مسیر طلبه استارتاپی برای طلبه ها



استـارتاپ

«مسـیر طلبه» توسط سـید حمید فتاحی معصوم بنیانگذاری شده است. سید حمید فتاحی متولد سال ۱۳۶۲ در شهر مشهد است. ایشان در سال ۱۳۸۰ وارد حوزه علمیه شده و در سال۹۰ سطح سه حوزه را در رشـته فقه و اصول به پایان رسانده است. ایشان همچنین کارشناسی ارشد رشته فقه و مبانی حقوق را در دانشگاه خوانده و در حال حاضر مشغول تحصیل در درس خارج و تدریس در سطح یک و دو حوزه علمیه است. مسیر طلبه یکی از استارتاپ های شـتابدهنده فردوسی در مشهد است.

ایده مسیر طلبه چطور شکل گرفت؟

ما به این دلیل که خودمان در حوزه رشـد کرده بودیم، با نیازها و دغدغه های حوزویان و همچنین معضلات و مشکلاتی که دامنگیر بسیاری از طلاب است، آشنا بودیم. یکی از بزرگ ترین چالش های پیش روی طلاب جوان، سـردرگمی در انتخاب رشـته، هدف و زمینه خدمات آنها به جامعه بود. همین خلأ باعث شکل گیری ایده مسیر طلبه شد که خوشبختانه توانست به سرعت جای خود را در حوزه علمیه پیدا کند. استارتاپ مسیر طلبه ایجاد شـد تا دغدغه های طـلاب را در زمینه آموزش مهارت های دوران طلبگی برطرف کند.

قبل از اینکه اسـتارتاپ مسـیر طلبه را راه اندازي کنید، مشغول چه کاری بودید؟

قبـل از ورود بـه دنیای پرهیجـان کار آفرینی و استارتاپ مشغول درس و بحث بودم و البته پیش از راه اندازی این استارتاپ در مرکز رشد فناوری های فرهنگی و زیارت در پارك علم و فناوری خراسان به مـدت ۳سـال روی یک اسـتارتاپ دیگر کار کردیم. آن اسـتارتاپ اپ و مپ نام داشـت و در حوزه گردشگری و زیارت فعالیت می کرد و اتفاقا روند موفقیت آمیزی هم داشت اما به دلیل دغدغه زیادی که نسبت به حوزویان داشتم، از آن شرکت جدا شدم و استارتاپ مسیر طلبه را ایجاد کردم.

خدماتی که مسـیر طلبه به طـلاب ارائه می دهد، چه مواردی را در برمی گیرد؟

کار اصلی استارتاپ مسـیر طلبه تولید محتوای مـورد نیاز طلاب بـرای انتخاب مسـیر صحیح طلبگی و کارآمدسـازی آنان برای رسـیدن به موفقیت در راسـتای انجام رسـالت های طلبگی اسـت. خدمات ما در حوزه آمـوزش مهارت های ویژه توانمندسازی طلاب در عرصه ارائه خدمات اجتماعی و اداری است. البته دریافت این خدمات سه مرحله پیش نیاز دارد که در این زمینه نیز کلیه اطلاعات لازم را بـه صورت رایگان در اختیار آنان قرار می دهیم.

خدماتی که ما به طلاب ارائه می دهیم، از دو بخش اصلی تشکیل می شود که بخش اول مربوط به هدایت تحصیلی و شغلی طلاب و بخش دوم آن سامانه مهارت آموزی طلاب است. در بخش اول که مربوط به هدایت تحصیلی و شغلی است، طلاب از سه مسیر خدمات را دریافت می کنند؛ اول خودشناسی بر اساس مدل mbti دوم آشنایی با اهداف و رسالت های پیش روی طلاب و سوم معرفی کلیه رشته ها و مراکز تخصصی و دانشگاه های حوزوی. بخش دوم نیز سامانه مهارت آموزی طلاب است که از موضوعات مختلفی مانند مهارت های عمومی، مهارت های تخصصی، تکنیک های مهارتی و مقالات انگیزشی، آموزشی تشکیل شده است. این مهارت ها شامل محتواهای آموزشی در قالب های مختلفی همچون متن، صوت، ویدئوهای آموزشی و همچنین پادکست ها و موشن گرافیک های آموزشی ارائه است. از محتواهای ارائه شده آزمون آنلاین گرفته و در پایان گواهی شرکت در دوره صادر می شود که مورد تایید مرکز نوآوری و شکوفایی حوزه علمیه خراسان است.

