

## امیدواری به استارت آپ‌ها

این روزها با توجه به تغییر نرخ ارز، خیلی‌ها نگران ادامه کار استارت‌آپ‌ها هستند. مهدی فقیهی، دبیر ستاد توسعه فن آوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فن آوری ریاست‌جمهوری در گفت‌وگو با «اقتصاد آنلاین» با توجه به وضعیت ارز و تحولات اخیر اقتصاد ایران، همچنان امیدوار است و فکر می‌کند استارت‌آپ‌ها از توفان این روزها به ساحل خواهند رسید. او می‌گوید: «هر قدر رو به جلو حرکت می‌کنیم شاهد تحولات بیشتری در حوزه کسب‌وکارهای نوپا هستیم، حتی اکنون سرمایه‌گذاران داخلی نیز برای سرمایه‌گذاری در این عرصه بیشتر از قبل رغبت نشان می‌دهند و این اتفاق، نوید خوبی از آینده می‌دهد.»

یکشنبه ● ۲۸ مرداد ۱۳۹۷ ● شماره صد و شصت‌ونج

ا ت ی و ع ح ن و

## آزمایشش

می‌توانیم از صفر شروع کنیم

گفت‌وگو با قدرت مجیدی، کارآفرین حوزه گردشگری

# روستایی که پایگاه گردشگری شد



وقتی داشتم این خانه بوم‌گردی را راه می‌انداختم هنوز سرم زنده بود. می‌خواستم که او آواره این کارو آن کار نشود. اما رفت کوهو دیگر برنگشت. حالا به یادش اینجا را زنده نگه می‌دارم

### ■ که عشق آسان نمود اول ...

عمو قدرت راهی در میان ناامیدی‌ها باز کرد که شاید خیلی‌ها امکاناتش را دارند، اما توان جنگیدن برای آن را نه، «وقتی داشتم این خانه بوم‌گردی را راه می‌انداختم هنوز پسرم زنده بود، می‌خواستم که او آواره این کار و آن کار نشود، اما رفت کوه و دیگر برنگشت. حالا به یادش اینجا را زنده نگه می‌دارم، هر روز به گل‌هایش آب می‌دهم، قسمت این بود که او با ما نباشد.»

یاد فرزند از دست رفته‌اش با عمو قدرت است، اما او سعی می‌کند به روی همه لیخند بزند تا وقتی به روستای غرقاب آمده‌اند شاد باشند و دلشان خوش باشد. «زندگی همین است دیگر، همه می‌خواهند عمو قدرت بخندد و شاد باشد، من به خاطر دل جوان‌ها ادامه می‌دهم، برای اینکه شاد باشند و ناامید نشوند.»

زن عمو قدرت برای مسافران غذاهای سنتی می‌پزد؛

### پزشکی

“

هیچ حامی‌ای نداشتیم، حتی ماموران بهداشت می‌آمدند و اذیتم می‌کردند می‌گفتند باید آشپزخانه را کاشی کنید. خب یکی نبود، به آن‌ها بگوید خانه بوم‌گردی مفهوم دیگری دارد، باید همه چیز مانند قدیم‌ها باشد تا مردم خوششان بیاید و تجربه متفاوتی داشته باشند. اما آن‌ها گوششان بدهکار نبود.

اسکات کیم با ایده کمک به توان‌یابان، یک کسب‌وکار راه انداخته است

## تبدیل توان بخشی به بازی

این برنامه‌ها در دهه ۸۰ میلادی یک کار معمولی بود.

با همین پیش‌زمینه بود که ما تصمیم گرفتیم کسب‌وکاری براساس تبدیل فرایند توان بخشی به بازی برای افرادی که در حال مبارزه با آثار سکنه مغزی هستند ایجاد کنیم و یانگ گفت که می‌تواند این طرح را عملی کند و کار فوراً شروع شد. ما ارتباط احساسی قدرتمندی با توان بخشی داشتیم و از طرف دیگر، توان بخشی در آن زمان در آمریکا، چیزی شبیه به تجربه ۳۰ سال قبل من در کره جنوبی بود. این ارتباط احساسی با موضوع، نکته کلیدی برای کار ما بود.

برنامه ما برای بازی‌سازی روی روند توان بخشی آسیب‌دیدگان از سکنه مغزی نیاز به ساخت ابزار ی داشت که مانند لباس، پوشیده شود و قابلیت پاسخ‌گویی سریع هم داشته باشد. برخی منابع مالی را برای کار آماده کردیم، اما می‌خواستیم از زمان عرضه ابزار پوشیدنی، امکان کسب درآمد هم داشته باشیم، بنابراین استارت یک طرح جنبی هم زده شد و ما شروع به ساخت بازی‌هایی برای گوشی موبایل کردیم. این



## کتینو | ۱۵



### بخیریم یا بفروشیم؟

وقتی که هیاهو و هنگامه تغییرات و نوسان‌های لحظه‌ای قیمت‌ها و اجناس برپا می‌شود، چند پرسش مهم، ذهن همه را درگیر می‌کند. این تغییرات چه اثری روی زندگی من دارد؟ چه کارهایی انجام دهم که از آسیب‌ها در امان مانده یا از تغییرات نفعی ببرم؟ آشفته‌گی‌های اخیر بازارهای مالی، صاحبان کسب‌وکارها را با این پرسش‌ها و پاره‌ای ابهامات دیگر مواجه کرده.

