

همسفر یاب

Website: www.hamsafaryab.com

شرح حال محمد نادى پور، دانش آموخته کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: m_nadi2000@yahoo.com



نرم افزار حسابداری پارسیان یا بازاریابی و نصب دستگاه های POS بانکی در فروشگاه ها را انجام دادم. خیلی ها ممکنه از انجام این کارها دوری کنند ولی برای من جالب و آموزنده بود. تا این که شروع کردیم کسب و کار خودمون را راه انداختیم. ما در زمینه‌ی مخابرات بعنوان پیمانکار برای شرکت‌های مخابراتی کارهای متعدد انجام دادیم. تجربه‌ی متقاعد کردن من در بچگی باعث شد بتونم پروژه های SA یعنی مکان یابی سایت‌های دو اپراتور را براشون انجام بدم. خیلی برام جالب بود ارتباط با آدم‌های مختلف و راضی کردن آنها برای همکاری با اپراتورها برای توسعه شبکه‌ها شون. کلی مذاکره و هماهنگی با شهرداری و ... همه اینها هم جالب بود هم آموزنده. اینکه چطور آدم‌های مختلف را میشه راضی کرد. چطور یک گروه آدم با سلاقت مختلف مثلا در یک مجتمع مسکونی راضی می‌شوند یک تصمیمی را گروهی بگیرند و ...

این دوران برای من بسیار الهام بخش بود. جرقه‌های اصلی ایجاد کسب و کار شخصی بر بستر اینترنت در کلاس اساتید دانشکده کار آفرینی به ذهنم رسید. اساتیدی چون دکتر اخلاصی، دکتر ابوالحسنی و ...

در مقاطع مختلف زندگی خدا رو شکر با شکست‌های متنوعی روبه‌رو بودم و از این موضوع راضی هستم، چون تجارب مفیدی از اونها دارم. از تجاربی که بدست آوردم میتونم به نحوه مدیریت پول اشاره کنم. اون زمانی که گرچه خیلی کار کرده بودم ولی

همواره از کودکی به دنبال کسب درآمد شخصی بودم. سعی میکردم از پدرم پول توی جیبی نداشته باشم و بخاطر همین کارهای زیادی کردم. حتی زمانی دستفروشی کردم تا پول در بیارم. وقتی گواهی داندگی گرفتم مسافر کشی می‌کردم. زمانی که ماهی آکواریومی مد شده بود، من نیز خرید و فروش ماهی، صدف و حلزون آکواریومی کردم. از فروش و سر و کله زدن با مردم خیلی چیز در مورد نحوه‌ی قانع کردن اونها یاد گرفتم. البته مثل خیلی از جوان-ها، کتابفروشی و ارائه خدمات کامپیوتری به هم کلاسی‌ها، از جمله کارهایی بوده که تا پیش از دوران دانشگاه انجام دادم. همه این کارها شاید باعث شده من یاد بگیرم چطور با مردم ارتباط برقرار کنم.

به خاطر شغل پدرم، هیچ مقطع تحصیلی را کامل در یک شهر نگذراندم. نیمی از مقاطع دبستان، راهنمایی و دبیرستان را در اصفهان و نیمی را در تهران بودیم. لذا هیچ وقت دامنه دستان یکسانی نداشتم. علاقه به ایجاد روابط اجتماعی موثر داشتم. هم اکنون هم در دانشگاه مرجع اصلی برقراری ارتباطات کاری دانشجویان با یکدیگر و یا برگزاری نشست های دور همی دانشجویی هستیم. همچنین چون بخش اعظم دوره دانشجویی در اصفهان بودم، فرهنگ اقتصادی مردم شهر روی من تأثیر بسزائی داشته. یاد گرفتم فرصت‌ها را ببینم و چطور با هزینه کم بیشترین بهره را ببرم.

دنایای اینترنت و گشت و گذار در سایت‌های مختلف و بررسی نحوه درآمدزائی هر سایت برام جالب بود. اینکه چطور شده که یک ایده جالب ولی ساده به ذهن شخصی رسیده و او را ثروتمند کرده برام جذابیت داشت. همینطور همیشه دوست داشتم جلوی اسراف رو بگیرم و همه چیز رو بهینه مصرف کنم.

زندگی من پر از کارهای پاره وقت است. درگیری در پروژه کارت هوشمند سوخت تا نقشه برداری دانشگاه آزاد کشاورزی شیراز! حتی زمانی بازاریابی و فروش

هیچی پس انداز باقی نمونده بود و سرم به سنگ خورد. خیلی شرم آور بود. یا زمانی که به آدم‌های اشتباه تکیه کردم و پشتم را خالی کردند به اهمیت ایجاد تیم کاری با دغدغه مشترک و با اخلاق همگون پی بردم. اینها از جمله تجارب مهم من بوده که از شکست‌ها بدست آوردم و سعی میکنم همیشه در زندگیم از اونها استفاده کنم.

همیشه بر روی عدم مصرف گرایی و اسراف نکردن تاکید داشته‌ام. در دوران نوجوانی افراد خانواده به من میگفتند بابا برقی! لذا موقع راه اندازی همسفریاب، بزرگترین انگیزه من کمتر مصرف کردن سوخت بود. چراکه در زمانی که مشغول نصب دستگاه های کارت هوشمند سوخت در پمپ های بنزین بودم، آمار عجیب و ناراحت کننده مصرف سوخت در کشور آزارم میداد. این همیشه در ذهن من بود که چطور میشه به این موضوع کمکی کرد. تا اینکه به دانشکده آمدم و سفر های متعدد من بین اصفهان و تهران باعث شد به راهکاری برای همسفر شدن آدم‌ها فکر کنم.

