

ماهی

نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود،
مزد آن گرفت...

اگر صاحب بزرگ‌ترین «آگهی‌نما» (بیل‌بورد) دنیا بودم و می‌توانستم جایی نصبش کنم که همه دنیا آن را ببینند، روی آن می‌نوشتیم: «گنج واقعی در ذهن توست.» شاید این جمله چندان مهم به نظر نرسد و با خودتان بگویید با گفتن این جمله معمولی، فرصت گفتن حرف‌های مهم‌تر روی «آگهی‌نمایم» را سوزانده‌ام، اما من می‌گویم، تنها گنجی که نمی‌توان آن را دزدید یا نابود کرد، قدرت خلاقیت شماست؛ خلاقیتی که می‌تواند بیشتر از نقشه‌های گنج و صندوقچه‌های طلا که با زلزله، آتش و تغییرات اقتصادی از بین می‌روند، برایتان امکان کسب درآمد همیشگی باشد و شما را به رویاها و جایگاهی که دوست دارید، برساند. قوه خلاقیت هم چیزی نیست که انتسابی و از روز تولد همراهمان باشد. توان ایده‌پردازی، در پی دقت و جست‌وجوی خوب در محیط اطراف به دست می‌آید.

اگر تا اینجای متن حس کرده‌اید آنچه می‌گویم ممکن نیست و ایده بدون پول به ثمر نمی‌رسد، باید بگویم من هم با شما موافقم. درست است. ایده‌داشتن بدون پشتوانه مالی قابل اجرا نیست. اما شرکت‌ها، سازمان‌ها و شتاب‌دهنده‌های بسیاری به وجود آمده‌اند تا ایده‌های شما را بشنوند و در صورت تأیید، سرمایه مورد نیازتان را تأمین کنند. یکی از این افراد، **محمدامین صالحی**، جوانی از اهالی هرمزگان است که از قوه خلاقیت و محیط زندگی‌اش کمک گرفت تا به آرزوهایش برسد. دریا و ماهی‌ها

دلیل تأسیس «شرکت نوآفرین» (استارت‌آپ) او شدند. محمدامین دانشجوی رشته عمران بود، اما شما که هنرستانی هستید و انتخاب کرده‌اید بیشتر مهارت‌آموز باشید، به خوبی می‌دانید داشتن «مهارت» برای شروع کار مهم‌تر از صرف دانستن مباحث نظری است. برای همین، محمدامین فارغ از رشته تحصیلی‌اش، در اوایل دهه نود، به کار کردن در فروشگاه‌های برخط مشغول شد که در بندرعباس فعال بود. این تجربه کاری به او کمک کرد با خم و چم کار فروش برخط آشنا شود. اما حالا سؤال اینجاست که چرا محمدامین از بین این همه محصول برای فروش، ماهی و میگو را انتخاب کرد؟

اگر اهل اصفهان، یزد، شیراز یا خلاصه یکی از شهرهایی باشید که دریا ندارند، می‌دانید ماهی، میگو و موجودات دریایی تازه و باکیفیت را به سختی می‌توان پیدا کرد. اما در شهرهای ساحلی این مشکل وجود ندارد و بیشتر وقت‌ها می‌توان از صیادان ماهی تازه خرید. مردم سایر شهرها، زمانی که برای سفر به هرمزگان می‌رفتند، برای خودشان و خانواده و خویشاوندانشان حجم زیادی ماهی و میگو می‌خریدند و با نگهداری نامناسب، آن‌ها را تا مقصد حمل می‌کردند. این کار خطر فاسدشدن ماهی و میگو را در پیش داشت. علاوه بر آن، هر قدر هم که مسافران ماهی و میگو می‌خریدند، این ماهی‌ها تا دفعه بعد که مسافر دوباره به ساحل برود، باقی نمی‌ماند. بنابراین، سوغاتی‌های دریایی در همان یکی دو ماه اول تمام می‌شدند. درک این شرایط باعث شد محمدامین که در بندرعباس فروشنده برخط ماهی و میگو بود، این مشکل را به مسئله تبدیل کند و برای حل آن به دنبال راهکار بگردد.

