

داستان موفقیت استارت‌آپ



چگونه ۳ جوان فارغ‌التحصیل
یک کسب و کار جهانی را آغاز کردند؟

◆ داستان یک کسب و کار موفق از یک اتاق کوچک و بدون سرمایه

◆ Airbnb ايربي اند بی

کسب و کار بسیار موفق که از سال ۲۰۰۸ با ایده ای بسیار مزخرف و شکست خورده از نظر دیگران، بدون سرمایه اولیه، تنها با ایمان شکست ناپذیر صاحب آن کسب و کار شروع شده و در طی کمتر از ۱۰ سال توانسته به ارزشی بیش از ۳۰ بیلیون دلار دست یابد!

ایده‌ای که حالا نقاط بسیاری از جهان را پوشش داده و مشکلات انسانهای بی شماری را حل و ثروت بسیاری را در جهان جاری ساخته.

کسب و کارهای موفق بسیاری، در کنار این کسب و کار رشد کرده اند و میلیونها فرصت شغلی ایجاد شده است

تنها به این دلیل که در شروع کار، صاحب این کسب و کار خودش را آماده‌ی انجام کارهای بزرگ نموده و ایمان داشته که چنین توانایی را دارد

تمام برنامه های ما در کانال آموزشی

تلگرام قرار دارد.

آدرس کانال در لینک زیر

 کسب و کار Business

[oinchat/AAAAAFUj3lW4lGzjxpLpPA](https://t.me/oinchat/AAAAAFUj3lW4lGzjxpLpPA)



کسب و کار _ Business
public channel

Description

کانال رسمی کار آفرینی و کسب و کار در افغانستان
اینجا فرصتی برای شروع و گسترش کسب و کار است

جهت معلومات بیشتر راجع به ثبت نام پیام دهید

@Register_admin 📩📩

صفحه رسمی ما در اینستاگرام
[instagram.com/business_kaspokar](https://www.instagram.com/business_kaspokar)

t.me/Business_kaspokar

Invite Link

همه چیز درباره استارت آپ فوق العاده Airbnb

ایده ایر بی ان بی از "یک اتاق و یک صبحانه" در زیر یک شیروانی در آمریکا به ذهن موسسان این سرویس خلاق درآمد.

داستان اصلی از جایی شروع شد که دو جوان که تازه از دانشگاه فارغ التحصیل شده شدند به دنبال ایجاد یک کسب و کار شخصی بودند تا اینکه ایربی اند بی شکل گرفت

ایربی اند بی یکی از کسب و کار های است که با آنکه از نقطه صفر و بدون سرمایه گذاری در مرحله اول شروع شد، سریع ترین رشد را در جهان داشته است و تا اکنون به سرمایه ۳۲ میلیارد دالر رسیده است و امروزه صد ها شرکت در ایربی اند بی سرمایه گذاری کردند.

داستان برند: چگونه Airbnb به وجود آمد؟

می توان به جرأت گفت که داستان Airbnb جذاب ترین و الهام بخش ترین داستان قرن ۲۱، محسوب می شود ما در این کتاب از استارت آپ، می خواهیم داستان این برند را برای شما بازگو کنیم تا شما هم با روش های موفقیت Airbnb آشنا شوید، تا اینکه بتوانید در کسب و کار خودتان استفاده نمایید

شروع داستان Airbnb

بیایید از اول شروع کنیم. در اکتبر سال ۲۰۰۷ برین چسکی و جو گبیا فارغ التحصیلان دانشکده طراحی Rhode Island، برای شروع یک کسب و کار به سان فرانسیسکو نقل مکان کردند. آن ها در تلاش بودند تا مبلغ ۱,۱۵۰ دالر، کرایه ماهانه خود را بپردازند، آنها مبلغی زیادی برای کرایه خانه نداشتند و فقط دو راه برایشان باقی مانده بود، یا کار کنند و یا هم به خانه شان برگردند

جو و برین، هنگام تحصیل آموخته بودند که هر مشکلی با تفکر خلاق، برطرف می شود. از این رو پس از تفکر زیاد، تصمیم گرفتند تا انرژی خود را روی کنفرانس انجمن طراحان

صنعتی آمریکا که به زودی در سانفرانسیسکو برگزار می‌شد؛ متمرکز کنند. هنگام رزرو هتل برای سفر خود، متوجه شدند که تمام اتاق‌های هتل در این شهر، پر شده‌اند؛ چون همایش طراحی صنعتی، بازدیدکنندگان زیادی را به خود جلب کرده بود.

