

## وب سایت "سه نبش" و تولید محصولات رسانه‌ی "NR MEDIA"

Website: @nrnmedia

شرح حال محمدحسن رضایی نیا، دانش آموخته‌ی کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: mh.rezaei93@ut.ac.ir

کارهای اینترنتی شدم. با محمدرضا دوست دوران دبیرستانم که مهندسی کامپیوتر خوانده بود و شرکتی به نام "پارسایا" داشت، مشغول به همکاری شدم. این شرکت در حوزه طراحی سایت و امور مربوط به بهینه‌سازی کسب و کارهای اینترنتی فعالیت داشت. ایده ما این بود که وارد بازار سنتی خرید و فروش املاک شویم و سایتی را برای این کار طراحی کنیم.

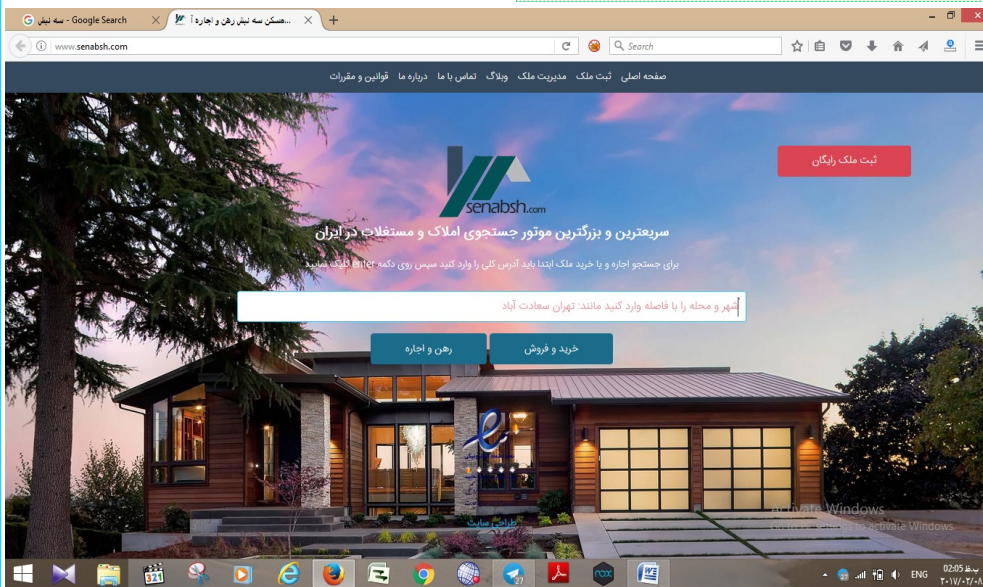
در همین حین تصمیم به ورود به مقطع کارشناسی ارشد در رشته مورد علاقه و مرتبط با چشم‌انداز پیش روی کاری خود یعنی کار آفرینی گرفتیم. جو دانشکده کار آفرینی برایم جالب بود و با دوستان و استادان خوبی آشنا شدم. درس رفتار سازمانی آقای دکتر زالی و تشویق‌های ایشان برای ایجاد یک کسب و کار، درس تشخیص فرصت آقای دکتر دلالی و بازاریابی آقای دکتر کاظمی خیلی در روحیه و عملکرد من تأثیر گذاشت.

در دانشکده کار آفرینی نگاه من به دنیای کسب و کار به شدت تغییر کرد و آنچه که بیشتر برای من نمود داشت به کارگیری ابزار علمی در انجام فعالیت‌های کسب و کاری و بویژه تحقیقات قبل از ایجاد کسب و کار و تدوین طرح کسب و کار به عنوان یک امر مهم بود. با یافته‌های علمی جدید و با کمک دوستانم که متخصص برنامه‌نویسی بود، ایده‌های بسیاری در ذهن ما می‌گذشت که یکی از آنها ایده کسب و کار اینترنتی در حوزه املاک بود. با طرح موضوع در کلاس‌های درسی و تشویق دوستان و استادان، من و شریکم تصمیم به راه اندازی مجدد کسب و کاری در حوزه اجاره و فروش املاک و مستغلات به نام "سه نبش" گرفتیم. طرح اولیه آن توسط شریکم اجرایی شده بود و بعدها به کمک هم و همچنین اساتید دانشکده کار آفرینی توانستیم طرح را پخته‌تر نماییم. ما به این علت در این حوزه وارد شدیم که این بازار به شدت سنتی، پرسود و همچنین بستری آماده برای بهره‌برداری بود.



