

موسسی وب سایت و کانال کویستان

Website: www.koovestan.ir

شرح حال بهزاد صادقی، دانشجوی کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: info@koovestan.ir, Behzad.sadeghi@ut.ac.ir



خیلی زحمت داشت و پولش برای من راضی کننده نبود.

زمانی که در مقطع کاردانی در رشته نرم افزار تحصیل می کردم این احساس در من به وجود اومد که باید مستقل بشم تا حرفم در خانواده و جامعه بیشتر خریدار داشته باشه. برای همین اول از بازاریابی شروع کردم. بازاریابی نرم افزار، نمای ساختمون،

بهزاد صادقی هستم، متولد سال ۱۳۶۷، دانش آموخته مقطع ارشد و دانشجوی دکتری دانشکده کار آفرینی دانشگاه تهران و لیسانس مهندسی نرم افزار دارم و به مدت برنامه نویسی وب هم انجام دادم. من از بچگی سعی می کردم متفاوت از دیگران رفتار کنم. اول راهنمایی که بودم از رودخونه روستای مادریم بچه خرچنگ می گرفتم و به بچه های کلاس من می فروختم. بعد از اینکه هنرستان رو در رشته مهندسی نرم افزار تموم کردم میل به خلاقیت در طراحی محصول در وجودم متبلور شد و برای همین رفتم سمت یادگیری نرم افزارهای طراحی صنعتی مثل راینو و تری دی مکس. بعد از اون هم به طور کلی علاقه مند به راه اندازی کسب و کار شدم و دوره های آموزش کار آفرینی شرکت کردم.

در دوران تحصیل بیشتر به نویسندگی علاقه داشتم و حتی به تئاتر طنز هم در نیشابور اجرا کردیم که خیلی استقبال شد. در اون زمان خیلی به کامپیوتر هم علاقه داشتم و طراحی گرافیکی سه بعدی انجام می دادم و برنامه نویسی هم می کردم. اما شاید اولین منبع درآمدی من از ترجمه متون زبان انگلیسی بود که در کاردانی انجام می دادم. ولی خب این ها

تبلیغات و تاسیسات رو تجربه کردم ولی به هیچ عنوان پولش جواب زحمت من رو نمیداد. همینطور به دلیل اینکه پدرم زمین زیاد داشت به ذهنم رسید که یه مرغداری با مرغ محلی بزنم. تا ریزترین فرایندهای اجراییش رو هم طراحی کرده بودم اما پدرم با گفتن جمله ”تو این همه درس خوندی توی رشته نرم افزار که بری مرغ داری بزنی؟“ مخالفت کرد.

در مقطع لیسانس یا کار ترجمه قبول می کردم و یا طراحی سایت برای دانشجویها انجام می دادم. سابقه کار در ۲ شرکت فروش سیما و کارگزاری آگاه رو داشتم و فهمیدم که اصلاً روحیاتم به کار کارمندی نمیخوره. فکر می کنم این مهم ترین عاملی شد برای این که به کار آفرین شدن فکر کنم و تحصیل در رشته کار آفرینی را انتخاب کنم تا به داشته هام اضافه بشه.

به نظرم اول از همه کار آفرین باید تخصص خودش رو در مورد کاری که می خواد شروع کنه بالا بیره. برای همین من وقتی خواستم اولین سایتیم رو با موضوع ارائه خدمات نقاشی دیجیتال به مشتری های خارج از کشور طراحی کنم، به مدت یک ماه تحقیق کردم تا به مسائل و فرصت های اون بازار آگاه شدم.

خب تقریباً در خانواده هیچکسی از راه اندازی کسب و کار توسط من حمایت نمی کرد و تفکر غالب پدر و مادرم کارمند شدن بود. فقط خواهرم بود که به من اعتماد می کرد و سرمایه حداقلی مورد نیاز من رو در اختیارم می گذاشت.

صفحه اصلی درباره ما خدمات ما تماس با ما



این وبسایت جهت ارائه راهکارهای آنلاین برای خدمت رسانی به دانشجویان نخبه دانشگاه تهران راه اندازی شده است.

خدمات مجموعه کویستان



به زودی...

منتظر خدمات جدید از مجموعه کویستان برای دانشمویان دانشگاه تهران باشید.



سامانه پیگیری اشیای گم شده در دانشگاه تهران

اگر سند و مدرکی در مجموعه دانشگاه تهران گم کرده اید، می توانید در اینجا آن را بیابید

دفتره تلفن آنلاین

دانشگاه تهران



دفتره تلفن آنلاین دانشگاه تهران

تمامی شماره تلفن های مجموعه دانشگاه تهران را می توانید به صورت آنلاین جستجو نمایید

نگاهی به تجارب دانشجویان و دانش آموختگان دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران



حاضر کانال کوپستان تونسته ۱۳ هزار نفر از دانشجویان، کارمندان و اساتید دانشگاه تهران رو یکجا جمع کنه و سال ۹۶ هم در جشنواره سراسری نشریات دانشجویی موفق به کسب مقام اول در بین تمامی کانال های دانشجویی کشور شدم. همچنین در حال حاضر با مرکز فناوری اطلاعات دانشگاه تهران هم همکاری دارم و به من پیشنهاد راه اندازی کسب و کار در مجموعه دانشگاه تهران داده شده.

