

شرکت جلوه ارزش آفرین

Website: www.myvr.ir

شرح حال عبدالوحید خراسانی، دانش آموخته کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: vahid.khorasani@gmail.com



برنامه‌های کامپیوتری مانند پاورپونت، فتوشاپ، اکسل و... تدریس داشتیم و درآمد خوبی هم کسب کردم که واقعاً در کنار حس اعتماد به نفس و نیز آشنا شدن با استادان برایم شیرین بود!

در بین درسه‌ها به تجزیه و تحلیل و طراحی سیستم‌ها، روش سنتی و... علاقه زیادی داشتیم و نمراتم از این درسه‌ها ۲۰ بود. دکتر الوندی استاد بنامی بود که اکثر دانشجویان از کلاس او انصراف می‌دادند اما من سرم درد میکرد برای حل تمرینات جالب ایشان که از کتاب سنگین "پنجمین فرمان" بصورت تحلیلی و استفاده از کیس‌های واقعی مطرح می‌کردند. بخاطر همین علاقه و پشتکار، دستیار دکتر الوندی شدم.

با این که رشته ما آن زمان جزء رشته‌های علوم انسانی بود اما من بیشتر با دانشجویان کامپیوتر رفت و آمد داشتم و با گروهی که بعدها در مسابقات رباتیک ژاپن مقام اول را بدست آوردند، رفیق بودم. اکثر آنها الان در آمریکا فعالیت دارند.

یکی دیگر از استادان تأثیرگذار دانشکده، حاج آقای قدس بود که مدیریت اسلامی تدریس میکرد و بخاطر علاقه و تسلط من به این مباحث، دستیار ایشان نیز بودم. ایشان از مدرسین مطرح خلاقیت و مشاور شرکت مینوی خرمدره بودند. تابستان ۱۳۸۴ به پیشنهاد ایشان به کارخانه مینو رفتم و چند پروژه در آنجا اجرا کردم. بطور مثال در عرض سه هفته به کمک سه نفر دیگر از دانشجویان، پرونده ۱۷۰۰ نفر از کارکنان شرکت را با برنامه اکسس، به فایل کامپیوتری تبدیل کردیم که برای مدیر کارخانه اعجاب آور بود. قبل از ما چهار نفر در طول یک ماه توانسته بودند ۱۰۰ پرونده را

متولد سال ۱۳۶۳ و در شهر کرمانشاه به دنیا اومدم. اصلیتیم به روستایی ملایر بر می‌گردد. پدرم از روحانیون فعال قبل از انقلاب، بعد از تحصیل در قم و نجف، در کنار فعالیتهای تبلیغی و سیاسی، سالها به کارهای عمرانی در روستاهای ملایر مشغول بوده و به کمک روستاییان و افراد نیکوکار، مسجد و حمام و... می‌ساخته. بعد از انقلاب بواسطه خدمت در عقیدتی سیاسی ارتش و سازمان تبلیغات کرمانشاه، در این شهر ساکن شده‌ایم. من به خواهر و برادر بزرگتر و به خواهر و برادر کوچکتر از خودم دارم و در بین آنها به فعال و خلاق بودن معروفم. تشویقها و همراهیهای پدر باعث میشد تا همیشه به فعالیت های خلاقانه بپردازم. با وجود دو برادر دیگر، همیشه برای کارهای جدید یا کارهای خانه که نیازمند فعالیت فیزیکی غیرمتعارف بود داوطلب میشدم. مانند رنگ کردن نرده ها، رفع ایراد کولر، ساخت کیت در بازکن و غیره. هرچند اغلب فعالیتهایم فنی بودند ولی بواسطه‌ی اینکه باید هر روز دو عدد روزنامه برای پدرم می‌خریدم، کم‌کم به مطالعه علاقمند شدم.

یکی از عوامل بسیار تأثیرگذار در زندگی من دسترسی به کامپیوتر در زمان نوجوانی بود که در شکل‌گیری تفکراتم نقش ویژه داشت. در حال تحصیل در دوره راهنمایی بودم که به خاطر انجام پایان‌نامه‌ی خواهر بزرگترم اولین کامپیوتر وارد خانه شد، من و برادرانم با علاقه بی‌حد و حصر شروع به کار با آن کردیم.

