

اولین فروشگاه تخصصی مد و پوشاک "TaxiModa"

Website: www.taximoda.com

شرح حال توحید تسوجیان و احمد اشتری، دانش آموختگان کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: Ah.ashtari63@gmail.com, t.tasoujian@gmail.com



برایش زحمت کشیده بود را بدست بگیرم اما من به همه آنها پشت پا زدم و تونستم نظرش رو تغییر بدم. در متقاعد کردنش توضیح میدادم که آرزوی هر پدری افتخار به فرزندش هست در جایگاهی که به آن میرسه. میگفتم اگر من معماری بخونم از آنجایی که علاقه‌ای به آن ندارم صرفاً یک معمار معمولی خواهم شد که تو شرکت خیلی از اینا داری و حقوق براشون پرداخت میکنی ولی اگر اجازه بدی رشته‌ای که به آن علاقه دارم را بخونم برایتان افتخارهای زیادی میارم. این شد که در طول آن سالها در جشنواره‌ها و بینال‌های متعددی شرکت کردم و تقدیرهای زیادی هم نسبیم شد از بینال زبور طلایی مسکو تا جشنواره قلم و... ولی نهایتاً فکر میکنم پدرم من رو بهتر از خودم میشناخت و میگفت گرافیک آن چیزی نیست که بخوای تا آخر عمر به آن بپرداز و خوب میدانست که من هیچوقت به داشته‌هایم قانع نخواهم شد.

از اینها که بگذریم بعد از اتمام دانشگاه و کارهای آزادی که بعد از آن دوره حدود ۳ سال انجام دادم تجربه‌های گرانبهایی بدست آوردم و میتونم بگم خشته‌های اول زندگی کاریم گذاشته میشد، تا اینکه سال ۱۳۹۰ خیلی اتفاقی (!) با کار آفرینی و دوره‌ی MBA آشنا شدم. البته شاید هم هیچ چیز در دنیا اتفاقی نباشد. بعد از مطالعه سرفصلهای دروس این رشته برابم خیلی جذاب شده بود تا اینکه تصمیم گرفتم آن را تجربه کنم و حدود دو سال و اندی گذشت، پر از لحظه‌های جذاب و شیرین.

قبل از اتمام آن دوره شروع کردم دنبال فرصتهای کاری که بتونم ایده‌هایم را در آن عملی کنم. در این فرصت با دوستان خیلی خوبی هم آشنا شدم که یکیشون احمد اشتری بود. آدم بسیار نازنین، باحال و دوست داشتنی. سال ۱۳۹۱ دوتایی در آزمون کارشناسی ارشد کار آفرینی گرایش MBA قبول شدیم. در این فضا هم با تئوریهای کار آفرینی و فروش و بازاریابی در حوزه بین‌الملل بیشتر آشنا شدیم. خرداد ۱۳۹۳ استارت اولین ایده استارت آپی من با احمد و یکی از دوستان دیگرم کلید خورد. شروع بسیار خوبی داشتیم با جلسات پی در پی تا نیمه شب، تحقیق بازار مفصل و... تا اینکه تصمیم گرفتیم وارد فاز اجرایی و راه‌اندازی اولین استارت‌آپمان بشویم. بعد از بدست آوردن موفقیت‌های ارزشمند، حدود ۶ ماه بعد از شروع کار "تاکسی مدا" به این نتیجه رسیدیم که از کار آفرینی خوشم میاد. من اصلاً اینکاره ام و کارم درسته! به این نتیجه رسیدیم که عاشق این کارم و دوست دارم تا آخر عمرم انجامش بدم و خلاصه اینکه خوش شانس بودم که راه و علاقه‌ام رو پیدا کردم.

