

# شرکت نوآفرین با آگهی‌های نجومی!



**۱**

گاهی اوقات پیش می‌آید وسیله‌ای بدون استفاده را در گوشه‌ای از خانه پیدا می‌کنیم. در آن وضعیت، بعد از اینکه مطمئن شدیم آن وسیله هیچ‌وقت به کارمان نمی‌آید، بهترین راه برای خلاص شدن از وجود آن را انتخاب می‌کنیم؛ فروش. معمولاً در چنین شرایطی پدر بزرگ و مادر بزرگ پیشنهاد می‌دهند یک مغازه سمساری پیدا کنیم و وسیله بی‌مصرفمان را به آن بفروشیم. ولی ما که فرزندان عصر فناوری هستیم، می‌دانیم راه ساده‌تری اختراع شده است. همان موقع با نوشتن یک آگهی و بارگذاری چند عکس از کالايمان در شرکت نوآور نیازمندی‌های برخط، جای اینکه همه شهر را دنبال سمساری بگردیم، این مشکل را هم در گوشی‌هایمان حل می‌کنیم. اصلاً به همین که به جای فعالیت فیزیکی و گشتن دنبال سمساری، جایی می‌نشینیم و وسیله‌مان را می‌فروشیم، می‌گویند پیشرفت مفید و کاربردی علم!

**۲**

چند سال پیش که اسم فروشگاه‌های برخط تازه سر زبان‌ها افتاده بود و خرید اینترنتی کم‌کم داشت بین مردم جا باز می‌کرد، جوان از فرنگ برگشته، شرکت نوآوری ساخت که قاعده بازی را به کلی عوض کرد. ما که تازه داشتیم به فروشگاه‌های اینترنتی برای خرید محصولات عادت می‌کردیم، ناگهان دیدیم پدیده‌ای روبه‌رویمان است که محلی برای فروش وسایلمان دارد! برای آن شرکت فرقی ندارد آن کالا چه باشد. بزرگ باشد یا کوچک، خانه و ماشین باشد یا مداد و خودکار، هر چه باشد، می‌شود آگهی فروشش را در آن گذاشت.

**۳**

شاید برای شما هم پیش آمده باشد که برای خرید، فروش یا حتی پر کردن اوقات فراغت به این وبگاه‌ها سر زده‌اید و دلتان خواسته بلد بودید تا رسیدن به موفقیت در نوآوری را از افرادی که این آرزو را به واقعیت تبدیل کرد، **حسام‌رضا اربابیان**، جوانی متولد سال ۱۳۶۱ بود که سازنده شرکت نوآور شیپور است.

**۴**

**سازنده شیپور کیست؟**

پانزده سال از آن روزها می‌گذرد که حسام‌رضا اربابیان، بعد از سال‌ها زندگی در کانادا، تحصیلاتش را تمام کرد و به ایران برگشت. او همان روز ورودش به ایران به کارخانه پدری‌اش رفت تا کار تولید حوله را شروع کند، اما بعد از مدت کوتاهی متوجه شد روش‌های نوین کسب سرمایه، هم با روحیات او سازگاری بیشتری دارند و هم بازدهی مالی بیشتری. حدود سال ۱۳۹۰ بود که تصمیم گرفت شرکت نوآوری ایرانی بسازد تا کاربران وسایلی دست‌دومشان را در آنجا بفروشند و وسایلی را که نیاز دارند بخرند.



۷

### تبلیغات و فرهنگ‌سازی

مدتی که گذشت، صاحبان شیپور متوجه شدند مهم‌ترین کاری که باید انجام بدهند، تبلیغات و فرهنگ‌سازی است. به خاطر اینکه هنوز فرهنگ خرید اجناس دست‌دوم، حتی اگر سالم و تمیز باشند، جا نیفتاده است و مردم از خرید کالاهایی که در وبگاه هستند، استقبال زیادی نمی‌کنند. از آن زمان با کمک شرکت‌های تبلیغاتی داخلی و خارجی، آگهی‌نما (بیلبورد)‌های بسیار بزرگ تبلیغاتی در بزرگراه‌ها و خیابان‌ها نصب شدند و در شبکه‌های اجتماعی پویش (کمپین)‌های تبلیغاتی راه انداختند.

