

راهکار تاجریار برای ارائه خدمات هوشمند بازرگانی

در سراسر جهان قواعد بازرگانی پیچیده هستند و به صورت روزانه دچار تغییر و تحول می‌شوند. در ایران اما پیچیدگی‌ها از هر جای دیگری بیشتر است. حل این مشکل، هدفی است که تاجریار به آن توجه کرده و با توسعه‌ی یک اپلیکیشن به دنبال برطرف کردن آن است. برای آشنایی بیشتر با این کسب و کار نوپا، مصاحبه‌ی اکوموتیو با محمد فرهی نژاد، بنیانگذار تاجریار را مطالعه کنید.

معرفی خودتان.

من محمد فرهی نژاد فارغ‌التحصیل مقطع دکترای بازرگانی گرایش بازاریابی، بنیان‌گذار تاجریار هستم و از دیرباز هم در زمینه‌ی آی‌تی و نرم‌افزار پیش‌زمینه‌هایی داشتم.

از تاجریار بگویید، اینکه چه نیازی را مرتفع می‌کند.

در حوزه‌ی بازرگانی پیچیدگی‌هایی مثل تعدد بخش‌نامه‌ها، قوانین و به‌روزرسانی آن‌ها وجود دارد که منجر به گنگ بودن و ناشناخته ماندن این فضا برای عموم مردم شده است. تعداد بالای بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها در این حوزه باعث مخدوش شدن فعالیت شرکت‌های بازرگانی و شرکت‌های تولیدکننده می‌شود؛ البته در سطح بین‌الملل نگرانی‌ها و استرس‌هایی در خصوص این حجم از تغییرات قوانین، بخش‌نامه و ... وجود ندارد ولی به دلیل این که قوانین کشور ما متفاوت است، این نیاز برای رفع پیچیدگی‌ها احساس می‌شود. سرویس تاجریار به این صورت است که مخاطب نیاز خود را مطرح می‌کند و اپلیکیشن به صورت هوشمند طبق شرایط مدنظر اطلاعات مرتبط را ارائه می‌دهد.

خدمات تاجریار محاسبه‌ی حقوق و عوارض ورودی است که این‌ها خود مشتمل بر بندهای متفاوتی مثل: عوارض گمرکی، حقوق هلال احمر، مالیات ارزش‌افزوده و ... می‌شود. علاوه بر این، محاسبات عددی برپایه‌ی نرخ ارز گمرک، محاسبه‌ی آمار واردات و صادرات در فصل‌های مختلف و کشورهای مختلف، گزارش تعطیلات رسمی کشورها، ساعات کاری کشورهای دیگر و ... را به صورت کاملاً رایگان در اختیار کاربر می‌گذارد. مبحث دیگر مربوط به مجوزها و محدودیت‌ها است به طوری که ما در ایران حدود ۴۰ سازمان مجوزدهنده داریم که بحث واردات و صادرات را پیچیده می‌کنند و قصد تاجریار این است که این مسیر را هموارتر کند.

حدود ۶ ماه زمان برد تا به محصول اولیه مان برسیم. ما در مدت ۶ ماه اول قسمت محاسباتی سرویس‌مان را راه‌اندازی کردیم و بعد از آن تمام بخش‌نامه‌های ۵ سال اخیر در این حوزه را وارد کردیم. به روزرسانی جزئیات هم طبق بازخوردها از کاربران کم‌کم اتفاق می‌افتاد و هنوز هم طبق استعلام و مراجعه‌ها مسیر آینده را پیش‌بینی می‌کنیم.

بازارتان چه وضعیتی دارد؟

ما نه در سطح داخلی و نه در سطح بین‌المللی رقیب نداریم؛ چرا که این پیچیدگی‌ها مختص ایران است. تاجریار یک موتور جست‌وجوی بسیار قوی و مسلط به تمام قوانین و بخش‌نامه‌ها دارد که آن چیزی که در ذهن کاربر هست را با بخش‌نامه‌ها ارتباط می‌دهد؛ زیرا عناوین و عباراتی که در بخش‌نامه‌های حقوقی استفاده می‌شود با عباراتی که مردم استفاده می‌کنند، بسیار متفاوت است؛ مثلاً در فضای تجارت بین‌الملل ایران، مسواک با کلمه‌ی بُرس تعریف می‌شود.

حدود ۱۲۰۰۰ ردیف کالا وجود دارد که با عناوینی مختص ادبیات تجاری مشخص شده اند؛ زمانی که شما نام هر کالای بازارپسندی را به کار ببرید تاجر یار شما را به کد تعرفه‌ی تخصصی حوزه‌ی تجارت آن می‌رساند و زمانی که آن کالا را انتخاب می‌کنید، تمام بخش‌نامه، دستورالعمل، محاسبات حقوق و عوارض گمرکی کالای مدنظر به شما ارائه می‌شود. این اطلاعات به قدری پیچیده هستند و به قدری تردد زیاد است که هرکسی آن را نمی‌داند و تاجر یار تمام این مشکلات را حل کرده و زمانی که شما نام کالای مدنظر خود را وارد کنید تمام اطلاعات بازاری پیچیده‌ی مربوط به کالا در اختیار شما قرار می‌گیرد. در گمرک بخشی با عنوان میز خدمت در ازای دریافت پول نسبتاً زیادی محاسبه‌ی حقوق عوارض را در اختیار افراد قرار می‌دهد ولی تاجر یار این کار را در لحظه انجام می‌دهد و از طرفی اپلیکیشن تاجر یار کاملاً رایگان است.

