

## ایسمینار ، داستان سرسختی‌های یک کارآفرین

مانوئل اوهانجانیانس از چهره‌هایی است که خیلی از افراد فعال در اکوسیستم استارت‌آپی او را می‌شناسند. مانوئل مدت‌هاست که به عنوان منتور در فضای استارت‌آپی فعالیت می‌کند اما تلاش‌هایش را به این کار محدود نکرده است. او سرویسی تحت عنوان ایسمینار را توسعه داده است که برای آشنایی بیشتر با آن با خودش به گفتگو نشسته‌ایم.

### درباره خودتان و آنچه پیش از ایسمینار انجام داده‌اید، بگویید.

من مانوئل اوهانجانیانس متولد سال ۶۷، فارغ‌التحصیل رشته‌ی مهندسی صنایع در مقطع کارشناسی و رشته‌ی eMBA در مقطع کارشناسی ارشد هستم. از سال ۸۵ وبلاگ نویسی را آغاز کردم و در سال ۸۷ در یک شرکت مدیریت مشاوره، حول مشاوره‌هایی در سطح سازمان فعالیت می‌کردم؛ ولی در کنار آن در حوزه‌ی وب هم‌چنان فعال بودم، کار با CMSR و Wordpress را یاد گرفتم. در حال حاضر هم به عنوان منتور استارت‌آپ‌ها، شتاب دهنده‌ها و مدرس کارگاه‌ها فعالیت دارم.

### ایسمینار چه سرویسی ارائه می‌دهد؟

لازم است مختصری راجع به وبینار توضیح دهم. وبینار مخفف Web-Based Seminar است؛ یعنی کلاس یا رویدادی که به صورت live در روز و ساعت مشخص برگزار می‌شود. مدرس، صدا و تصویر و تمام امکانات آموزشی خود را به اشتراک می‌گذارد و هر تعداد کاربر می‌توانند از طریق بستر وبینار وارد اتاق شوند و با نوشتن یا ارسال صدا، سوال‌های خود را بپرسد. تفاوت آن نسبت به دیگر آموزش‌های ویدئویی، در زنده بودن آن است و هم‌چنین ما one-demand webinar هم داریم به این شکل که وقتی وبینار تمام می‌شود، فیلم ضبط شده‌ی آن را کاربران می‌توانند در سایت ببینند. در بعضی مواقع مشتریان می‌توانند خودشان وبینار برگزار کنند و آن را ضبط کرده و در پلت‌فرم فروش فیلم، برای فروش بگذارند. این امکانات در سال اخیر به سرویس ما اضافه شده است. پیش از آن، ما تعداد زیادی مقاله در حوزه‌ی وبینار، مدیریت و برگزاری آن ارائه دادیم و بیش از هرکسی در دنیا تولید محتوا کردیم. در انتهای سال ۹۶، مدل ارائه‌ی سرویس را به سمت یک پلت‌فرم سه وجهی پیش بردیم با سه وجه برگزارکننده، شرکت‌کننده و ارائه‌دهندگان سرویس. ما زمان ارائه‌ی نرم‌افزار به مشتریان، خدمات دیگری از قبیل درگاه بانکی، فرم ثبت‌نام، سایت و ... با عنوان خدمات ارزش افزوده‌ی وبینار، ارائه کردیم.

### چگونه با ایده‌ی ایسمینار مواجه شدید؟

در سال ۹۲، در شرکتی مشغول به کار بودم که مدیرعامل آن در کلاس‌های مجازی دانشگاه آزاد، مشغول به تحصیل بود و گاهی اوقات من به جای او در کلاس شرکت می‌کردم، همان‌جا سیستم کلاس‌های آنلاین مرا جذب خود کرد و فکر کردم که چرا استفاده از این سیستم، باید به محیط‌های دانشگاهی محدود شود؟ تحقیق کردم و دریافتم که هیچ سایتی در راستای آموزش‌های آنلاین و از راه دور وجود ندارد و از طرفی هم کلاس‌های آنلاین از کیفیت خوبی برخوردار نبودند و من به فکر برگزاری کلاس‌هایی با کیفیت، همراه با به اشتراک گذاری پاورپوینت و ... افتادم و خودم با راه‌اندازی یک وب‌سایت، MVP محصول را توسعه دادم و در ۲۱ مهرماه، اولین وبینار با نام مدیریت زمان ارائه شد با استقبال خیلی خوبی مواجه شد و بازخوردهای خوبی گرفتم. پشتیبانی، مدیریت بازاریابی و همه‌ی کارها را خودم به تنهایی پوشش می‌دادم.

