

قبلا در تیرماه امسال، وارد دنیای استارت‌آپ‌ها شدیم و ضمن معرفی این پدیده نوین در دنیای کارآفرینی، با مسیرهای ایده‌یابی برای ورود به دنیای استارت‌آپ‌ها آشنا شدیم. حالا، این بار در سرتن‌ترین روزهای سال، دوباره سری خواهیم زد به دنیای استارت‌آپ‌ها؛ این بار طی چهار هفته، ۱۲ حوزه استارت‌آپی بر طرقدار و آینده‌دار و مثال‌هایی در هر حوزه را معرفی خواهیم کرد.

ایده‌های آینده

سوالات و ایده‌های خود را برای ما ارسال کنید

۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱۰ ۲۰۰۹۹۹

ایده‌ها و تجربیاتی که شاید الهام بخش باشد

هفته بعد هم ایده‌ها و استارت‌آپ‌های الهام‌بخش در حوزه‌های دیگر را معرفی خواهیم کرد. هدف اصلی از مطالب دی‌ماه آن است که اولاً حوزه‌های کسب و کار نوآورانه به صورتی متسجم و دسته‌بندی شده ارائه شود تا افراد با توجه به گرایش‌های خود با حوزه‌های مرتبط آشنا شوند، ثانیاً، ایده‌ها و مخصوصاً تجربیاتی از پیاده‌سازی ایده‌ها در حوزه‌های مختلف معرفی شود که تصور می‌شود برای شما در پروراندن ایده‌ها، الهام‌بخش باشد.

در نظرسنجی استارت‌آپی ما شرکت کنید

البته ممکن است برخی ایده‌ها برای متخصصان و تحصیل‌کرده‌های حوزه‌های خاص، قابلیت پیاده‌سازی داشته باشد یا این که برخی از آن‌ها در ایران با استقبال مواجه نشود. شما می‌توانید نظرات خود در این زمینه را برای کسب و کار ارسال کنید. برای این منظور مشخصاً از حوزه‌های ۱۲ گانه معرفی شده، یک یا چند مورد را انتخاب کنید و دلایل ترجیح آن‌ها را بگویید. این دلایل می‌تواند آینده‌دار بودن آن‌ها با توجه به تحولات اقتصادی و اجتماعی و سبک زندگی، قابلیت پیاده‌سازی در ایران، مفید بودن در جامعه یا تحلیل شما از رفتار مصرف‌کنندگان باشد.

همچنین ممکن است تجربیاتی از تلاش‌های کارآفرینانه پیشین خود داشته باشید که علاقه‌مند به اشتراک و انتشار آن باشید.

به این منظور و همچنین برای شرکت در کانال ایده‌های کسب و کار، می‌توانید از شماره ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۴۵ برای شرکت در تلگرام استفاده کنید.

آن غذا آماده می‌کنند و ارائه می‌دهند. خودشان از بازاری چندین میلیارد دلاری در این حوزه خبر می‌دهند. من هم وقتی به مصائب والدین در تغذیه خدمات مشاوره‌ای و فروش تخصصی محصولات بهداشتی، تاسیس شده‌اند. اما این همه ماجرا نیست. حوزه بهداشت و سلامت ایده‌های جذاب دیگری هم دارد.



یک گام برای سلامتی و زیبایی
برویم سراغ حوزه دوم؛ یعنی بهداشت و سلامتی و زیبایی. در ایران برخی استارت‌آپ‌ها در حوزه ارائه خدمات مشاوره‌ای و فروش تخصصی محصولات بهداشتی، تاسیس شده‌اند. اما این همه ماجرا نیست. حوزه بهداشت و سلامت ایده‌های جذاب دیگری هم دارد.