قبل از این هم علاقه‌هایی داشتم، میخواستم ورزشکار بشم، مخترع باشم، هنرمند بشم، به علوم ارتباطات علاقه‌مند بودم و... الان میتوانم بگم که همانجایی هستم که باید باشم به‌عنوان کار آفرین و هر کاری که تا حالا کردم به خاطر دنبال کردن چیزی بوده که بهش

توحید تسوجیان متولد سال ۱۳۶۰ با مدرک کارشناسی گرافیک از دانشکده هنر و معماری و کارشناسی ارشد کار آفرینی از دانشکده کار آفرینی دانشگاه تهران. وقتی دبستانی بودم بچه‌ها برای ۲۰ و ۱۹.۵ تلاش میکردند، من با ۱۶ کی‌حال میکردم. دوره راهنمایی و دبیرستان هم همینطور ولی با این تفاوت که ۱۴ برام نمره خوبی شده بود. از درس و مدرسه بیزارم، عاشق اختراع کردنم، عاشق نقاشی کشیدنم، عاشق این بودم که تجربه‌های جدید رو انجام بدم و همیشه خودم رو مثل صندباد و مارکوپولو میدیدم که میخواد دنیا رو کشف کنه و یک تنه سر مشکلات بره و حلشون بکنه. عاشق ورزش کردن بودم از شنا بگیر تا دوچرخه سواری و بعدها هم صخره نوردی.

اواخر دوره دبیرستان بود که یادم میاد یک دوره مراقبه با خودم داشتم تا به یکسری سوالهای ذهنی که منو درگیر کرده بود جواب بدم. شروع کرده بودم به پرسیدن سوالهایی که جوابش مسیر آینده زندگیم را روشن میکردند. اینکه جایگاه من در دنیا کجاست؟ برای چی زندگی میکنم؟ قراره در زندگی به چه سمتی برم که در آن احساس آرامش بکنم؟ و چند چرای دیگر. فکر میکنم نتیجه آن روزها بود که تصمیم گرفتم درس خواندن رو دوباره امتحان کنم. البته اون تصمیم چیز زیادی جز قبولی در دانشگاه برابم نداشت. چون روند گرفتن نمره‌های افتضاح را در آنجا هم ادامه دادم، رشته گرافیک دانشکده هنر و معماری تهران. با این تفکر که دنیا رو همیشه میتوان متفاوت دید نه آنجوری که تو و دیگران میبینند، هزاران بار، در اشکال مختلف آن را تجربه کردم و این تجربه‌ها، بازی آن روزهای من شده بود که اصطلاحاً به آن تجربه خلاقیت در خلاقیت میگفتم.

من شیفته علوم ارتباطات شده بودم. شناخت روابط انسانها در باورها و آیینهای مختلف و دانستن تجربه‌ها و آگاهی‌های تعریف شده و کلیشه‌ای در مقابل تجربه‌های ناب از آدمها در موقیتهای متفاوت و... در این بین چیزهایی را پیدا کردم که خیلی برابم مهم و دوست داشتنی شدند.

وقتی لیسانس گرفتم برای ادامه تحصیل دوست داشتم علوم ارتباطات بخونم و خودم رو در فلسفه، علوم شناختی، جامعه شناسی و فرهنگ غرق بکنم. اما طولی نکشید تا به این نتیجه رسیدم که این بخشی از علاقه شخصی و فکری من هست و شاید هیچ ارتباطی به آینده کاری و شغلی من نداشته باشم.

در دوران تحصیل، با یکی از دوستانم سعی کردیم سیستمی را طراحی و پیاده سازی کنیم تا فضایی باشد برای هنرمندان بخصوص تصویر سازان که با جمع آوری منابع مختلف از نمونه کارهای حرفه ای در سراسر دنیا، یک منبع تصویری بسازیم برای جامعه تصویرگران ایرانی و یک فضای تعاملی برای آنها با یکسری اهداف درآمدی. اما این طرح خیلی توفیقی برابم نداشت، بعد از اتمام دانشگاه هم کلاً بیخیالش شدم. چندسالی رو در فضای کاری بشکل طراح مستقل و آزاد بصورت رسمی و غیررسمی کار کردم تا به علاقه‌های شخصیم که ملقمه‌ای از گرافیک، عکاسی، سینما و... بود بپردازم و آنها را تجربه کنم.