وارد کنندگان لوازم جانبی موبایل را جلب کنیم. بعد از مدتی، پارکینگ خانه را تبدیل به انباری برای لوازم کردم و توانستم با شریکم از نظر مالی پیشرفت چشم‌گیری کنم. بعد از ۲ سال از ورود به دانشگاه، یعنی سال ۱۳۹۱ توانستم مغازه‌ای برای فروش لوازم موبایل اجاره نمایم و لوازم جانبی موبایل را در آن به صورت مستقیم به فروش برسانم. در همه‌ی این سال‌ها به دنیای فناوری اطلاعات به چشم محیطی پر بازده می‌نگریستم. می‌دانستم یکی از ابزارهای مهم بیزنس‌های جدید همین فناوری اطلاعات است. دنیای کسب و کارهای اینترنتی به شدت برایم جذاب و گیرا بود و می‌دانستم این بستر می‌تواند حاوی فرصت‌های بسیاری برای پیشرفت و پیشبرد اهداف کاری افراد حقیقی و حقوقی باشد. با این دیدگاه وارد دنیای کسب و

من محمدحسن رضایی نیا، در آخرین لحظات سال ۱۳۶۸ و آستانه نوروز سال ۱۳۶۹ در شهرک غرب تهران به دنیا آمدم. پدرم کارمند جهاد کشاورزی بود و علاقه‌مند به تحصیل فرزندانش. دوران ابتدایی را در مدرسه‌ی معلم، شروع به تحصیل نمودم. از کودکی روحیه استقلال طلبی و رهبری در من وجود داشت و در بسیاری از گروه‌های مدرسه رهبری جمع به‌طور غیرمستقیم بر عهده من بود. متأسفانه یا خوشبختانه بیشتر اموری که در مدرسه منجر به شلوغ کاری و بازی‌گوشی می‌شد به من برمی‌گشت. در بین پنج خواهر و برادرم از همه شتر و پر جنب و جوش‌تر بودم. در دوران راهنمایی به علت همین شلوغ کاری‌های بچگانه از ثبت نام منع شدم و بعد از دادن تعهد و پیگیری‌های پدرم اجازه ورود به مدرسه گرفته شد. ولی این شرایط دیری نپایید. در شروع دبیرستان نیز همین داستان دوباره تکرار شد و از ثبت نام من جلوگیری به‌عمل آمد. این دوران به شدت برای من در خانه سخت می‌گذشت. این اتفاق سبب تحریک من برای جدیت در امر تحصیل شد و تصمیم گرفتم برای ادامه تحصیل به مدرسه‌ی دیگری بروم. با گذراندن آزمون ورودی و کسب بهترین نمره در مدرسه برهان قبول شدم. در آن مدرسه به شدت متوجه شدم که توانایی رهبری و مدیریت را دارم و این امر بعدها در وجود من و در حین کار پدیدار گشت. کلاس اول دبیرستان با دوست خوبم آقای صالحی آشنا شدم. ما از آن موقع به فکر کسب درآمد و ایجاد کار شخصی برای خودمان بودیم. در این دوران دست به رویاپردازی در خصوص کسب و کار می‌زدیم و بسیار به استقلال مالی خود فکر می‌کردیم. بعد از دوره پیش‌دانشگاهی همیشه به دنبال استقلال مالی و شروع کسب و کار بودم. بعد از گرفتن دیپلم در شرکت کشت و صنعت شریف‌آباد در بخش حسابداری به مدت سه ماه مشغول به کار شدم. در آنجا فهمیدم اصلاً روحیه کارمندی در من وجود ندارد. دوست داشتم به جای کارمندی یک کسب و کار برای خودم ایجاد کنم. از آن شرکت بیرون آمدم و تصمیم گرفتم در کنکور شرکت کنم. بعد از چندماه درس خواندن، سال ۱۳۸۹ وارد دانشگاه علم و فرهنگ در رشته مدیریت صنعتی شدم. در دوره لیسانس ابتدا بازاریابی لوازم جانبی موبایل را با یکی دیگر از دوستان دبیرستان، از پاساژ علاالدین آغاز کردم. ما سرمایه مناسبی نداشتیم اما بواسطه اعتمادی که یکی از عاملین پخش لوازم در پاساژ به ما کرده بود، اجناس را برای فروش به بازار می‌بردیم. این کار ادامه پیدا کرد تا این که توانستیم اعتماد یکی از





