شهرآرا آنلاین – حامد سرادارا هر جامعه‌ای به بخش‌های مختلفی تقسیم می‌شود که هر یک نیازهای خاص خود را دارد و باید به آن‌ها پاسخ داده شود. یکی از مهم‌ترین کارهایی که کارآفرینان انجام می‌دهند، شناسایی نیازها و پاسخ‌گویی به همین نیازهاست. حوزویان، از بخش‌های ویژه جامعه ما هستند که به‌دلیل فراوانی جمعیتشان، نیازهای مختلفی دارند و به این نیازها، یا هنوز پاسخی داده نشده است یا به‌صورت سنتی برطرف می‌شوند. ازسویی برای رفع نیازهای این گروه، ازطریق روش‌های جدید و خلاقانه، شرایط مهیاست. دراین‌راستا حجت‌الاسلام سیدحمید فتاحی‌معصوم، بنیان‌گذار استارت‌آپ «مسیرطلبه» با شناسایی یک نیاز اساسی حوزویان و پاسخ‌گویی به آن درزمینه مهارت‌های شغلی که در جامعه دانش‌آموزی و دانشگاهی کشور هم کاملا مشهود است، توانسته گامی مؤثر در ایجاد فرهنگ کار و کارآفرینی درمیان طلاب خراسان بردارد. او یک دهه‌شصتی است که درکنار گذراندن تحصیلات تکمیلی دانشگاهی، در سطح۴ حوزه درس می‌خواند. با او به گفت‌وگو نشستیم تا داستان کارآفرینی‌اش و راه‌اندازی استارت‌آپ «مسیرطلبه» را از زبان خودش بشنویم.

مسیر کارآفرینی را از کجا آغاز کردید؟

از سال۱۳۸۰ وارد حوزه و سال۹۱ پس‌از پایان سطح۳ حوزه، وارد فضای کارهای استارت‌آپی شدم. در اولین قدم جدی، همراه با دونفر از دوستانم ضمن شرکت در یک رویداد ایده‌پردازی موفق شدیم به مرکز رشد فناوری فرهنگی و زیارت وارد شویم. در آنجا استارت‌آپی با ایده ارائه اطلاعات حرم و مناطق گردشگری مشهد درقالب یک نقشه چاپی و براساس کدهای QRCOde برای زائران و گردشگران ارائه کردیم؛ به‌این‌ترتیب گردشگران با نصب نرم‌افزار ما روی گوشی همراه خود و اسکن بارکدها، به اطلاعات تمام مناطق گردشگری مشهد دسترسی پیدا می‌کردند. در راه‌اندازی این استارت‌آپ، سختی‌های بسیاری تحمل کردیم؛ به‌طوری‌که خیلی اوقات به نان شبمان محتاج می‌شدیم. تا قبل از این، بیشتر در فضای طلبگی فعالیت می‌کردم و تجربه‌ای درزمینه استارت‌آپ نداشتم و همین موضوع باعث شد آن کسب‌وکار موفق نباشد. درواقع به‌دلیل بی‌تجربگی، موضوع درآمدزایی پروژه را که گرفتن تبلیغات از اماکن مختلف بود، به فردی باتجربه سپردیم، اما متأسفانه آن فرد، برای کسب‌وکار ما چندان دلسوز نبود و درنتیجه، این استارت‌آپ با شکست روبه‌رو شد.

چرا پس از شکست باز هم به‌دنبال کار استارت‌آپ رفتید؟

چون دغدغه‌های طلبگی داشتم و می‌خواستم تجربه کسب‌وکار خود را وارد حوزه کنم. طلبه‌های دیگری هم هستند که علاقه دارند به دنیای کسب‌وکار در زمینه‌های مرتبط با تخصص خودشان وارد شوند. آن‌ها می‌توانند نیازهای جامعه در حوزه خود را کشف کنند و به خودکفایی برسند. ما همیشه برای کار فرهنگی منتظر بودجه هستیم، اما این روش غلطی است. عقیده دارم اقتصاد فرهنگ می‌تواند پویا باشد، به‌شرطی که نیاز را درست تشخیص دهیم و راه‌حل مناسبی برای آن داشته باشیم. جامعه اسلامی ما نیازهای فرهنگی بسیاری دارد و اگر راه‌حل آن‌ها را به‌درستی پیدا کنیم، می‌توان علاوه‌بر برطرف‌کردن نیازهای فرهنگی جامعه، از این مسیر به درآمدزایی هم رسید. ما در قدم بعدی، به‌سراغ نیازهای موجود در حوزه‌های علمیه رفتیم و استارت‌آپ «مسیر طلبه» را راه‌اندازی کردیم.