ایده و راهکار هم به همین راحتی به ذهن آدم نمی‌رسند. باید از فکر افراد، آمارها و امکانات موجود به خوبی مطلع شد و با در نظر گرفتن آن‌ها ایده‌پردازی کرد. محمدامین شروع به تحقیق و مطالعه کرد. پایانه اتوبوس و قطار و فرودگاه بندرعباس بهترین محل‌ها برای مشاهده میدانی بودند. روزانه افراد زیادی چندین کیلو ماهی و میگو را با ماشین‌ها و وسایل حمل و نقل بین شهری، که مخزن مناسبی برای نگهداری گوشت نداشتند، به شهرهای گوناگون ارسال می‌کردند. شما اگر در چنین شرایطی بخواهید راهکاری برای حل مسئله ارائه کنید، چه پیشنهادی می‌دهید؟ محمدامین با دیدن این نحوه حمل محصول، آن هم محصول حساسی که قابلیت فاسدشدن سریعی

دارد، برایش یک سؤال به وجود آمد: «چرا نباید وبگاهی رسمی برای فرستادن محصول به همه جای کشور داشته باشیم تا ماهی و میگوی تازه را در شرایط استاندارد به همه جای ایران بفرستند؟» و چون کس دیگری هنوز به این ایده نرسیده بود، خودش دست به کار شد.



افتتاح «ماهی دریا»

ساختن وبگاه برای او و دوستانش که خودشان سابقه کار برخط داشتند، چندان سخت نبود. مهرماه سال ۹۵ وبگاه «ماهی دریا» افتتاح شد. اما افتتاح تمام مقصد و قله موفقیت و انتهای آرزوها نبود. تازه کارشان شروع شده بود و هیچ سفارشی نداشتند! اصلاً کسی آن‌ها را نمی‌شناخت. محمدامین و دوستانش، نقل به نقل و تبلیغ شفاهی، کردند. بالاخره پس از مدتی یک نفر از شهر یزد در وبگاهشان سفارش ماهی داد. تبلیغات و گذشت زمان به مرور سفارش‌ها را بیشتر کردند. اما زمانی که پول کافی برای خرید سفارش‌ها و سپس فرستادن آن‌ها نداشته باشیم، افزایش سفارش منجر می‌شود به ناتوانی در مدیریت ارسال و شکست!



دریا!

بودجه

محمدامین برای حل این مشکل به سراغ پارک علم و فناوری هرزگان رفت و درخواست تأمین سرمایه داد. پارک علم و فناوری هم علاوه بر حمایت مالی، برای آن‌ها محل اسکان در نظر گرفت. همان سال، جشنواره وب و موبایل، شرکت نوآفرین ماهی دریا را برترین فروشگاه تخصصی برخط معرفی کرد. این اتفاق برای شرکت نوپایی (استارت‌آپی) که هنوز یک سالش هم نبود، موفقیت و اعتبار بزرگی محسوب می‌شد. حمل ماهی و میگو، حتی برای فردی اهل شهر ساحلی که راه‌های تازه‌نگهداشتن محصولات را بهتر از بقیه بلد است هم کار آسانی نبود. بسیاری از مغازه‌داران و صیادان ماهی را فریز می‌کردند. فریز شدن هم یعنی ورود رطوبت و آب به درون گوشت و از بین رفتن کیفیت و طعم محصول. اگر تصور می‌کنید اجرای ایده کاری است که یک بار در آغاز کار رخ می‌دهد و دیگر نیازی به هرروز مطالعه و تحقیق ندارید، بهتر است با این چالش شرکت ماهی دریا آشنا شوید: «حالا از کجا شرکت حمل و نقلی پیدا کنیم که محصولات را با یخ خشک و یخ ژله‌ای بسته‌بندی کند!»

فروش يك روز، مساوی با فروش يك سال

اضافه‌شدن این بودجه به گروه سه نفره آن‌ها که شامل دو بنیان‌گذار و مسئول تأمین ماهی بود، یک همکار جدید را که کارشناس شبکه‌های اجتماعی بود، به گروهشان اضافه کرد. به مرور سفارش‌ها بالاتر رفتند. دیگر کار با چهار نفر راه نمی‌افتاد. چهار عضو جدید هم استخدام کردند. در سال ۹۸ فروش محصولاتشان به طرز چشمگیری بالا رفت و دیگر به خاطر مشکلاتی مثل کمبود بودجه ناچار به توقف شرکت نوآفرین نشدند. پیشرفت آن‌ها همچنان به سرعت ادامه داشت، تا حدی که در یک روز اسفند ماه سال ۹۹، به اندازه تمام سال ۹۸ ثبت سفارش داشتند.

