



شهرآرا آنلاین - حامد سرادار 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 به دلیل فراوانی جمعیتشان، نیازهای مختلفی دارند و به این نیازها، یا هنوز پاسخی داده نشده است یا به صورت سنتی برطرف می‌شوند. از سویی برای رفع نیازهای این گروه، از طریق روش‌های جدید و خلاقانه، شرایط مهیاست. در این راستا حجت‌الاسلام سیدحمید فتاحی معصوم، بنیان‌گذار استارت‌آپ «مسیرطلبه» با شناسایی یک نیاز اساسی حوزویان و پاسخ‌گویی به آن در زمینه مهارت‌های شغلی که در جامعه دانش‌آموزی و دانشگاهی کشور هم کاملاً مشهود است، توانسته گامی مؤثر در ایجاد فرهنگ کار و کارآفرینی در میان طلاب خراسان بردارد. او یک دهه‌شصتی است که در کنار گذراندن تحصیلات تکمیلی دانشگاهی، در سطح ۴ 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 سال ۱۳۸۰ وارد حوزه و سال ۹۱ پس از پایان سطح ۳ 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 در قالب یک نقشه چاپی و براساس کدهای QRCode برای زائران و گردشگران ارائه کردیم؛ به این ترتیب 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؛ به طوری که خیلی اوقات به نان شبمان محتاج می‌شدیم. تا قبل از این، بیشتر در فضای طلبگی فعالیت می‌کردم و تجربه‌ای در زمینه استارت‌آپ نداشتم و همین موضوع باعث شد آن کسب‌وکار موفق نباشد. در واقع به دلیل 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 در نتیجه، این استارت‌آپ با شکست روبه‌رو شد.

چرا پس از شکست باز هم به دنبال 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، به شرطی 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 به درستی پیدا کنیم، می‌توان علاوه بر برطرف کردن نیازهای فرهنگی جامعه، از این مسیر به درآمدزایی هم رسید. ما در قدم بعدی، به سراغ نیازهای موجود در حوزه‌های علمیة 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 علمیة، ۴ سطح آموزشی داریم. طلبه‌ها پس از اتمام سطح یک، که مقدمات نام دارد، برای ورود به سطح ۲ 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 با توجه به این موارد، رشته مناسب‌تری برای آینده خود انتخاب کند. از این طرح استقبال خوبی شد و همین مسئله

باعث شد ما به فکر پوشش دادن دیگر نیازهای طلاب بیفتیم. در گام بعدی، نیازهای طلاب در زمینه اشتغال را هدف قرار دادیم؛ چون قرار نیست همه طلبه‌ها مجتهد شوند و هر فرد استعدادهای مختلفی دارد. در این راستا در وبسایت مسير طلبه، سامانه‌ای جدید با نام «مهارت‌آموزی طلاب» راه‌اندازی کردیم و با توجه به اطلاعاتی که از استعدادهای هر طلبه داریم، مهارت‌های متناسب با او را پیشنهاد می‌کنیم. در کنار 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 مورد نظر را دارند، فراخوان می‌فرستیم و به آن‌ها آموزش‌های لازم متناسب با آن مشاغل را به صورت مجازی و حضوری ارائه می‌کنیم.

استقبال از سامانه شما به چه صورت است؟

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

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

از یک سال و نیم پیش و با همکاری شتاب‌دهنده فردوسی، سامانه ما آغاز به کار کرد. هم‌اکنون ۵ همکار طلبه داریم؛ یک نفر متخصص فناوری اطلاعات، یک نفر مدیر سایت، یک نفر مدیر تولید محتواست؛ همچنین یک نفر در حوزه اداری مالی و یک نفر به عنوان 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 در اختیار گرفت. پس از آن هم مرکز مدیریت حوزه علمیه خراسان وسط آمد و هزینه‌های کارگاه‌های ما و نیروی انسانی و تولید محصولان 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 با توجه به 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 ۲۰ هزار نفری در خراسان و ۱۵۰ هزار نفری در کل کشور داریم. این عدد را اگر ضرب در خانواده‌های آن‌ها کنیم، جامعه بزرگی را تشکیل می‌دهد. ۱۲۰ مدرسه علمیه در خراسان داریم که ۸۰ تای آن‌ها مخصوص برادران است. همه این ۸۰ مدرسه مشتری‌های ما هستند و تا الان ۳ بار برای برگزاری کارگاه‌هایمان به این مدارس رفته‌ایم.

روش درآمدزایی ما به صورت کسب درآمد از گرفتن حق عضویت در وبسایت خواهد بود که فعلاً اجرایی نشده است و تاکنون از طریق برگزاری دوره‌های حضوری کسب درآمد کرده‌ایم. یک روش درآمدزایی دیگر ما، مشاوره‌های تخصصی درباره انتخاب رشته و موارد مشابه است که از طریق آن، سال گذشته توانستیم ۵۰ میلیون 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 در تلاشیم دوره‌های آموزشی‌مان را به صورت مجازی و آنلاین برگزار کنیم تا کار در تمام کشور گسترده شود. البته فعلاً قصد داریم توسعه کار را به سمت حوزه‌های علمی شهرهای قم، تهران و اصفهان ببریم و محتواهای تولیدی‌مان بیشتر در زمینه 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 در میان مخاطبانمان، که طلبه‌ها بودند، ما را بسیار اذیت کرد. طلبه‌ها با اینکه به خدمات ما نیاز داشتند، حاضر نبودند از روش‌های جدید برای برطرف کردن 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 اصلاً 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؛ مثلاً مدیریت و مهارت حل مسئله و... را آموزش دهد.

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

بعد از تجربه نسبتاً موفق 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 بیش از ۹۵ درصد طلبه‌ها با سختی می‌گذرد، لذا کارهای پاره‌وقت انجام می‌دهند. ما تلاش کردیم بستری فراهم کنیم که طلبه‌ها از طریق آن بتوانند در زمینه 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. در واقع این مرکز، شتاب‌دهنده‌ای در حوزه است که حدود یک‌سال از راه‌اندازی آن می‌گذرد. ساختمانی در اختیار ما برای آن قرار دادند و کم‌کم تلاش کردیم طلبه‌ها را با فرهنگ کار استارت‌آپی و مفاهیم مربوط به آن آشنا کنیم. با تفهیم ضرورت کارآفرینی، توانستیم ۶ تیم را شناسایی کنیم و مطابق الگوهای موجود در شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد به آن‌ها آموزش‌های کارآفرینی بدهیم و هم‌اکنون ۳ تیم به خروجی رسیده‌اند. تیم اول حوزه شاپ (shop) است که فضایی مانند دیجی‌کالا دارد و در آن محصولات تولید شده 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؛ مثلاً 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 موفق 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 جامعه هدف 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 زحمت کشیدن به دست 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 مسیر طلبه کلیک کنید