

## شرکت نواندیش حامیان ایرانیان کاوین

Website: [www.HamiOn.ir](http://www.HamiOn.ir)

شرح حال فاطمه کاوه و علی زین ساز، دانش آموخته ی کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: [info@hamion.ir](mailto:info@hamion.ir)



به صورت کاملا مجزا از موجودی مغازه پدرم. با اینکه سرمایه ای نداشتم ولی با اعتباری که از اسم پدرم تو بازار داشتم می توانستم مبلغ زیادی کفش بخرم و حتی بعد از فروش اونها بدهیمو به تولیدکننده پرداخت کنم.

چون رشته کارشناسی مدیریت بیمه خونده بودم دوست داشتم در این زمینه هم کار کنم و ابتدا از بازاریابی بیمه شروع کردم تا در نهایت به عنوان کارشناس در شرکت بیمه استخدام شدم.

من و سرکار خانم کاوه در دوره کارشناسی ارشد در دانشکده کارآفرینی، گرایش آموزش و ترویج کارآفرینی بودیم. بسیاری از کلاسهایمان مشترک بود که این امر باعث آشنایی ما از تفکر یکدیگر نسبت به کسب و کار شده بود. از طریق کتب درسی و کارآفرینانی که از طرف دانشکده دعوت می شدند، با شیوه های تشخیص فرصت و تبدیل ایده ها به کسب و کارهای جذاب و پولساز آشنا شدیم و همواره در این فکر بودیم که با پیدا کردن یک ایده ناب و عملی کردن آن به عنوان یک کارآفرین شناخته بشیم و اینو افتخار میدونستیم.

اولین ایده کسب و کارم در دوره کارشناسی ارشد، راه



H A M I O N

شرکت نواندیش حامیان ایرانیان کاوین

باسئولت محدود شماره ثبت: ۴۹۵۰۶۸

اندازی فروشگاه اینترنتی کفش با توجه به شغل پدرم بود. ولیکن به خاطر عدم تجربه کاری و تحقیقات میدانی ناکافی با شکست مواجه شد.

اولین انگیزه من و خانم کاوه همواره کسب استقلال بعد از درآمد بالا بوده. اولین اقدامی که پس از اثبات عملی بودن ایده انجام دادم ثبت دامین [HamiOn.ir](http://HamiOn.ir) با الهام از "حامی آنلاین" بود تا آن را برای خود حفظ کنیم. سپس کسب مشاوره از یک کارشناس با تجربه که ما را راهنمایی و به یک سرمایه گذار معرفی کرد.

فاطمه کاوه هستیم، چهار برادر دارم که بعلاوه اختلاف سنی زیادمان دوران کودکی من مصادف شد با دوران راه اندازی کسب و کارها و آزمون خطاهایشان در زمینه های مختلف، که این تقارن به نظرم در شکل گیری شخصیت من مهم ترین تأثیر را گذاشته است. شرایط خانوادگی من به نحوی بود که همیشه بحث داغ منزل ما کسب و کارهای مختلف بود. هر کدام از چهار برادرم وقتی فعالیت اقتصادی را شروع می کرد و هر روز راجع به موانع و یا نکات مثبت آن شغل صحبت می کرد خودبخود من نیز به یک تحلیلگر اقتصادی کوچک تبدیل می شدم. حتی گاهی از من نظر می خواستند و معتقد بودن که دید چند جانبه ای راجع به کسب و کارها دارم. دو تا از برادرانم در زمینه IT فعال بودند که این نیز در علاقه مند شدنم به دنیای اینترنت بی تأثیر نبود.

من در دوران نوجوانی علاقه بسیار زیادی به کتاب خواندن داشتم، طوری در سطرهای یک کتاب غوطه ور می شدم و با شخصیت های داستان ها همزاد پنداری می کردم و رها شدن از یک قصه برایم شاید هفته ها طول می کشید. از همان ابتدای توسعه ی استفاده از اینترنت در ایران، بنده به زمینه های پکر و دست نخورده آن پی بردم و این باعث شد تا اغلب فعالیت هایم در این راستا باشد. من در زمینه ی بانکداری که گرایش لیسانسم بود، برندینگ و فروشگاه اینترنتی فعالیت های مختلفی انجام داده ام.