ویژگی‌های شرکت نوآفرین خوب

در اول این نوشته به شما گفتیم که داشتن ایده خوب خیلی مهم است، اما نکفتیم ایده باید چگونه باشد و اصلاً ایده خوب چیست! اول از هر چیز باید با واقعیت کنار بیاییم. ایده خوب باید «واقع‌گرایانه» باشد. ما به‌عنوان تولیدکننده پوشاک نمی‌توانیم فقط به طرح زیبا فکر کنیم و به آب و هوای محلی که قرار است طرحمان در آن‌جا پوشیده شود، فکر نکنیم. یا برای شهری که حداکثر سرعت مجاز در آن ۲۰۰ کیلومتر است، ماشینی با سرعت ۵۰۰ کیلومتر در ساعت طراحی کنیم! موضوع مهم دیگر این است که ایده نباید آسیب‌زا باشد. ما به هیچ‌وجه نباید ایده‌های طراحی کنیم که به انسان‌ها یا محیط زیست ضرر بزنند. ما نمی‌توانیم و نباید بتوانیم در جنگل ساختمان‌های تفریحی بلند بسازیم و درختان را قطع نکنیم. در کویر توقفگاه (پارکینگ) طبقاتی بسازیم و

شرکت نوآفرین متوقف شد!

وقتی به این سؤال برخوردند، برای مدتی کار را متوقف کردند تا شرکت حمل و نقلی را که می‌خواستند پیدا کنند. بعد از مدتی جست‌وجو توانستند یک شرکت باربری هواپیمایی را پیدا کنند که محصولات گوشتی را با بسته‌بندی یخ ژله‌ای به مقصد می‌رساند. ماهی دریا از آن موقع به بعد ماهی و میگوهایش را با این روش می‌فرستاد. تا جایی که میزان رضایت مشتریان به ۹۵ درصد افزایش یافت. اما مشکل دیگری به وجود آمد! هزینه این نوع ارسال محصول بسیار بالا بود و برای اینکه سفارش‌های مردم به موقع برسند، بودجه نیاز بود. کمبود بودجه کار شرکت نوآفرین را متوقف کرد.

پیشرفت در دوره توقف

بعضی آدم‌ها به این جای کار که می‌رسند، ناامید می‌شوند و مسیر جدیدی را در پیش می‌گیرند. نمی‌خواهیم بگوییم همیشه ادامه‌دادن یک مسیر خوب است و رهاکردنش کاری بد، اتفاقاً اگر مطمئن هستید کارتان سودبخش نیست، باید رهاش کنید. اما اگر به نتیجه‌دادن کار امید دارید و از روشن‌بودن ادامه مسیر مطمئن هستید، کوتاه‌نمایی و مشکلاتش را حل کنید. محمدامین و تیمش هم همین کار را پیش گرفتند. در دوره توقف کار شرکت، در زمینه بازاریابی و فروش مطالعه کردند و با اصول به‌روز اقتصاد بازار آشنا شدند. بعد از یک سال توقف، در سال ۱۳۹۷ موفق شدند از پارک علم و فناوری بودجه لازم را دریافت کنند.

کارخانه مواد شیمیایی را لب دریا افتتاح کنیم! حتی در صورتی که احتمال آن برود که ایده ما در آینده خطرناک باشد و به فاجعه‌ای انسانی یا محیط زیستی منجر شود، نباید آن را عملی نکنیم. به‌طور کل، ایده‌پردازی، برخلاف آنکه بعضی افراد آن را آسان می‌پندارند، کاری است جدی و تخصصی. هنگام ایده‌دادن باید همه جوانب را در نظر گرفت. اگر دوست دارید همین حالا یا در آینده شرکت نوآفرین خودتان را کلید بزنید، دغدغه‌هایتان را روی کاغذ بنویسید. به آن‌ها فکر و درباره‌شان تحقیق کنید تا بتوانید شرکت نوآفرین مفیدی با ایده‌ای بی‌رقیب بسازید.