نوسان در بازارهای مالی و افزایش قیمت ارزهای خارجی و طلا در ماه‌های گذشته، علاوه بر پرسش‌هایی که اشاره شد، صاحبان کسب‌وکارها را با این ابهام مواجه کرده که رفتار درست در این شرایط چیست؟ هر کسب‌وکاری برای تداوم و رشد، نیازمند برنامه‌ریزی و پیگیری گام‌های از پیش‌طراحی شده برای رسیدن به موفقیت است، اما شرایط مبهم و بی‌ثبات، قاتل کسب‌وکارهاست. موفقیت بدون تصمیم‌گیری درست و به‌موقع به‌دست نمی‌آید، اما آیا در شرایط بحرانی و ناپایدار می‌توان تصمیم بجا و درست گرفت؟ از طرفی پایداری و حفظ ارزش دارایی‌ها، انگیزه و نشاط لازم برای سرمایه‌گذاری و توسعه کسب‌وکار را فراهم می‌کند، بازار پرتنش چنین امکانی را نابود می‌کند. در کنار همه این‌ها می‌دانیم که تولید و ارتقای نقش و حضور در رقابت‌های تجاری به معنای سرمایه‌گذاری و کار متمرکز و مداوم است، تزلزل در بازارهای مالی این روند را مسدود یا مخدوش می‌کند.

آشفته‌گی در بازارها و بی‌نظمی و بی‌ثباتی، شرایط را برای برخی امور واسطه‌گری مهیا می‌کند. در این شرایط است که سود سرشار ناشی از برخی اقدامات واسطه‌گری، دست‌های درگیر در کسب‌وکارهای واقعی را سست می‌کند. در این شرایط پرسش اصلی این خواهد بود که بخرم یا بفروشیم؟ آیا محصولات و موجودی خود را مانند روند متعارف در بازار همچنان عرضه کنیم؟ آیا لازم نیست این روند را دست کم به‌صورت موقت متوقف کنیم؟ آیا محصول و خدمات و مواد جدیدی خریداری کنیم؟ خرید و نگهداری آن‌ها را مطابق دوره‌های متعارف انجام دهم یا کمتر /بیشتر؟

در چنین شرایطی زنجیره بی‌پایانی از پرسش‌ها ذهن و توان همه افراد به‌ویژه صاحبان کسب‌وکارها را درگیر خود می‌کند، اما در چنین مواقعی باید نکات مهمی را در نظر داشته باشیم: گلوله برفی برساخته از نگرانی و تشویش و تلاش برای افزایش هزینه‌ها و قیمت‌ها، شاید به اختیار ما و برخی دیگر افراد ساخته شده و به حرکت درآید، اما به سرعت بزرگتر از آن خواهد شد که بتوان از بازی با آن لذت و منفعت برد. از طرفی هر حرکت و رفتار انفعالی ما حتی اگر برای خودمان سود اندکی از این نوع آشفته‌گی‌ها به همراه بیاورد، اما به صورت تصاعدی بر ابعاد مشکل می‌افزاید و تاگزیر به دفعات زیاد باید همان سود اندک را برای خدمات و محصولات مورد نیاز به سایرین پرداخت کنیم، بنابراین توصیه اصلی در این شرایط آن است که اگر اقدامی برای کاهش التهاب و بهبود روند نمی‌کنیم، دست کم به آن دامن نزنیم، وقتی که چنین نوسان‌هایی بروز می‌کند، همه جا از خانه و خانواده گرفته تا محل کار، تنور بحث و انتشار خبر، داغ و گسترده است، اما مشارکت در بسیاری از این خبرپراکنی‌ها نیز همانند بزرگ کردن ابعاد و سرعت حرکت گلوله برفی است.

در این شرایط اگر قبلاً می‌خریدیم و می‌فروختیم، بهتر است با همان نسبت و با ملاحظه الزامات عمومی و به شکلی متعارف ادامه دهیم. گفتار و کردار ما در این نوع شرایط، رفتار و بیان دیگران را شکل و جهت می‌دهد، بهتر است سنگی را پرتاب نکنیم که بر سر خودمان فرود می‌آید. نه بیشتر از قبل بخیریم و نه کمتر از قبل بفروشیم، در قبال کسب‌وکار و زندگی خود و دیگران به یک شیوه رفتار کنیم تا همه از منافع آن بهره‌مند شویم.