فکری به ذهن این ۲ دوست جوان رسید و چند تشک بادی خریداری کردند. آن‌ها این سرمایه‌گذاری مشترک را **AirBed & Breakfast** تخت بادی و صبحانه نامیدند و آن را در وبلاگ‌های طراحی که روی آگهی آپارتمان، تمرکز داشت؛ تبلیغ کردند. ایده آن‌ها این بود که به بازدیدکنندگان، مکانی برای خوابیدن و صبحانه‌ای لذیذ ارائه دهند. ۲ دوست جوان ما، برای این پیشنهاد خود، شبی ۸۰ دلار تعیین کردند. بالاخره به موفقیت رسیدند و اولین مهمانان **Airbnb** از راه رسیدند: یک مرد ۳۰ ساله هندی، یک زن ۳۵ ساله از بوستون و یک پدر ۴۵ ساله! پس از گذشت اولین تعطیلات آخر هفته، آن‌ها ایمیل‌هایی از افراد مختلف دریافت کردند که پرسیده بودند، آیا این پیشنهاد در ژاپن، لندن و ... هم در دسترس است یا خیر؟

بعد از دریافت بازخوردهای مثبت، آن‌ها به این فکر افتادند که چگونه می‌توانند به عنوان واسطه و با استفاده از آپارتمان‌های دیگران، کسب درآمد کنند. اولین محل برگزاری این پروژه، جشنواره **South by Southwest** در شهر آستین تگزاس و کنوانسیون ملی دموکراتیک سال ۲۰۰۸ یا **DNC** در دنور کلرادو بود.

این طراحان می‌خواستند برای هر ۲ رویداد، مهندسی را وارد تیم کنند تا یک رابط کاربرپسند را به این عملیات اضافه کند و مهارت‌های برنامه‌نویسی نوآورانه‌ای داشته باشد. به این منظور، همخانه خود، ناتان بلچارزیک را برای هدف‌شان انتخاب کردند.

ناتان در فصل بهار، با آن‌ها همراه شد تا در شکل‌گیری داستان **Airbnb** کمک کند. جو و برین، ایده خود را به صورت جدی اجرا کردند و ۷ سال بعد، برند **Airbnb** را تشکیل داده بودند و دیگر، تنها ایده یک محل استراحت در یک شهری را در ذهن نداشتند. آن‌ها می‌خواستند دنیا را به مکانی تبدیل کنند که در آن، هر فرد می‌تواند به هر جایی تعلق داشته باشد. در بهار سال ۲۰۱۴، ایده آن‌ها ۱۰ میلیون مهمان و ۵۵۰,۰۰۰ استراحتگاه در سراسر جهان به ارزش ۱۰ بیلیون دلار، برایشان به ارمغان آورده بود.

ایده Airbnb

ایده ایر بی ان بی از "یک اتاق و یک صبحانه" در زیر یک شیروانی در آمریکا به ذهن موسسان این سرویس خلاق درآمد. همواره کسب و کارهای بزرگ دنیا از مکان های خیلی کوچک سر در می آورند. گوگل از یک گاراژ آغاز به کار کرد، فیس بوک از دانشگاه و آمازون از خانه کوچک جف بزوس! ایده های کوچک اما کسب و کارهای مولد بزرگ در فضای دهکده جهانی. این ها، بخشی از داستان جالب دنیای صفر و یک می باشد که ایر بی ان بی خود را در آن مطرح کرده است. برایان و جو، از موسسان این سایت همواره علاقمند بودند تا فرصت هایی را برای معرفی و عرضه خانه های خالی در آمریکا به مخاطبان فراهم کنند که این طرح نو، زمینه راه اندازی یک کسب و کار الکترونیکی موفق را فراهم کرد. شرکت AirBed & Breakfast را ثبت کردند اما از مارچ 2009 میلادی، Airbedandbreakfast.com با مختصر کردن نام کسب و کار خود به ایر بی ان بی دات کام، فعالیت جدی را از روزهای آخر نخستین دهه قرن بیست و یکم آغاز کردند. اکنون برایان چسکی به عنوان موسس و مدیر عامل و جو گبیا به عنوان موسس و مدیر ارشد محصول و ناتان بیچارزکی به عنوان موسس و مسئول کل امور فنی این کسب و کار فعال هستند. 6 تا 12 درصد کل گردش مالی بین خریدار و فروشنده محل اجاره، توسط این سایت برداشته می شود. البته برای عملیات کردیت کارت، 3 درصد کارمزد از اجاره گیرنده دریافت می شود. 75 درصد مکان های اجاره داده شده در این سایت، خارج از آمریکا بوده اند و در سال 2013، این پرتال برای بیش از 6 میلیون نفر در سراسر جهان خانه های ارزان قیمت را فراهم کرده است. هر کس می تواند با یه تلفن و پست الکترونیک معتبر، در این سایت پروفایل شخصی درست کند و از خدمات آن استفاده کند. البته از سال 2013 میلادی به این سو، اسکن ID کارت نیز برای متقاضیان استفاده از خدمات و ارسال آن اجباری شده است تا میزان اعتماد به خدمات سایت و کاربرانش افزایش یابد. سیستم رتبه بندی خانه ها و محل های اقامت و سیستم نظر دهی، عین سایت آمازون برای فروش کتاب، در این سایت نیز به عنوان ساختار عملیاتی آن و نوعی بازاریابی اینترنتی، در دستور کار است.