جالب این که آشنایی من با دنیای کامپیوتر نه بازی و فیلم، بلکه برنامه‌نویسی دلفی، به‌عنوان موضوع پایان‌نامه خواهرم بود. این مسأله باعث یادگیری هرچه بهتر من و تغییر ساختار فکری‌ام به یک ساختار منطقی شد. من در دوران دبیرستان به پاورپونت، اکسل، فتوشاپ و... مسلط شدم و با دو نفر دیگر از همکلاسیه‌هایم که در بین دانش آموزان دبیرستان کامپیوتر داشتند حسابی رفاقت و رقابت داشتیم.

یکی از اولین کارهایم با فتوشاپ، طراحی نقشه رنگی قالی بود که در خانه یکی از اقوام دیده بودم. پرینت رنگی این نقشه را به چند فروشگاه لوازم قالی فروختم و درآمد کوچکی هم داشتم!

سال ۱۳۸۲ رشته مدیریت صنعتی دانشگاه امام خمینی قزوین قبول شدم. بخاطر علاقه زیادی که به کامپیوتر داشتم، اکثر اوقات در سایت دانشکده بودم تا این که به عنوان مدرس سایت، به دانشجویان و استادان دانشگاه،

کامپیوتری کنند! آنجا هم درآمد خوبی نصیب ما شد و تابستان بسیار زیبا و بیاد ماندنی را در شهر خوش آب و هوای خرمدره سپری کردیم.

سال ۱۳۸۶ اتفاق مهم برایم رخ داد. یکی ازدواج و ساکن شدن در شهر قزوین و همکاری با سازمان فرهنگی هنری شهرداری قزوین به عنوان معاون برنامه‌ریزی و دیگری قبولی در کارشناسی ارشد کارآفرینی دانشگاه تهران که اولی یک سال بیشتر دوام نداشت اما دومی تأثیر مداومی در زندگی و کسب و کار من گذاشت و هنوز هم ادامه دارد. البته در مدت همکاری با شهرداری، چند طرح مهم از جمله طراحی سامانه جامع اطلاع رسانی شهری اجرا شد که بسیار موفق و تأثیرگذار بود.

و اما قبولی در رشته کارآفرینی: در دوره کودکی و نوجوانی، یک آشنای خانوادگی داشتیم که ایشان هم اصالتاً ملایری و در کرمانشاه همسایه ما بود و از دوستان قدیمی پدرم بنام حاج محمد سوری، پدر ایشان در روستا در یک اتاق با ۵ فرزند زندگی می‌کرده و عراس گوسفند داشته که دوتای آن را برای کمک به ساخت مسجد میدهد و از آن زمان با پدرم آشنا میشود. الان فرزندان ایشان بویژه حاج‌محمد از تاجران معروف است و در کنار برادرانش در عرصه تجارت بسیار فعال و موفق است. او همیشه الگوی من در کار و کارآفرینی محسوب میشد و انتخاب رشته کارآفرینی بعد از IT بخاطر رفت و آمد و آشنایی با خلیقاتشان بود. در دوران دانشجویی، هم صحبتی با اساتید و دانشجویانی که علاقه بسیاری به کارآفرینی داشتند، این زمینه را در من دو چندان کرد و بیش از هر زمانی تصمیم به فعالیتهای کارآفرینی گرفتم.

از اطلاعات و مطالبی که استادان دانشکده کارآفرینی، بویژه جناب آقای دکتر طالبی و جناب آقای دکتر زارعی از بازار کار و



حوزه فناوری الکترونیک می‌دادند به وجد می‌آمدم و بعضی شبها در رویای کشف فرصتی برای پیشرفت در این مسیر، خواب از سرم می‌پرید. در کنار این مباحث علمی در همین دوره دست به ۲ کار مهم در عرصه تجارت و فروش زدم که تجربیات بسیار بزرگی برای من داشت. پدر یکی از دانشجویان، ۵۰ هزار عدد بادکنک استوانه‌ای وارد کرده بود و در فروش آن دچار مشکل بود. من در ازای چک یک ماهه به مبلغ ۳۳ میلیون تومان اقلام را تحویل گرفتم اما بزودی متوجه شدم که اشتباه کرده‌ام و براحتی نمی‌توانم این همه جنس را بفروشم. در طول یک سال به سختی و با کمک حاج آقای قدس چک را با هزار مصیبت تسویه کردم!

