

خانه خلاق و نوآوری زومینو
پیشگام در حوزه تولید محتوای تخصصی

تولید محتوا کلید موفقیت استارت‌آپ‌ها

بسیاری از تیم‌های استارت‌آپی که بیشترشان جوانان بانگیزه و صاحب ایده‌های بسیار جذاب و نوآورانه هستند زمانی که وارد این حوزه می‌شوند و مدتی فعالیت می‌کنند، خیلی زود با شکست روبه‌رو می‌شوند. به عقیده وحید عباس‌زاده، هم‌بنیان‌گذار و مدیر عملیات «خانه خلاق و نوآوری زومینو» وجه اشتراک تمامی این استارت‌آپ‌های شکست خورده، نداشتن شناخت کافی از بازار هدف و ضعف در نمایش و ارائه محصولات و خدمات به مخاطبان است.

خانه خلاق و نوآوری زومینو، در سال ۱۳۹۹ و با همکاری هفت متخصص باتجربه حوزه استارت‌آپ به عنوان اولین و در حال حاضر تنها خانه خلاق و نوآوری غرب تهران تاسیس شده است. عباس‌زاده انگیزه اصلی تاسیس زومینو را زمینه‌سازی و تسهیل روند ورود به بازار برای استارت‌آپ‌های نوپا عنوان می‌کند. او توضیح می‌دهد: «بسیاری از استارت‌آپ‌ها به دلیل ماهیت غالباً دانشگاهی، آشنایی چندانی با بازار و نحوه فعالیت در آن ندارند، در نتیجه نمی‌توانند محتوای مناسبی برای معرفی خود تولید و ارائه کنند. خانه خلاق و نوآوری زومینو با کمک بیش از ۲۰ متخصص به عنوان مربی، در کنار استارت‌آپ‌های برگزیده حضور دارد و در زمینه‌هایی مانند شناخت بازار، بازاریابی و فروش، استراتژی توسعه کسب‌وکار، مدیریت کمپین تبلیغاتی، تولید محتوای تخصصی و ... خدمات خود را ارائه می‌دهد». علاوه بر موارد فوق، زومینو خدماتی مانند فضای کار اشتراکی، استودیو تصویربرداری و تدوین و استودیو ضبط صدا برای تولید محتوای مورد نیاز را نیز در اختیار استارت‌آپ‌های همکار خود قرار می‌دهد.

از دیگر فعالیت‌های این خانه خلاق می‌توان به همکاری در برگزاری کمپین‌های تبلیغاتی شرکت‌های مخابراتی، مجموعه‌های صنعتی، هلدینگ‌های تجاری، کسب‌وکارهای آنلاین و حتی تدوین نقشه‌راه و تولید محتوای تبلیغاتی دیجیتال برای باشگاه‌های ورزشی بزرگ کشور اشاره کرد.



جایی برای تنبلی نیست!

نگاهی به ظرفیت‌های ورزش خانگی در گفت‌وگو با مدیرعامل یک شرکت خلاق و مبتکر در این حوزه



جوادی‌فایز

خبرنگار

پیشران

شیوع همه‌گیری کووید-۱۹ هرچند از تلخ‌ترین و حتی پرچالش‌ترین پدیده‌های قرن معاصر به شمار می‌رود اما اگر کمی با دقت به آن نگاه کنیم، می‌توانیم برخی نکات مثبت را در آن بیابیم. به طور کلی این همه‌گیری غافلگیرکننده، تغییرات بسیاری را در سبک زندگی روزمره به وجود آورد. با شیوع کرونا باشگاه‌های ورزشی از اولین مکان‌هایی بودند که ملزم به تعطیلی کامل شدند. از طرفی باشگاه‌های ورزشی مخاطبان بسیار زیاد و در رده‌های سنی مختلفی داشتند که بیشترشان خانه‌نشین شده بودند اما نیاز به ورزش و انجام تمرینات روزانه همچنان از دغدغه‌های اصلی این دسته از افراد بود. شرکت خلاق و دانش‌بنیان «حرکت هوشمند آینده» یکی از همان کسب‌وکارهایی است که با استفاده بهینه از این فضای ایجاد شده در دوران شیوع کرونا و با نیازسنجی دقیق بازار هدف، کسب‌وکار خود را شکل داده است. در گفت‌وگو با محمد جواد نیکبخت، بنیانگذار و مدیرعامل این مجموعه خلاق، روند شکل‌گیری نرم‌افزار ورزش در خانه «انرجیم» و خدمات آن را جویا شده‌ایم.

مجموعه حرکت هوشمند آینده با شناسایی نیاز بازار، پاییز ۱۳۹۹ در روزهای اوج همه‌گیری کووید-۱۹ دست به طراحی و تولید نرم‌افزار کاربردی «انرجیم» می‌زند؛ نرم‌افزاری که زمینه‌ساز آموزش حرفه‌ای ورزش در خانه برای مخاطبان خود حتی در دوران پساکرونا شده است.