تحقیق در خصوص نحوه انجام این کار در کشور های اروپائی را از طریق یکی از دوستانم انجام دادم. متوجه شدم سایت های زیادی هستند که در خارج از کشور هم درآمد دارند هم در این زمینه کار می‌کنند. با خودم فکر کرد چرا ما نتونیم در ایران این کار را پیاده کنیم. بعد به سراغ افرادی رفتم که ممکن بود از این سرویس استفاده کنند. از آنها سوال پرسیدم و از جواب هاشون برای اعتبار سنجی و الهام گرفتن استفاده کردم.

من وقتی هر هفته بین تهران و اصفهان می‌آمدم و میدیدم برخی دیگه از دوستان از قم، کاشان یا اصفهان می‌آیند به ذهنم رسید چرا سامانه ای نداریم که این افراد بتونند با هم هماهنگ بشن و با هم سفر را انجام بدهند. اول شروع کردم از بچه های دانشکده که تهرانی نبودند در مورد این موضوع سوال پرسیدم. بعد بر اساس چیزی که فهمیدم همسفر یاب را در ذهنم طراحی کردم. بعد یک همکار برنامه نویس پیدا کردم که به ما کمک کنه طرح را پیاده کنیم. پیاده سازی همسفریاب چالش های فنی بسیاری داشت. در سفر های بین شهری باید شهر های وسط راه را هم در جستجو ها لحاظ میکردیم. مثلا اگر کسی از اصفهان به تهران می‌آید باید بتواند مسافری از قم هم با خود بیاورد.

مهمسفر یاب

کسب و کار شبکه‌ی اجتماعی فرد کارآفرین هست. مواقع زیادی بدون اینکه آدم هزینه‌ای انجام بده خدماتی را میتونه بگیره یا از تجربه‌ها و داشته‌های افراد دیگه استفاده کنه. همینطور به دنبال یافتن افراد موثر و کاربلد برای تقویت تیم کاری برای همسفر یاب در خصوص پیشبرد کسب و کار و بخش‌های فنی هستیم و اگر تیم مناسبی پیدا کنیم حتماً به دنبال راه‌اندازی کسب و کار جدید می‌باشیم. فکر می‌کنم کارآفرین‌ها مثل موج هستند و هیچ وقت از پا نمی‌افتند.

سایت سر بزند اول کار است. هم باید بمانند و اطلاعات کسب کنند هم با نحوه‌ی کار سایت آشنا شوند هم از خدمات استفاده کنند. وقتی تمام شد دوباره به سایت برگردند و استفاده کنند. هدایت کاربران در این مسیر خیلی سخت است و اطمینان از طی این مسیر توسط آنها سخت‌تر.

قوی کردن سرمایه اجتماعی و شبکه‌سازی کارآفرینانه از برنامه‌هایی هست که در سال اخیر دنبال کردم. فکر می‌کنم بزرگترین سرمایه برای راه‌اندازی یک

دو نفر از دوستانم که کسب و کار اینترنتی داشتند، بر روی من تأثیر بسزایی داشتند. آنها توانسته بودند با پیاده‌سازی ایده‌شون و پیگیری آن هم مشکل مردم را رفع کنند هم برای خودشون درآمد کسب کنند. با دیدن کارشون امید پیدا کردم و راهم را پر شتاب ادامه دادم.

نداشتن تیم منسجم کاری و عدم توانایی شخصی در خصوص برنامه‌نویسی مهم‌ترین چالش‌های من بوده که در حال ترمیم آن از طریق استخدام برنامه‌نویس تمام وقت و ترمیم تیم کاری به همراه هم‌تیمی خود هستیم. من توانایی‌های فنی نسبتاً کمی در این زمینه داشتم تا بتونم این مشکل را حل کنم و این بزرگترین چالش بود.

ویژگی پیش‌برنده: مثل تمبر به پاکت پستی می‌چسبم تا به مقصد برسه! کار را هیچ وقت رها نمی‌کنم تا به مقصد برسیم. اصولاً هر موقع آدم کاری را رها کنه از دست میره. همیشه آدم باید پیگیر و مصمم، کارش را ادامه بده تا به مقصد برسه.

ویژگی بازدارنده: نداشتن تیم منسجم و مشغله کاری که در خصوص یافتن افراد هم‌سنخ برای یک تیم کاری، برایم فرصت نگذاشته بود. واقعاً تیم برای انجام هر کاری مهم‌ترین چیز هست. بدون تیم همیشه کسب و کار خصوصاً از نوع اینترنتی را راه‌اندازی کرد. خیلی ابعاد وسیعی داره و گاهی همزمان باید کارهای متفاوت و متنوعی انجام داد.

بعد از مشکلات فنی، در مورد بازاریابی و مدل درآمدی همسفریاب به مشکل خوردیم که با خلاقیت و پیگیری داریم مسله را حل می‌کنیم. اول فکر می‌کردیم بازاریابی یک سایت مثل بقیه چیزهاست ولی خیلی متفاوت است. اولاً روش‌های سنتی اصلاً جواب نمیده و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی یک بخش مهم از کار هست. خیلی مهم هست چه محتوایی را کجا منتشر کنیم و کاربرها چطور با سایت ما آشنا بشوند و از سرویس‌ها استفاده کنند. البته اینکه کسی که یکبار مشتری ما شد مشتری ما بماند هم خیلی مهم هست. اینکه فقط افراد به



تهیه‌کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده
با نظارت: دکتر محمد رضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)