یادم میاد در دوره کارشناسی موقع انتخاب رشته برای دانشگاه بر خلاف نظر پدرم که دوست داشت معماری بخونم تا فردا روزی در کنارش ادامه دهنده راه او باشم و بقول خودش شرکتی که ۴۰ سال

اهمیت میدادم. علاقه‌ام در هنر و ارتباطات و یا حتی گرافیک و عکاسی و همه اینها در نهایت من رو هدایت کرد به سمت بزرگترین علاقه‌ام. علاقه واقعی یعنی کار آفرینی که ترکیبی از همه آنهاست. فکر میکنم "مهم این هست که کاری رو نکنیم که دیگران از ما میخوانند بلکه راهی رو انتخاب کنیم که به آن علاقه مندیم و دوستش داریم".

"راه ما چمن نرم نیست، مسیر کوهی است پر از تخته سنگ، که به بالا می رود، به جلو، به سمت خورشید..."

احمد اشتری در ۱۵ اردیبهشت ۱۳۶۳ در تهران بدنیا آمد. در کودکی بازیگوش و خجالتی بودم و همیشه بازی نسبت به درس برای من اولویت بالاتری داشت. با سپری شدن سالهای اول تحصیلی به مرور به فردی درون‌گرا تبدیل شدم و چون فردی درون‌گرا بودم تلاش نمیکردم تا دنیای بیرونم را کشف کنم. در دوران دبیرستان تابستونها پیش پدرم میرفتم و کار میکردم. تا پایان دبیرستان زندگی روتین و یکنواختی داشتم و اتفاق یا رخداد خاصی هم در زندگی برام پیش نیومد. دیپلم رو گرفتم و برای پذیرفته شدن در دانشگاه یکسال زمان گذاشتم اما موقع انتخاب رشته با توجه به رتبه مناسبی که بدست آورده بودم تصمیم عجیبی گرفتم و بدون تحقیق قبلی و اطلاع خانواده رشته بیولوژی در دانشگاه دامغان رو انتخاب کردم در حالی که اصلاً نمیدونستم بیولوژی چیه و دامغان کجاست! اسم بیولوژی برام جذاب بود و جرقه اتفاقات و تحولات در زندگی من از آنجا کم کم زده شد. فضای باز زندگی دانشجویی و تجربه‌های جدیدی که به احتمال فراوان در فضای خانواده هیچگاه نمیتونستم تجربه کنم شروع به تأثیرگذاری برویم کرد و نگاه من رو به دنیای اطراف تغییر داد. بعد از اتمام دانشگاه و بازگشت دوباره به خانواده، خیلی زود تصمیم گرفتم که با دوره سربازی روبرو بشم چون آنقدری که یادم میاد برنامه مخصوص دیگه‌ای توی ذهنم نبود. آنقدری واقع بین بودم که قبول کنم باید این دوره رو دیر یا زود پشت سر بگذارم. تا اینجای داستان زندگیم، همون کاری رو کردم که احتمالاً میلیونها دختر و پسر همسند من انجام دادند و برای همین داستان جدیدی توی خاطرات اون سالهای من نمیشه پیدا کرد جز همان انتخاب رشته ناگهانی!



بسمه تعالی

چشم‌نواره کار آفرینی

کار آفرینیان محترم

جناب آقای توحید تسوجیان، جناب آقای احمد اشتری مهابنی

با تبریک فراوان جهت انتخاب طرح شما در جشنواره کار آفرینی بل به عنوان یکی از طرح‌های منتخب، از خلاقیت و عملکرد مطلوب شما در تولید ایده‌های جدید و نوآورانه قدر دانی می‌شود.

امیدواریم به لطف خاندان متعال شاهد پیشرفت و درخشش روزافزون شما در عرصه کار آفرینی کشور باشیم.

با آرزوی توفیق

علی زاهدی

رئیس جشنواره کار آفرینی بل

ایم‌سی‌ای

موسسه تخصصی توسعه مدیریت و منابع

انجمن علمی مدیران ایرانی



کار قابل توسعه بودیم. یک نفر از دوستان از جمع ما جدا شد. با این اتفاق ما در شرایط سخت تری قرار گرفتیم چون هم یک سرمایه مالی و هم یک نیروی انسانی متخصص رو از دست دادیم.

