

# معرفی یک استارتاپ مالی خوش فکر - دیجیاتو

پیام ادیب | دوشنبه، ۱۰ اسفند ۱۳۹۴

امور مالی از ابتدا برای استارتاپ های حوزه ی فناوری بازار داغی بوده است. شیفتگان دنیای فناوری کمر همت بسته اند تا با کمک سرمایه گذاران و فعالان این حوزه، آینده ی خدمات مالی را تغییر دهند. در نتیجه مدتی است شاهد جان گرفتن نسل جدیدی از استارتاپ ها هستیم که با هدف نفوذ به قلب صنعت مالی و بانکداری در حال رشد هستند؛ تا جایی که بسیاری از کارشناسان و تحلیل گران، آینده ی صنعت بانکداری را در گرو رشد چنین استارتاپ هایی می دانند.

از طرف دیگر، باقی کسب و کار های نوین امروز نیز برای همگام شدن با تغییرات بازار و ارائه ی خدماتی درخور پیشرفت های حوزه ی فناوری، نیازمند ابزارهای تازه ای هستند تا کار را برای مشتریان و همچنین خودشان ساده تر کنند.

## افق روشن استارتاپ های مالی

موج استارتاپ های مالی مدتی است به کشور ما نیز رسیده است و به نظر می رسد آینده ی پیش روی آنها در کشور ما روشن باشد. اکثر شاخص های مورد نیاز برای رشد در این زمینه از شرایط خوبی برخوردارند و نیاز به چنین خدماتی نیز به خوبی حس می شود. به این ترتیب برای آنکه شاهد شکوفایی فصل مشترک فناوری و امور مالی در زندگی روزمره ی خود باشیم باید ورود نسل جوان به این حوزه را به فال نیک گرفت، و از پتانسیل های فناوری در این زمینه نهایت استفاده را برد.

اساساً زیبایی فناوری در این است که دوران تسلط سرمایه های کلان و سازمان های طویل و پیچیده بر این حوزه را به تاریخ پیوند می زند و فرصت رشد را برای استعداد های با تجربه و خوش فکر فراهم می سازد. استعداد هایی که نه به عنوان رقیبی برای دستگاه های بزرگ و طویل مالی، بلکه به عنوان مکمل این چرخه پا به عرصه می گذارند. برای آنکه تصویری از آنچه که گفتیم در ذهن داشته باشید نمونه ای از استارتاپ های مالی خوش آتیه را به شما معرفی خواهیم کرد.

## حسابیت؛ فصل مشترک فناوری و کسب و کار



اگر شما هم کسب و کاری دارید که نیاز به صدور، پیگیری و وصول فاکتور دارد، یکی از حساب شده ترین پاسخ ها به نیاز شما «[حسابیت](#)» است که به تازگی در پنجمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت بانک مرکزی به عنوان دومین ایده ی برگزیده انتخاب شد. حسابیت یک سیستم آنلاین صدور، پیگیری و وصول فاکتور دیجیتال است که با در دسترس قرار دادن امکان پرداخت آنلاین فاکتور ها و یادآوری موعد سررسید آنها از طریق پیامک و ایمیل، مدیریت حساب و مشتریان را برای هر دو طرف آسان، امن و بی دردسر می کند.

## پیشینه؛ پیش نیاز پیشرفت

سابقه ی فعالیت در صنعت مورد نظر و تخصص در زمینه ی فعالیت، به جد یکی از مهم ترین عوامل تأثیرگذار بر موفقیت استارتاپ هاست. علی فارمد توسعه دهنده ی وب و اپلیکیشن و تحصیل کرده ی رشته ی مدیریت، خودش حدود ۵ سال فری لنسرینگ کرده، حدود ۲ سال مدیر فنی زرین پال و حدود ۲ سال نیز مدیر فنی یکی از شرکت های وابسته به ایرانسل بوده است. بنابر این از نیاز های این قشر و ساز و کار هایی که می تواند به آنها کمک کند به خوبی آگاهی دارد. خانم کوهستانی نیز بخش بازاریابی و پشتیبانی مشتریان را بر عهده دارند. فعالیت های جدی برای راه اندازی این خدمات ۹ ماه به طول انجامیده است، اما از شکل گیری ایده و بررسی های اولیه ی آن در مجموع حدود یک سال می گذرد.