تولد تخصصی‌ترین نرم‌افزار آموزشی ورزش ایرانی

محمد جواد نیکبخت، بنیانگذار و مدیرعامل انرجیم در خصوص نحوه شکل‌گیری ایده اولیه تولید این نرم‌افزار می‌گوید: «پس از سه ماه انجام تحقیقات بازار و بررسی بیش از ۱۰۰ استارت‌آپ داخلی و خارجی، در زمستان ۱۳۹۹ تیم اجرایی انرجیم تشکیل شد. در بهار ۱۴۰۰ با همکاری برترین مربی‌های ورزشی روند ضبط و تولید ویدیوهای آموزشی ورزشی در رشته‌های مختلف و متنوعی مانند یوگا، ایروبیک، ژیمناستیک، بدنسازی و ... آغاز شد و در مهرماه ۱۴۰۰ نرم‌افزار انرجیم به صورت رسمی منتشر شد.»

وی در ادامه می‌افزاید: «از آنجا که انتشار انرجیم با دوران اوج‌گیری کرونا همراه بود، تیم انرجیم برای انجام رسالت اجتماعی خود تمام محتواهای آموزشی موجود در نرم‌افزار را به صورت رایگان در اختیار کاربران خود قرار داد. این قابلیت تا پایان دوران همه‌گیری نیز همچنان ادامه داشت و پس از پایان دوران همه‌گیری دوره‌ها و بسته‌های حرفه‌ای و متنوع جدیدی تولید و برای فروش در اختیار مخاطبان قرار گرفت.»

مجموعه حرکت هوشمند آینده و نرم‌افزار انرجیم در سال ۱۴۰۱ موفق به کسب گواهی شرکت خلاق و در سال ۱۴۰۲ گواهی دانش‌بنیان شده است. در حال حاضر نرم‌افزار انرجیم با بیش از یک میلیون نصب از سوی کاربران، بهترین و تخصصی‌ترین نرم‌افزار آموزشی ورزش تمام ایرانی است و در بسترهای ویندوز، اندروید، IOS و حتی تلویزیون‌های هوشمند برای مخاطبان دردسترس است.

غذا و ورزش، همراه و مکمل

به عقیده نیکبخت دو بازوی اصلی سلامت، رژیم غذایی و ورزش هستند. حوزه رژیم غذایی به سبب نیاز به دانش

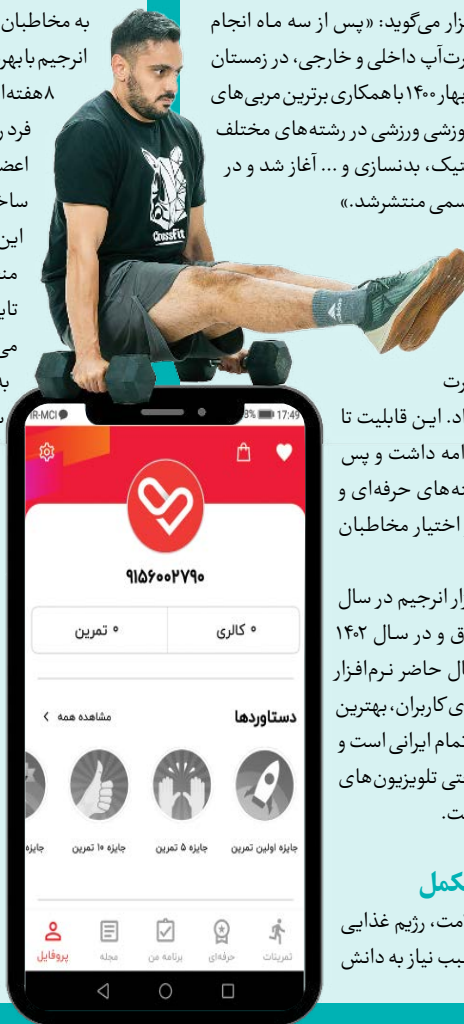
بالای پزشکی و ارتباط مستقیم با سلامت فرد، بسیار حساس است. لذا تیم انرجیم در ابتدا فعالیت خود را با تمرکز بر آموزش ورزش شروع و در ادامه با تکمیل تیم کاری، سامانه رژیم غذایی را راه‌اندازی کرد.