**اهمیت فضای بی نظیر دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران و تأثیراتی که در روحیات افراد میگذارد را نمی توان نادیده گرفت. حضور اساتید با تجربه و دانشجویان فوق العاده ی دانشکده کارآفرینی، همکلاسی و همکار عزیز آقای علی زین ساز همه و همه در شکل گیری شخصیت من قطعاً مهمترین عامل بودند.**

من شکست را در برآورده کردن اهداف ملکه ی مورچه ها می دانم. برای من مورچه ی کارگر بودن یعنی شکست و پیروزی، یعنی داشتن کسب و کار شخصی. با این طرز فکر دو سال مشاور یک شرکت برندینگ بودم. گاهی راه اندازی یک کسب و کار، احتیاج به

کسب تجربه بیشتر در فضای کاری دارد. مهمترین انگیزه ی من کسب درآمد، استقلال و پیدا کردن جایگاه اجتماعی بوده است. راه اندازی یک کسب و کار مستقل لذت بخش ترین کار دنیاست، پر واضحه که سختی های خاص خودش را دارد ولی مطمئن باشید که خیلی لذت بخش خواهد بود. اولین اقدام ما در جهت ایجاد کسب و کارمان، توجه به ایده های عملی و استفاده از مشورت نخبگان بود. مهمترین مشکل ما مثل خیلی از کسب و کارها بحث سرمایه بود که خوشبختانه اسپانسر گرفتیم. همکار امروز، همکلاسی دیروز آقای علی زین ساز نقش مهمی را در راه اندازی شغل های مختلف من داشته آن هم بعلاوه همسو بودن خط فکری ما...

علی زین ساز هستیم، پدرم یک باب مغازه در بازار داره که کلی از خاطرات بچگیم اونجا شکل گرفته. پدر دوران کودکی من رو تشویق می کرد تا بعد از مدرسه به مغازه اش در بازار برم و یا پیش دوستانش شاگردی کنم. البته از همون موقع میدونستم که به خاطر پولش نیست و میخواد من رو از نزدیک با کسب و کار آشنا کنه. مغازه ای در قلب بازار کفاشها که من اکثر اوقات بعد مدرسه اونجا بودم. تابستون هم یا اونجا بودم یا پدرم می سپرد که در مغازه یکی از دوستانش شاگردی کنم. در حقیقت منطقه ای که من در آنجا به دنیا آمدم و تا دوره نوجوانی در آنجا زندگی کردم، قلب تجاری تهران و حتی ایران بوده و هست و همین امر سبب شده بود تا من با شغل های مختلف و روش های مختلف کسب درآمد آشنا شوم.

در دوره تحصیلم و هنگامی که بعد از مدرسه پیش پدر میرفتم، همواره در فکر این بودم که تغییر مثبت و نوینی در شیوه سنتی کسب و کار پدر ایجاد کنم. همزمان با تحصیل در دوره کارشناسی، شروع کردم به خرید کفش از دوزنده ها و فروش اونها در مغازه. البته