فعالیت این سایت ابتدا از آمریکا بود و بعدها به خارج از ایالات متحده رسید. نخستین شعبه آن ها در خارج از آمریکا در شهر بندری هامبورگ آلمان بود که همواره از گردشگران و مخاطبان زیادی برخوردار است. بعدها لندن و پاریس و مسکو و سائوپائولو و کپنهاگ نیز به آن افزوده شده و امروز به 192 کشور دنیا و در هزاران شهر توسعه یافته است. این

سایت دارای اپلیکیشن های مختلف موبایلی است که ترافیک قابل ملاحظه ای را برای سایت اصلی به ارمغان آورده است. این سایت کمک کرده است تا مسافران و گردشگران، به دلیل اقامت در محل های اقامتی دوست داشتنی، راحت و جذاب که معمولاً با حضور صاحب محل نیز همراه می شود، موقعیت های دوستانه و زمان خوبی را به صورت خصوصی و با هزینه کم تر نسبت به هتل ها در مکان های شلوغ، در اختیار داشته باشند و مدت اقامت بیش تری را در محل اقامت انتخاب شده در شهر مورد نظر، تجربه کنند. تحقیقی که توسط موسسه A&HR صورت گرفته نشان داد که در فاصله زمانی جون 2011 تا می 2012 میلادی، این سایت توانسته است 56 میلیون دلار به اقتصاد سانفرانسیسکو کمک کند و بیش از 80 درصد این مبلغ صرف پول هایی شده است که مخاطبان این سایت در شهرهای محل اقامت خرج کرده اند و حتی سبب افزایش میزان اقامت متوسط گردشگران در این شهر از 3.5 روز به 5.5 روز شده است که قابل تامل می باشد.

نشریه مشهور Forbes، چند سال قبل این سایت را در زمره 50 کسب و کار خلاق در دنیا معرفی کرد. جای تعجب نیست که این سه شریک جوان، امروزه در فهرست میلیونرهای خلاق دنیای کارآفرینی دیجیتالی باشند. کارآفرینانی که نه مزرعه داشتند نه معدن و نه ثروت پدری، آن ها تنها ایده های خلاقانه داشتند که در فضای رویایی سرزمین دیجیتال، رنگ و روی واقعیت به خود گرفت و فرصت های گسترده ای را برای میلیون نفر از شهروندان دهکده جهانی امروزی فراهم کرد.

کوتاه از Airbnb

این سایت همانطور که گفته شد، پرتالی برای به اشتراک گذاشتن فرصت های مربوط به کرایه محل اقامت در سراسر جهان است. بیش از 1 میلیون محل اقامت از یک اتاق چوبی گرفته تا خانه های مجلل در 192 کشور دنیا، در این پرتال آماده عرصه به گردشگران و علاقمندان به تجربه زندگی در خانه های شخصی یا مکان هایی غیر از هتل هستند. علاقمندان به استفاده از خدمات این سایت باید ابتدا در آن ثبت نام کنند و کد کاربری و رمز عبور دریافت کنند. همه کاربران می توانند به راحتی با هم در تماس باشند و به تبادل اطلاعات و ارتباطات اقدام کنند. این فرصت مشارکتی، زمینه توسعه کسب و کار دیجیتالی سایت را فراهم کرده است. از جولای 2011 میلادی، بیش از 119 میلیون دالر توسط شرکت هایی مانند اندرسون هورویتز و دی اس تی گلوبال برای توسعه فعالیت های خود

