



مصاحبه با نازنین دانشور مدیر سایت تخفیفان

چهارمین دوره جشنواره وب ایران پنجشنبه ششم بهمن برگزار شد. سایت تخفیفان در حوزه کارآفرینی به عنوان سایت برتر معرفی شد و تندیس جشنواره را به خود اختصاص داد. نکته قابل توجه آن است که مدیر این سایت، خانم دانشور یکی از معدود خانم‌هایی بودند که موفق به دریافت تندیس شدند. فرصت را غنیمت شمردیم تا با مدیر سایت www.takhfifan.com گفت‌وگویی داشته باشیم.

پنجره خلافت: لطفا خودتان را معرفی کنید

نازنین دانشور هستم. متولد ۱۳۶۲ در تهران. لیسانس مهندسی نرم‌افزار و فوق‌لیسانس IT از دانشگاه امیرکبیر دارم. حدود ۱۰ سال است که در زمینه تجارت الکترونیک در داخل و خارج از کشور فعالیت می‌کنم. در سال‌های اخیر به عنوان مدیر فنی در آلمان و انگلستان فعالیت داشتم. همیشه به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکاری مستقل بودم. همیشه فکر می‌کردم که در ایران کاری انجام دهم. در آلمان در شرکت

Groupon کار می‌کردم و در بخش فنی فعالیت داشتم. ایده راه‌اندازی سیستمی مشابه این شرکت، در ایران ذهن مرا مشغول کرده بود. زمانی که کارمند بودم بر این پروژه هم کار می‌کردم که خودم بتوانم سایت مستقلی داشته باشم.

پنجره خلاقیت: کارتان را در ایران از چه زمانی شروع کردید؟

مردادماه امسال! سایت تخفیفان ۵ ماه است که فعالیت خود را آغاز کرده است. کار اصلی را با یکی از همکاران آلمانی انجام دادم. کارم نوشتن پروژه‌های تجارت الکترونیک بود. بخش فنی پروژه را خودمان انجام دادیم و فعالیت سایت آغاز شد.

پنجره خلاقیت: کار سایت شما چیست؟

فروشنندگان در سایت ما محصولات و خدماتشان را با تخفیف ویژه سایت تخفیفان ارائه می‌دهند. مشتریان می‌توانند کوپن تخفیف مورد نظرشان را تهیه کرده و سپس از فروشنندگان، محصولات را با تخفیف ویژه دریافت کنند. این سیستم برای کاربران کاملاً رایگان است.

سایت ما در واقع یک سیستم تبلیغات است. شرکای تجاری ما محصولات و خدماتشان را با درصد تخفیف قابل توجهی ارائه می‌دهند و از طرف دیگر مشتریان کوپن تخفیف خریداری می‌کنند. این کار باعث می‌شود که برای شرکای تجاری خود در یک بازه زمانی کوتاه مشتریان زیادی ایجاد کنیم. کاربران با عضو شدن در سایت و وارد کردن آدرس ایمیلشان هر روز از ما پیشنهادهای جدیدی دریافت می‌کنند. سیستم ما هزینه اولیه‌ای برای شرکای تجاری ندارد، بنابراین مورد استقبال قابل توجهی قرار گرفته است.

پنجره خلاقیت: از چه روش‌هایی برای افزایش ترافیک سایت استفاده کردید؟

اولین کاری که انجام دادیم استفاده از سیستم تبلیغاتی گوگل بود. کلیدواژه‌هایی را انتخاب کردیم تا مردم با جست‌وجوی آن‌ها تبلیغ ما را ببینند و به سایت تخفیفان هدایت شوند. از بنرهای تبلیغاتی نیز استفاده می‌کنیم. انتهای هر ماه نتایج را دقیقاً بررسی می‌کنیم تا ببینیم هزینه هر کلیک و کاربر چقدر تمام می‌شود و آیا ادامه یک تبلیغ خاص به صرفه است یا خیر.