سرویس تاجر یار چگونه برای شما درآمد ایجاد می‌کند؟

کسانی که در حوزه‌ی متفاوتی فعالیت می‌کنند، مطمئن هستند که مردم ارزش و بهای کار آن‌ها را درک می‌کنند. فضای تجارت و واردات هم فضای پردرآمدی است و افراد در این حوزه در صورتی که با یک سیستم خوب مواجه شوند، در زمینه‌ی تعاملات مالی چالش‌چندانی نخواهند داشت. از طرفی به دلیل رایگان بودن اپلیکیشن و سیستم تاجر یار، روش درآمدی ما غیرمستقیم است و روش‌هایی مثل تبلیغات را به عنوان مدل درآمدی خود انتخاب کرده ایم.

ترکیب تیم تان به چه صورت است؟

آقای لاجوردی دکترای IT از دانشگاه تربیت مدرس که مدیریت بخش سرور را برعهده دارند و به عنوان تحلیل گر در تاجر یار فعالیت دارند، قسمت iOS توسط امین قینرلو و قسمت اندرویدی توسط امین دری اداره می‌شود که هر دو فارغ‌التحصیل از رشته‌ی کامپیوتر دانشگاه تهران هستند. آرمان رکنی هم به عنوان طراح با ما همکاری می‌کند؛ البته بخش‌های مختلف کار بین افراد در بازه‌های زمانی مختلف می‌چرخد و این طور نیست که یک بخش تماماً دست یکی از اعضای تیم باشد.

با توجه به تخصصی بودن این حوزه، چه تعداد کاربر دارید؟

شاید تعداد کاربران در حوزه‌های تخصصی خیلی نباشد، ولی هر اندازه کاربر هم که داشته باشد همه‌ی آن‌ها به این خدمات نیاز مبرم دارند. خوشبختانه برخلاف این که فضا کاملاً تخصصی است ولی پیشنهادهای زیادی از جانب کاربران جهت بهتر شدن سیستم دریافت کردیم و سیستم را به آن مسیرها هدایت کردیم.

با چه چالش‌هایی مواجه بودید؟

ما با تلاش زیاد و به کمک سازمان‌های دولتی تاجر یار را راه‌اندازی کردیم ولی به دلیل مشکلاتی که جلوی راه استارت‌آپ‌ها است علی‌الخصوص استارت‌آپ‌های این حوزه و نداشتن حامی، این مسیر با ترس و استرس فراوانی همراه بود؛ از طرفی تیم تاجر یار هم به شکل منسجم در یک مکان حضور ندارند و این عدم دسترسی اعضای تیم به هم، حمایت روحی از یک‌دیگر را دشوار کرده است.

از چالش‌های دیگر ما مخالفت بازار سنتی و اتحادیه کارگزاران گمرکی با این سیستم بود که به دلیل این که یک‌سری از هزینه‌ها و رفت‌وآمدها و واسطه‌ها توسط تاجر یار حذف می‌شد، مخالف ارائه‌ی آن بودند. یکی دیگر از چالش‌هایمان این بود که زبان اپلیکیشن را به حدی ساده کنیم تا کاربر بتواند به راحتی از آن استفاده کند و حتی از تعدادی کاربر هم تقاضا کردیم تا با نمونه اولیه آن شروع به کار کنند تا شکل ارتباط کاربر با اپلیکیشن را بررسی کنیم.

آیا در آینده نزدیک قصد جذب سرمایه‌گذار دارید؟

تاکنون سرمایه‌گذار جذب نکرده ایم و با هزینه‌های شخصی پیش رفتیم البته بیشتر هم‌دلی اعضای تیم و متخصص بودن آن‌ها باعث سرعت در پیشرفت کارمان شده است تا بحث هزینه و سرمایه. تا زمانی که احساس نیاز نکنیم، تصمیم به جذب سرمایه‌گذار نداریم و سعی ما بر این است تا با حداقل هزینه‌ها پیش برویم.

توصیه به استارت‌آپ‌ها

باید به این نکته توجه داشت که در شرایط کنونی زمینه برای رشد استارت‌آپ‌ها کاملاً وجود دارد ولی باید بدانیم که صرفاً با پشت سیستم نشستن راه به جایی نخواهیم برد؛ اخیراً هم جامعه‌ی استارت‌آپی با استقبال خوبی از جانب مردم مواجه شده اند و باید استارت‌آپ‌ها وارد میدان شوند تا به نیازهای حقیقی جامعه پی ببرند و درصدد حل مشکلات برآیند.