دریافت کرده است. وال استرایت ژورنال در آوریل 2014 اعلام کرد که شرکت LED-TPG GROUP که گروه سرمایه گذاری است، قریب به 450 میلیون دلار بر روی این کسب و کار سرمایه گذاری کرد و ارزش واقعی این پرتال را بیش از 10 میلیارد دلار برآورد کرد. از مارچ 2015 به این سو، این شرکت توانسته است که منابع جدیدی برای سرمایه گذاری در گسترش خلاقانه کسب و کار خود فراهم کند که ارزش این شرکت را به بیش از 20 میلیارد دلار افزایش می دهد. این شرکت را دومین کسب و کار نوظهور در عرصه صنعت گردشگری می دانند. جدول زیر، ارزیابی 2014 مربوط به برترین فعالان صنعت گردشگری را نشان می دهد که طبق ارزشیابی آوریل 2014، ارزش بازاری این پرتال قریب به 10 میلیارد دلار تخمین زده شده است و در رتبه نخست، سایت اوبر قرار دارد که 41 میلیارد دلار ارزش دارد. طرحی که این چند جوان برای کنفرانس طراحان صنعتی امریکا در سال 2007 میلادی ارائه کردند و مبتنی بر ایده AirBed & Breakfast during بود، بعدها یک سمبل موفق کارآفرینی دیجیتالی در دنیا شد. Nathan Blecharczyk که فارغ التحصیل معماری در دانشگاه هاروارد بود به جمع موسسان ایر بی ان بی اضافه شد و طراحی سایت شکل گرفت.

موسسان سایت، ایده های زیادی را برای کسب منابع مالی در دستور کار قرار دادند که یکی از آنها، حمایت هایی از نامزدی باراک اوباما، نامزد دموکرات انتخابات ریاست جمهوری در سال 2008 بود.

اقتصاد مشارکتی دیجیتالی

یکی از پتانسیل های سایت ایر بی ان بی، کمک به توسعه و رونق بخشی به اقتصادهای مختلف بوده است. یعنی یکی از ماموریت های این پرتال، فرصت آفرینی های دیجیتالی برای کسب و کارهای مرتبط با صنعت گردشگری در دنیای بوده است. اقتصاد مشارکتی دیجیتالی، قطعا در سال های آینده یکی از بحث های مهم اقتصاد دانان جهان خواهد شد و به تاثیر آن بر روی افزایش رشد ناخالص داخلی توجه خواهند کرد. چه کسی فکر میکرد که کارآفرینی دیجیتالی موبایلی در کشور در حال توسعه کنیا، سیلیکون ساوانای آن را به این اندازه توسعه دهد که بر روی بیزینس های متنوع تاثیر گذاشته باشد. اقتصاد مشارکتی دیجیتالی که توسط ایر بی ان بی بنانهاده شده است یک فرصت خلاقانه به کسب و کارهایی که به نوعی با این کسب و کار در تعامل هستند. همانند رایان ایر که وقتی بلیطی را رزرو میکنید، خدمات دهندگان اجاره خودرو، بلیطهای تخفیف مکان های گردشگری و ده ها کسب و کار مرتبط نیز سر و کله شان پیدا می شود، ایر بی ان بی هم توانسته است با کسب و

کارهای دیگر در فضای وب مشارکت کند. مثلاً سایت هایی که رفت و روب خانه شما را قبل از اجاره به متقاضیان اجاره ایر بی ان بی انجام می دهند یا شرکت های حمل و نقل که میهمانان را به خانه شما انتقال می دهند یا پرتال هایی مانند گستی که پیش تر SuperHost نام داشت، در واقع مدیریت امور گردشگری را به افراد آموزش می دهند. این سایت، یک سیستم مدیریت حساب مخاطبان ایر بی ان بی است که به اجاره دهندگان کمک می کند که همه ی وظایف مدیریتش را به موقع هماهنگ می کند. ناتان در این ویدئوی زیر درباره اقتصاد مشارکتی ایر بی ان بی توضیح میدهد.

