه بخشی از این ویژگی‌ها را می‌توان کسب کرد؟ بدون‌شک، ویژگی‌های فردی، در موفقیت یا ناکامی افراد و کسب‌وکارهایی که درگیر آن هستند، تاثیراتی عمیق دارد. تاثیر این ویژگی‌ها در پیشبرد یا توقف کارها را نمی‌توان نادیده گرفت. سرعت انتقال، خلاقیت، تیزبینی و ژرف‌اندیشی، آمادگی برای درگیرشدن با مشکلات، پشتکار و خستگی‌ناپذیری و ... از جمله خصوصیات ذاتی هستند که به میزان متفاوتی در افراد وجود دارد. روشن است که این ویژگی‌ها در طول زمان، بر اساس محیط، آموزش‌ها، و تجارب فرد، تقویت یا تضعیف می‌شوند. اما خلق هرکدام از آنها در یک نفر و تقویت آن، به حدی که نقشی موثر در فعالیت‌های روزمره وی داشته باشد، کاری مشکل و پرزحمت است. بنابراین، بهتر است که انتظار نداشته باشیم این بخش از توانایی‌های افراد، به طور کلی در جریان آموزش، خلق شود. با این پیش‌فرض، وظیفه دوره‌های آموزشی، تقویت دانش و توانایی افراد در حوزه‌های عملی و کاربردی است که اطلاع از آنها یا تبحر در آنها، منجر به افزایش کارآیی می‌شود. به این ترتیب، دوره‌های آموزشی را نباید به‌گونه‌ای تبلیغ کرد که به معنای آموزش این دسته از ویژگی‌های افراد باشد.

به بیان دیگر، کارآفرین را نمی‌توان از دل دوره‌های آموزشی، خلق و روانه بازار کار کرد؛ کارآفرین را باید از میان افرادی که سودا و انگیزه درگیرشدن با آن را دارند، یافت و با اجرای دوره‌های آموزشی مناسب، تقویت و مهیای حضور در بازار کرد. اما تردیدی نیست که کارآفرینان، مبارزان بی‌ادعای میدان کسب‌وکار هستند و برای آنچه که انجام می‌دهند، به مدرک رسمی (!) نیاز ندارند.