خراسان روزنامه صبح ایران
یکشنبه ۱۱ تیر ۱۳۹۶ . ۷ شوال ۱۴۳۸ . شماره ۱۹۵۷۲

کسب و کار

کسب و کار محلی است برای انتقال تجربیات شغلی و معرفی برخی ایده هایی که می تواند برای شما الهام بخش باشد. این هفته، ایده ها و تجربیاتی را در حوزه گردشگری معرفی خواهیم کرد.

تجربیات گذشته

تجربیات خود را با ما در میان بگذارید

تجربه اپلیکیشن "تقویم معماری"

هفته قبل ۴ مسیر برای ایده یابی و برخی سوژه های استارت آپی را معرفی کردیم. این هفته تجربه جالب مهدی شالیان، دانشجوی خلاق معماری درباره نحوه یافتن ایده استارت آپش و مسیر توسعه آن را از زبان خودش مرور می کنیم. ضمنا از ایشان به خاطر ارسال تجربه خود برای کسب و کار تشکر می کنیم. بعد از اتمام تحصیل و ورود به بازار کار، می دونستم که سریع ترین راه پیشرفت در رشته معماری، کسب مقام در مسابقات طراحی و قرار گرفتن در کانون توجهات است. با توجه به این موضوع سعی کردم در تمامی مسابقات موجود معماری شرکت کنم. درست در این برهه بود که متوجه شدم هیچ مرجع مدونی برای ثبت و انتشار رویدادهای حوزه معماری و شهرسازی وجود ندارد. دانشجویان و فعالان حوزه معماری و شهرسازی مطلعند که مسابقات معماری بسیار کم و پراکنده برگزار می شوند. این موضوع من رو به فکر واداشت و با دو نفر از همکاران موضوع رو در میان گذاشتم. بازه زمانی این اتفاقات هم زمانی جالب با برگزاری دومین رویداد «استارت آپ ویکند» مشهد داشت. در این همایش با بزرگان و صاحبان استارت آپ های جذاب در مشهد و بعضا ایران آشنا شدیم که تاثیر عمیق و مهمی در شروع و عملکرد ما در این پروژه داشت. در نهایت با کمک دوستانی در این همایش در آبان ۹۴ اولین نسخه از اپلیکیشن تقویم معماری رو منتشر کردیم. اولین نسخه بسیار خام بود و فقط رویدادهای مهم رو ارائه می کرد. کم کم رضایت نسبی مخاطبین رو جلب کردیم و سرعت پیشرفت و توسعه محصول روند مطلوبی به خود گرفت. هم اکنون تمام رویدادهای حوزه معماری و شهرسازی مثل مسابقات معماری و شهرسازی، همایش ها، نمایشگاه های مرتبط، استخدامی ها، کتاب های منتشر شده، اطلاعیه های مهم نظام مهندسی و پروژه های جذاب در تقویم معرفی و اطلاع رسانی می شود و استفاده از آن کاملا رایگان است. منبع درآمد استارت آپ، بخش پیشنهادات تقویم بوده که تبلیغات متریال های معماری و ساختمانی و همین طور تبلیغات آموزشگاه های معماری در آن منتشر می شود. در سال ۹۵ یعنی یک سال بعد از شروع این اپ به سودآوری رسید و اکنون با رسیدن دانلودها به ۲۹۰۰ مورد روند درآمدزایی در حال توسعه است.

مروری بر چند ایده و تجربه استارت آپی در حوزه سیر و سفر

گردشی در کسب و کارهای گردشگری

غیاثی
h.habibi@khorasannews.com

هفته قبل درباره چشم انداز کسب و کارهای حوزه گردشگری صحبت کردیم؛ اگرچه توجه و ورود به این حوزه زیاد شده و استارت آپ ها و استارت آپ ویکندهای تخصصی بسیاری در این حوزه شکل گرفته و برگزار شده است، اما هنوز هم می توان ایده های ناب بسیاری ایجاد کرد. کافی است کمی ذهنمان را با مختصات این حوزه آشنا کنیم، تجربیات را بخوانیم و از روش های ایده یابی –که هفته قبل معرفی شدند– استفاده کنیم.