البته شرکت های بیمه را نیز باید به این حوزه اضافه کرد که کار بیمه محل های اجاره شده را انجام می دهد. همه اینها، مدل هایی از اقتصاد مشارکتی دیجیتالی در فضای به هم پیوسته تور جهان گستر است. یک دهکده جهانی واقعی که با گوگل و ایر بی ان بی و شبکه های اجتماعی موبایلی و اینترنتی قابل رویت و تصور است. ارتباط سایت با شبکه های اجتماعی مانند فیس بوک سبب شده است تا به اشتراک گذاری اطلاعات توسط کاربران فیس بوک در باره خدمات ایر بی ان بی، زمینه رشد خدمات آن را سبب شود. در سال های اخیر بیش از 300 میلیون کاربر فیس بوک درباره خدمات این سایت، عکس ها و مطالب و محتوای مختلف این پرتال، به تبادل اطلاعات پرداختند که نقش زیادی در رونق فعالیت های پرتال داشته است و مظهری از اقتصاد مشارکتی دیجیتالی می باشد. هزاران فایل ویدئویی درباره این سایت در شبکه های به اشتراک گذاری تصاویر و ویدئو، خود دلیل دیگری بر اهمیت اقتصاد مشارکتی در اقتصاد آنلاین است. سایت گستی یا میهمان پذیری !! در واقع فرصتی را برای اجاره دهندگان فراهم می کند تا به مدیریت خدمات محل اقامت خود بپردازند. این سایت به امور تمیز کردن خانه، پاسخ به پرسش های مشتریان و مسائلی از این دست به طور تخصصی می پردازد که شاید در تخصص و حرفه اجاره دهندگان نباشد. تنها 3 درصد کل دریافتی اجاره دهندگان از اجاره گیرندگان، به عنوان حق العمل این سایت برداشته می شود که البته تا کنون با استقبال صدها هزار نفر در سراسر جهان مواجه شده است. این خدمت در 240 شهر در 32 کشور جهان ارائه می شود.

فعالیت کسب و کار های اینترنتی، سایت airbnb را در واقع تجسم هتل داری شهروندی در دنیای مدرن می دانند که از طریق تور جهان گستر (اینترنت) به معرفی ظرفیت ها و قابلیت های مختلف برای علاقمندان می پردازد. این تعریف درستی از این پرتال می باشد. ایر بی ان بی در اوت 2008 میلادی در سانفرانسیسکو راه اندازی شد و به صورت آنلاین، صاحبان خانه ها و آپارتمان های خالی در سراسر جهان را مجاب می کند تا در زمان های مورد علاقه خود، این مکان ها را به میهمانان و گردشگران از سراسر جهان اجاره بدهند.

بررسی ها نشان می دهد که تا نوامبر 2012 میلادی، حدود 300 هزار مکان در 32 هزار شهر دنیا در این پرتال ثبت شده است که امروزه این رقم بسیار افزایش یافته است. از یک اتاق در نیویورک تا سوئیتی در تایلند و حتی جزیره خصوصی در فلان منطقه دنیا از 30 دلار تا شبی 2000 دلار در این پرتال برای علاقمندان با سلیقه ها و بودجه های مختلف تدارک دیده شده است. یکی از امتیازات موفق این سایت در قیاس با دیگر سایت های مشابه در این موضوع است که کاربران می توانند نسبت به نقد و ارائه پیشنهاد درباره محل های اقامت معرفی شد اقدام کنند و این موضوع در رتبه و ارزش و جذابیت محل اقامت معرفی شده می افزاید. این سایت، هر مکانی که قابل اجاره دادن به مخاطبان باشد را ارائه می کند. می خواهد یک هواپیمای کوچک در کنار پارک ملی کوبا باشد یا کشتی پهلو گرفته در استکهلم سوئد. مهم نیست. مهم آن است که شما بتوانید با هزینه کم، اقامت خوبی را در شهر مورد نظر خود داشته باشید.

(هواپیمایی کوچک برای اقامت در کاستاریکای آمریکای جنوبی)

سایت پونیشا، نگاه جالبی دارد به مدل کسب و کار و فرآیند رشد و شکل گیری ایر بی اند ابی. همان طور که در شکل زیر ملاحظه می کنید، شروع این کسب و کار خلاقانه بزرگ و میلیارد دلاری، از یک ایده کوچک نه توسط

دو کارآفرین بزرگ یا ثروتمند قدیمی شهر یا استاد دانشگاه یا سیاستمدار معروف بود. توسط چند دانشجو که حتی قادر به پرداخت هزینه های زندگی و محل اقامتشان نیز نبودند. اما با خلاقیت و تلاش و ارائه ایده های مختلف و فرصت آفرینی، کسب و کار ارزنده ای را خلق و در اختیار کاربران اینترنت گذاشتند که امروز در زمره 3 پرتال برتر اجاره محل اقامت در دنیای وب به شمار می رود.