استارت‌آپ مسیر طلبه چه کاری انجام می‌دهد؟

برای توضیح این استارت‌آپ باید بدانید که ما در حوزه علمیه، ۴سطح آموزشی داریم. طلبه‌ها پس‌از اتمام سطح یک، که مقدمات نام دارد، برای ورود به سطح۲ به هدایت تحصیلی و انتخاب رشته نیاز دارند. اما چون پروسه تحصیل در حوزه طولانی است، طلبه‌ها در این مرحله بسیار سردرگم می‌شوند. ما با دیدن این سردرگمی، کارگاه‌هایی برگزار و محتواهای مجازی ایجاد کردیم که طلبه با کمک آن‌ها و آزمون‌های تیپ‌شناسی، بتواند با استعدادهای خود و همچنین نیازهای موجود در سطح جامعه آشنا شود و باتوجه‌به این موارد، رشته مناسب‌تری برای آینده خود انتخاب کند. از این طرح استقبال خوبی شد و همین مسئله

باعث شد ما به فکر پوشش‌دادن دیگر نیازهای طلاب بیفتیم. در گام بعدی، نیازهای طلاب درزمینه اشتغال را هدف قرار دادیم؛ چون قرار نیست همه طلبه‌ها مجتهد شوند و هر فرد استعدادهای مختلفی دارد. دراین‌راستا در وب‌سایت مسیرطلبه، سامانه‌ای جدید با نام «مهارت‌آموزی طلاب» راه‌اندازی کردیم و باتوجه‌به اطلاعاتی که از استعدادهای هر طلبه داریم، مهارت‌های متناسب با او را پیشنهاد می‌کنیم. درکنار سامانه مهارت‌آموزی، سامانه دیگری به نام «بارش» ایجاد کردیم که در آن فرصت‌های شغلی طلاب را در ارگان‌ها، مساجد، حاشیه شهر و... رصد می‌کنیم و برای طلبه‌هایی که استعداد فعالیت در کار موردنظر را دارند، فراخوان می‌فرستیم و به آن‌ها آموزش‌های لازم متناسب‌با آن مشاغل را به‌صورت مجازی و حضوری ارائه می‌کنیم.

استقبال از سامانه شما به چه صورت است؟

تاکنون حدود ۲۰۰۰طلبه در سایت ما ثبت‌نام کرده‌اند. در ایام خاصی که برنامه‌های ویژه‌ای داریم، روزانه تا ۱۵هزار نفر هم از سایتمان بازدید می‌کنند، ولی در شرایط عادی، روزانه حدود ۱۰۰۰نفر از سایت بازدید می‌کنند. از سوی دیگر ۶درس‌نامه تألیف و ۲۰۰کارگاه آموزشی حضوری برگزار کرده‌ایم. دراین‌میان و ازطریق سامانه ما ۱۰۰طلبه در کانون‌های فرهنگی حاشیه شهر و ۴۷طلبه به‌منظور تدریس در مدارس آموزش‌وپرورش مشغول به کار شده‌اند و با اعزام افراد به باشگاه‌های ورزشی ۱۲۰فرصت شغلی ایجاد شده است.

استارت‌آپ مسیر طلبه را چه زمانی و با چه تعداد نیرو شروع کردید؟

از یک‌سال‌ونیم پیش و با همکاری شتاب‌دهنده فردوسی، سامانه ما آغاز به‌کار کرد. هم‌اکنون ۵همکار طلبه داریم؛ یک نفر متخصص فناوری اطلاعات، یک‌نفر مدیر سایت، یک نفر مدیر تولید محتواست؛ همچنین یک نفر در حوزه اداری مالی و یک نفر به‌عنوان نیروی روابط عمومی مشغول به کارند.