Phoenix

مهمترین چالشها در کسب و کارهای من چالشهای مدیریت منابع انسانی و فروش بوده‌اند. در هر مقطعی مسائلی باعث کندی کار و یا انحراف از مسیر اصلی می شدند. همچنین عدم توانایی برخورد مناسب با تأمین کنندگان و دسترسی به آنها نیز از چالشهای دیگر کسب و کارهای من بوده‌اند.

یکی از عوامل پیش برنده، توانایی من در راضی کردن افراد برای شریک شدن در کسب و کار و همکاری حداکثری آنهاست. یکی دیگر از عوامل پیش برنده در شکل گیری کسب و کارهای من تماشا کردن چند فیلم سینمایی است. این چند عنوان فیلم سینمایی را به صورتی کاملاً تصادفی دیده ام و همین هم انگیزه‌ی خیلی زیادی در من ایجاد کرده است. مانند فیلم Social Network و...

یکی از ویژگی‌های مهم من که چندین بار توسط دوستانم به من یادآوری شده و به عنوان یک ویژگی مثبت از آن یاد میشود، اقدام سریع و نتیجه‌گیری قطعی ولو کوچک از



اقدامات است. بطور مثال زمانی که من تصمیم به راه‌اندازی کسب و کار گرفته‌ام چندین گام مهم راه‌اندازی را در همان یک روز اول انجام داده‌ام بطوری که برای اقدامات بعدی همه چیز روشن شده و ابهامی باقی نمانده است. نکات مهمی که قبل از اجرای کسب و کارم به آن توجه داشته و انجام داده‌ام:

- همیشه اول بودن در ایران و در دسترس قراردادن آخرین فناوری دنیا برای مخاطبان ایرانی مد نظرم بوده است.
- تلاش شبانه‌روزی، خستگی ناپذیری و پشتکار زیاد عامل موفقیت من است. بطور مثال توانستم طی ۴۸ ساعت تحقیق در تهران و در سایتهای چینی همه‌ی قطعات و قسمتهای لازم برای تولید هدست را پیدا کنم.
- ارزیابی دقیق رقبا و بررسی بازار برایم خیلی مهم است. وقتی مطمئن شدم که می‌توانم این محصول را با کمترین قیمت ممکن به بازار عرضه کنم دیگر نگرانی و تردید از بوجود آمدن رقیب برای من از بین رفت.

اکنون در حال طراحی و توسعه‌ی اولین سیستم تولید برق خانگی در ایران هستم و تصمیم دارم کسب‌وکارهای بعدی‌ام را بیشتر در حوزه انرژی‌های پاک و تجدید پذیر انجام دهم. همچنین برنامه‌ریزی‌هایی در حوزه پهپادها انجام داده‌ام و اولین مدل هواپیمایم را با فوم ساختم که بزودی با نصب رادیو کنترل و ملخ و کیت و... آماده پرواز خواهد شد.

از خدای مهربان، پدر و مادر، خانواده، استادان و دوستان خوبم بویژه آقای فرجادیان سپاسگزارم که همواره یاریگر من بوده و هستند.



مشاوره بود و با کمک ایشان نماد الکترونیکی تبلت شاپ را ثبت کردیم. کارمان حساسی گرفت. شهریور ۱۳۹۱ حدود ۳۵ میلیون تومان سود خالص ما از محل فروش لب تاب و آی پد در تهران و شهرستانها بود. البته این وضعیت با وارد شدن سرمایه‌گذاران کردن کلفت با ۵۰۰ میلیارد سرمایه دوام چندانی نیافت. بخاطر نقل مکان به ملایر از تبلت شاپ جدا شدم و دوستم سهم مرا خرید و هنوز هم به کارش ادامه میدهد.

در شهرستان هم دست از جستجو بر نداشتم تا اینکه یک شب هنگام جستجو در اینترنت با تکنولوژی هدستهای واقعیت مجازی آشنا شدم. تمام مراحل طراحی و ساخت را بررسی کردم از خوشحالی تا صبح خوابم نبرد. با آقای فرجادیان تماس گرفتم و موضوع را درمیان گذاشتم. او هم تشویقم کرد که طراحی و تولید هدست را با نوعی پلاستیک و عدسی مخصوص انجام دهم. تمام بازار را گشتم تا بلاخره عدسی مناسب را پیدا کردم و توانستم نمونه مناسب بسازم.

