

محتوا در صد کلمه

زندگی آدم‌ها در این دوره و زمانه که همه چیز سریع و ساندویچی است، سبک جدیدی به خود گرفته است و بسیاری از مردم دیگر وقت ندارند زیاد کتاب بخوانند یا فیلم ببینند. احتمالاً شما هم دربارهٔ بدبودن این سبک زندگی و کم عمق شدن اطلاعات آدم‌ها حرف‌های زیادی شنیده‌اید و با بعضی از آن‌ها موافق و با بعضی مخالف بوده‌اید. اما موضوع مهم این است که ببینیم می‌توانیم از این سبک زندگی، چه خوب و چه بد، استفاده‌های مفیدی بکنیم یا نه؟ واقعیتش را بخواهید، برای مایی که متولدان عصر فناوری و اینترنت و ماشین هستیم، این تغییر سبک خیلی هم آزاردهنده نیست. حتی دنبال چیزهایی می‌گردیم که سریع‌تر کارمان را راه بیندازند. خودمان می‌دانیم، برای بسیاری از هم‌نسلان ما راحت نیست دوپست صفحه از کتابی مثلاً هشتصد صفحه‌ای را بخوانند تا ببینند دوست دارند آن را ادامه بدهند یا نه؛ به خصوص که کتاب‌ها هم گران شده‌اند و واقعاً حیف است برای کتابی پول بدهیم که بعد از صد صفحه فرار است بفهمیم دوستش نداریم و آن را ادامه ندهیم. علاوه بر این‌ها، بسیاری از ما ترجیح می‌دهیم به جای خواندن کتاب، نسخهٔ صوتی آن را گوش بدهیم و حتی فیلم آن را ببینیم. یکی از آن امکان‌هایی که متناسب با سلیقه و نیازهای امروزی ما است، استارت‌آپی است که حدود دو سال پیش چند جوان آن را راه‌اندازی کرده‌اند.



ایده از کجا آمد؟

چهار هم‌کلاسی که همگی دانشجوی رشتهٔ نرم‌افزار بودند، بعد از گران شدن قیمت کتاب‌ها، تصمیم گرفتند استارت‌آپی راه بیندازند تا به فرهنگ کتاب‌خوانی و آدم‌های کتاب‌خوان کمک کنند. ایدهٔ اولیهٔ این استارت‌آپ با آنچه امروز است متفاوت بود. طرح اولیهٔ آن‌ها این بود که اعضای سایتشان کتاب‌هایشان را به هم قرض بدهند تا همه مجبور نشوند مبلغ زیادی صرف خرید کتاب‌های موردنیازشان کنند. در آن سایت، هرکسی باید کتاب‌هایش را معرفی می‌کرد تا کسانی که به آن‌ها نیاز دارند، به امانت ببرندشان. آن چهار جوان استارت‌آپشان راه‌اندازی کردند و چند ماهی هم مشغول کار بودند. اما کرونا به آن‌ها هم رحم نکرد و کار این سایت و تبادل کتاب بین اعضا متوقف شد.

زمانی

که چهار مهندس رایانه با همدیگر تیمی تشکیل بدهند و خلاق و پر از ایده هم باشند، می‌توان حدس زد بعد از مدتی سایت یا استارت‌آپی برنامه‌نویسی راه بیندازند. اوایل سال ۱۳۹۸ بود که برای چهار دانشجوی رشتهٔ نرم‌افزار، اهل شهر قزوین، که ایده ساختن استارت‌آپ کتاب‌خوانی را داشتند هم همین اتفاق افتاد. آن‌ها بعد از بالا رفتن قیمت کتاب‌ها، خودشان شروع به برنامه‌نویسی کردند و استارت‌آپ «تبادل کتاب» را راه انداختند. چهار جوان که دغدغه کتاب‌خوانی داشتند، اما با بالا بودن قیمت کتاب‌ها مشکل داشتند، استارت‌آپی برای تبادل کتاب بین کاربران سایت ساختند؛ استارت‌آپی که قرار بود فضایی برای امانت‌دادن و امانت گرفتن کتاب‌ها باشد و هرکس هر کتابی نیاز داشت از آن‌جا قرض بگیرد، اما...

اسفند

۱۳۹۸ کرونا آمد و یکی از هزاران چیزی که خراب کرد، استارت‌آپ تبادل کتاب آن چهار هم‌کلاسی بود. از اسفند ۱۳۹۸ تا اردیبهشت ۱۳۹۹ آن‌ها منتظر بودند کرونا برود تا به کارشان ادامه دهند. اما بالاخره به این نتیجه رسیدند که بهتر است کاربرد استارت‌آپشان را تغییر دهند و کاری را پیش بگیرند که در دورهٔ کرونا هم ممکن باشد.

