

۵۰ ایده‌ی استارت‌آپی که در سال ۹۷ می‌توانید روی آنها کار کنید - قسمت اول

از دیدگاه پائول گراهام استارت‌آپ همانطور که از نامش هم مشخص است، کسب و کاری است که از همان زمان شروع (Start) به سمت اوج (Up) حرکت میکند. در واقع استارت‌آپ‌ها، کسب‌وکارهایی هستند که دارای رشد بسیار سریع هستند.

در سال‌های اخیر نیز مشاهده کردیم که سودآورترین کسب‌وکارهای دنیا استارت‌آپ‌ها بودند. در این مجموعه مقالات با ۵۰ مورد از برترین ایده‌های سال ۲۰۱۸ آشنا خواهید شد. ما این ایده‌ها را براساس رنکینگ‌های جهانی انتخاب کرده‌ایم و تنها هدفمان ارائه‌ی دیدی نسبت به برترین ایده‌های جهانی است. مسلماً کپی کردن این ایده‌ها برای مخاطبانی که تفاوت‌های بسیاری با مخاطبان خارجی دارند، کاری از پیش نخواهد برد.

• پلتفرمی برای کرایه‌ی مکان‌های اقامتی

نمونه‌ی خارجی: AIRBNB

یکی از فرصت‌هایی که گردشگری مجازی در اختیار گردشگران دهکده جهانی امروز قرار داده است، آشنایی با فرصت‌های اقامتی گسترده و متنوع در ده‌ها هزار شهر دنیا بوده که در این بین می‌توان به محل‌های اقامتی کم‌هزینه اشاره کرد. این محل‌ها می‌توانند اتاق هتل‌های لوکس و مجلل پر تخفیف و همچنین خانه‌های اجاره‌ای شهروندان در کشورهای مختلف دنیا باشد. در همه جای دنیا این تنها هتل‌ها نیستند که ارائه دهنده خدمات اقامت به مسافران هستند بلکه بسیاری از ساکنین مناطق توریستی، منازل خود را برای اجاره‌ی کوتاه مدت در اختیار گردشگران قرار می‌دهند که همین مساله به اقتصاد محلی بسیار کمک می‌کند. از طرفی بسیاری از گردشگران هم تمایل دارند تا تجربه‌ای نزدیک‌تر از زندگی در کنار مردم آن شهر داشته باشند و به همین دلیل انتخاب یک مکان اقامتی از میزبانان را به اقامت در هتل ترجیح می‌دهند.

Airbnb یک وبسایت است که افراد مکان‌های اقامتی خود را در آن کرایه می‌دهند. در این وبسایت بیش از ۲ میلیون مکان فهرست شده وجود دارد که در ۳۳ هزار شهر و ۱۹۱ کشور است. این شرکت در سال ۲۰۰۸ در سانفرانسیسکو به وجود آمد. استارت‌آپ ایر بی ان بی در سال ۲۰۱۴، تقریباً ۱۲۰ میلیون دلار بودجه خطرپذیر از شرکت‌هایی مانند وای کامبینیتر و مبالغ دیگری از سایر شرکت‌ها جذب کرد. Airbnb برای هر رزرو از میزبانان ۳ درصد و از مهمانان ۶ تا ۱۲ درصد کمیسیون می‌گیرد. گردشگران و مسافران در این وبسایت گزینه‌های متنوعی در اختیار دارند. از یک اتاق مشترک تا یک خانه کامل، می‌توانند از استخر یا ماشین لباسشویی و هر چه فکر می‌کنند در طول دوران اقامت خود استفاده کنند. همچنین می‌توانند عکس‌های خانه، مهمان یا میزبان و نقشه را مشاهده کنند.

یکی از اصلی ترین دلایل محبوبیت این سایت و فراگیری آن، صرفه جویی در امور مالی است. مسافران و گردشگران یک طیف بسیار گسترده از قیمت ها را در اختیار دارند و در مقایسه با پولی که می پردازند از امکانات بسیار خوبی برخوردار می شوند. آن ها می توانند تنها با پرداخت شبی چند پوند تا چند صد پوند اقامتگاه مورد نظر خود را در مکانی ایده آل اجاره کنند. مکان هایی که اجاره ی هتل در آن جا قیمتی بیش از چند برابر خواهد داشت.

میزبان ها نیز می توانند از اتاق های خالی پول در بیاورند. طبق اظهار نظر یک اقتصاددان، اگر یک نفر خانه خود را از طریق Airbnb برای هفت روز در هر ماه اجاره دهد، می تواند مبلغی حدود ۵۶۰۰ پوند به درآمد سالانه خود اضافه کند. مبلغی که معادل ۱۵ درصد درآمد میانگین هر خانوار در انگلستان است.

گزارش اخیر موسسه بین المللی Euromonitor نشان می دهد که Airbnb چطور از ظرفیت شهرها و کشورها در چارچوب قانونمند اجاره و رهن اقامتگاه استفاده می کند تا صنعت هتلداری را بهبود بخشد. در این گزارش آمده است که Airbnb از قالب یک استارتاپی که با تکنولوژی فعالیت می کند خارج شده و به پلتفرمی برای دفاع از حق و حقوق صاحبان اقامتگاه ها در کشورهای مختلف تبدیل شده است. همچنین این گزارش نشان می دهد که شرکت نوآور Airbnb بیشتر از هتل های غیر مستقل می تواند گردشگران و مسافران را جذب کند. بنابراین بدیهی است که درآمد هتل های بزرگ و لوکس تحت تاثیر این گونه وب سایت ها که حس ماجراجویی را نیز در مسافران و گردشگران ترغیب می کند کاهش یابد و آن ها هم به دنبال احراز هویت از دست رفته شان بحث مالیات را پیش می کشند.

شروع این استارتاپ اینگونه بود که دو جوان آمریکایی تصمیم گرفتند تا اتاق شیروانی خانه شان که تخت های بادی مجهزی داشتند را به یک مسافرخانه کوچک تبدیل کنند و اجاره دهند. بعد از راه اندازی یک وبسایت کوچک توانستند سه مسافر جذب کنند که به آنها صبحانه خانگی نیز ارائه دادند.

نمونه ی ایرانی: موسم

به عنوان نمونه ی ایرانی AirBnb می توان به استارتاپ موسم اشاره کرد. موسم بستری است که مسافری می توانند به جستجوی واحدهای اقامتی سراسر کشور پرداخته و با توجه به تعداد نفرات، بودجه و امکانات مورد نیاز خود واحد اقامتی مد نظر خود را انتخاب نموده و آن را رزرو نمایند. با استفاده از این استارتاپ دیگر نیاز نیست برای اجاره آپارتمان یا ویلا به تابلو به دست هایی که در کنار جاده ایستادند و مشخص نیست واحدهایی با چه کیفیتی را به مسافران ارائه می دهند اعتماد کرد .

از طرفی میزبانان و مالکان این منازل لازم نیست به صورت فیزیکی به دنبال مسافر برای اجاره دادن واحد خود باشند. به کمک فناوری اینترنت و سادگی کاربرد آن، مالکان واحدها به سادگی عکس و اطلاعات واحد خود را در موسم قرار داده و از طرفی متقاضیان می توانند قبل از سفر با انتخاب و رزرو واحد خود، در طول سفر دغدغه

انتخاب مکان اقامتی را از دوش خود بردارند. همچنین به علت قابلیت جستجوی سریع و قابل مشاهده بودن همه‌ی گزینه‌ها، رقابت بیشتری بین میزبانان برای ارائه‌ی خدمات بهتر با قیمت پایین‌تر به وجود خواهد آمد.

