

Reactapp و بازار شلوغ آموزش برنامه نویسی

استارتاپ های زیادی در زمینه آموزش برنامه نویسی فعالیت کرده اند و در این میان شکست های زیادی هم تجربه شده است. یکی از دلایل مهم این شکست ها مشابهت زیاد سرویس های ارائه شده است Reactapp. استارتاپی است که همین حوزه را برای فعالیت انتخاب کرده است اما با دست گذاشتن روی بخش خاصی از بازار توانسته برای خودش مزیت رقابتی ایجاد کند. در ادامه با گفتگوی اکوموتیو و علیرضا باکمال، هم بنیانگذار Reactapp، همراه باشید.

از خودتون شروع کنید و سابقه ای که در فضای استارتاپی داشتید.

علیرضا باکمال هستیم. در رشته مهندسی نرم افزار تحصیل کردم. از سال ۹۴ با جامعه کارآفرینی و استارتاپ آشنا شدم. ابتدا مدتی رو با همراهی مهدی حسن زاده مشغول فعالیت به عنوان طراح و توسعه دهنده وب فعال بودم و بعد از مدتی تصمیم گرفتیم که کسب و کار خودمون رو استارت بزیم. دو استارتاپ در زمینه های گردشگری و آموزشی رو تجربه کردیم و از سال ۹۶ استارتاپ آموزشی Reactapp رو راه اندازی کردیم. به لطف خدا بعد از گذشت یک سال و چند ماه تونستیم جایگاه خوبی کسب و کنیم، البته همچنان به دنبال توسعه کسب و کارمون هستیم.

چه چیزی باعث شد Reactapp برای شما جذاب باشه؟

همانطور که اشاره کردم قبل از reactapp ما دو استارتاپ دیگه رو تجربه کردیم. دومین تجربه مون استارتاپ استاپسی در زمینه گردشگری بود که امکانات فوق العاده ای رو در اختیار کاربر قرار می داد تا سفر کاملا متفاوتی رو تجربه کنه. فعالیت در قالب یک استارتاپ باعث شده بود که اهمیت خاصی برای زمان و هزینه قائل باشیم لذا برای توسعه ی سریع تر تصمیم گرفتیم از React Native استفاده کنیم. این کار باعث شد که بتونیم در دسرهای برنامه نویسی با Java و Swift رو دور بزیم و با تغییرات جزئی روی پلتفرم های مختلف خروجی بگیریم. با وجود پیشرفت فنی ۸۰ درصدی استاپسی نهایتا با چالش هایی در کسب و کار مواجه شدیم که ترجیح دادیم کار رو متوقف کنیم اما این پروژه یک تجربه و فرصت مهم برامون ایجاد کرد.

ما برای پیاده سازی اپلیکیشن با استفاده از React Native به چالش های زیادی برخوردیم و هیچ منبع آموزشی به زبان فارسی وجود نداشت که مشکل مون رو برطرف کنه. از طرف دیگه React هنوز بین توسعه دهنده های ایرانی به قدری فراگیر نشده بود که بتونیم از طریق ارتباط گرفتن با دولوپرهای دیگه مشکلاتمون رو برطرف کنیم. اینجا بود که ایده راه اندازی وب سایت آموزشی Reactapp به ذهنمون رسید. این دفعه از تجربه های قبلی استفاده کردیم و تصمیم گرفتیم تمام اعضای تیم، نیروی فنی نباشند و طبق یک سری پلن مشخص کارمون رو شروع کنیم.

هدف اصلی ما تولید محتوای با کیفیت در زمینه آموزش React و React Native بود که در کنار اون کاربران و افراد علاقه مند بتون تجربیاتشون رو باهم به اشتراک بذارن و یک فضای تعاملی برای توسعه دهنده های این حوزه به وجود بیاد.