HAMI-ON

را به صورت کامل و شفاف توضیح ندهیم. یک روز خانم کاوه با من تماس گرفت و گفت که یکی از آشنایان وی کسی را معرفی کرده که بر روی پروژه‌های تجارت الکترونیک سرمایه‌گذاری می‌کند. خوشحال بودیم که وی فرد قابل اعتمادی است. خانم کاوه تلفنی خلاصه‌ای از ایده برای آقای امامی به عنوان سرمایه‌گذار توضیح داد و ایشان به شدت استقبال کردند که خوشحالی ما چند برابر شد. هم به خاطر یافتن سرمایه‌گذار و هم به خاطر تایید ایده از طرف ایشان که تجربه بسیار زیادی در تجارت الکترونیک داشتند. اولین بار در ماه‌های پایانی سال ۱۳۹۴ با ایشان جلسه گذاشتیم. بعد ۳ جلسه و امضای توافق نامه اولیه با ایشان، موفق به ثبت شرکت "نوادیش حامیان ایرانیان کاون" در تاریخ ۲۳/۰۴/۱۳۹۵ شدیم. فرآیند طراحی و برنامه‌نویسی سایت تا زمستان سال ۱۳۹۵ به طول انجامید و نهایتاً در بهمن ۱۳۹۵ سایت به‌طور آزمایشی در دسترس عمومی قرار گرفت. از اوایل سال ۱۳۹۶ تبلیغات در اینستاگرام و تلگرام را آغاز کردیم که اولین کلیپ تولید شده از سایت با استقبال خوبی مواجه شد و طی چند روز بیش از ۴۰۰۰ بار در تلگرام دیده شد.

شرکت نوادیش حامیان ایرانیان کاون (با مسئولیت محدود) و صاحب امتیاز سایت حامیان، دارای تیم متخصص و مجرب مدیریتی است. خدمت ارائه شده در این سایت: سایت حامیان (به عنوان اولین و حرفه‌ای ترین سایت کراودفاندینگ ایران) با نمایش پروژه های کسب کارهای نوپا، پروژه های فرهنگی و هنری و پروژه های خیرخواهانه که توسط صاحبان آن ها ارسال شده است، پلتفرم یا زمینه مناسبی را جهت اخذ کمک های مردمی برای حمایت از این پروژه ها فراهم می آورد.

شایان ذکر است تیم کارشناسی سایت حامیان پیش از قرار گرفتن پروژه در سایت، آن ها را از لحاظ صحت و سقم و امکان پذیری بررسی نموده و برای آن امتیاز و اولویت در نظر می گیرد و درآمد سایت از دریافت تنها مبلغ ۵.۵٪ از کمک‌های مردمی اهدا شده به پروژه خواهد بود تا هزینه های سایت را پوشش دهند. همچنین صاحبان پروژه

بیشترین تأثیر در زمینه دیدگاهم به کسب و کار از طرف سرکار خانم نازنین کاوه بود که قدرت پرورش ایده حیرت آوری دارند. همچنین تشویق های ایشان و راهنمایی های وی و همچنین همکاری بسیار موفقمان در تاسیس شرکت و راه اندازی سایت حامیان، منجر به اثبات ما به یکدیگر شد. در واقع دیدگاه ما نسبت به کارآفرینی همپوشانی زیادی با هم داشت و در بسیاری از زمینه های راه اندازی کسب و کار به عنوان مکمل یکدیگر عمل می کردیم.

جمله مشترک بنده و سرکار خانم کاوه این بوده و هست که "کار نشد ندره". هر بار که با مانعی برخورد می کردیم با همفکری یکدیگر بر آن غلبه می کردیم و راه را ادامه می دادیم. اکثر اوقات از روش طوفان مغزی استفاده می کردیم. انقدر راه حل های مختلف و گاه بی ربط برای پیشبرد کارها مثل نوع تبلیغات، مدل طراحی سایت، مشکلات روتین شرکت و غیره ارائه می دیم تا به راه حل های فوق العاده ای می رسیدیم.

