

گزارش دیجیاتو از استارتاپ ویکند دانشگاه شریف - دیجیاتو

مانی قاسمی | جمعه، ۲۲ اسفند ۱۳۹۳

استارتاپ ویکند دانشگاه شریف از چهارشنبه فعالیت خود را آغاز کرد. بر اساس روال تمام استارتاپ ها، در روز اول شرکت کنندگان ایده های خود را مطرح کردند و تلاش نمودند با قانع کردن دیگر حاضرین، رای کافی را برای ایده خود کسب نمایند.

پس از مشخص شدن ایده های برتر، تیم ها شکل گرفتند و در روز دوم کلیه افراد با انرژی و پشتکار بسیاری، در راستای پیاده سازی ایده خود، تلاش نمودند.

دیروز فرصتی دست داد تا بین کلاس های دانشگاه شریف جا به جا شویم و با تیم های شرکت کننده گپ و گفتی دوستانه داشته باشیم. در ادامه مطلب با گزارش [دیجیاتو](#) همراه باشید تا بیشتر با ایده های منتخب استارتاپ ویکند شریف آشنا شوید.

ویلا یاب



معراج هاشمی، دانشجوی ترم دوم برق شریف است. او برای ما از خاطرات یکی از سفرهایش به شمال کشور می گوید و تعریف می کند که چگونه ساعت ها به دنبال یک ویلا ایده آل گشته اند و در نهایت مجبور شده اند تا در هتل سکنا گزینند.

معراج بر همین اساس ایده ویلا یاب را مطرح نموده است. او در نظر دارد تا یافتن و اجاره ویلا در شمال را تا حد ممکن ساده نماید.

معراج با هیجان بسیاری توضیح می دهد: «افراد می توانند از ویلاهای خود عکس بگیرند و آن ها را جهت اجاره در سایت و اپلیکیشن ما قرار دهند.»

ایده ویلا یاب برای معراج از اهمیت بسیاری برخوردار است. او می گوید که پس از پایان استارتاپ ویکند هم قصد دارد تا این موضوع را دنبال نماید و حتی اگر لازم باشد حاضر است در راستای به موفقیت رسیدن ویلا یاب، درس خود را نیز رها کند.

معراج آینده بزرگی را برای ایده خود متصور است. او می گوید: «پیدا کردن ویلا تنها قابلیت

سرویس ما نخواهد بود. در آینده ویلا یاب اطلاعات مربوط به هر شهر را ارائه می دهد و سعی می کند تا مجموعه ای پیشنهادات توریستی را در اختیار مشتریان قرار دهد.»

Needing Food



زهرا صبح خیز دانشجوی رشته مکاترونیک دانشگاه شاهرود است. او به همراه هفت نفر دیگر از هم دانشگاهی های خود برای شرکت در استارتاپ ویکنند شریف، به تهران آمده است.

زهرا می گوید که به تشویق یکی از استادان دانشگاهشان تصمیم گرفته اند که در استارتاپ ویکنند شرکت کنند. او با بیان این موضوع که انتظار نداشته ایده ش با استقبال حاضرین مواجه شود، توضیح می دهد که در ابتدا با ترس زیادی به این رویداد پا گذاشته است.

«قبل از آمدن به تهران، استرس زیادی داشتیم. ایده ای نداشتیم که استارتاپ ویکنند دقیقا چه ساختاری دارد و ما باید چگونه در آن موفق شویم.»

زهرا که اکنون به وضوح اعتماد به نفس بالاتری پیدا کرده، ادامه می دهد: «وقتی که در جو استارتاپ ویکنند قرار می گیرید، ایده ها در ذهنتان سرازیر می شود. هنگامی که با بقیه شرکت کنندگان معاشرت می کنید و ایده های آنان را می شنوید، ناخودآگاه ذهن شما نیز شروع به جرقه زدن می کند.»

ایده زهرا بر روی مشکل سلف غذا در دانشگاه ها دست گذاشته است. Needing Food امیدوار است بتواند به سیستمی برای تبادل غذا در بین دانشجویان تبدیل شود. برای مثال اگر فردی غذای خود را رزرو کرده و فرصت نمی کند تا آن را از سلف تهیه کند، این شانس را دارد تا با استفاده از Needing Food، غذای خود را در اختیار دانشجویی دیگر قرار دهد.

زهرا در نهایت اظهار امیدواری می کند که بر اساس تجربیاتی که در شریف بدست آورده، روزی قادر باشد با کمک دوستانش، استارتاپ ویکنند را در شاهرود نیز برگزار نماید.

چالش چربی



امین اسرافیلی، در رشته عمران دانشگاه شریف تحصیل می کند و البته در مقطعی به صورت حرفه ای، به ورزش نیز می پرداخته است.

امین در همان مقطع خاص از زندگی خود، با چالشی مواجه شده که ایده کسب و کارش را از آن الهام گرفته است.

«هنگامی که به صورت حرفه ای ورزش می کردم، مجبور بودم تا رژیم های غذایی را رعایت کنم. در آن زمان به دکتر های تغذیه بسیاری مراجعه کردم و متوجه شدم که آن ها به علت نداشتن اطلاعات دقیق از خورد و خوراک روزانه من، نمی توانند تحلیل دقیقی را ارائه دهند.»

امین بر همین اساس ایده «چالش چربی» را به استارتاپ ویکند آورده است. در چالش چربی، کاربران برنامه غذایی روزانه خود را وارد می کنند و سپس تحلیل های لازم برای کاهش یا افزایش وزن را دریافت می کنند.