بعد از چند جلسه با مطالعه بازار بین‌المللی بویژه با الگوبررسی از بازار ترکیه و آلمان به این نتیجه رسیدیم که فضای فروش اینترنتی و E-Commerce در ایران یک فضای بکر، با قابلیت نوآوری و توسعه فوق‌العاده‌ای هست. در نهایت تصمیم گرفتیم یک فروشگاه اینترنتی مد و پوشاک راه‌اندازی کنیم. این فقط به ایده اولیه و خام بود. باز دوباره دنبال امکان‌سنجی و جمع‌آوری اطلاعات از بازار رفتیم. کم‌کم یک سری فرصتها و گپها رو در این حوزه شناسایی کردیم و متوجه شدیم ما میتونیم این ایده رو بهبود بدیم و خودمون رو به یک فروشگاه معمولی آنلاین محدود نکنیم. متوجه شدیم کارهای خیلی بزرگتر و خاص‌تر از یک فروشگاه اینترنتی معمولی در حوزه مد و پوشاک میتونیم انجام بدیم.

پس از امکان‌سنجی، برآورد هزینه‌ها و رسیدن به نقطه تصمیم‌گیری برای آغاز کار ناگهان نفر سوم هم به خاطر یک سری دلایل شخصی کناره‌گیری کرد! من موندم و توجیه. انگار قرار نبود کار شروع بشه. حس ناامیدی سراغ ما اومده بود. اما یک دفعه این حس ناامیدی رو به یک انرژی مثبت تبدیل کردیم. هرطور بود خودمون رو جمع و جور کردیم و با توحید تصمیم گرفتیم هرطور شده باید این کار و شروع کنیم و هیچ راه برگشتی هم نداریم!

ما با یه ریسک بزرگ و معقول شروع به فراهم کردن مقدمات کار کردیم. در اولین قدم ایده رو در غالب یک پروژه تعریف کردیم و مراحل مختلفش، تقدم و تأخر، زمان آغاز و پایان، هزینه‌ها، مسئولیتها... رو نهایی کردیم. از تهیه Business Model، اجاره فضا، استخدام طراح سایت تا خرید تجهیزات اداری و... رو با هم و کنار هم یکی پس از دیگری انجام دادیم و سعی کردیم طبق برنامه پروژه پیش ببریم. در نهایت وب سایت بعد از ۳ماه تلاش شبانه‌روزی نزدیک شب عید با نام TaxiModa راه‌اندازی شد. وبسایت رو با حدود ۱۳۰میلیون تومان به کمک یکی از دانشجویان طراحی کردیم. حدود ۷۰میلیون تومان هم برای دفتر و تجهیزات و نیروی انسانی هزینه کردیم. شکر خدا زحماتمون نتیجه داد و در کارمون موفق شدیم. استفاده از تکنیک تخفیف روزانه و ارائه محصول اصل با کمترین قیمت ممکن، توجه به اصل صداقت در رفتار، کیفیت محصول، جلب رضایت و رعایت حقوق مشتری و پاسخگو بودن به تمام سوالات و شبهات مشتریان باعث شد که مشتریان به ما اعتماد کنند. جلب اعتماد مشتری در فروش پوشاک بصورت آنلاین واقعاً هنر بزرگی است که ما طالبش بودیم و هستیم. سعی کردیم با جذب کارشناس سباز و مد لباس و کارشناس مواداولیه و پارچه به تمام سوالهای مشتری پاسخ بدیم. اصالت محصولات و برندها برای ما یک اصله. متأسفانه در بازار برخی از مارکها و برندهای غیرواقعی عرضه میشه. جالبه بدونید برخی از تولیدکنندگان داخلی صرفاً بخاطر فروش بهتر از برند ترک استفاده میکنند. ما با حضور در نمایشگاه بین‌المللی پوشاک که چندماه پیش برگزار شد مشکلات تولیدکنندگان داخلی را رصد کردیم. بیشترین مشکلاتشون در حوزه برندینگ و فروش بود و عدم خودباوری برای رقابت با برندهای خارجی و ترک. در نمایشگاهی که داخل ایران برگزار شده بود غربت تولیدکنندگان داخلی در کنار رقبای خارجی برای ما زجرآور بود. به همین خاطر اخیراً وارد حوزه برندینگ هم شدیم و با ۳۵۰ تولیدکننده داخلی در ارتباطیم. اگر تولیدکنندگان ما حمایت بشن و با صبر و حوصله به سمت معرفی برند خودشون در