آژانس مسافرتی؛ پرهزینه و پررقیب

برای راه اندازی یک آژانس مسافرتی باید به جمع کردن یک تیم ۵-۶ نفره از نیروهای انسانی خبره بیندیشید. از حسابدار و مسئول رزرو که بگذرید باید افرادی آگاه به مناطق گردشگری و مدیر تور و مسئول تبلیغات و بازاریابی خبره بیابید. یک فضای ۴۰-۵۰ متری در یک جای مناسب شهر هم نیاز دارید. سرجمع کردن این موارد در کنار طراحی تورها حداقل ۱۰۰ میلیون تومان سرمایه نیاز دارد (برای حقوق ماه های اول پرسنل، اجاره و دریافت مجوزها و تحقیقات و تبلیغات اولیه کسب و کار). بسته به نوع خدماتی که ارائه خواهید کرد باید مجوز مربوطه را هم دریافت کنید. مجوز بند ب برای یک آژانس برگزار کننده تور کفایت می کند. علاوه بر این هزینه های گزاف باید بدانید که رقبای بسیاری دارید. به همین خاطر ایجاد تورهای مناطق متعارف مثل کیش یا اصفهان و یا کشورهایی که آژانس های بسیاری به آنجا تور می برند چشم انداز مثبتی ندارد. اگر بتوانید تورهایی خاص طراحی کرده و مقاصدی را در نظر بگیرید که رقبای زیادی نداشته باشید احتمال موفقیت در این کار وجود خواهد داشت.

یک نقشه هوایی از کسب و کارهای گردشگری!

ساده ترین نوع کسب و کار در حوزه گردشگری راه اندازی آژانس مسافرتی است. سایت ها و مراجع تهیه و رزرو بلیت هم نوع دیگری از ایده هاست که البته به سرعت رو به رشد هستند. برخی نیز ایده اپلیکیشن های مسیر یابی را در سر می پرورانند که می تواند علاوه بر پیشنهاد کوتاه ترین مسیر، محل اقامت بین راه و ترتیب مناسب سفر را پیشنهاد دهد. در واقع یک بانک اطلاعاتی جامع در قالب یک اپ به مردم عرضه می شود. برخی نیز در اندیشه کاستن از هزینه حمل و نقل و اقامت، سامانه های همسفربابی ایجاد می کنند. همچنین ایجاد سایت ها یا کتاب راهنمای سفر یا راهنمای تور مجازی یا تلفنی، بازاریابی خدمات صنعت گردشگری و مانند آن حوزه های کلی کارآفرینی گردشگری هستند. اما کلید موفقیت و نوآوری توجه به روندهای آینده است؛ گردشگری غذا، گردشگری روستایی و گردشگری تجربیات خاص. برای داشتن یک تصویر کامل تر، خدمات قابل ارائه به سفرهای چند روزه، سفرهای خارجی و سفرهای درون شهری چند ساعته را تفکیک کنید. این نقشه هوایی کلی، اما بدون جزئیات را، در خاطر داشته باشید و به آن فکر کنید، در ادامه پایین تر رفته و برخی ایده های خاص را با دقت بررسی می کنیم.

آژانس مجازی؛ از بلیت تا یک راهنمای جمع و جور و خاص

به این ایده فکر کنید که چگونه می توان خدمات یک آژانس را به صورت مجازی ارائه کرد. هم اکنون سایت ها و استارت آپ های بسیاری بخش های مختلف خدمات گردشگری را به صورت مجزا عرضه می کنند؛ از سایت هایی که امکان یافتن بلیت های مناسب اقامت و حمل و نقل را فراهم می کنند تا ارائه خدمات پرداخت برای متقاضیان سفرهای خارجی. برخی نیز مشاوره های انتخاب مقصد یا مسیر ارائه می کنند. اگرچه تمام این ایده ها هنوز اشباع نشده اند اما افراد زیادی قبل از شما دست به کار شده اند؛ کافی است آژانس مجازی را جستجو کنید. برای اینکه به یک ایده مزیت دار دست پیدا کنید بهتر است به جغرافیای پیرامون خود یا زادگاه پدری یا هر جایی که شما می شناسید اما معروف نیست، بیندیشید. ببینید که این مناطق خاص برای مردم چه جذابیت هایی دارد؟ دنبال مناطق یا تفرجگاه های خارق العاده نگردید! چرا که همه اینگونه جاها قبلا کشف و اشغال شده است. به جای آن به علایق جدید مردم و ایده های ناب فکر کنید.

اتاق های روی سر گاوداری ها گران تر است!

