

قبل از اینکه داستان راه‌اندازی استارت‌آپ این شماره را بخوانیم، اول می‌خواهم داستان آشنا شدنم با این سایت را برایتان تعریف کنم. برای اکثر آدم‌ها این مهم است که استارت‌آپ، فروشگاه و هر جایی که از آن خرید می‌کنند نیازهایشان را به بهترین شکل برطرف کند؛ این خواسته بسیار منطقی و معقول است. اما حداقل به نظر من کافی نیست. من و خیلی از آدم‌ها دوست داریم جایی که از آن خرید می‌کنیم چیز متفاوتی داشته باشد؛ در این صورت شاید حتی اگر نیاز چندانی هم به آن محصول نداشته باشیم به خاطر علاقه‌ای که به آنجا داریم، خرید کنیم.



ایده چطور متولد شد؟

اوایل سال ۱۳۹۴ بود که دختری جوان بعد از تحقیق روی زمان و پولی که آدم‌ها صرف لباس خریدن می‌کنند، یک «رگال لباس» خرید و ده نفر از دوستانش را در دفتر کار خواهرش دعوت کرد. او از دوستانش خواست همراه با خودش سه تا از لباس‌هایی که معمولاً آن‌ها را نمی‌پوشند، بیاورند. در اولین روز، حدود سی لباس جمع‌آوری شد و همان‌جا میان دوستانی که در دفتر کار آمده بودند، فروخته شدند. هفته بعد هر کدام از آن دوستان یک نفر دیگر را با خودش آوردند، بعد از مدتی لباس‌ها آنقدر زیاد شدند که دیگر نمی‌توانست لباس‌ها را میان دوستانش بفرود.

۲

بیشتر و بیشتر

سال ۱۳۹۶ کاربران نرم‌افزار بیشتر و مشکل نگه‌داری و رساندن لباس‌ها به مشتری‌ها هم جدی شد. اولین راهی که به ذهن سازنده این نرم‌افزار رسید این بود که لباس‌ها را در خانه خودش نگه دارد و با ماشین شخصی‌اش آن‌ها را تحویل دهد تا هم شخصاً کار برایش را ببیند هم با آن‌ها کمی ارتباط برقرار کند. همان‌طور که گفتیم ایجاد کردن حس دوستی در آدم‌ها به رونق گرفتن استارت‌آپ، فروشگاه و... هم کمک می‌کند.

۴



تنها نشسته بودم

چند روز پیش در مترو نشسته بودم و منتظر بودم تا به ایستگاه مقصدم برسیم. مثل اکثر مردم سرم در گوشی ام بود و در شبکه‌های اجتماعی می‌گشتم که پست و صفحه‌ای عجیب به چشمم خورد. صفحه‌ای که در آنجا می‌توانید لباس‌هایی را که در کمدها مانده‌اند و مدت‌هاست آن‌ها را نپوشیده‌اید، به نصف قیمتی که خریده‌اید برای فروش بگذارید. همان لحظه تمام محتویات لباس‌هایم جلو چشمم آمد. مانتوهایی که در تابستان گرم و در زمستان سرد بودند، لباس‌هایی که رنگشان به هیچ لباسی نمی‌آمد. وقتی از مترو پیاده شدم عکس و قیمت دوتا از لباس‌های تقریباً بدون مصرف را از گالری گوشی پیدا کردم و در سایت گذاشتم. برای لباس‌های دیگران هم که در «کمد»هایشان گذاشته بودند چند نظر دادم؛ علاوه بر این‌ها لحن و نوع جواب‌دادن روابط عمومی و مسئول شبکه‌های اجتماعی این استارت‌آپ بسیار صمیمی و دوستانه بود؛ شاید این صمیمیت در کلام برای همه مهم نباشد اما احساس رفاقتی که این استارت‌آپ و فضاهایی شبیه آن در من و بسیاری از مشتری‌ها ایجاد می‌کنند باعث می‌شوند باز هم از آن استارت‌آپ‌هایی که می‌توانید لباس‌هایتان را در کمد مجازیتان بگذارید و آن‌ها را بفروشید.

۱

چند ماه بعد...

چند ماه بعد تصمیم گرفتند کارشان را گسترش دهند و در فضای مجازی فروشگاه‌هایی درست کنند، اما ساختن فروشگاه رسمی نیاز به مجوز و کارهای اداری داشت؛ برای همین در شبکه‌های اجتماعی، کانالی برای فروش لباس‌هایشان راه‌اندازی کردند. کانال آن‌ها در کمتر از زمانی که تصور می‌کردند، حدود ۸۰۰ کاربر پیدا کرد. اما به مرور اعضای کانال زیاد شد و خواسته‌ها و توقعات هم بالا رفت. دیگر امکانات کانال کفاف خواسته‌های اعضا را نمی‌داد. همان موقع‌ها بود که به فکر ساختن فضایی رسمی‌تر افتادند. بهمن ماه سال ۱۳۹۵ همان دختری که دوستانش را به دفتر کار خواهرش دعوت کرده بود، با کمک برنامه‌نویس‌ها اپلیکیشن اندرویدی این استارت‌آپ را راه‌اندازی کرد.

