

پیشگامان واردات کتب و مجلات از سراسر دنیا:

www.naskavar.com

شرح حال برادران تاج الدین، دانش آموختگان کارآفرین دانشکده کارآفرینی

masoud6taj@gmail.com

mehran.taj@gmail.com



آشنایی با برادران مهرا و مسعود تاج الدین،

دو دانش آموخته کارآفرین دانشکده

از بچگی به کار و تلاش علاقه داشتیم و پشتکارمان زیاد بود. تجربه کارهای گوناگون از جمله فروش، کارمندی، بازاریابی و... باعث گردید تا انگیزه و توانایی لازم برای ایجاد کسب و کار در من و مسعود ایجاد شود. کار در حوزه‌های مختلف و نرسیدن از انجام کار در حوزه‌های جدید، ریسک شروع کسب و کار و پذیرش مخاطرات را در ما افزایش می‌داد.

شرایط کارمندی خانواده خیلی با روحیه ریسک پذیری و ایجاد یک کسب و کار شخصی همخوانی نداشت اما برعکس این محیط یکنواخت انگیزه‌ای بود برای ما در جهت ایجاد تحول و تغییر شرایط سکون دوران کودکی کار در مجموعه‌های مختلف دولتی و خصوصی و سنجش میزان موفقیت اطرافیان و رضایتشان از زندگی، دائماً باعث ایجاد انگیزه مضاعف برای ایجاد کسب و کار مستقل می‌شد. از طرفی رویکرد کمک به دیگران به عنوان یک ارزش و ویژگی خانوادگی، تلاش برای ایجاد کاری که هم منفعت شخصی داشته باشد و هم برای دیگران مفید باشد را برای ما معنادار می‌کرد.

در دوران تحصیل علاقه‌های مختلفی در من و مسعود وجود داشت. از علاقه به پرواز و صنعت هوا و فضا و همچنین صنعت اتومبیل و مکانیک گرفته تا علایق در حوزه انجام کارهای اجرایی. من در دبیرستان رشته ریاضی خواندم و سپس در رشته مهندسی نگهداری هواپیما در دانشکده صنعت هواپیمایی تحصیل کردم. مسعود هم در رشته مهندسی عمران دانشگاه تهران تحصیل کرد. بعد از دوره مهندسی کم کم احساس کردم دانش‌های جانبی از جمله بازاریابی، حسابداری،

از نظر کارآفرین مسیر زندگی همواره سرشار از پستی‌ها و بلندی‌هاست. شکست‌ها همواره پلی است برای موفقیت‌های بعدی. تجربیات کارمندی و نیز تجربه راه‌اندازی چند کسب و کار ناموفق باعث شد تا من به استقلال کاری و داشتن یک کسب و کار موفق بیشتر فکر کنم.

شکل‌گیری شرکت نسک‌آور ایمن، باتوجه به تجربه قبلی حضور من در شرکتی بود که به‌طور کلی در حوزه واردات فعالیت می‌کرد. ایده اولیه راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی نسک‌آور ایمن به خاطر آشنایی من از حوزه کتاب و نیازهای محققان، ناشران و مترجمان ایرانی و نیز وجود خلاء در زمینه تامین فوری مجلات و کتاب‌های به‌روز خارجی در ایران، شکل گرفت. با ایجاد زیرساخت‌های لازم، طراحی سایت و تبلیغات اینترنتی، مشتریان این حوزه کم کم با قابلیت‌ها و مزیت‌های نسک‌آور آشنا شدند و با بالا رفتن آمار فروش و فراوانی مشتریان، شرکت به‌طور رسمی در سال ۱۳۸۶ کار خود را آغاز کرد.

یکی از افراد تاثیرگذار در راه‌اندازی نسک‌آور ایمن، مدیر شرکت قبلی بود که در آنجا واردات کالا به طور گسترده‌تر انجام می‌گرفت و نسک‌آور انشعابی از آن فعالیت محسوب می‌شود. علاوه بر آن حضور و نقش موثر برادر من در راه‌اندازی کسب و کار غیرقابل کتمان می‌باشد. همسر من نیز با وجود دو بچه انصافاً پایه‌پای ما حرکت می‌کند و کمک شایان توجهی به

اقتصاد و ... نیاز اساسی من است تا بتوانم برای خودم صاحب کسب و کار شوم. به همین خاطر به سمت رشته کارآفرینی سوق داده شدم و خوشبختانه تحصیل در این رشته تأثیر مثبتی در تغییر نگرش من داشت. من جزء اولین گروه دانشجویان دانشکده بودم و سال ۱۳۸۹ فارغ التحصیل شدم. مسعود هم سه سال بعد به دانشکده کارآفرینی آمد و در سال ۱۳۹۱ فارغ التحصیل شد.