صورت تأیید عرضه‌کننده، ایجاد پتل اختصاصی برای کاربران وبسایت جهت ثبت نیازمندی‌ها، ثبت نظرات بر روی املاک بازدید شده، گزارش مشکلات، ارسال نظرات و دریافت پیام از سایر کاربران، کنترل حساب کاربری، تمدید اشتراک و... جستجوی مناطق از روی نقشه و آدرس یابی دقیق موتور جستجوگر برای آدرس‌های جستجو شده توسط کاربران حتی برای خیابان و کوچه مورد نظر و نیز سرعت بالای سایت به دلیل برنامه‌نویسی دقیق آن با زبان php از مزایای این سایت محسوب میشود.

معمولاً برای جستجوی ملک، باید تمام گزینه‌های متنوع مانند متر، امکانات (آسانسور، پارکینگ، انباری)، قیمت، محله و... را فراهم کرد تا مشتریان بیشتری به سایت جذب شوند. خوشبختانه تمام این موارد در سایت سه نبش تعبیه شده است. منوی آسان و تسهیل جستجو برای افرادی که از هر قشر و هر شهری به سایت شما مراجعه می‌کنند، موجب جذب کاربر می‌شود که در سایت سه نبش روی این قضیه خیلی مانور داده شده است.

رایگان بودن سایت سه نبش باعث جذب بیشتر مشتریان برای استفاده و جستجوی ملک می‌شود. تجربه مهم در این زمینه این است که اول باید سرویس به طور کامل رایگان باشد و بعد از جذب مشتری و تأمین رضایت او فرآیندهای مالی را تعبیه کنیم. همچنین به علت طراحی ریسپانسیو یا واکنش گرا برای سایت سه نبش می‌توان به راحتی این سایت را بر روی تبلت و موبایل مشاهده نمود. در طراحی سایت واکنش گرا، ساختار لایه‌های سایت به صورت شناور

در این امر مهم تلاش‌های بسیاری انجام دادیم و مدت زمان زیادی مشغول به فعالیت بودیم. برای انجام تحقیقات بازار، از چندین بنگاه املاک، کارشناسان مختلف، مشتریان، فروشندگان و نیز چند سایت مشابه اطلاعات را جمع‌آوری و تحلیل کردیم. جالب است بدانید موضوع پایان نامه من هم در دانشکده کارآفرینی همین موضوع انتخاب شد. البته به خاطر نبودن کار و نیز اختلاف نظر استاد راهنما و داور با پستی و بلندی‌های بسیاری مواجه شدم ولی در نهایت توانستیم با کمک استادان مجرب این کار را به سرانجام برسانیم. در حوزه عمل نیز با چالش‌هایی روبرو بودیم. یکی از چالش‌های اساسی پیش روی ما بحث تأمین مالی بود که برای خیلی از کسب و کارهای دیگر در این حوزه نیز وجود دارد. چالش دیگر مربوط به کمبود نیروی مناسب



و متخصص برای انجام اموری بود که در کسب و کارهای اینترنتی نیاز است. اهداف و چشم‌انداز ما در این کسب و کار این بود که در زمینه خرید و فروش و اجاره املاک جز اولین مراجع و منابع باشیم.