## چرا فاکتور آنلاین؟

علی فارمد در این باره می گوید: «اساساً ایده ی اولیه ی حسابیت از اینجا شروع شد که ما قصد داشتیم سیستمی درست کنیم که فاکتور های دوره ای در آن به صورت خودکار صادر شوند. بخشی از این اتوماسیون، فرایند صدور فاکتور بود. در جریان کار و مشورت با دوستان و اهل فن، نتیجه بر این شد که اگر همین بخش صدور فاکتور درست رشد کند و کارش را خوب انجام دهد می تواند روی پای خود بایستد و به عنوان یک سرویس مستقل معرفی شود».

## حسابیت به نیاز چه کسانی پاسخ می دهد؟



جامعه ی هدف حسابیت می تواند بسیار گسترده باشد. اما در حال حاضر تمرکز آنها روی جامعه ی فری لنسر ها خواهد بود. از جمله اقشار دیگری که حسابیت می تواند به کارشان بیاید خرده فروشی های آنلاین روی اینستاگرام و پلتفرم های مشابه است که با توجه به استقبالی که این روز ها از چنین کسب و کار هایی می شود پتانسیل بالایی خواهد داشت. بنابراین اگر شما هم با چنین نیازی سر و کار دارید بد نیست نگاهی به حسابیت بیندازید. تمیز بودن فرایند صدور فاکتور و پیگیری خودکار آن توسط سیستم، جدای از کاهش هزینه های اضافی، بر وجهه ی کاری شما به عنوان فری لنسر نیز خواهد افزود؛ به ویژه که امکان شخصی سازی نسبتاً خوبی هم روی این پلتفرم وجود دارد. عضویت در حسابیت کاملاً رایگان است و تنها برای عملیات پرداخت کارمزد

مختصری از مبلغ فاکتور کسر خواهد شد.

## چه خدماتی در انتظار شماست؟



حسابیت به غیر از خدمات اصلی صدور فاکتور خود، خدمات دیگری نیز ارائه می دهد که قطعاً برای مشتریان خاص خود ارزش قابل توجهی به همراه خواهند داشت. برای نمونه می توان از سرویس فاکتور های دوره ای نام برد که طی آن خود سیستم به صورت اتوماتیک فاکتور های دوره ای را صادر می کند و نیازی نیست شما هر بار برای صدور آنها وقت بگذارید.

خدمات دیگری نیز وجود دارد که می تواند بعد از پرداخت فاکتور به وبسایت شما پیام دهد تا جنس فروخته شده را به مشتری تحویل دهید. ربات تلگرام حسابیت نیز آماده است با وارد کردن کد محصول به همراه تعداد و فروشگاه توسط خود مشتری، فاکتور را به صورت خودکار بسازد و لینک پرداخت را در اختیار او قرار دهد. یعنی با استفاده از این ربات حتی نیازی به صدور فاکتور هم نیست و مشتری خودش فاکتور خودش را صادر می کند. گفتنی است همین سرویس از طریق پیامک نیز فراهم است.

اطلاعات مختصری نیز از این طریق برای صادر کننده ی فاکتور ها فراهم خواهد شد که قالبی ساده و کاربردی دارند. از جمله این اطلاعات می توان به آمار مشتریان خوش حساب و آمار فروش کالاهای مختلف اشاره کرد. از جمله دیگر ویژگی های جالب حسابیت این است که می توانید بفهمید کدام مشتری فاکتور شما را از طریق ایمیل مشاهده کرده است.

در کل می توان گفت نیازی که حسابیت به آن پاسخ می گوید نیاز به جایی است؛ باید دید در درازمدت تا چه حد می تواند خدمات خود را در میان جامعه ی هدفش جا بیندازد و اعتماد آنان را جلب کند. خدماتی مثل این، با زیر و بم حساب های مالی افراد سر و کار دارند و از لحاظ امنیتی و اخلاقی بار سنگینی بر دوش خود حمل می کنند؛ باری که با تعهد و خدمت رسانی با کیفیت می تواند به نحو احسن به مقصد خود برسد و یک معامله ی بُرد - بُرد بین ارائه دهنده ی این خدمات و استفاده کنندگان از آن رقم بزند. در انتها می توانید از طریق وبسایت [حسابیت](#)، خدمات ذکر شده را حتی برای یک بار هم که شده امتحان کنید.

[دیجیاتو](#)