پنجره خلاقیت: معمولاً کسب‌وکارها به یک سایت نوپا اعتماد نمی‌کنند. مذاکرات برای ارائه کوپن‌های تخفیف را چگونه آغاز کردید؟

اولین مذاکره زمانی انجام شد که من در ایران نبودم! یک روز خواهرم با پدرم به رستوران رفته بودند. پدرم مدیر رستوران را صدا کرده بود و سر میزشان توضیح داده بود که ما چنین کاری انجام می‌دهیم! و شما تخفیفی در نظر بگیرید تا ما مشتریانی به رستوران شما بفرستیم. آن مدیر هم استقبال می‌کند و بدون هیچ قراردادی همکاری آغاز می‌شود. سپس از آرایشگاهی که مادرم می‌رفت و عینک‌فروشی که پدرم عینک می‌خرید و ... فعالیت آغاز شد. بعد قراردادهایی تنظیم کردیم و کار جدی‌تر شد. خیلی موارد را خودمان بلد نبودیم و با سعی و خطای زیاد کارها را پیش می‌بردیم. ما سعی کردیم در هر زمینه با برندهای خوب همکاری کنیم.

پنجره خلاقیت: شروع همکاری با برندهای مطرح چگونه آغاز شد؟ آیا آن‌ها اقدام کردند یا خودتان پیش‌قدم شدید؟

ما خودمان اقدام کردیم، بارها رفتیم، جلسه گذاشتیم و صحبت کردیم و حتی تعهداتی دادیم تا حاضر به همکاری شوند. آن‌ها هیچ‌کدام پیش‌قدم نشدند و این

تلاش و پیگیری خودمان بود که باعث آغاز همکاری شد. البته پس از آغاز همکاری وقتی آن‌ها استقبال مشتریان را دیدند، این همکاری‌ها ادامه پیدا کرد.

پنجره خلاقیت: تیم شما چند نفر هستند؟

در حال حاضر در تهران ۱۳ نفر هستیم. یکی از همکاران در دفتر مستقر نیست؛ ولی بقیه در دفترمان فعالیت می‌کنند. البته ۳ نفر هم در کرج فعالیت می‌کنند.

پنجره خلاقیت: پول به چه کسی پرداخت می‌شود؟ آیا در سایت شما پرداخت می‌شود یا به فروشنده اصلی؟

پرداخت در سایت تخفیفان انجام می‌شود. امکان پرداخت آنلاین هم وجود دارد؛ مثلاً فرض کنید یک رستوران، غذایی را با قیمت ۷۰۰۰ تومان می‌فروشد و این غذا با تخفیف ویژه در سایت تخفیفان با قیمت ۳۰۰۰ تومان ارائه می‌شود. کاربر ۳۰۰۰ تومان را به سایت تخفیفان می‌پردازد و کوپن آن غذا را دریافت می‌کند. سپس به رستوران مراجعه می‌کند و با ارائه آن کوپن از غذا استفاده می‌کند. در رستوران پولی پرداخت نمی‌شود. ما با آن رستوران قرارداد داریم و تسویه حساب توسط ما انجام می‌شود.

پنجره خلاقیت: بسیاری از دوستان می‌گویند اینترنت در ایران کند است و امکان فعالیت اینترنتی و کسب درآمد وجود ندارد. نظر شما چیست؟

این موارد حتماً بر کار تاثیر می‌گذارند؛ مثلاً حدود یک ماه پیش مشکلی که در دروازه پرداخت بانک ما پیش آمد باعث شد حدود ۶۰۰ سفارش را از دست بدهیم؛ ولی با آموزش‌های مرحله به مرحله به مشتریان و کمک به آن‌ها در جهت حل مشکلات تلاش کردیم و روند رو به پیشرفتی در استفاده از اینترنت برای خرید مشاهده می‌شود.

که جای امیدواری دارد.

پنجره خلاقیت: نظرتان درباره فعالیت در ایران چیست؟

من در خارج از ایران موقعیتی نسبتاً خوب و شغل پایداری داشتم و وقتی برگشتم همه به من می‌گفتند که چرا به ایران برگشتم. دلیلش حس خاصی بود که به من می‌گفت می‌توان در ایران کار خوبی ارائه کرد و نمی‌خواستم تا آخر عمر خودم را ملامت کنم که می‌شد در ایران کسب‌وکار موفق‌تری راه‌اندازی کرد و من این کار را نکردم. الان از موقعیت خودم و بچه‌های تیم راضی هستم و اینجا در شرکت مانند یک خانواده هستیم. همه به یکدیگر کمک می‌کنیم. خوشحالم که توانستیم روحیه خوب و متفاوتی در شرکت ایجاد کردیم.