بعد از سرپازی و آغاز جستجو برای یافتن کار، در شرکت واردکننده کتیهای تشخیص طبی مشغول به کارشدم. بعد از ۶ ماه به خاطر مسئولیت‌پذیری و صداقت در رفتار، من را بعنوان مدیر خط مونتاژ شرکت منصوب کردند. به مدت ۴سال در این سمت مشغول بودم، شرایط مناسبی داشتم. مدیریت هنر را بصورت مستقیم برعهده داشتم. کارم رو خیلی خوب انجام می‌دادم طوری که انگار شرکت خودمه. بعد از گذشت زمان و به مرور فهمیدم که همه این حس رضایت شغلی و موفقیت فقط یک احساس موقتی و گول زنده است!

البته این احساس که شغل با درآمد مناسب داشتم و مدیران بالادستی از مدیریت و تواناییهای من راضی بودند به خودی خود بد نبود. اما همه چیز از اونجا شروع میشه که خودت در درونت چیزی رو کشف میکنی که باعث میشه نسبت به هر آنچه که درحال حاضر داری عدم رضایت کافی پیدا کنی! اون موقعه است که همه چیز وارونه میشه. به این نتیجه و درک میرسی که تو به قله موفقیت زندگی‌ت تا الان نرسیدی و این رضایتی که تا الان داشتی فقط یه سازش با شرایط مالی، طبقاتی و کاریت بوده. برای همین به حدی از طغیان میرسی که همه‌ی زندگی، انگیزه‌ها، دانش و مهارتهایی را که در طول این مدت کسب‌کردی را یکجا به چالش میکشی و زیر سوال میری که آیا این چیزی که الان هستم نهایت توانایی منه؟ خلاصه با خودت درگیر میشی انگار که گوشه‌ریز گیر کردی و راه فراری نداری! بعد از کلی کلنجار رفتن با خودم به این نتیجه رسیدم که ظرف وجودیم گنجایش بیشتری نسبت به شرایط حاضر داره و خیلی بیشتر از اینها توانایی دارم. نمیدونم آیا این یک حس مشترک بین همه ماست یا اینکه احساسیه که فقط سراغ بعضی از آدمها میاد؟ بعد از چالشها و سوالهای فراوان، تصمیم گرفتم شرایطم رو تغییر بدم.

برای توسعه و رشد علمی و همچنین مدیریت بهتر گنجایش فردی خودم در دوره‌ی یکساله MBA دانشکده کارآفرینی ثبت نام کردم. دوره‌ای که آغاز و منشاء اتفاقات اساسی زندگی من بود. شرایط خیلی خوب بود. اساتید مجرب دانشکده و بازار، بهمراه دوستان جدید و متخصص در حوزه‌های مختلف شغلی، از حداقل امتیازاتش بود. در همین کلاسها بود که با شریک کاریم توحید تسوجیان آشنا شدم. با شروع کلاسها و گذشت هفته‌ها پشت سرهم، من دانش و اعتماد به نفس کافی رو پیدا می‌کردم. شرایطم شروع به تغییر کرد. به دنبال یه بهانه‌ای بودم تا از شغلی که ۴ سال هر روز برای یکی دیگه انجام میدادم خارج بشم و به دنبال ایده‌ها و برنامه‌های خودم برم. بالاخره اون روز رسید و به شکلی ناگهانی و با کلی کشمکش از شرکت و سیستم کارمندی خارج شدم. آقا توحید یک ترک قبل از من وارد دوره کارشناسی ارشد کارآفرینی گرایش MBA شده بود ترم دوم سال ۱۳۹۱ من هم وارد این رشته شدم و ارتباطمون بیشتر شد. هنوز برنامه از پیش تعیین شده، برای راه‌اندازی کسب و کارمون نداشتیم. چند ماهی با دوستانم در سیستم مشاوره مدیریت کار کردم تا اینکه بتونم بعدش کسب و کارمون رو راه اندازی کنم.