آن‌ها که خودشان سن و سال زیادی نداشتند و متولدان عصر جدید بودند، می‌دانستند یکی از مشکلات کتاب‌خواندن، وقت‌گیر بودن آن است. برای همین کاربرد استارت‌آپشان را تغییر دادند. از آن موقع به بعد، «خلاصهٔ کتاب‌ها در ۱۰۰ کلمه» را منتشر کردند. این کار به کسانی مثل بسیاری از ما که دوست داریم زودتر موضوع کتاب را بفهمیم تا بدانیم باید آن را کامل بخوانیم یا نه، کمک بزرگی کرد.



☆ فضای تبلیغاتی مناسب

اگر روزی استارت‌آپی ساختید که هدفش تشویق به کتاب‌خوانی بود و خواستید از آن درآمدی هم کسب کنید، به محلی که برای تبلیغات و مشهور کردن سایتتان انتخاب می‌کنید دقت کنید. تبلیغات سایت شما نباید روی بیلبوردهای شهری یا بخش تبلیغات سایت‌ها باشد. شما باید ببینید آدم‌های کتابخوان بیشتر در چه فضاهایی هستند. یکی از ساده‌ترین محل‌هایی که می‌شود در آن‌ها برای سایت تبلیغات کرد، داخل کتابخانه و کتاب‌فروشی‌هاست. بهترین فضاها و زمان‌ها برای تبلیغ کردن استارت‌آپ‌مان زمانی است که مثلاً خریداران در مغازه کتاب‌فروشی سرگردان شده‌اند و نمی‌دانند کدام کتاب را بخرند. در این موقعیت به شدت به کمک استارت‌آپ شما نیازمند خواهند شد.

☆ امکانات را زیاد کنید

ما در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که با جست‌وجوی نام یک کتاب در اینترنت می‌توان حدود موضوع و اطلاعات مختصری از آن را متوجه شد. برای همین، احتمالش زیاد نیست که افراد زیادی صرفاً برای به دست آوردن اطلاعات درباره خلاصه کتاب، به استارت‌آپ شما مبلغی پرداخت کنند. اگر خواستید استارت‌آپی برای کتاب‌خوانی بسازید، سعی کنید امکانات بیشتری در آن قرار دهید. مثلاً بخشی برای نقد و بررسی کتاب‌ها بگذارید یا اینکه با نویسندگان و شاعران گفت‌وگوهایی ترتیب دهید و آن‌ها را بازدیدکنندگان سایت به اشتراک بگذارید.



استارت‌آپ

خلاصه کتاب‌ها قرار نیست

تا همیشه با همین قدر امکانات به کارش

ادامه دهد. اعضای این گروه برای آینده نزدیک

برنامه‌ریزی‌های جالبی دارند؛ مثلاً می‌خواهند همان

خلاصه‌های صد کلمه‌ای را به طور صوتی و پادکست‌های

کوتاه در اختیار اعضای سایتشان بگذارند. یکی دیگر از

ایده‌های آن‌ها ساختن ویدئوهای کوتاه مدت و فیلم‌های

کوتاه برای خلاصه کتاب‌هاست تا مخاطبان امروزی

و نسل جدید که تصویر را به صدا و صدا را به

متن ترجیح می‌دهند، راضی باشند.



سرمایه

بزرگ‌ترین دغدغه اکثر

کسب و کارها جذب «سرمایه» است؛

به خصوص اگر جوان و کم‌تجربه باشید و خودتان

هم منبع مالی نداشته باشید. خوشبختانه چند سالی است

«شتاب‌دهنده» های زیادی به وجود آمده‌اند که بعد از شنیدن

طرح و ایده استارت‌آپ‌ها، اگر ایده‌ای به نظرشان موفقیت‌آمیز

برسد، به آن‌ها کمک مالی می‌کنند. آن چهار هم‌کلاسی هم اولین

سرمایه استارت‌آپشان را از همین روش جمع کردند.

یکی دیگر از روش‌های کسب درآمد آن‌ها، دادن «اشتراک

ماهانه» است. این استارت‌آپ به‌طور ماهیانه مبلغی را

از اعضایش می‌گیرد و خلاصه کتاب‌ها را در

اختیارشان می‌گذارد.