پنجره خلاقیت: یافتن و استخدام افراد مناسبی که توانایی کافی داشته باشند و همچنین مانند یک خانواده باشند کار آسانی نیست. شما چگونه افراد مناسب را پیدا می‌کنید؟

بله یافتن افراد مناسب کار بسیار سختی است. من در کنفرانسی که در دانشگاه تهران برگزار شد صحبت کردم و شرکت خودمان و شرایط را توضیح دادم و دعوت کردم که اگر کسی مایل به همکاری با ما است اعلام کند. فردی که انتخاب می‌شود یک دوره آزمایشی با ما کار می‌کند و سپس برای همکاری طولانی‌مدت تصمیم‌گیری می‌کنیم. نکته مهم‌تر آن است که وقتی فرد مناسبی پیدا می‌کنیم به راحتی رهاش نمی‌کنیم و کاری می‌کنیم که اینجا بماند.

پنجره خلاقیت: شما هر روز برای اعضای خودتان ایمیل ارسال می‌کنید. میانگین نرخ باز شدن ایمیل‌ها چقدر است؟

البته این موضوع به پیشنهاد آن ایمیل بستگی دارد ولی به طور متوسط میزان باز

شدن ایمیل‌ها چیزی در حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد است که با توجه به آمارهایی که از سایت‌های خارجی مشابه داریم، میزان بسیار بالایی است.

پنجره خلاقیت: آیا برای افزایش نرخ باز شدن ایمیل‌ها کاری انجام داده‌اید؟

البته. میزان باز شدن ایمیل‌ها در ابتدای کار کمتر بود. ما از تست AB استفاده می‌کنیم. یعنی قبل از آنکه ایمیلی را به تمام اعضای سایت ارسال کنیم. دو نسخه مختلف آن ایمیل را یعنی نسخه A و نسخه B را به بخشی از اعضا ارسال می‌کنیم و سپس میزان باز شدن هرکدام را بررسی کنیم. هر کدام از گزینه‌ها که نرخ باز شدن بیشتری داشت به عنوان نسخه نهایی انتخاب می‌شود تا برای همه اعضا ارسال شود.

پنجره خلاقیت: چرا نام سایت «تخفیفان» است؟

تخفیفان ترکیب دو کلمه تخفیف و آن است که کلمه دوم به زبان انگلیسی و به معنی روشن است. در واقع معنی نام سایت آن است که تخفیف فعال است و می‌توان از آن استفاده کرد.

پنجره خلاقیت: چشم‌انداز شما از کارتان چیست؟

من دوست دارم در آینده در ماه هزار مرکز را در ایران معرفی کنیم. ما در حال حاضر در تهران حدود ۶۰ مرکز فروش را معرفی می‌کنیم. می‌خواهیم در تمام شهرهای ایران شعبه داشته باشیم.

پنجره خلاقیت: شما رقیبانی دارید که خیلی موفق نبوده‌اند، به

نظر شما مشکل چه بوده است؟

من همیشه گفته‌ام که راز موفقیت در این کسب‌وکار صرفاً داشتن دانش فنی نیست. نقطه قوت این کار آشنایی کامل با نوع و مدل این کسب‌وکار است. اگر مشکل صرفاً راه‌اندازی یک سایت باشد که هر کسی می‌تواند با پرداخت مبلغی به یک شرکت، سایتی را راه‌اندازی کند. من سعی کردم ساختار این کسب‌وکار را به درستی درک کنم تا بتوانم موفق شوم. بحث فنی کار شاید ۱۰ درصد موضوع باشد. ۹۰ درصد باقیمانده عملیات لازم برای رشد کسب‌وکار است.

پنجره خلاقیت: یک روز کاری خوب چگونه می‌گذرد؟

روزی کاری من از رختخواب شروع می‌شود. به محض بیدار شدن با موبایلم سفارشات را کنترل می‌کنم. سپس در محل کار، اگر ایمیل‌های تشویق‌کننده‌ای دریافت کرده‌ایم برای بچه‌ها ارسال می‌کنم تا روحیه بهتری داشته باشند. زمانی را به فکر کردن درباره ایده‌های جدید اختصاص می‌دهم و فکر می‌کنم چگونه می‌توانیم از بقیه متمایز باشیم. هر روز هم به خودم قول می‌دهم که ساعت ۶ از محل کارم خارج شوم؛ ولی معمولاً زودتر از ۸ یا ۹ شب این اتفاق نمی‌افتد.

پنجره خلاقیت: خیلی ممنون از وقتی که به ما و خوانندگان مجله اختصاص دادید.

خواهش می‌کنم. خیلی ممنون از شما.