کسب و کار فعلی من طراحی و تولید هدستهای واقعیت مجازی در ایران است که برای اولین بار و همزمان با عرضه‌ی جهانی آنها در آمریکا و اروپا انجام شده و مورد استقبال بسیار زیادی از سوی جوانان قرار گرفته است. این کسب و کار تعداد ۹ نفر را بطور مستقیم مشغول به کار کرده است. همچنین از سوی برنامه تدکس کیش TEDxKish 2015 به‌عنوان میهمان دعوت شده و مورد استقبال شرکت کنندگان قرار گرفته است، طوری که شرکت کنندگان خارجی این مراسم از تولید این محصول در کشور ایران بسیار تعجب کردند.

مهمترین انگیزه‌ی من سود رساندن به دیگران و حل مسائل مردم بوده. اینکه بینم توانستم یکی از مشکلات و دغدغه‌های مردم را برطرف کنم بسیار برایم ارزشمند بوده. همین طور پر کردن اوقات فراغت آنها و در دسترس قرار دادن آخرین فناوریهای دنیا برای جوانان ایرانی هم یکی از انگیزه‌های مهم من بوده. خواندن زندگینامه استیو جابز اثر زیادی برای راه‌اندازی کسب و کار بر من داشته است.



کار دیگرم مربوط به طراحی و سفارش چاپ برچسب منظره برای پوسته لب تاب برای اولین بار در ایران بود که با ۲۷ میلیون تومان پول قرضی پدرم در سال ۱۳۸۸ انجام گرفت. بخاطر عجله و عدم دقت در طراحی و بازاریابی، ۴۰ هزار عدد از این محصول جدید و خلاقانه یک سال روی دستمان ماند. بعد از ناامید شدن از خریداران عمده، تصمیم گرفتم خودم دست به کار و اصطلاحاً وارد گود بازار شوم. به کمک برادر و خواهر کوچکترم از طریق تلفن منزل بازاریابی را شروع و جنس را به فروشندگان لب تاب معرفی کردیم. سایتی هم طراحی کردم و پوسته لب تاب را در چند طرح مختلف به نمایش گذاشتم. خوشبختانه فروش خوبی داشتیم و همین موفقیت باعث شد تا با اجاره غرفه در نمایشگاه الکامپ تهران به مبلغ ۱۴۰۰ هزار تومان در ۴ روز، ۱۵۰۰ عدد از برچسب معادل ۶ میلیون تومان فروش کنیم که موفقیت بزرگی محسوب میشد. بعدها این شیوه فروش را یکی دوتا از هم دانشکده‌ای‌ها تجربه کردند و موفق هم بودند. خوشبختانه بعد از ۲ سال پول رفته به جیب ما برگشت و کلی به تجربیات ما اضافه شد. البته هنوز ۱۸۰۰۰ عدد برچسب باقیمانده!



سال ۱۳۸۹ از قزوین به تهران نقل مکان کردم و من در دبیرخانه پلیس فتا مشغول به کار شدم. آن موقع پلیس فتا تازه شروع به کار کرده بود و به مهارتی که من داشتم نیاز مبرم داشت. آنجا می‌توانستم بورس شوم و دکترای دانشگاه تربیت مدرس بخوانم اما بخاطر عدم علاقه به نظامی‌گری و زندگی کارمندی بعد از ۹ ماه فعالیت، برای توسعه کسب و کارم ترک پست کردم! محل خدمت من در پلیس فتا نزدیک پاساژ پایتخت در جردن بود. بخاطر علاقه شدیدی که به تبلت و آی پد داشتم پاتوقم آنجا بود. تمام قیمت‌های انواع تبلت و آی پد را که تازه به ایران آمده بود را می‌دانستم اما پولی برای خرید نداشتم. یک روز تصمیم گرفتم قیمت‌ها را با ۱۰ هزار تومان بیشتر در وبلاگم درج کنم. این وبلاگ را تازه راه‌اندازی کرده بودم و نامش تبلت شاپ بود. وبلاگم بخاطر مطالب تازه و از جمله این قیمت‌ها بازدید زیادی پیدا کرد. روزی یک نفر از جیرفت زنگ زد و گفت آی پد ۲ لازم دارم. شماره کارت دادم او هم همان روز پول واریز کرد. برایم خیلی جالب و شیرین بود. سریع آی پد را از بازار خریدم و با افتخار زدم زیر بغلم و برایش پست کردم. بعد از مدتی دوباره خرید کرد. در پوست خودم نمی‌گنجیدم. سریع رفتم پیش دوستم علی اکبر فرجادیان که استاد فروش و بازاریابی و

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

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

