

# شیپور با جذب سرمایه ۳۸ میلیارد تومانی به دنبال چیست؟ - دیجیاتو

آرش پارساپور | چهارشنبه، ۰۴ بهمن ۱۳۹۶

نیازمندی‌های آنلاین در ابتدا از سایت‌هایی مثل ایستگاه و مواردی مشابه شروع شد و سپس به پلتفرم‌های حرفه‌ای تری همچون [دیوار و شیپور](#) تبدیل شدند. شیپور که در سال جاری با بنرهای شهری خود نامش را بیشتر به عموم مردم شناسانده خبر از جذب سرمایه 38 میلیارد تومانی داخلی و خارجی جهت توسعه فعالیت‌های خود داده است.

بخش اعظم این سرمایه از سوی یک شرکت روسی تزریق شده و همچنین باعث شده که ارزش شیپور به بیش از 268 میلیارد تومان برسد. این ارزش و سرمایه‌گذاری در حالی صورت می‌گیرد که [شیپور](#) بعد از گذشت 5 سال کماکان سوددهی نداشته و تمامی خدمات این سامانه به صورت صد در صد رایگان در اختیار کاربرانش قرار گرفته است. [«رضا اربابیان»](#) مدیرعامل و موسس شیپور، ضمن تایید این مسئله به [دیجیاتو](#) می‌گوید:

«ما قصد درآمدزایی در برنامه دراز مدت را داریم و از همین رو چنین سیاستی را اتخاذ کردیم که احتمالاً در آینده دچار تغییراتی شود، اما فعلاً قصد داریم به همین شکل پیش برویم. درآمدزایی برای شیپور می‌تواند از طریق نصب بنرهای تبلیغاتی در سایت و یا گرفتن هزینه برای آگهی صورت بگیرد اما تمام این‌ها منوط به تصمیم‌گیری‌های آینده شرکت است که هنوز در مراحل ابتدایی خود به سر می‌برد.»



او معتقد است که این سرمایه می‌تواند شرکت شیپور را در بهبود زیر ساخت، گسترش خدمات و دستیابی به اهداف بلند مدت کمک کند و آن را به فال نیک می‌گیرد: «دیوار هم‌اکنون به درآمدزایی رسیده ولی ما بر اساس برنامه‌های خود به این مهم می‌رسیم با این تفاوت که احتمالاً درآمدزایی به شکل‌های دیگری هم در شیپور شکل بگیرد.»

به گفته مدیرعامل شیپور، فرآیند جذب سرمایه در این شرکت در طول 3 ماه و با مشاوره گروه مالی فیروزه (یکی از سرمایه‌گذاران پیشین این مجموعه) صورت گرفته است که نهایتاً در دی ماه امسال با امضا قرارداد خرید سهام و تزریق سرمایه به شرکت به سرانجام رسید.

در کنار شرکت روسی و سرمایه‌گذاران سابق، صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه رویش لوتوس نیز

سهم نسبتاً مهمی در این رقم میلیاردی داشته، این شرکت پیش از این در استارت‌آپ‌هایی چون [بیمه‌بازار](#) (حوزه فین تک)، Drupz (حوزه پس انداز هوشمند) و [ایران رنتر](#) (پلتفرم اجاره) سرمایه‌گذاری کرده است.



دیوار و شیپور دو رقیب اصلی یکدیگر هستند و تا به اینجا دیوار به سوددهی رسیده ولی سیاست شیپور نوع دیگریست و قصد سوددهی در دراز مدت را به همراه دارد.

«حسن کاظم زاده» مدیر سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه رویش لوتوس، در گفتگوی خود با دیجیاتو به فعالیت گسترده این شرکت در زمینه سلامت اشاره می‌کند و با توجه به حوزه‌های کم استارت‌آپی در این زمینه، ورود شرکت را به بازارهای انواع دیگر استارت‌آپ یک عمل با ارزش‌گذاری‌های جذاب می‌داند. او به [دیجیاتو](#) می‌گوید:

«اینکه یک استارت‌آپ توانسته درآمدزایی کند و یا در آینده می‌تواند به این مهم برسد، دو فاکتور اصلی در موفقیت یک استارت‌آپ هستند، نفوذ استارت‌آپ در بازار، داشتن جامعه‌ای برای درآمدزایی از آنها و... از جمله مواردی است که باعث می‌شود یک استارت‌آپ به موفقیت برسد. ما در شرکت لوتوس با رصد و بررسی نقشه‌ها و برنامه‌های مسئولان شیپور و همچنین با توجه به سرمایه‌گذارهای قوی پیشین در این مجموعه، سرمایه‌گذاری در سامانه شیپور را انجام دادیم.»

کاظم‌زاده از جرقه‌ای می‌گوید که از نظر او در شیپور شعله ور شده و این اتفاق ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاری را در آن پایین آورده است. او معتقد است که اگر قرار بود درآمد استارت‌آپ از آغاز به طور دقیق مشخص باشد دیگر ماهیت استارت‌آپی نداشت و به یک کسب‌وکار مشخص تبدیل می‌شد:

«شرکت لوتوس با سرمایه‌گذاری در شیپور به نتیجه‌ای رسیده که در آن ترس از دست رفتن کلی سرمایه و یا شکست استارت‌آپ دیگر وجود ندارد و دغدغه‌هایی نظیر سود بازده کمتر از حد انتظار و یا به تاخیر افتادن سوددهی جای آن را گرفته است.»



مدیر سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه رویش لوتوس سیاست گذاری‌های آینده این شرکت را در گروهی تصمیمات اجماع سرمایه‌گذاران می‌داند ولی باور دارد که شرکت آنها می‌تواند با توجه به سابقه خوب خود در حوزه فین‌تک، در زمینه مسائل مالی اینترنتی و پرداخت‌ها و... به شیپور کمک شایانی کند. او در مورد سوددهی شیپور در آینده‌ای نزدیک به [دیجیاتو](#) می‌گوید:

«هیچ استارت‌آپی نمی‌توند تا ابد رایگان باشد و درآمدزایی نکند، در مورد شیپور هم اوضاع همین است و به زودی شاهد درآمدزایی این شرکت از طرق شبیه به دیوار و یا از مدل‌های دیگر

درآمدزایی خواهیم بود و این اتفاق احتمالاً در سال آینده رخ دهد.»

کاظم زاده توجه ویژه دولت بر حوزه ICT موبایل را امری مهم می‌داند که باعث رشد استارت‌آپ‌ها شده و معتقد است که کار کردن روی پلتفرم موبایل راه‌حل بهتری برای توسعه دادن یک استارت‌آپ است چرا که اینترنت موبایل و دستگاه‌های هوشمند تلفن همراه روز به روز در کشور بیشتر و بیشتر می‌شود.

[دیجیاتو](#)