این دفعه برای تیم سازی چه تدبیری داشتین؟

در سوال قبلی به اشتباهاتمون در تجربه های گذشته اشاره کردم که یکی از اون ها تشکیل یک تیم کاملا فنی بود، البته این موضوع رو تا حدودی در استاپسی رفع کرده بودیم ولی سعی کردیم در reactapp یک تیم فنی و در کنار اون افرادی برای توسعه کسب و کار داشته باشیم. در حال حاضر من به عنوان مدیر توسعه کسب و کار شرکت فعال هستم و مهدی حسن زاده هم مدیریت توسعه

فنی رو بر عهده داره. بعد از گذشت چندین ماه از فعالیتمون، تونستیم اندازه تیم رو از ۲ به ۸ نفر افزایش بدیم. افراد تیم تمام تلاششون رو برای پیش بردن اهداف reactapp انجام میدن و ما همچنان پیگیر جذب نیروهای فعال و خوش ذوقی هستیم که علاقه دارند توانایی‌های خودشون رو به چالش بکشند.

شکل گیری تیم و حفظ همدلی اعضای تیم در ادامه‌ی کار یکی از مهم ترین دغدغه‌های هر کسب و کاری به حساب میاد و ما هم از این قاعده مستثنی نیستیم. در ماه های اول سعی کردیم دو نفره کارها رو مدیریت کنیم ولی با افزایش کاربرها و رشد استارتاپ، تعداد نیروهای شرکت به مرور زمان افزایش پیدا کرد. سعی کردیم با شرکت در جلسه‌های هفتگی همفکر، انتشار آگهی در دانشگاه‌ها و همچنین کاربران فعال سایتمون، هم تیمی‌هایی پر انگیزه و متخصص پیدا کنیم.

چه مسیری رو تا راه اندازی سرویس طی کردین؟

برای راه اندازی سایت، آماده کردن سه تله فیلم رفع اشکال، یک دوره کوتاه مقدماتی و چند مقاله در مورد react و react native برای شروع حدودا ۵ ماه به صورت فشرده وقت گذاشتیم تا نمونه اولیه رو بالا بیاریم و از کاربرها بازخورد دریافت کنیم. برنامه‌مون این بود که استقبال کاربران و علاقه مندان به این حوزه رو ببینیم تا برای ادامه کار و آینده برنامه ریزی کنیم. اولین نوشته‌های بلاگمون در مورد react و react native با استقبال خوبی روبه رو شد و مخاطب خوبی جذب کرد و باعث شد برای ادامه راه خیلی مصمم تر بشیم. بخاطر خاص بودن محتوا خیلی زود تونستیم تعداد کاربران قابل قبولی رو از گوگل بگیریم و محصول خودمون رو به صورت نهایی ارائه بدیم و همچنان در حال تکمیل کردن و به روز کردن reactapp هستیم و قطعاً این فعالیت‌ها ادامه دار خواهد بود.

با وجود رقیب های زیاد چطور تونستین موفق باشین؟

زمانی که ما کارمون رو شروع کردیم برندهای آموزشی زیادی فعال بودن اما موردی که برای ما یک امتیاز بود، انتخاب یک موضوع واحد و مشتقات اون بود. سعی کردیم تمام تلاشمون رو بر روی همین حوزه بذاریم و از انتشار پراکنده‌ی محتوا پرهیز کنیم. تمرکزی که داشتیم سبب شد بتونیم خودمون رو به عنوان بهترین در زمینه فعالیت مون معرفی کنیم. ما به کیفیت محتوای وب سایت خیلی اهمیت دادیم تا میزان رضایت کاربران رو افزایش بدیم. برای سئو سایت هم زمان زیادی رو صرف کردیم و خداروشکر نتیجه هم گرفتیم. در کنار همه‌ی این مسائل بازاریابی ایمیلی هم کمک خیلی زیادی بهمون کرد و سعی کردیم ایمیل‌هامون رو بر اساس اصول و قواعد صحیح ایمیل مارکتینگ پیش ببریم. شبکه‌های اجتماعی به نظر من بر روی کسب و کار ما تاثیر فوق العاده میتونه داشته باشه ولی فکر می‌کنم ما از این ظرفیت به خوبی استفاده نکردیم. مدتی هست که در نحوه‌ی فعالیت در شبکه‌های اجتماعی تجدید نظر کردیم و بازخورد خوبی هم گرفتیم. مورد دیگه‌ای که توی رشد بهمون کرد حضور فعال در نمایشگاه‌هایی مثل الکامپ بود. با وجود اینکه در آخرین الکامپی که برگزار شد، غرفه نداشتیم اما از اجتماعی که شکل گرفته بود نهایت بهره رو بردیم و با مجموعه‌های زیادی ارتباط گرفتیم.