احتمالا عباس برزگر را می شناسید. کارآفرین روستایی که خانه خود را تبدیل به مجتمع گردشگری کرد و اکنون اقامتگاه او در بوانات فارس را گردشگران آلمانی و فرانسوی بهتر از ایرانی ها می شناسند. جزئیات زندگی و کسب و کار او را می توانید با یک جستجوی ساده بیابید اما آنچه مهم است و به کار ایده

امروز ما می آید جمله ای است که چند وقت قبل در برنامه تلویزیونی پایش گفت. عباس در جواب سوال مجری که می پرسد گردشگران مرفه اروپایی از صدا و بوی گاو و گوسفند اذیت نمی شوند؟ می گوید که اتفاقا اتاق هایی که روی سر گاوداری هاست گران تر است! او می گوید که زندگی ۲۰ سال قبل را احیا کرده است. خیلی عجیب هم نیست. یک گردشگر دنبال تجربیات بکر است. این همان گردشگری تجربیات خاص است. شما یک یا نهایتا دو بار از دیدن یک آبشار بزرگ یا دیوار چین یا سی و سه پل لذت می برید. اما تجربه یک شب زندگی در اتاقی کنار گاوداری یا خوردن شیری که خودتان دوشیده اید تجربه ای است که می تواند بارها شما را به یک منطقه خاص بکشاند.

پیشنهاد یک روز خاص در مسیر

به اینجا رسیدیم که برای یافتن یک ایده مزیت دار به اطراف خود بنگریم. به یک اپلیکیشن فکر کنید که به اعضا در مسیرهای مختلف این تجربیات خاص را معرفی می کند. مثلا ظرفیت شهر مشهد با بیش از ۲۰ میلیون زائر در سال را در نظر بگیرید. چه تجربیاتی می توان به آنها پیشنهاد کرد؟ آیا برای مسافران پاییزی مشهد، پیشنهاد تغییر مسیر برگشت و عبور از تربت حیدریه برای حضور در مزارع زیبای زعفران، چیدن گل و خرید زعفرانی که خود چیده اند جذاب نخواهد بود؟ دیدن کوره های آجرپزی چطور؟ یک برنامه نیم روزه برای کوهنوردی، آبتنی در آبگرمی بکر در دل کوه و شنای تابستانی در رودخانه چطور؟ یک شب ماندن در روستا و زندگی با روستاییانی که قبلا مکان هایی برای مسافران آماده کرده اند برای آنها جذاب نخواهد بود؟ گذراندن یک شب در کویر پرستاره حتما برای همه جذاب خواهد بود. شما می توانید این تجربیات خاص را یک جا جمع کرده و به ۲۰ میلیون زائر پیشنهاد بدهید که یک روز زودتر مشهد را ترک کنند و بعد از زیارت به جای حضور در مراکز خرید شلوغ یا مراکز تفریحی گران، از مسیر بازگشت استفاده کنند. می توانید بسته پیشنهادی یا تک تک آنها را از طریق اپلیکیشن یا سایت معرفی کنید. البته هماهنگی های بسیاری هم لازم است که باید ایجاد شود.

ایده های آینده

سوالات و ایده های خود را برای ما ارسال کنید

۲۰۰۰۹۹۹ | ۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱۰

کسب و کارهایی از جنس نور

هفته بعد موقتا از کسب و کارهای نوآورانه، اینترنتی و استارت آپ ها فاصله گرفته و یک کسب و کار تولیدی آینده دار را معرفی خواهیم کرد. موضوع مشاغل مرتبط با دیودهای کوچک نوری یعنی ال ای دی خواهد بود. البته برای ایجاد یک کارخانه تولید لامپ ال ای دی حداقل به ۵ میلیارد تومان سرمایه نیاز است. کارخانه هایی که با گسترش استفاده از این لامپ ها هر روز در حال رشد هستند و حتی جذابیت این حوزه، سرمایه گذاران خارجی را راهی ایران کرده است. اما کسب و کارهای دیگری هم در این حوزه وجود دارد که هم هنری است و هم فنی و تخصصی. کسب و کارهایی که نیازی به سرمایه های گزاف ندارد. مثلا می توانید در یک کارگاه کوچک به مونتاژ اجزای این لامپ ها بپردازید. هفته بعد تجربه جوانانی را مرور خواهیم کرد که با یک وام اندک ۱۰ میلیون تومانی وارد این حوزه شده و علاوه بر ایجاد شغل برای چندین نفر یک کسب و کار پررونق از جنس نور ایجاد کرده اند. خوشبختانه تنوع طراحی و تنوع بازار مصرف در این حوزه کمک می کند تا افراد مختلف با ایده های مختلف وارد بازار شوند؛ مثلا انواع لامپ ها و چراغ های تزئینی شخصی یا شهری مورد نیاز جامعه است که یک تولید کننده خوش ذوق می تواند با شناخت مناسب بازار مصرف، محصولات مناسب تولید کند؛ البته اجزا را برون سپاری می کند و فقط کار مونتاژ و بازاریابی را خودش انجام می دهد. اما کسب و کارهای مربوط به دیودهای کوچک نورانی به اینجا ختم نمی شود. هفته بعد در مورد ایده هایی برای ورود به بازار تبلیغات و طراحی تابلو صحبت خواهیم کرد که هم سرمایه اولیه اندکی می طلبد و هم ورود به آن چندان سخت نیست.