یک روز در گشت و گذار سایت‌های خارجی معرفی کننده کسب و کارهای الکترونیک برتر، سایتی را مشاهده کردم با رتبه سوم در رده بندی کسب و کارهای الکترونیک برتر آمریکا در سال ۲۰۱۵ که بزرگترین سایت کراودفاندینگ یا جمع‌آوری سرمایه‌های خرد مردمی در دنیا بود. جرقه‌ای در ذهنم خورد که آیا در ایران نیز ایده اجرا شده است و اگر نه آیا می‌توانیم اولین سایت جامع کراودفاندینگ در ایران رو ثبت کنیم. بعد از حدود یک هفته جستجو، مشابه این ایده در ایران ندیدم جز یک سری کارهای خیرخواهانه که به این روش جذب سرمایه می‌کردند. اما ایده ما ایجاد پلتفرم جامع برای جذب سرمایه جهت حمایت از ایده‌های خلاقانه، کسب و کارهای نوپا، کارهای فرهنگی و در نهایت خیرخواهانه بود. اوایل همش به این نتیجه میرسیدم که نحوه عمل این ایده به گونه ای هست که در ایران به علت فرهنگ متفاوت و جدید بودن این مفهوم قابل اجرا نیست. ایده رو با سرکار خانم کاوه در میان گذاشتم. بعد از دو روز ایشان تماس گرفتند و گفتند این ایده قابل اجراست و باید شروع کنیم! وقتی با خانم کاوه ایده را پرورش دادیم و به عملی بودن آن ایمان آوردیم برای خود یک نقشه راه کشیدیم و تک تک مراحل تا راه‌اندازی کسب و کار را ترسیم کردیم. برای مثال به چه افراد و چه میزان سرمایه نیاز داریم. آیا در دانشکده کارآفرینی ویا آشنایان خود افرادی داریم که بتوانند در زمینه راه اندازی کسب و کار به ما کمک کنند؟ چقدر سرمایه نیاز داریم و چقدر از آن را خودمان می‌توانیم تهیه کنیم؟

یکی از مهم‌ترین نگرانی‌های ما این بود که ایده ما به سرعت نرود. طوری که حتی قرار گذاشته بودیم تا راه اندازی کامل سایت، برای نزدیک‌ترین افراد خود نیز ایده

میتوانند پاداش‌هایی را به ازای مبالغ مختلف حمایتی توسط افراد برای آن ها در نظر بگیرند. کراود فاندینگ در واقع به‌منظور حمایت از هنرمندان، کارآفرینان، صاحبان ایده و استارت‌آپ‌ها به وجود آمده است. میتوان کراود فاندینگ را یکی از راه‌های نجات صنعت، تکنولوژی و هنر یک جامعه دانست. در یک پروژه کراود فاندینگ، فرد کارآفرین یا هنرمند، کمپین خود را ایجاد کرده و مردم از طریق حمایت‌های خود (حتی بسیار اندک) موجبات عملیاتی سازی ایده‌های وی را فراهم آورند. به همین دلیل فرد کارآفرین یا هنرمند می‌تواند با خیالی آسوده‌تر و با تمرکز بیشتری بر روی پروژه خود کار کند.

نکته مهمی که نباید از آن بگذریم این است که در یک پروژه کراودفاندینگ، فرد حمایت کننده نیز می‌تواند از مزایای ویژه‌ای برخوردار شود. اولین و مهمترین ارزشی که کراودفاندینگ ایجاد می‌کند این است که با هزینه ای کم می‌توان کمک بزرگی به چرخه اقتصادی، هنر و صنعت کشور کرد. از طرفی در برخی از پروژه ها، فرد صاحب



کمپین امکانات ویژه‌ای را برای حامیان خود در نظر می‌گیرد. به عنوان مثال به آنها تعهد می‌دهد که بعد از تولید یک محصول خاص، آن را با قیمتی پایین‌تر و یا با شرایطی ویژه در اختیار حامیان خود قرار دهد.

یکی از مهمترین اهداف ما، دانش بنیان شدن شرکت است که مقدمات اولیه آن صورت پذیرفته و با توکل به خدا امید فراوان داریم که مورد تایید قرار گیرد. در صورت دانش بنیان شدن شرکت، گام مهمی در مسیر رشد برداشته ایم. در پایان این نکته رو بگم که هر فرد به شرط تلاش به اون چیزی که دنبالش هست میرسه و خدار راه رو جلوی پاش قرار میده جوری که وقتی فکرش رو هم نمیکنه، یک پنجره جدید به روش باز میشه.

در حامیان، اولین سایت جامع کراودفاندینگ در ایران، با هم برنده‌ایم. #باهم\_برنده\_ایم

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

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

