

اینووان، استارت‌آپی برای یک سفر بهتر

گردشگری یکی از موضوعات استارت‌آپی داغ است. در اکوسیستم کارآفرینی کشور خودمان هم کارآفرینان زیادی را می‌بینیم که توسعه محصول یا خدمتی در این حوزه را در پیش گرفته‌اند. نگار رضوی از جمله این کارآفرینان است که با امید و اراده ایجاد تحول در گردشگری را پیگیری می‌کنند. او که استارت‌آپ اینووان را بنا نهاده است، پیشتر نیز تجربیات گسترده‌ای در راه‌اندازی کسب و کار داشته و فعالیت در چهار استارت‌آپ دیگر را تجربه کرده است. برای آشنایی با نگار رضوی و اینووان گفتگویی با او داشته‌ایم که آن را با شما به اشتراک می‌گذاریم.

از خودتان شروع کنیم و فعالیت‌هایتان قبل از اینووان.

من نگار رضوی هم بنیان‌گذار اینووان هستم. در دو رشته میکروبیولوژی و بیوانفورماتیک در مقطع کارشناسی تحصیل کرده‌ام. یکی از این رشته‌ها را در خارج از کشور گذراندم و بعد از آن بنا به دلایلی مجبور به بازگشت به ایران شدم و سپس از دانشگاه امیرکبیر دو مدرک فوق لیسانس در رشته‌ی MBA (مدیریت مالی و مدیریت پروژه) گرفتم و بعد از آن به مدت ۴ سال در شرکت‌های مختلف بازاریابی و فروش و توسعه‌ی کسب و کار مشغول به فعالیت شدم. گردشگری در حوزه‌ی تحصیل و کاری من نبود ولی به دلیل علاقه‌ی شخصی شروع به راه‌اندازی کسب و کار در این زمینه کردم. قبل از اینووان در ۴ استارت‌آپ در حوزه‌ی گردشگری با شکست مواجه شدم که در حال حاضر یکی از همان استارت‌آپ‌ها هم‌چنان در حال پیاده‌سازی ایده‌ی من است و از این بابت بسیار خوشحالم که حداقل ایده‌ام در حال اجراست.

فعالیت اینووان به چه صورت است؟

اینووان مخفف (innovating wondrous) به معنی اشتیاق فراوان برای سفر خلاقانه است. اینووان به کسانی که علاقه مند به سفر به صورت مستقل هستند، برنامه‌ی اختصاصی سفر ارائه می‌دهد. مستقل سفر کردن به این معنی است که شخص جدای از تورهای مسافرتی و یا گروه‌ها، خودش سفر خود را برنامه‌ریزی کند. برنامه‌ی اختصاصی که به هر شخص در کوتاه‌ترین زمان ارائه می‌شود طبق سولاتی است که حول بودجه و تعداد نفرات، علایق، مقصد و ... از کاربران سوال می‌شود.

طریقه‌ی استفاده از سرویس به چه شکل است؟

ابتدا کاربر اطلاعات سفر موردنظر خود مثل مقدار بودجه، مقصد، رنج سنی و ... را در اختیار ما قرار می‌دهد و ما پس از جست‌وجو، برنامه‌ی هر روز سفر با تمام جزئیات را در رابطه با مقصد مثل انواع غذاهای محلی، طریقه‌ی رفتن به آن‌جا، دین، آب و هوا و ... را در کوتاه‌ترین زمان به صفحه‌ی نتایج منتقل می‌کنیم تا کاربر آن را مشاهده کند.

مزیت رقابتی سرویس اینووان چیست؟

اینووان تمام سعی خود را می‌کند تا زمانی که کاربر اطلاعات خود مثل بودجه، مقصد و ... را وارد سامانه کرد، برنامه‌ی سفر را سریع به کاربر منتقل کند و در راستای افزایش سرعت طی شدن این مراحل از بالاترین تکنولوژی‌ها مثل هوش مصنوعی و موتورهای جست‌وجو کمک گرفتیم و در حال آموزش به ماشینی هستیم تا در کوتاه‌ترین زمان تمام اطلاعات موردنیاز خود را از جوامع مجازی جمع‌آوری کند و در اختیار کاربر قرار دهد. اطلاعات سامانه‌ی اینووان طبق بودجه‌ی کاربران است و هر نوع سفر از کم‌هزینه‌ترین‌ها تا پرهزینه‌ترین‌ها را پوشش می‌دهد. در سرویس اینووان اختصاصاً برنامه‌ی سفر ارائه می‌شود و فرهنگسازی و ارائه‌ی اطلاعاتی مثل

خطرهای سفرها، آسیب‌های محیط زیستی در خلال جشن‌هایی مثل جشن رنگ، چگونه رفتار کردن حین مهمان شدن در خانه‌های بومی و امثال این‌ها وجود ندارد ولی در حال حاضر در کنار هسته‌ی مرکزی سرویس در حال آماده‌سازی یک فضای گردشگری فارسی زبان هستیم که قبل از سرویس اینووان در اختیار کاربر قرار گرفته می‌شود تا سوالات خود را در زمینه‌ی گردشگری بپرسند و یا گردشگران تجربه‌ها، عکس‌ها و یا سفرنامه‌های خود را ارائه دهند و از این طریق در راستای حفظ محیط زیست و فرهنگسازی گامی برداریم.