کار را با چه میزان سرمایه اولیه شروع کردید؟

کار را بدون سرمایه اولیه شروع کردیم؛ البته در این مسیر، شتاب‌دهنده فردوسی، به میزانی سرمایه‌گذاری کرد و بخشی از سهام استارت‌آپ ما را دراختیار گرفت. پس از آن هم مرکز مدیریت حوزه علمیه خراسان وسط آمد و هزینه‌های کارگاه‌های ما و نیروی انسانی و تولید محصولمان را به ما داد. در ابتدا محصولات ما را خود طلبه‌ها هم نمی‌شناختند، اما مرکز مدیریت تشخیص داد که محتوای مناسبی است و از ما حمایت کرد. از سوی دیگر باتوجه‌به اینکه نیروی انسانی ما ارزان است، هزینه‌هایمان کاهش یافته و این شرایط برای ما گردش مالی خوبی ایجاد کرده است. البته ما نیاز به سرمایه‌گذار داریم، اما قصد داریم زمانی سرمایه‌گذار را وارد کنیم که به سود خوبی رسیده باشیم تا سرمایه‌گذار با اطمینان بیشتری به سمت کار بیاید.

مخاطب هدف شما چه کسانی هستند و روش درآمدزایی‌تان چگونه است؟

جامعه مشتری ۲۰هزارنفری در خراسان و ۱۵۰هزار نفری در کل کشور داریم. این عدد را اگر ضرب‌در خانواده‌های آن‌ها کنیم، جامعه بزرگی را تشکیل می‌دهد. ۱۲۰مدرسه علمیه در خراسان داریم که ۸۰تای آن‌ها مخصوص برادران است. همه این ۸۰مدرسه مشتری‌های ما هستند و تا الان ۳بار برای برگزاری کارگاه‌هایمان به این مدارس رفته‌ایم.

روش درآمدزایی ما به‌صورت کسب درآمد از گرفتن حق عضویت در وب‌سایت خواهد بود که فعلا اجرایی نشده است و تاکنون ازطریق برگزاری دوره‌های حضوری کسب درآمد کرده‌ایم. یک روش درآمدزایی دیگر ما، مشاوره‌های تخصصی درباره انتخاب رشته و موارد مشابه است که ازطریق آن، سال گذشته توانستیم ۵۰میلیون تومان سود خالص داشته باشیم که عدد بزرگی برای ما طلبه‌هاست.

برنامه شما برای آینده استارت‌آپ مسیرطلبه چیست؟

قصد توسعه میدانی و محتوایی برنامه‌هایمان را داریم و درتلاشیم دوره‌های آموزشی‌مان را به‌صورت مجازی و آنلاین برگزار کنیم تا کار در تمام کشور گسترده شود. البته فعلا قصد داریم توسعه کار را به‌سمت حوزه‌های علمیه شهرهای قم، تهران و اصفهان ببریم و محتواهای تولیدی‌مان بیشتر درزمینه اشتغال و مهارت‌های اشتغال طلاب باشد.

در مسیر راه‌اندازی استارت‌آپ مسیرطلبه، با مشکلات و موانع هم روبه‌رو شدید؟

اسم‌بردن از کار و اشتغال و کارآفرینی در حوزه ممنوع بود و همین نبود فرهنگ کار استارت‌آپی درمیان مخاطبانمان، که طلبه‌ها بودند، ما را بسیار اذیت کرد. طلبه‌ها با اینکه به خدمات ما نیاز داشتند، حاضر نبودند از روش‌های جدید برای برطرف‌کردن مشکلات و نیازهای خود استفاده کنند. همیشه این نکته را گفته‌ام که در مدارس علمیه ما آموزش‌پذیری از غیر نداریم. فکر می‌کنیم همه آنچه باید یاد بگیریم همین‌هایی است که در حوزه ارائه می‌شود. در حوزه بال علم را داریم، اما متأسفانه بال مهارت را در حوزه آموزش نمی‌دهند و اصلا سرفصلی برای آن وجود ندارد. این مشکل البته در دانشگاه‌های ما هم وجود دارد و دانشجویان مهارت کافی ندارند. ما به قصد حل این معضل جلو آمدیم و خوشبختانه این مسئله کم‌کم دارد بین طلبه‌ها جا می‌افتد.