البته برای رسیدن به این چشم‌انداز، به لحاظ فنی خیلی کار کردیم. موتور جستجوی سایت املاک سه نبش برای اولین بار در ایران، املاک را بر اساس شعاع یک منطقه جستجو می‌کرد. تا قبل از آن سایت‌های املاک تا جایی که ما تحقیق کرده بودیم چنین ویژگی نداشتند و سایت املاک سه نبش از پیش گامان این قضیه بود. در این سیستم ابتدا منطقه مورد نظر در سریع‌ترین حالت به کاربر پیشنهاد می‌شود. سپس با انتخاب محله مورد نظر، فرایند جستجو به صفحه جدید منتقل شده و تمامی املاک به نسبت شعاع مد نظر کاربر به او نمایش داده می‌شود.

در این موتور جستجو احتمال خطا پایین است و تمامی املاک بر اساس فرمولی خاص، طبق طول و عرض جغرافیایی به کاربران نمایش داده می‌شود. بعد از آن کاربران می‌توانند با استفاده از فیلترهای تعبیه شده در گوشه سمت راست صفحه، املاک جستجو شده را به آنچه مد نظر دارند نزدیک‌تر کنند. از ویژگی‌های دیگر این سایت میتوان به موارد زیر اشاره کرد:

عدم نیاز به ثبت‌نام هنگام ثبت ملک توسط افراد، نمایش ملک روی نقشه به انضمام مشخصات کامل و عکس‌های ملک، امکان ثبت و نمایش نظرات بازدیدکنندگان ملک در

طراحی می‌شود که باعث تنظیم عرض صفحه، سایز متن و... در ابعاد مختلف می‌شود که این کار به صورت کاملاً خودکار انجام می‌شود.

به عبارت دیگر طراحی وبسایت به گونه‌ای انجام شده که صفحات مختلف و ابزارهای متفاوت سایت به درستی نمایش داده می‌شود. به عنوان مثال زمانی که شما از طریق گوشی یا تبلت سایت را تماشا می‌کنید ساختار ظاهری سایت به گونه‌ای تغییر پیدا می‌کند که قابلیت پیمایش سایت در این ابزارها به راحتی فراهم گردد. یا در مانیتورهای با رزولوشن بالا سایت به گونه‌ای مناسب نمایش داده می‌شود. لذا اگر کاربران با هر ابزاری سایت را تماشا کنند از محتوا و ظاهر سایت کمال استفاده را خواهند برد. باتوجه به این امکان بی‌نظیر کاربر تعامل بهتری با سایت برقرار کرده و این تکنیک، تأثیر مثبت روی کاربر خواهد داشت.

امیدوارم روزی با حل مشکلاتی که قبلاً عرض کردم و همچنین حل بحران رکود مسکن که بسیاری از کسب و کارهای مرتبط را دچار مشکل کرده، کسب و کار نوپای ما هم بتواند به مراحل رشد و تثبیت و توسعه برسد. در حال حاضر سهم خود را به شریکم واگذار کردم و مشغول کارهای دیگری هستم.

همانطور که گفتیم من همیشه به دنبال فرصت‌هایی هستم که مطابق با اهداف و آرزوهای ذهنم باشد. در این اوضاعی که بازار مسکن حال و روز خوشی ندارد و رقابای قدری مثل دیوار با سرمایه‌گذاری میلیاردی حرف اول را در این حوزه می‌زنند، ایده دیگری در حوزه غذا دنبال می‌کنم و سعی بر آن دارم با استفاده از نوآوری و بهره‌گیری از فناوری‌های جدید، ارزش جدیدی در حوزه صنعت غذا ایجاد نمایم و به آرزوی کودکی خود جامه‌ی عمل بپوشانم. همچنین ایده‌ی دیگری را با دوستم آقای نیکنام، در همین دانشکده دنبال می‌کنم که حوزه‌ی آن انیمیشن و رسانه‌های تصویری می‌باشد.

من از کودکی به دنبال ایجاد یک کسب و کار شخصی و موفق بودم و باور دارم که می‌توانم!

NR MEDIA

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

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