از چه زمانی کار خود را آغاز کردید؟

تعیین ماموریت استارتاپ ما از اوسط سال ۹۶ آغاز و رونمایی از آن انجام شد. البته ما کار خود را از سال ۹۵ شروع کردیم و با برگزاری کارگاه های مهارت آموزی حضوری در مدارس علمیه، خود را به طلاب معرفی کردیم و بعد از تشکیل تیم و تدوین چشم انداز ۵ساله کار خود را به طور رسمی آغاز کردیم.

سرمایه اولیه تان برای شروع کار چقدر بود؟

ما فعالیت خود را در شتاب دهنده فردوسی و با همان سرمایه اولیه ای که شتاب دهنده در اختیار مان قرار داد، شروع کردیم. برای بسیاری از هزینه ها مثل محل استقرار تیم، تولید محتوا، برگزاری کلاس ها و سایر هزینه های مصرفی از طرف شتاب دهنده فردوسی حمایت شدیم، اما اکنون برای برداشتن گام توسعه ای خود تقریبا نیاز به ۵۰۰ میلیون تومان سرمایه داریم تا بتوانیم کسب و کار خود را گسترش دهیم.

از زمانی که استارتاپ خود را راه اندازی کردید، چه تعداد کاربر از خدمات شما استفاده کرده اند؟

تاکنون بیش از ۱۰ هزار نفر در دوره های آموزشی حضوری ما شرکت کرده اند. در مسیر طلبه بیش از ۱۰هزار برگه و مستند تست شخصیت شناسی وجود دارد که در نوع خود آمار قابل توجهی است و همین موضوع باعث شده تا سایت ما بازدید قابل توجهی به خصوص در میان حوزویان داشته باشد.

شیوه درآمدزایی تان چگونه است؟

فروش دوره های مجازی، دریافت حق عضویت در سایت، برگزاری کارگاه های آموزشی حضوری، ارائه مشاوره های تخصصی و همچنین فروش محصولات فیزیکی متناسب با محتوای سایت، موارد اصلی کسب درآمد ماست.

از وقتی که استارتاپ خود را راه اندازی کردید، چقدر فروش داشته اید؟

گردش مالی سالانه ما نزدیک به ۱۰۰ میلیون تومان است که با توجه به هزینه های انجام شده، خوشبختانه موفق شدیم ضمن جبران هزینه ها، سود هم داشته باشیم.

برای معرفی استارتاپ خود و اینکه بیشتر شناخته شوید، چه کارهایی را انجام دادید؟

دوره های آموزشی و انگیزشی زیادی را به صورت رایگان در جمع های طلبگی و در مدارس علمیه که مشتریان بالقوه ما در آنجا یافت می شوند، برگزار کردیم. روی سئوی سایت مان به طور تخصصی و برنامه ریزی شده کار کردیم. بزرگان زیادی

را با فعالیت خود آشـنا کردیم تا آنها، ما را در مجامعی که حضور می یابند، معرفی کنند.

از فضای مجازی به خصوص اینستاگرام استفاده کردیم و با ارائه محتواهای جذاب سعی در جذب مخاطب کردیم.

مهم ترین چالش پیش روی شما از وقتی که کارتان را شروع کردید، چه چیزي بوده؟

ما برای اینکه بتوانیم محتوای متناسـب با ذائقه مخاطب تولید کنیـم، نیاز به متخصصانی داریم که فضا و ذائقه طلبگی و ادبیات آن را بشناسند، اما واقعا در این حـوزه کمبودهای زیادی داریم.

از طرفی در حوزه علمیـه وجود متخصص برای مهارت آموزی تقریبا نزدیک به صفر اسـت و از سـوی دیگر، افراد متخصص با ادبیات و فضای حاکم بر حوزه آشنا نیسـتند. کمبود متخصص مهارت آموزی آشـنا با فضای حوزه اصلی ترین چالش ما از ابتدا تاکنون بوده است.