در حال حاضر مجدداً سایت کوپستان رو راه اندازی کردم تا بتونم خدمات کوپستان رو گسترش بدم. دو خدمت جدید هم برای دانشجویان دانشگاه تهران راه اندازی کردم در این سایت:

اول سامانه جستجوی اشیای گم شده در دانشگاه تهران که تمامی دانشجویان میتونن اگر چیزی پیدا کردن اونجا ثبتش کنن و ما در کانال اطلاع رسانی می کنیم تا صاحبش پیدا بشه.

و دوم دفترچه تلفن آنلاین دانشگاه تهران هست که شماره تماس تمامی کارمندان دانشگاه تهران رو دانشجویان می تونن سرچ کنند.

بزرگترین نکته ای که من میتونم به دیگران ارائه بدم این هست که فقط و فقط به دنبال یادگیری تخصص باشن و اصلاً به فرصت ها و ایده هایی که از هر زمینه غیر مرتبطی به ذهنشون میاد فکر نکنن. شما با یادگیری یک تخصص یا کارمند خوب، یا مدیر خوب و یا یک کارآفرین خوب میشید!

مجموعه دانشگاه تهران بود. با توجه به استقبال خوبی که از محتوای کانال شد من کم کم مدل کسب و کارم رو عوض کردم و به کلی سایت کوپستان رو تعطیل کردم. در طول این مسیر رفته رفته مسئولین دانشگاه هم با کانال من آشنا شدند به طوری که تبدیل شدم به یک هاب مرکزی در دانشگاه تهران که تمامی دبیران انجمن ها برای پوشش برنامه هاشون با من در تماس بودند. یکی از چالش هایی که من در این مسیر باهاش روبرو شدم این بود که بعضی از محتواهایی که در کانال قرار داده می شد مورد پسند مسئولین دانشگاه قرار نمی گرفت و با به تذکر جدی به من گفته شد که باید کانال رو اصلاح یا حذف کنم! بعد از انجام اصلاحات، اعتماد مسئولین دانشگاه هم جلب شد و اون ها هم برای اطلاع رسانی رویدادها کمک کردند. بعد از یک سال و نیم فعالیت در حال

عامل دیگر مشتاق شدن من به راه اندازی کسب و کار شخصی، بحث اعتماد به افراد بوده و هست. این چالش باعث شده که من بیشتر شخصیت خویش فرمایی داشته باشم و همین طور بسیاری از تخصص ها رو خودم میرم دنبالشون و یاد می گیرم تا به دیگران نیاز نداشته باشم.

به نظر من بزرگترین چالشم عجز بودم هست و متأسفانه وقتی کار طی اون مدت به نتیجه نمی رسه باعث سرد شدنم میشه و این کاملاً مخالف خصوصیات یک کارآفرین هست. یکی دیگه از این چالش ها اتکای خیلی زیاد من به خلاقیت بوده که البته با افزایش تجربه من و همین طور سنم به این نتیجه رسیدم که خلاقیت خیلی اهمیتی نداره و مهم تر از اون پشتکار هست.

آخرین کارم که موفق هم بوده و در دانشکده کارآفرینی کلید خورد، ایجاد یک سایت به اسم کوپستان برای دانشجویهای دانشگاه تهران بود تا بتونن به صورت رایگان آگهی ها و نیازمندی های خودشون رو در اون ثبت کنند. نکته مهم این بود که من باید به کار پاره وقت ایجاد می کردم که بتونم درسم رو هم ببرم جلو و از طرف دیگه با توجه به اینکه خودم برنامه نویسی بلد بودم هیچ ریسک مالی متقبل نمی شدم. پس کار رو استارت زدم و سایت کوپستان را بالا آوردم. پس از مدتی که سایت شروع به فعالیت کرد متأسفانه اونجوری که انتظار داشتم موفق نبود. تصمیم گرفتم که برای پیشبرد کارم و تبلیغات بهتر برای سایت، یک کانال هم به اسم کوپستان راه اندازی کنم. در ابتدا فقط آگهی هایی که در سایت ثبت می شد رو در کانالم قرار می دادم اما خب اون هم زیاد مورد توجه واقع نشد. مجدداً مسیر رو عوض کردم و رفته رفته سمت تولید محتوا در مورد مقاله نویسی و پایان نامه نویسی که به درد دانشجویها بخوره. این سری خیلی بهتر شد و من تونستم مخاطب بیشتری جذب کنم اما مشکل اساسی این بود که فقط مخاطبی که مد نظر من بود یعنی دانشجویان دانشگاه تهران به کانالم اضافه نمیشن و تقریباً هر دانشجویی از هر دانشگاهی که مطالب من رو میخوند وارد کانال میشد. پس مجدداً مسیر تولید محتوا رو تغییر دادم و بالاخره رسیدم به یک مدل ثابت تولید محتوا و اون پوشش رویدادها و اخبار کوی دانشگاه و



تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

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