در حال حاضر تیم انرجیم با همکاری بیش از ۲۰ مربی متخصص، بیش از ۱۰ هزار دقیقه محتوای ویدئویی آموزشی در رشته‌های متنوع ورزشی را تولید کرده و در اختیار مخاطبان خود قرار داده است. گفتنی است که بیش از ۵۰ درصد این آموزش‌ها به صورت رایگان و مابقی به صورت بسته‌های آموزشی به مخاطبان عرضه می‌شود. نیکبخت در این باره توضیح می‌دهد: «تیم انرجیم با بهره‌گیری از الگوریتم‌های هوش مصنوعی می‌تواند برنامه ورزشی ۸ هفته‌ای و کاملاً شخصی‌سازی شده مطابق به نیازهای شخصی هر فرد را ارائه دهد. علاوه بر این سامانه رژیم غذایی انرجیم با کمک اعضای هیات علمی دانشکده تغذیه دانشگاه تهران با طراحی و ساخت جامع‌ترین بانک داده غذای ایرانی ایجاد شده است. در این سامانه یک برنامه و رژیم غذایی شخصی به صورت کاملاً منحصر به فرد و بر اساس شرایط خاص و مخصوص هر فرد، با تایید و زیرنظر متخصصان تغذیه، تهیه و در اختیار کاربر قرار می‌گیرد.»

به گفته مدیرعامل انرجیم، این مجموعه در آینده نزدیک سامانه کاملاً جدیدی در حوزه ورزش منتشر خواهد کرد و حضور در بازارهای جهانی نیز در دستورکار انرجیم قرار دارد.

اینترنت و مهاجرت، آفت کارآفرینی

در کنار تمام چالش‌ها و دست‌اندازه‌های متعدد مسیر کارآفرینی در کشور، نیکبخت معتقد است سرعت اینترنت بزرگ‌ترین معضل کسب‌وکارهای آنلاین است. این موضوع زمینه‌ساز مشکلات گسترده‌ای برای کسب‌وکارهای اینترنتی است و به صورت بالقوه می‌تواند سبب از دست دادن کاربران شود. او همچنین تصریح می‌کند: «دغدغه مهم دیگر فضای این روزهای استارت‌آپ‌ها افزایش بی‌سابقه نرخ مهاجرت متخصصان است. اگر چاره‌ای برای جلوگیری از روند روزافزون مهاجرات دانشجویان و متخصصان با سابقه و افزایش امید برای ادامه فعالیت در کشور اندیشیده نشود، در آینده نزدیک قطعاً شاهد مشکلات بسیار زیادی در حوزه منابع انسانی در زیست بوم استارت‌آپی کشور خواهیم بود.»



باشتاب به سمت توسعه کسب‌وکار



به شتاب‌دهنده دانش‌بنیان تبدیل شود. در این حالت شتاب‌دهنده از حمایت‌هایی برای ارائه خدمات شتاب‌دهی خود از سوی معاونت علمی و فناوری و صندوق نوآوری و شکوفایی برخوردار می‌شود تا با امکانات بهتری بتواند شرایط شتاب‌دهی برای تعداد بیشتری از شرکت‌ها را فراهم کند.

مالی کافی یا دانش کافی برای ورود به بازار و توسعه کسب‌وکار خود برخوردار نیستند، شتاب‌دهنده مجموعه‌ای کامل از خدمات مورد نیاز برای رشد یک کسب‌وکار نوپا را نظیر منابع مالی، انواع مشاوره، فناوری‌ها و تجهیزات مختلف و همچنین فضایی را جهت استقرار شرکت نوپا در یک بازه زمانی تقریباً کوتاه در اختیار هسته فناوری قرار می‌دهد. در حقیقت اصلی‌ترین رسالت شتاب‌دهنده، تقویت یک شرکت نوپا و تبدیل آن به شرکتی است که بعد از مدت شتاب‌دهی بتواند به تنهایی در بازار رقابت و رشد کند.

شتاب‌دهنده‌ها براساس نوع فعالیت خود شامل شتاب‌دهنده‌های عمومی، تخصصی و سازمانی هستند. همچنین اگر شتاب‌دهنده‌ای موفق به شتاب‌دهی محصول دانش‌بنیان شده باشد می‌تواند گواهی دانش‌بنیانی اخذ کند و

«شتاب‌دهنده» یا به قول خارجی‌ها Seed Accelerator از مفاهیم جدید دنیای کسب‌وکار است که تا حد زیادی عملکردش را با اسمی که دارد بازگو می‌کند. دنیای کسب‌وکارهای جدید که بیشتر بر پایه دانش و فناوری هستند معمولاً از هسته کوچکی شکل می‌گیرند که در ادامه با طی روند رشد و توسعه می‌توانند به مجموعه‌ای بالغ و کارآمد تبدیل شوند. همان‌گونه که در مفاهیم فیزیکی شتاب‌دهی ذرات هسته‌ای برای آزادسازی انرژی نهفته در آنها کارآمد است، در کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و فناوری محور نیز حمایت بجا و اصولی می‌تواند موجب آزادسازی ظرفیت‌های نهفته هسته‌های کسب‌وکاری شود و به رشد سریع و بلوغ آنها کمک کند. از آنجا که بسیاری از صاحبان ایده‌ها و هسته‌های نوآوری از توانایی و قدرت