کار در حوزه انتشارات و روزنامه دنیای اقتصاد، همکاری با انجمن‌های مختلف، تجربه فروشنده‌گی، برگزاری نمایشگاه‌ها و ... تجربیات من قبل از راه‌اندازی کسب و کار شخصی بود. تحصیل در رشته کارآفرینی با همه کاستی‌هایش یک ویژگی مهم داشت و آن تغییر دیدگاه و تفکر من و مسعود و نزدیک شدن اهدافمان بود. دانش و مهارت را شاید انسان خودش با مطالعه بتواند به دست آورد ولی تغییر نگرش و دیدگاه از اهمیت بالایی برخوردار است که به تنهایی امکان پذیر نیست. به‌نظر من حضور در دانشکده کارآفرینی و هم‌افزایی افرادی که در این حوزه فعالند، در کنار کسب دانش، انگیزه و قدرت ریسک‌پذیری فرد را بالا می‌برد و دیدگاه او را منطبق با نیازهای جامعه و بازار می‌کند.

بعد از دوره مهندسی کم کم احساس کردم دانش‌های جانبی از جمله بازاریابی، حسابداری، اقتصاد و ... نیاز اساسی من است تا بتوانم برای خودم صاحب کسب و کار شوم. به همین خاطر به سمت رشته کارآفرینی سوق داده شدم و خوشبختانه تحصیل در این رشته تأثیر مثبتی در تغییر نگرش من داشت.

تثبیت و گسترش شرکت کرده است. تشویق‌ها و حمایت‌های پدر و مادر عزیزمان نیز جای خود دارد.

و اما کمی در خصوص فرآیند کاری

شرکت عرض کنم: باتوجه به آشنایی نسبی

ما با فضای واردات و همچنین آشنایی با علاقه‌مندان کتاب در ایران، پیش‌بینی استقبال زیاد مشتریان باتوجه به تمایز خدمت رسانی نسک‌آور امکان پذیر بود اگرچه فضای مجازی بسیار گسترده و غیرقابل پیش‌بینی است. تنوع مشتریان از سراسر ایران و حتی روستاهای دورافتاده برایمان جالب بود. رفته‌رفته سهم مشتریان از جمله اشخاص حقیقی؛ ناشران؛ مترجمان؛ دانشگاه‌ها؛ سازمان‌ها و ... از فروش کتاب و مجله خارجی مشخص شد. داشتن دانش‌های مختلف در حوزه کسب و کار و دانش‌های تخصصی مرتبط با فعالیت‌های شرکت، مهمترین ویژگی پیش برنده برای راه‌اندازی و استقرار ایده نسک‌آور بود. توانایی ارتباط قوی و به وجود آوردن زیرساخت‌ها در کشورهای مختلف جهت تسهیل فرآیند ارسال کتاب‌ها به ایران نیز در این بخش از اهمیت اساسی برخوردار بود.

بررسی ساختارها و ابزار لازم برای ایجاد ساز و کاری جهت تأمین و ارسال سریع کتاب‌ها به ایران در ابتدای کار لازم بود. تسلط بر نحوه خرید از سایت‌های خارجی بخصوص آمازون و بررسی هزینه‌های حمل، قوانین و زمان‌بندی ارسال کتاب از سوی آمازون بطور دقیق انجام شد. بررسی شرکت‌های پست بین‌المللی از جمله دی‌اچ‌ال، فدکس، تی‌ان‌تی و یوپی‌اس برای شناسایی بهترین و سریع‌ترین روش ارسال کتاب‌ها به ایران نیز در ادامه مورد توجه قرار گرفت. بررسی قوانین داخلی و گمرکی اهمیت زیادی داشت. در نهایت برقراری ارتباط با عامل‌های مختلف در کشورهای آمریکا، انگلستان، چین، آذربایجان و دوبی صورت گرفت. یکی از کلیدی‌ترین تصمیمات برای نسک‌آور راه انداختن سایت اینترنتی و فروش آنلاین کتاب بود. در سال ۱۳۸۴ هنوز خرید آنلاین جا نیفتاده بود و بسیاری از افراد حتی یک بار تجربه خرید از اینترنت را نداشتند. در همین اوضاع راه انداختن