## چرا از کسی کمک نمی‌گرفتید؟

در آن زمان عطش استارت‌آپ زدن مثل الان نبود و کسی حاضر به وقت گذاشتن و فعالیت به عنوان هم‌بنیان‌گذار نبود؛ از طرفی خودم هم در زمینه فنی و هم در زمینه کسب و کار تجربه‌هایی داشتم. اتفاقاً چند هفته‌ی پیش هم مقاله‌ای در سایت نوشتم که موضوع آن، "تشکیل ندادن تیم تا زمان رسیدن به MVP" بود؛ به دلیل آن‌که در این بازه‌ی زمانی بازار مشخصی نداشتید و بهتر است بعد از گرفتن بازخوردها، نتیجه‌گیری کنید که آیا ایده‌تان جواب می‌دهد یا نه! استقبال‌ها فراتر از حد انتظارم بود و در سال ۹۳ از جانب دانشگاه صنعتی شریف، دنیای اقتصاد و دیگر مراکز، با من تماس گرفتند و سیستم کم‌کم شناخته شد.

در سال ۹۴ تصمیم گرفتم جدی‌تر کار کرده و کارمند استخدام کنم. در ۶ ماه اول یک نفر اضافه شد ولی بنابر دلایلی بعد از مدتی قطع همکاری کردیم. در انتهای سال ۹۳ با یکی از دوستانم به نام فرید کبیر شروع به همکاری کردیم که کمک‌های زیادی هم به ما کرد ولی سال ۹۵ از تیم جدا شد. بعد از آن، از نیمه‌ی دوم سال ۹۴ خواهرم مارینا اوهانجانیانس به عنوان هم‌بنیان‌گذار به تیم اضافه شد. در ۶ ماه اول سال ۹۶، ایسمینار به طور کامل رها شد و کسی برای آن زمان نمی‌گذاشت؛ ولی در ۶ ماه بعدی، من و خواهر و همسر تمام وقت روی آپدیت کردن سایت و تغییر لوگو و پیش بردن آن کار کردیم و رشد درآمدی ۶ برابری داشتیم. از دی ماه شروع به جوان‌سازی برند کردیم که به افزایش سهم ما از بازار کمک کرد. تا الان به جز مرکز فناوری سامسونگ - امیرکبیر (که کارکرد شتاب دهنده ندارد) وارد هیچ شتاب دهنده و یا مرکز رشدی نشدیم و جذب سرمایه‌ای هم نداشتیم؛ ولی در حال حاضر برای گرفتن سرمایه در حال رایزنی هستیم.

در حال حاضر، تیم ما تکمیل نشده و در حال تکمیل آن هستیم. من خودم به عنوان بنیان‌گذار و مدیر تیم فعالیت دارم، ماریا اوهانجانیانس به عنوان هم‌بنیان‌گذار و مدیر محتوا، آدرینه خدابخشیان (همسر) مدیر عملیات و سئو و آقای یزدان باغستانی مدیر فروش هستند. در زمینه‌ی مارکتینگ و.. هنوز همکاری‌ای صورت نگرفته است.

## کی به MVP رسیدید؟ استقبال از محصول به چه شکل بود؟

از اردیبهشت امسال MVP پلت‌فرم راه‌اندازی شد و هم‌اکنون در این بازه‌ی زمانی خیلی کوتاه، هر روز تقریباً دو درخواست برگزاری وبینار داریم.