امین یکی از برگ های برنده «چالش چربی» را اضافه شدن مبحث Gamification به آن می داند. در واقع چالش چربی، فرآیند کاهش وزن را در قالب فعالیت هایی جذاب در می آورد که شما به صورت یک بازی، با دنبال کردن آن ها، قادر خواهید بود تا غذای مصرفی خود را تحت کنترل درآورد.

امین امیدوار است تا پس از استارتاپ ویکند بتواند ایده خود را در شتاب دهنده شریف نیز مطرح نماید و با کمک این سازمان، ادامه کار آن را پیگیری نماید.

ویکی بازار



ویکی بازار قصد دارد تبدیل به بستری برای معرفی فروشگاه های آنلاین شود. وحید کمال روی، در رابطه با شکل گیری این ایده چنین توضیح می دهد: «من مدتی پیش یک فروشگاه آنلاین برای قطعات یدکی خودرو راه اندازی کردم. اما متأسفانه به علت عدم استقبال کافی کاربران، با شکست مواجه شدم.»

وحید اکنون قصد دارد تا با راه اندازی ویکی بازار، به رتبه بندی و معرفی فروشگاه های آنلاین بپردازد و به قول خودش «بر روی موج تجارت الکترونیک» سوار شود.

در ویکی بازار کاربران می توانند تجارب خرید خود از فروشگاه های آنلاین را به ثبت رسانند و آن را با دیگر کاربران به اشتراک گذارند.

از وحید در رابطه با پیگیری این پروژه پس از پایان استارتاپ ویکند می پرسیم، او می گوید: «پولی برای اجرای این طرح ندارم، از سمت دیگر به دنبال سرمایه گذار هم نیستم، چرا که دوست ندارم سهام را در اختیار فرد دیگری قرار دهم. امیدوارم با کمک تیمی که در استارتاپ ویکند گرد هم آمده اند، بتوانم ویکی بازار را از ایده، به واقعیت تبدیل کنم.»

بارکس



در میان تمام ایده های مطرح شده، «بارکس» از بلوغ بیشتری برخوردار است. مُعز فرخ نیا، به عنوان کسی که این ایده را مطرح کرده، به خوبی تمام جوانبش را مورد بررسی قرار داده و حتی الگوهای تجاری جامعی را نیز برای آن در نظر گرفته است.

بارکس در واقع یک سیستم مدیریت لجستیک است. سیستمی که هم برای شرکت ها و هم برای رانندگان می تواند مفید واقع شود.

فرخ نیا در رابطه با ایده خود اینچنین می گوید: «هم اکنون بسیاری از کامیون ها مسیر های طولانی را در بین شهر ها، با نصف بار طی می کنند و در بسیاری از مواقع نیز، راه برگشت را بدون بار می آیند. بارکس با دریافت اطلاعات از شرکت های حمل و نقل، این موضوعات را تشخیص می دهد و بار سفارش دهندگان را به نحوی بین کامیون ها تقسیم می کند که از تمام پتانسیل آن ها به نحو احسن استفاده شود.»

از معز می پرسیم که برای موفقیت ایده اش حاضر است درس خود را رها کند؟ او که دانشجوی ارشد صنایع شریف است، در ابتدا کمی فکر می کند و سپس با تکان دادن سرش می گوید که برای قبولی در این مقطع بسیار زحمت کشیده و حاضر نیست از آن دست بکشد. معز امیدوار است که بتواند ایده بارکس را در کنار درسش دنبال نماید.

کتابخانه من



سیدرضا حسینی، دانشجوی مدیریت اقتصاد شریف است و یک کتابخوان حرفه ای به شمار می رود. او قصد دارد سایتی را راه اندازی نماید تا کاربران از طریق آن بتوانند نسخه الکترونیکی کتاب های مختلف را تهیه نمایند.

سید رضا بر روی اهمیت تجربه کاربری در سرویسش، تاکید بسیاری می کند و می گوید: «فرض کنید که کتابی خوانده اید و از سبک آن خوشتان آمده است و قصد دارید نمونه ای دیگر مشابه آن را پیدا کنید. متأسفانه فروشندگان اطلاعات کافی در این رابطه ندارند، اما ما در کتابخانه من، کتاب های مشابه را برای شما لیست می کنیم و بهترین گزینه ها را در اختیارتان قرار می دهیم.»

سرانه مطالعه در ایران در مقایسه با دیگر کشور ها بسیار پایین است. همین موضوع می تواند یکی از ریسک ها مهم کسب و کار رضا باشد. وقتی که این موضوع را با او مطرح کردیم، این پاسخ را شنیدیم: «شاید سرانه مطالعه پایین باشد، اما واقعیت این است که بازار علاقه مندان به کتاب، باز هم از وسعت بسیاری برخوردار است. البته ما امیدواریم با «کتابخانه من» بتوانیم ترتیبی دهیم که افراد بیشتری به مطالعه، علاقه مند شوند.»

سیدرضا هم اکنون دانشجو است و زمان خود را بر روی تحلیل استارتاپ های ایرانی و خارجی گذاشته است. او می گوید که چند ایده بزرگ دارد، اما تصمیم گرفته با ایده کوچکتري مثل

کتابخانه من شروع کند تا بدین شکل بتواند تجربه های کافی را در زمینه مدیریت یک کسب و کار بدست آورد.

[دیجیاتو](#)