۳- مراقبت از کودکان در تبریس کارآفرینان
کارآفرینان به این واقعیت پی برده‌اند که پدران و مادران عصر ارتباطات با وجود بسیاری از شباهت‌های ذاتی، تفاوت‌هایی هم با گذشته دارند؛ از تجربه و توان کمتر برای درک حال و دردهای نوزاد تا مشکلات در تهیه غذای مناسب. همچنین والدین عصر جدید دوست دارند فناوری که بسیاری از امور را تسهیل کرده، در مراقبت از نوزادان و کودکان هم به فریادشان برسد. استارت‌آپ Once Upon a Farm روی سستی‌های تهیه و غذا دادن به کودکان دست گذاشته است. در غرب شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های متعدد دیگری هم پا به این حوزه گذاشته‌اند. Little Spoon، یامی و... از این قبیل هستند. برخی از آن‌ها برای دوره‌های رشد کودک برنامه‌های غذایی تهیه و غذای متناسب را بنا بر سفارش در منزل ارائه می‌کنند. برخی اطلاعات فیزیکی و سلامتی و حتی رفتاری کودکان را هم می‌گیرند و متناسب با

نیست. اما شان کادویل هندی، این مسیر را یک ساله طی کرد و بعد از آغاز کارش در اوایل سال ۱۶۰۱۲ اکنون پنج میلیون دلاری شده و خدماتش را در ۲۰ شهر هند توسعه داده است.



۲- با اینترنت، دست دلال‌ها را قطع کنید

استارت‌آپ‌هایی برای فعالیت تخصصی در حوزه خرده‌فروشی، بسیاری اما برخی ویژگی‌های خاصی دارند که البته در ایران هم شکل گرفته‌اند. کشمون، یک ایده تمام ایرانی برای یک محصول تمام ایرانی و برای رفع یک مشکل رایج ایرانی است. محمد قائم‌پناه یکی از بنیان‌گذاران کشمون، شغل پدر بزرگش را بهانه کارآفرینی قرار داده است. او صرفاً یک واسطه امن برای خرید و فروش زعفران ایجاد کرده است و در این بین کارمزدها را می‌گیرد. او در وب‌سایتش کشاورزان را عضو آن‌ها را بر اساس قیمت و کیفیت (استفاده از سموم و کودشیمیایی و...) رتبه‌بندی می‌کند. مشتریان هم می‌توانند در بستر کشمون، به طور مستقیم از کشاورزان زعفران بخرند. کشمون برای تضمین کیفیت، بازدید میدانی از مزارع و همچنین امکان بازدید خریداران از مزرعه و حتی همراهی با آن‌ها را هم فراهم می‌کند. اگرچه این استارت‌آپ هنوز خیلی بزرگ نشده اما توان آن را دارد که با اینترنت و فناوری و البته ذوق کارآفرینی، دست دلال‌ها را قطع کند. حوزه‌های متنوع دیگری نیز در بحث کشاورزی و بازاری رسانی محصولات کشاورزی، منتظر حضور کارآفرینان است.

استارت‌آپ‌های تسهیل خرید، هنوز هم در حال تولد

شاید فکر کنید کارآفرینی در حوزه خرده‌فروشی و تسهیل خرید به دلیل تعدد رقبا سخت شده است؛ به ویژه که حتی در ایران نیز فروشگاه‌های آنلاین متعددی شکل گرفته است مانند دیجی کالا، بامیلو و... اما همیشه بازار نوآوری داغ است. ساده‌ترین راه نوآوری هم تخصصی شدن است. تخصصی شدن این امکان را برای شما فراهم می‌کند که در یک حوزه خاص حرفه‌ای شوید و به مشتریان اطلاعات اختصاصی بدهید و اعتماد آن‌ها را درباره تبحر خود به این حوزه جلب کنید. خلاصه آن که، می‌توانید به عرضه آنلاین یک گروه محصول خاص بپردازید؛ از میوه و سبزی تا تخم مرغ یا تجهیزات فیلم برداری. البته یک استارت‌آپ هندی که سریع‌ترین رشد درآمدی از صفر تا ۵ میلیون دلار را در این کشور به دست آورده، ایده دیگری را تجربه کرده است.