در سال ۹۵ حدود ۹٪ از رویدادهایی که در وبسایت‌های اطلاع‌رسانی رویدادها ثبت شده‌اند، وبیناری یا آنلاین بودند که در سال ۹۶ به ۱۲٪ درصد رسید و ما پیش‌بینی می‌کنیم تا پایان امسال به ۱۶٪ برسد؛ یعنی به ۶۰۰۰ وبینار در سال ۹۷ خواهیم رسید. از طرفی هم تعداد شرکت‌کنندگان بنا به خصوصیات مثبت وبینارها مثل نیاز نداشتن به ایاب و ذهاب و نماندن در ترافیک، بالاتر خواهد رفت و حتی ما سخنران‌هایی از خارج از کشور هم داشتیم.

از سه ماه اول سال ۹۲، درآمد ما از هزینه‌هایمان بیشتر شد؛ اما این به معنی داشتن درآمد بالا نیست، بلکه به معنی پایین بودن و جدی نبودن هزینه‌ها است. در حال حاضر هم هنوز درآمد از هزینه‌ها بالاتر است؛ ولی به طور کل نسبت به پارسال، درآمدمان رشد ۶۰۰ درصدی را تجربه کرد.

## بازارتان تا چه حد رقابتی است؟

سایت ما در ابتدا یک سایت آموزشی آنلاین از جنس وبینار بود. در آن زمان رقبای ما محدود به فرانش، فرادرس، کافه تدریس و ... می‌شد؛ ولی از ابتدای سال ۹۷ با تغییر مدل کسب و کار، ما به سمت اقیانوس آبی رفتیم و در این شرایط رقبای قبلی ما مشتریان

ما به حساب می‌آمدند؛ چون آن‌ها ویدئو تبلیغ می‌کنند و ما مکمل هم می‌شدیم و دیگر رقیب هم محسوب نمی‌شدیم. با تغییر سیستم به پلت‌فرم مدیریت و برگزاری وبینار و رویدادهای آنلاین، رقبا هم تغییر کردند و در حال حاضر رقیب ما ایوند است؛ اما ایوند هم رقیب مستقیم ما نیست؛ چون در ایوند، رویدادهای حضوری برگزار می‌شود و یک افزونه با عنوان وبینار هم به آن اضافه شده و همین باعث شده ما با هم مقایسه شویم که البته درست هم هست.

مزیت رقابتی ما، تمرکز مطلق ما در حوزه‌ی وبینار است. مزیت رقابتی دوم این است که ما وابسته به نرم‌افزار برگزاری وبینار نیستیم و جای این‌که روبه‌روی توسعه‌دهندگان نرم‌افزار وبینار قرار بگیریم، در کنار آن‌ها قرار می‌گیریم و نرم‌افزارهایی که ارائه می‌دهند را در سایت قرار می‌دهیم تا در راستای برگزاری وبینار، مشتریان از آن استفاده کنند. مزیت رقابتی اصلی ما، نام آشنا و قدیمی برنرمان است که حس اطمینان به کاربر می‌بخشد.

## آینده ایسمینار را چگونه می‌بینید؟

ما با عنوان "پلت‌فرم مدیریت برگزاری وبینار" فعالیم، پس در خصوص بسط آن هیچ انتهایی وجود ندارد. ولی برنامه‌ی اصلی ما ورود به بازارهای جدید است چه منطقه‌ای و چه بین‌المللی.

## حرفی که مانده باشد

متأسفانه به دلیل این‌که برخی استارت‌آپ‌ها، پشتوانه‌ی رسانه‌ای قوی‌تری دارند، استارت‌آپ‌هایی که زحمت زیادی می‌کشند و سرمایه‌های اندک دارند، کم‌تر دیده می‌شوند. در کل، در این اکوسیستم، برخی استارت‌آپ‌ها بیش‌تر مورد توجه هستند. ایسمینار هم از آن دست استارت‌آپ‌هایی است که کم‌تر دیده شده؛ ولی ما سعی می‌کنیم با وجود این شرایط، رو به جلو حرکت کنیم و دیده شویم.