استارت‌آپ مشابه اینووان در داخل ایران وجود دارد؟

استارت‌آپ‌هایی هستند که برنامه‌ی سفر ارائه می‌دهند ولی ارائه‌ی برنامه‌ی سفر با این جزئیاتی که ما در اختیار کاربر قرار می‌دهیم را داخل ایران ندیده‌ام و سامانه‌ای مشابه اینووان هنوز در ایران وجود ندارد.

بزرگ‌ترین چالشی که تجربه کرده‌اید چه بوده است؟

چالش‌های ما تا زمان ارائه‌ی سرویس زیاد خواهد بود؛ در زمینه‌های مختلفی از قبیل مسائل فنی، نوشتن الگوریتم‌های هوش مصنوعی و دیتابیس‌ی که بتوانیم در آن اطلاعات موثقی را برای کاربران جمع‌آوری کنیم. پیدا کردن تیم مناسب هم که از بزرگ‌ترین چالش‌های هر استارت‌آپ در هر جای دنیا محسوب می‌شود جزو چالش‌های اینووان بوده است؛ من به تنهایی ایده را شروع کردم و در همان ابتدا دو نفر که یکی از آن‌ها طراح ui/ux و دیگری طراح سایت بودند به من کمک کردند. افراد دیگری نیز در ابتدا به من ملحق شدند ولی به دلیل تعجیلشان در نتیجه گرفتن و یا دلایل دیگر از تیم جدا شدند. از طرف دیگر من نیاز به یک تیم فنی برای پیاده‌سازی ایده داشتم و در نهایت یکی از فارغ‌التحصیلان دکترای هوش مصنوعی دانشگاه صنعتی امیرکبیر به عنوان هم‌بنیان‌گذار به من ملحق شد و باعث شد تا ما از فاز ۱ که کار به صورت تماماً دستی صورت می‌گرفت به فاز ۳ که کار کاملاً اتوماتیک انجام می‌شد، پیشروی کنیم. مرکز فناوری سامسونگ علاوه بر در اختیار گذاشتن فضای اشتراکی و کارگاه و ... نیز لیستی از کارآموزان در اختیار ما قرار داد که از این طریق ۲ نفر در حوزه‌ی فنی شروع به همکاری با ما کردند و اوایل تیرماه تیم ۴ نفره‌ی ما شکل گرفت. یکی دیگر از چالش‌ها هم عدم اعتماد به بانوان به عنوان یک کارآفرین است؛ در ایران فرصت‌های کم‌تری در اختیار ما می‌گذارند و حتی سرمایه‌گذاران هم اعتماد کم‌تری به ما نسبت به کارآفرینان مرد دارند.

در فاز ۱ به چه طریق با مشتری تعامل می‌کردید؟

در ابتدا که سایت در فاز ۱ قرار داشت، اطلاعات را به صورت دستی جمع‌آوری می‌کردیم و تحویل مشتری می‌دادیم. در حال حاضر که در مرحله‌ی ورود به فاز تمام اتوماتیک هستیم تا زمان راه‌اندازی سایت هوشمند، مشتریان می‌توانند از طریق تلگرام اطلاعات مربوط به سفر خود را در اختیار ما بگذارند و ما برنامه‌ی سفر را به آن‌ها ارائه می‌دهیم و هزینه‌ها هم بستگی به پیچیدگی سفر مربوطه دارد. کاربر می‌تواند با واریز پیش‌پرداخت برنامه را بگیرد و اگر از برنامه رضایت داشت، مابقی هزینه را هم پرداخت کند.

آیا سرمایه‌گذار جذب کرده‌اید؟

تاکنون به غیر از مرکز توسعه‌ی فناوری سامسونگ امیرکبیر از هیچ جای دیگری حمایت نشدیم؛ قبل از مرکز سامسونگ در فضای کار اشتراکی فینوا مستقر بودیم که پس از مدتی با ما قطع همکاری کردند.

آیا کمک‌های مرکز فناوری سامسونگ پاسخگوی نیازهای شما است؟

ما فعلا در دوره‌ی اول به سر می‌بریم و این مرکز خارج از بازه‌ی زمانی پذیرش، ما را پذیرفتند و به صورت کاملا اعتباری فضای کار، کارگاه‌ها و منتورها در اختیار ما گذاشتند ولی کمک نقدی هنوز نه از جانب ما درخواست شده و نه در مرحله‌ای از برنامه‌ی آنان هستیم که به ما کمک نقدی تعلق بگیرد ولی سرویس‌ها و تکنولوژی‌های گران قیمتی از جانب این مرکز در اختیار ما گذاشته شده است. اگر هم تا این مرحله پیش آمدیم به یاری دوستانی بود که من و ایده ام را باور داشتند ولی به دلیل نداشتن سرمایه سرعت پیشرفتمان کمی کند است؛ مثلا در زمینه‌ی طراحی کسی را نداریم و خودم مجبور به انجام برخی کارها هستم که این روندمان را کند می‌کند.

حرف آخر...

در پایان باید بگویم که درست است که در شرایط سخت اقتصادی به سر می‌بریم و درست است که پیشروی در فضای کارآفرینی برای بانوان، سختی را چند برابر کرده ولی اگر ما خود را قبول داشته باشیم و به جای نگاه به نکات منفی در مسائل، بر توانمندی‌های خود تکیه کنیم، اهداف قطعا دست‌یافتنی خواهند بود.