کار مشترک بعد از چند ماه بین منو توحید و به‌همراه ۲ نفر از دانشجویهای دانشکده شروع شد، تصمیم گرفتیم یه کترینگ با یه سری خدمات ویژه در یه نقطه مرفه‌نشین تهران راه‌اندازی کنیم. به دنبال جمع کردن اطلاعات رفتیم و پاسخ به سوالهای اساسی که چطوری، چقدر، کجا، با چه امکاناتی این کارو میشه راه‌انداخت؟ در نهایت به این نتیجه رسیدیم که راه‌اندازی کترینگ برای ما تصمیم عاقلانه‌ای نیست. چون این فضا قابلیت خلاقیت و نوآوری محدودی داره و کل سرمایه مالی ما رو تحت الشعاع خودش قرار میده و بعد از یک مرحله‌ای به حد اشباع خودش میرسه. مهمترین ویژگی من و توحید این بود که به راحتی اقتناع نمی‌شدیم و دنبال یک کسب و

کنار سایر برندها حرکت کنند مطمئناً در یکی دو سال آینده بازار پوشاک ما از سلطه برندهای خارجی درمیداد. در حقیقت ما وارد یک پروسه فرهنگ‌سازی برای توسعه برندینگ پوشاک داخلی شدیم. افزایش قدرت ریسک و تاب‌آوری یکی از مهمترین مولفه‌های این فرهنگ‌سازی است. موفقیت بدون ریسک‌پذیری و قانع بودن به درآمد کم، ولی کار درست و آینده دار امکان نداره. البته کمک دولت هم مؤثره. دولت ترکیه از تولیدکنندگان خیلی حمایت میکنه و مدام برای اونها در کشورها مختلف نمایشگاه برگزار میکنه. اخیراً صندوق کارآفرینی امید هم داره از کسب و کارهای دانشجویان دانشکده حمایت میکنه و امیدواریم با حمایت سازمانهای مختلف بتونیم در این کار موفق بشیم.

عماه بعد از شروع کار، فروشگاه اینترنتی ما علاوه بر راهیابی به جشنواره Bridge، اولین، بعد از برگزیده شدن جهت حضور در Pitch fest، این فستیوال براساس رأی هیأت داوران که همگی از نخبگان، اساتید و بزرگان ایرانی کارآفرین در عرصه بین‌الملل و داخلی بودند بعنوان یکی از شش Start up برتر از نگاه iBridge درسال ۲۰۱۵ ایران انتخاب شد. این اتفاق نقطه عطفی در ابتدای آغاز فعالیت برای تیم TaxiModa بود. این رویداد شیرین مثل بوی کاهگل و علفهای تازه که توی کوچه‌های روستا میپیچه و حس زندگی رو نوید میده کل وجود ما رو در بر گرفت.

این افتخار در سایه یکسری عوامل در کنار یکدیگر میسر شد:
 ۱-هیچوقت دل‌سرد نشدیم و عقب نشینی نکردیم.
 ۲-یک تیم خوب بهتر از یک ایده بکر و ناب هست، من و توحید یک تیم خوب بودیم.
 ۳-درست فکر کردیم و درست اجراء کردیم.
 ۴-تلاش و کوشش خستگی‌ناپذیر و شبانه‌روزی در کنار بقیه امورات زندگی داشتیم.

باور قلبی ما این است که تمامی این رخدادهای که برای تیم TaxiModa روی داده نتیجه لطف و عنایت خداوند یکتاست که قول داده هرکی تلاش کنه کمکش میکنه و این نکته که ما تحول اساسی در فکر و زندگی و کسب و کارمون رو مدیون دانشکده کارآفرینی میدونیم. الان هم بصورت کامل در خدمت مجموعه TaxiModa هستیم و در تلاش برای توسعه این مجموعه و همچنین پیدا کردن ایده‌های نو در سایه انرژی جوانی و کار گروهی. از ایده‌های دانشجویان هم استقبال میکنیم و حاضریم با

کمال میل تجربیاتمون رو در اختیار اونها بگذاریم.
 The only thing we know about the future is that it is going to be different. "Peter Drucker"



On behalf of the iBRIDGE-Berlin team, we would like to extend our heartfelt congratulations to the TaxiModa team for their innovative work, which reflects the entrepreneurial spirit.

Go and Inspire!
 iBRIDGE Berlin Team

ibridges.org

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده
 با نظارت: دکتر محمدرضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)