۳

ایده این کار با یک تحقیق ساده شروع شد: نیمی از انسان‌ها، حدود هشت سال از زندگی‌شان را در خرید کردن صرف می‌کنند. نتیجه این تحقیق باعث شد کسی به فکر ساخت استارت‌آپی بیفتد که لباس‌های بدون استفاده را در آن بفروشیم. یکی از هدف‌های این استارت‌آپ کم کردن تولید و مصرف پارچه و مصرف‌گرایی است که هم برای جیب و پول‌های ما خوب است هم طبیعت و زمین.

۵



در حمل و نقل سرعت دهید

یکی از مشکلاتی که در خریدهای اینترنتی وجود دارد دیر ارسال شدن سفارش‌هاست. مثلاً خودم از یک سایت فروش لباس مانتویی سفارش دادم و آنقدر دیر آوردند که وقتی تحویلش گرفتم بادم نمی‌آمد دقیقاً چی سفارش داده بودم! حالا که تعداد فروشگاه‌های اینترنتی زیاد شده‌اند و هر روز هم بیشتر می‌شوند باید مزایای ویژه‌ای داشته باشید تا مشتریان اول از همه، استارت‌آپ شما را انتخاب کنند. سعی کنید تیم حمل و نقل استارت‌آپتان کفاف سفارش‌هایتان را بدهند و فرستادن سفارش‌ها یکی دو هفته طول نکشد!



سفارش‌ها زیاد می‌شود

به مرور لباس‌ها زیاد و سفارش‌ها بالا می‌رفت و دیگر خانه جای آن‌ها را نداشت. خانه‌سازنده این استارت‌آپ خوشبختانه زیرزمین بزرگی داشت و او توانست همه لباس‌ها و چیزهایی که برای فروش گذاشته بودند را در زیرزمین بگذارد. از همان موقع آن زیرزمین به اولین دفتر کار رسمی استارت‌آپ او تبدیل شد.

۵



رسم و رسوم

این استارت‌آپ یک رسم جالب را از همان زمان بین اعضا گذاشت؛ رسمی که احساس صمیمیت بین خریدار و فروشنده را تقویت می‌کرد. هرکسی که لباسی را برای فروش

بسته‌بندی می‌کرد تا به دست مشتری برسانند، باید نامه‌ای درباره سرگذشت لباس و خاطراتش با آن روی لباس می‌گذاشت.

این رسم جالب برای بسیاری از مشتری‌ها از خود لباس‌ها جذاب‌تر بود.

تابستان سال ۱۳۹۶ با کمک مالی یکی از ونچرزها (شرکت‌هایی که روی استارت‌آپ‌های نوپا و ایده‌های موفق سرمایه‌گذاری می‌کنند) استارت‌آپشان را گسترش دادند و نسخه وب‌سایت و یکی دیگر از سیستم‌عامل‌های موبایلی را راه انداختند. تا قبل از تابستان ۹۶ تمام شهرت آن‌ها از راه معرفی دوستان به یکدیگر بود، اما بعد از جذب سرمایه اولیه بخش بازاریابی ساختند و در بخش‌های گوناگون کارمند استخدام کردند.

۶



فرهنگ‌سازی کنید!

متأسفانه بعضی از مردم با پوشیدن لباسی که نو و دست اول نیست مشکل دارند و دوست ندارند لباسشان قبلاً برای کس دیگری بوده باشد. اما این تصور که لباس دست دوم حتی اگر سالم و تمیز باشد باز هم خوب نیست، هم به طبیعت ضرر می‌زند هم به وضعیت مالی خودمان. برای تولید یک متر پارچه حجم فراوانی آب و خیلی اوقات پلاستیک و ... مصرف می‌شود و مشکل بزرگ‌تر اینجاست که بسیاری از لباس‌ها هم به خوبی مصرف نمی‌شوند. یکی از کارهایی که خوب است درباره فرهنگ‌سازی شود، استفاده از لباس‌های سالم دوستانمان است که بسیاری از آن‌ها را حتی یکبار هم نپوشیده‌اند. اگر در سال‌های بعد صاحب استارت‌آپی شدید و خواستید مانند استارت‌آپی که ماجرایش را خواندید، لباس‌های تقریباً نو و سالم دیگران را برای فروش بگذارید، روی فرهنگ‌سازی از تبلیغات سرمایه‌گذاری کنید. فرهنگ‌سازی روش‌های متعددی دارد؛ مثلاً ساختن فیلم‌های کوتاه درباره هدر رفتن منابع طبیعی در فرایند تولید پارچه یا نشان دادن رضایت مشتریان از خریدهایشان.

حالا که رسید به ۱۴۰۰

حالا که سال ۱۴۰۰ است، ۴ سال از تأسیس استارت‌آپی که داستان‌ها را برایتان گفتیم می‌گذرد. این استارت‌آپ در دو استان کشور شعبه و ده‌ها کارمند دارد. فروشش هم دیگر محدود به لباس نیست، اکسسوری و خوراکی‌ها هم به محصولات این استارت‌آپ اضافه شده‌اند.

۷