مشکل دوم ما هم این است که برای تولید محتوا سرمایه و استودیو لازم داریم؛ همچنین به نیروی متخصص حوزوی دارای دانش غیرحوزوی نیاز داریم که هم بتواند مورد پذیرش جامعه مخاطبان ما باشد و هم حرفی بزند که در حوزه نیست؛ مثلا مدیریت و مهارت حل مسئله و... را آموزش دهد.

چقدر در هدف خود یعنی ایجاد فرهنگ کارآفرینی در حوزه موفق بوده‌اید؟

بعداز تجربه نسبتا موفقی که در استارت‌آپ مسیر طلبه داشتیم، تلاش کردیم در این زمینه برای دیگر طلبه‌ها الگوسازی کنیم تا دیگر نیازهایشان را شناسایی کنند و برای حل آن تیم بسازند و درازای خدمات خود درآمد کسب کنند. زندگی بیش‌از ۹۵درصد طلبه‌ها با سختی می‌گذرد، لذا کارهای پاره‌وقت انجام می‌دهند. ما تلاش کردیم بستری فراهم کنیم که طلبه‌ها ازطریق آن بتوانند درزمینه تخصص‌های خود کسب‌وکار راه‌اندازی کنند. این طرح را به معاون طرح و برنامه حوزه، آقای دکتر ظهیری، ارائه کردیم که ایشان پسندیدند. قرار بر این شد که این بستر را با ایجاد مرکزی به نام مرکز نوآوری و شکوفایی در حوزه فراهم کنیم. درواقع این مرکز، شتاب‌دهنده‌ای در حوزه است که حدود یک‌سال از راه‌اندازی آن می‌گذرد. ساختمانی دراختیار ما برای آن قرار دادند و کم‌کم تلاش کردیم طلبه‌ها را با فرهنگ کار استارت‌آپی و مفاهیم مربوطبه آن آشنا کنیم. با تفهیم ضرورت کارآفرینی، توانستیم ۶تیم را شناسایی کنیم و مطابق الگوهای موجود در شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد به آن‌ها آموزش‌های کارآفرینی بدهیم و هم‌اکنون ۳تیم به خروجی رسیده‌اند. تیم اول حوزه شاپ (shop) است که فضایی مانند دیجی‌کالا دارد و در آن محصولات تولیدشده توسط طلاب و خانواده‌هایشان به فروش می‌رسد. تیم بعدی، طلبه‌شاپ (talabeshop) است که فضایی مانند نرم‌افزار دیوار دارد و برای نیازمندی‌های طلاب ایجاد شده است؛ مثلا طلاب اجناس و کتاب‌ها و لباس‌های دست‌دوم خود را برای فروش در این سامانه می‌گذارند. سومین تیم هم استارت‌آپ کتاب گویاست که محور اصلی آن براساس همان استارت‌آپ اولیه خودمان یعنی نقشه گویا بنا شده است.

توصیه شما برای افرادی که به کارآفرینی علاقه دارند، چیست؟

طلابی که علاقه‌مند به کارآفرینی در حوزه هستند، می‌توانند هر استارت‌آپ موفقی را که در خارج از حوزه وجود دارد، برای حوزویان شبیه‌سازی کنند.

کار استارت‌آپ مسیر طلبه، مشابه استارت‌آپ «متمم» در خارج از حوزه است. یا دیجی‌کالای بیرون از حوزه، در اینجا تبدیل به

«حوزه شاپ» شده است. این نکته مهمی است که ما جامعه‌هدف مشخصی داریم که دوست دارند خصوصی به آن‌ها خدمات ارائه شود. در پایان هم باید گفت در دین ما تلاش و کارکردن از اهمیت بسزایی برخوردار است. موفقیت، تنها با تلاش و کارکردن و عاشقانه زحمت‌کشیدن به‌دست می‌آید. البته استارت‌آپی کارکردن نیاز به انسان‌های ویژه‌ای دارد و باید به استارت‌آپ خود مثل بچه رسیدگی کنیم تا رشد کند.

برای مشاهده سایر اخبار مسیرطلبه کلیک کنید