۱- تازه تا منزل شما

استارت‌آپ Fresh to home، انواع گوشت و ماهی را تازه و سالم برای شما می‌خرد و طبق سفارش ارسال می‌کند. مثل همه استارت‌آپ‌ها، ایده خیلی ساده است اما پیاده‌سازی آن سخت است. مراحل سخت کار تهیه کالای مرغوب، سالم و در این زمینه تازه و تحویل به موقع آن است. علاوه بر آن دریافت استانداردهای لازم و مهم‌تر از همه، جلب اعتماد مشتریان برای خرید اینترنتی، اصلاً کار ساده‌ای

در مسیر کارآفرینی، اولین گام یافتن یک ایده خوب است؛ قبلاً مسیرهایی برای یافتن ایده خوب معرفی کردیم (به شماره ۲۱ کسب و کار مورخ ۴ تیر ۹۶ مراجعه کنید). اما اکنون می‌خواهیم به جای تمرکز بر ایده، حوزه‌های مورد توجه استارت‌آپی‌ها را معرفی کنیم؛ حوزه‌هایی که نه تنها مورد توجه جدی است بلکه پست‌ر بسیار مناسبی برای کارآفرینی نیز هست. در ادامه، ابتدا این ۱۲ حوزه اصلی را معرفی می‌کنیم و به مرور (طی شماره امروز و شماره‌های آتی در دی‌ماه) به معرفی هر حوزه و استارت‌آپ‌های شکل گرفته در آن‌ها می‌پردازیم.

۱۲ پست‌ر حاصل خیز برای نهال استارت‌آپ

اگر به دنبال یافتن ایده‌های مناسب برای کارآفرینی هستید، فهرست زیر را مرور کنید و ببینید تحصیلات، علایق و تجربیات پیشین شما با کدام حوزه سازگارتر است. در ادامه با ارائه مثال‌هایی با حوزه‌های این حوزه‌ها بیشتر آشنا خواهیم شد و در شماره‌های بعدی، سراغ دیگر حوزه‌ها خواهیم رفت.

- ۱ واسطه‌گری و خرده‌فروشی؛ خریدار برای مردم آسان کنید.
- ۲ بهداشت، سلامت و زیبایی؛ از مهم‌ترین ثروت جامعه محافظت کنید.
- ۳ خدمات فنی و منزل؛ نقطه ضعف‌ها را بپوشانید.
- ۴ گردشگری و مسافرت؛ دسترسی به ناشناخته‌ها را آسان کنید.
- ۵ حمل و نقل؛ دنیای بازارهای دوسویه و فرصت‌های بیشمار.
- ۶ غذا؛ یک بازار سنتی و همیشه داغ و همیشه پر از نوآوری!
- ۷ انرژی‌های نو و محیط زیست؛ کسب و کارهایی که هر روز متقاضی بیشتری دارد.
- ۸ آموزش؛ فروش بیل، به جای جست و جوی طلا؟!
- ۹ فناوری‌های نوین؛ اینترنت اشیا، چاپ سه بعدی و... حوزه‌هایی برای فنی‌ها
- ۱۰ شبکه اجتماعی؛ هنوز هم فرصت‌های بسیاری وجود دارد، به شرط خلاقیت!
- ۱۱ بازاریابی و تبلیغات؛ کلان داده‌ها و مانند آن
- ۱۲ فین‌تک‌ها و خدمات مالی؛ زنجیره خریدار کامل کنید.

کیش قشم جابهار دبی
۳۶۰۷۹۰۹۹
@safare96

کیش
اقساط ۱۰ ماهه
۵۱۳۸۳۳۱۳۸۰ - ۵۱۳۱۴۰۶

کیش قشم شیراز
اقساط ۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۵۱۳۷۵۰۵
www.AGS724.ir

کیش قشم شیراز
۳۶۰۸۶۰۱۱
جیسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۸۶۰۱۱
جیسا

کیش قشم شیراز
اقساط ۱۰ ماهه
۵۱۳۸۳۳۱۳۸۰ - ۵۱۳۱۴۰۶

کیش قشم شیراز
۳۶۰۳۶۰۱۰
اقساط

کیش قشم شیراز
۵۱۳۷۵۰۵
www.AGS724.ir

کیش قشم شیراز
۳۶۰۸۶۰۱۱
جیسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۸۶۰۱۱
جیسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا

کیش قشم شیراز
۳۶۰۷۲۰۳۰ - ۶۰
ایرسا