۶

### تشکیل تیم

شرکت نوآفرین شیپور هم مثل هر شرکت نوآفرین دیگری به تشکیل گروه و تیم برنامه‌نویس، مدیریت آگهی‌ها و مدیریت منابع انسانی نیاز داشت. رضا اربابیان با کمک همکاران و دوستانی که چه در داخل کشور و چه در خارج داشت، توانست گروهی مجرب و متخصص تشکیل دهد تا شیپور را تا سطح دلخواه مشتریان بالا ببرد.

۸

### ماه‌ها طول

کشید تا به آن مرحله رسیدند که دیگر کمتر کسی در شهرها پیدا می‌شد که حتی یک‌بار هم نام آن شرکت نوآفرین را نشنیده باشد.

۹

### شیپور در سطح بین‌الملل

این شرکت نوآفرین که بعد از چند سال تلاش در همهٔ حوزه‌ها از برنامه‌نویسی گرفته تا جور کردن سرمایه راه‌اندازی شد، حالا در طول بیست‌و‌چهار ساعت با تعداد نجومی آگهی برخط منتشر می‌کند.

۱۰

### شرکت نوآفرین موفق

هزاران شرکت نوآفرین با کارکردهایی شبیه یا دقیقاً مثل هم به وجود آمده‌اند، اما فقط بعضی از آن‌ها محبوب و معروف شده‌اند و مردم سراغشان می‌روند. شرکت‌های نوآفرین معروف معمولاً یا اولین شرکت‌های نوآفرین معروف حوزه، مثلاً فروش اینترنتی، شروع به کار کرده‌اند یا تغییری اساسی در خود ایجاد کرده و از شرکت‌های نوآفرین اولیهٔ آن حوزه رونویسی نکرده‌اند.

۵

### مشکلات

#### فنی و سرمایه‌گذاری

اولین همکاران رضا اربابیان دوستانی با تخصص امور مالی و مدیریت سرمایه بودند که در حوزهٔ مسائل فنی تخصص و تجربه نداشتند. یازده سال پیش هم مثل امروز نبود، هنوز کار شرکت‌های نوآفرین رونق نگرفته بودند و تعداد سازندگان برنامه و وبگاه برای شرکت‌های نوآفرین زیاد نبود. اربابیان و گروهش ناچار شدند با شرکتی خارجی در حوزهٔ امور فنی و سرمایه‌گذاری وارد همکاری شوند و به جای دستمزد، بخشی از سهام شرکت نوآفرینشان را به آن‌ها بدهند. اما این همکاری زیاد طول نکشید. آن‌ها قراردادشان را فسخ کردند و حدود یک سال بعد توانستند شرکت دیگری را پیدا و تأیید کنند تا نیازهای مالی شرکت نوآفرین شیپور را تأمین کند. این قرارداد نخستین همکاری یک شرکت خارجی با یک شرکت نوآفرین نوپای ایرانی بود.

۱۱

### تکهٔ جورچین دست شماس

تغییری که شما در شرکت نوآفرین خودتان نسبت به شرکت نوآفرین قبل از خودتان ایجاد می‌کنید، تکهٔ جورچین شماس است که بدون آن تغییر جورچینتان کامل نمی‌شود و شرکت نوآفرینتان ناقص است. رونویسی (کپی برداری) هیچ‌وقت نتیجه‌بخش نیست، زیرا کسی که به شرکت نوآفرین‌های اولیه اعتماد و از آن‌ها استفاده می‌کند، بعید است سراغ شرکت نوآفرین جدیدی بیاید که به شرکت نوآفرین قبلی برتری ندارد.