با توجه به اینکه سرعت رشد خوبی داشتین، چقدر به بازخورد کاربران توجه کردین؟

کسب و کارها با وجود کاربرانشون هست که زنده هستند و این مهم‌ترین مساله برای ماست. نظرات و پیشنهادهای کاربران اهمیت خیلی زیادی در reactapp داره و کمک زیادی بهمون کرده تا سرویس مون رو بهبود بدیم همیشه برای تولید محتوای جدید سعی می‌کنیم که طبق نظر کاربران پیش بریم. معمولاً نظرات کاربران رو دسته‌بندی می‌کنیم و سر وقت به همشون رسیدگی می‌کنیم. نکته جالبی که در این مدت من بهش رسیدم این هست که نظرات کاربران حتی در مورد مواردی مثل UI سایت هم می‌تونه بسیار تاثیرگذار باشه. تیم ما با هر بازخوردی که از کاربر دریافت می‌کنه روحیه می‌گیره و بهتر از گذشته به کارش ادامه میده.

در خصوص سطح اثرگذاری پیشنهادات هم این رو بگم که ما پیشنهادهایی داشتیم که روند ضبط یک دوره رو کاملا تغییر داده و ترجیح دادیم که سرفصل‌ها رو به کل تغییر بدیم. البته این پیشنهادها به یه تعداد قابل قبولی رسیده بود و بعد از بررسی تیم فنی به این نتیجه رسیدیم که اعمالشون کنیم.

خدمات دیگری برای ارائه در بستر reactapp پیش بینی کردین؟

اگه بخوام به این سوال پاسخ بدم شاید بهتر باشه اینطور بگم که پلن‌های جدید زیادی در دست داریم و قراره حوزه کاریمون رو گسترده تر کنیم اما بر اساس یک اصول خاص و باز هم تصمیممون این هست که از اون پراکندگی موضوع دوری کنیم. ما برای یک سال آیندمون پلن‌های مشخصی داریم که امیدوارم بتونیم به خوبی پیاده سازیشون کنیم.

به نظر میاد که مسیر رو خیلی خوب پیش رفتین، با چه چالش‌هایی مواجه شدین؟

اگه بدون هیچ چالشی باشیم و همه چی روبه راه باشه به نظر من یه جای کار میلنگه. طبیعتا ما هم مثل خیلی از همکارانمون و کسب و کارهای دیگه چالش‌های خاص خودمون رو داریم و اگه بخوام موردی مثال بزنم میتونم جذب نیرو و هم تیمی و بعد از اون مدیریت تیم رو بگم. پلن‌های مختلفی رو برای مدیریت تیم و جذب هم تیمی امتحان کردیم و با اینکه حتی بعضی از هم تیمی‌های ما به صورت غیر حضوری باهامون در ارتباط هستند تونستیم روابط خوبی رو تا به اینجا ایجاد و حفظ کنیم. یکی از پلن‌هایی که در این قضیه خیلی بهمون کمک کرد دوره‌های بین اعضای تیم بود. ما هر سه شنبه دور هم جمع میشیم و در مورد چالش‌هایی که در طول هفته قبل باهاش رو به رو شدیم، برنامه و ایده‌هایی که به ذهنمون رسیده و مباحث جدیدی که یاد گرفتیم و فکر می‌کنیم برای هم تیمی‌هامون میتونه مفید باشه گپ می‌زنیم. حتی اگه از یکی از هم تیمی‌هامون دلخوری داریم و دچار سوتفاهم شدیم مطرحش می‌کنیم تا دلخوری بین اعضای تیم باقی نمونه.

اگه بخوام مورد دیگه ای از چالش‌هایی که باهاش رو به رو شدیم رو مثال بزنم بحث مالی هستش، ما اوایل شروع کارمون تقریبا با هیچی شروع کردیم و یک شرایط واقعا بحرانی رو پشت سر گذاشتیم. خوشبختانه خیلی زود فیدبک‌های خوبی از کاربران گرفتیم اما در کنار اون سعی می‌کردیم همیشه بین خودمون امید ایجاد کنیم تا دلسرد نشیم و به لطف خدا تونستیم اون شرایط رو پشت سر بذاریم.

در آخر از تیم اکوموتیو بابت فرصتی که در اختیار من گذاشتن تشکر میکنم.