مخاطبان کسب و کار می توانند جزئیات و اطلاعات بیشتر در مورد ایده های کسب و کار معرفی شده، ایده های متنوع دیگر و مهارت های لازم را در کانال ایده های کسب و کار پیگیری کنند. برای عضویت به شماره زیر در تلگرام پیام بفرستید: ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۴۵

تمام اقساط بدون پیش پرداخت
بلغارستان / روسیه
هرهفته نرخ ویژه
ایمان ۳۸۴۶۶۰۰۰ (خط ۲۰) ابوذرغفاری ۱۳

تمام اقساط بدون پیش پرداخت
مستقیم از مشهد
ترکیه
استانبول، آنتالیا، بدروم، کوش آداسی
همه روزه
ایمان ۳۸۴۶۶۰۰۰ (خط ۲۰) ابوذرغفاری ۱۳

کیش چارتری
ارزانترین قیمت
گارانتی هتل های کیش
یکتاسیر ۳۶۰۳۶۰۱۰

فرزانگان اشگذری ۳۶۱۰۸۰۳۰
نجف کربلا
تور بلیط ویزا تحت نظارت سازمان حج و زیارت
www.ashgezari24.ir

۲۶ تیر تور گروهی
صبحانه ناهار شام
دبی هتل ۴*
مدیریت: جواد دایی
انتخاب طلائی فرامرز ۳ ۳۶۰۹۶۶۶۶

@safare96
قشم کیش
شمال / تبریز
سرعین با قطار
اقساط پریرواز
۳۶۰۷۹۰۹۹

گرجستان / روسیه / چین
قبرس اروپایی
کیش قشم
همراهان سفر خوش ۳۷۶۴۲۷۶۴ - ۳۷۶۳۷۱۷۰

زندگی سفراست
خوب سفر کنیم
آژانس ادیبیان
تور گرجستان / روسیه / چین / اروپا
آدرس دفتر مرکزی: خیابان پاسداران شماره ۵۶۰ - تلفن ۳۸۵۹۸۱۵۱
نمایندگی دانشگاه فردوسی تلفن ۳۸۸۳۸۶۵۲

اقساط دلخواه
نازلترین قیمت
کیش قشم شیراز اصفهان
مالزی تایلند دبی ترکیه گرجستان
فلامینگو ۳۶۰۹۹۹۳۴

روسیه گرجستان ارمنستان
۳۸۴۲۰۴۲۰
WWW.PARMISTOUR.IR
نماینده انحصاری هتل ۵ ستاره پارمیس کیتز
پارمیس سیر

گارانتی سالیانه
کیش
مستقیم از مشهد روسیه
پرواز روزانه از مشهد دبی
مستقیم از مشهد گرجستان
هتل آرامیس ****
هتل خاتم **
آنتالیا هواپیمایی سان اکسپرس
مستقیم از مشهد
۳۷۶۵۹۳۰۰
@binaloodagency
شرکت خدمات مسافرتی بینالود

ویزای شنگن خود را از ما بخواهید
بدون ترجمه مدارک
بدون سند ملکی
بیتا
0513870407O
www.BITASEIR.com

چارتر هفتگی ترکیش ایرلاین
ترکیه، استانبول، مارماریس
کوش آداسی، بدروم
خرید آنلاین: www.radantravel.ir
وقت سفارت و ویزای تخصصی انگلیس از ایران
سوچی (روسیه) از مشهد (۲۲ تیرماه)
رادان سیر ۳۸۴۳۱۱۱۵

نقد و اقساط
هواپیمائی ماهان Mahan Air
مستقیم از مشهد
فول چارتر پروازهای
روسیه
بهترین هتل ها در قلب مسکو سنت پترزبورگ
نرخ ویژه ۱۶ تیر ماه
آساپرواز پارس ۳۸۴۰۱۴۴۴