سایتی که فروش اینترنتی کتاب‌های خارجی را انجام دهد بسیار بدیع و البته قابل توجه بود. بازخوردی که از این کار گرفتیم به مراتب بزرگ تر بود. تصور این که مشتریانی از شهرهای کوچک و روستاهای دورافتاده هزینه زیادی برای داشتن کتاب‌های خارجی انجام دهند برای ما هم عجیب بود. اما به مرور به این نکته رسیدیم که هنوز طرفداران کتاب در کشور زیادند و بسیاری از افراد از طریق اینترنت به دنبال نیازهای خود هستند. در این بین مشکلات داشتن درگاه اینترنتی، بحث‌های ثبت شرکت و ... موانع موجود بود که به مرور زمان همگی حل شدند. از دیگر مشکلات موجود وضعیت تحریم‌های گسترده اعمال شده علیه ایران بود که باعث شد در سال‌های اخیر سیاست‌های کاری خود را تغییر دهیم تا به مشکل واردات به موقع کتاب‌ها و مجلات بر نخوریم.

در طول زمان با افزایش مشتریان برای جلوگیری از مشکلات موجود، زیر ساخت‌ها گسترش یافت و لینک‌ها در کشورهای مختلف فعال شدند که تعدادی از آنها دوستان دوران تحصیلمان هستند. افزایش حجم کار باعث اخذ تخفیف از آمازون و پست‌های بین‌المللی گردید. کم‌کم افزایش سرویس‌های مختلف پستی و روش‌های متنوع ارسال کتاب، نسک‌آور را به این قابلیت رساند که کتاب چاپ شده در آمریکا به فاصله ۳ الی ۴ روز در ایران به مشتری تحویل داده شود.

این امر موفقیت بزرگی در عرصه ارسال کالاها به ایران محسوب میشود، به‌طوری که هنوز هیچ یک از رقبای نسک‌آور قابلیت چنین کاری را نداشته‌اند.

درحال حاضر اعضای ۴ نفره مالکین نسک‌آور همگی فارغ‌التحصیلان دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران هستند. براین باورم داشتن

دانش کارآفرینی، فن‌مذاکرات بازرگانی، تشکیل تیم‌های کاری و گسترش شبکه‌های ارتباطی، هم افزایی گروهی با داشتن تخصص‌های مختلف و ... همه و همه باعث تثبیت نسک‌آور و پیشی گرفتن از رقبای خود شده است. پس از راه‌اندازی هر کسب و کاری، فراهم کردن محیطی پویا و جذاب برای کارمندان و جذب نیروهایی با دانش بیشتر مهم‌ترین عامل برای تداوم و موفقیت کسب و کار است. حمایت معاونت دانشجویی و فرهنگی دانشکده کارآفرینی از کسب و کارهای دانشجویی نیز به عنوان یکی دیگر از عوامل موفقیت‌مان قابل ذکر و درخور تقدیر و تشکر است.

گسترش ارتباطات و بازاریابی شبکه‌ای با حضور مستمر در نمایشگاه‌های کتاب، مذاکره با دانشگاه‌ها و سازمان‌های علمی تحقیقاتی در برنامه‌های آتی و ادامه فعالیت‌های نسک‌آور قرار دارد.

در آخر بدینست به این نکته مهم اشاره کنم که یکی از چالش‌های این ایده همانند بسیاری از کسب و کارهای دیگر، بی‌ثباتی اقتصاد و بازار ایران و نقص قوانین حاکم بر کسب و کار است. برای مثال هنوز هیچ قانون مشخص و تدوین شده‌ای برای واردات کتاب در ایران نداریم و کتاب جزو سبب کالاهای اتاق ارز مبادله‌ای نیست! در گمرک همیشه با مرسولات پستی کتاب، سلیقه‌ای برخورد می‌شود و وضعیت مشخصی ندارد. تحریم‌ها و نوسانات غیرمنطقی نرخ ارز و ارتباط مستقیم آن با فروش کتابهای خارجی و در نتیجه کوچکتر شدن سبد خرید مشتریان، از دغدغه‌های دیگر ایده نسک‌آور است که امیدواریم با تدبیر مسئولان حل و فصل شود.

تجربه نسک‌آور ایمن بر ما ثابت کرد که با دانش و تلاش فراوان و مجهز شدن به مهارت‌ها و تخصص‌های روزآمد و نیز توکل بر خدای متعال و تکیه بر همدلی‌ها و همکاری‌های اعضای خانواده و دوستان می‌توان بر تمام مشکلات در عرصه کسب و کار فائق شد...

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

با نظارت: دکتر محمدرضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)