ایر بی ان بی برای توسعه کسب و کار، سیستم های جدیدی را در مدل تجاری و زیر ساخت های عملیاتی خود در دستور کار قرار داده است که سیاست کسب و ادغام که امروز در کارآفرینی دیجیتالی دنیا نقش بسزایی دارد، یکی از آن ها به شمار می رود.

مدل تجاری کسب و ادغام

همانند گوگل که سایت اشتراک گذاری یوتیوب را خریداری کرد یا سایت آمازون که سایت به اشتراک گذاری نظرات در حوزه فیلم و سریال و پرتال هایی مانند آکسا را به اختیار خود در آورد، ایر بی ان بی نیز سایت کسب و ادغام یا Mergers and acquisitions را در دستور کار قرار داده است. قبل از المپیک تابستانی 2012 لندن، این سایت توانست مجموعه CrashPadder، که در نشانی <http://crashpadder.com> قرار دارد را به تملک خود در آورد و متعاقب آن، 6 هزار مورد به موجودی تجاری خود اضافه کند. این تملک سبب شد تا Airbnb بتواند به عنوان بزرگ ترین وب سایت ارائه دهنده خدمات محل اقامت همتا- به همتا یا peer-to-peer در انگلستان شناخته شود.

بعدا سایت NabeWise یا <http://nabewise.com> که یک راهنمای شهری بود خریداری شد که اطلاعات خاصی را برای مکان های مورد نظر مخاطبان جمع آوری میکند تا بهتر درباره مکان اقامت اطلاعات داشته باشند. این تملک، زمینه افزایش توجه شرکت به موضوع ارائه پیشنهادات خلاقانه به انتخاب محل اقامت و سفر با ارائه سرویس های جدید را فراهم کرد. در دسامبر 2012 میلادی، این سایت، توانست پرتال Localmind را خریداری کند. این سرویس هم اینک در نشانی <http://goo.gl/a1re1n> ارائه شده است که در واقع پلتفرم سوال و جواب مبتنی بر محل اقامت مورد نظر می باشد که با کاربران اجازه می دهد تا سوال خود را درباره یک مکان در سایت ارائه کرده و پاسخ های مربوطه توسط کارشناسان خبره به صورت آنلاین پاسخ داده شود. مجموعه خریدهایی که ایر بی ان بی در چند سال اخیر کرده است، در توسعه و رونق کارآفرینی دیجیتالی آن میسر بوده است. همان طور که ملاحظه می کنید، این سایت برای رونق کسب و کار، خود دست به طراحی و راه اندازی چنین سرویس هایی نزده است تا هم هزینه کم تری را تحمل کند، هم از مخاطبان این سایت های خریداری شده برای توسعه سایت اصلی خود بهره گیرد.

Airbnb چگونه کار می کند؟

کافی است از طریق فیس بوک یا گوگل به سایت متصل شوید.

روند فعالیت در سایت، بسیار ساده است. کافی است همان طور که گفته شد، یک پست الکترونیک معتبر، یک کد کاربری، یک تلفن برای پاسخ گویی و اسکن کارت شناسایی خود را در اختیار داشته باشید. فرآیند تایید زمان بر نیست. یک پروفایل ساده می تواند ظرف مدت کوتاهی در سایت ایجاد شود. اگر اجاره دهنده محل اقامت باشید، می توانید حداکثر 24 عکس از جهت ها و منظره های مختلف محلی که می خواهید اجاره بدهید در سایت قرار بدهید و بر اساس آپشن هایی که در سایت تعبیه شده استف مشخصات خانه را در پروفایل به همراه قیمت ارائه کنید. هیچ چیزی تا شما تایید نهایی نکنید، بر روی سایت منتشر نمی شود. شما می توانید قیمت محل مورد اجاره را به صورت اقامت یک شب، هفتگی، ماهانه یا فصلی تغییر دهید. عناوین و توضیحاتی که ارائه می کنید، نقش زیادی در جست و جوی کاربران برای انتخاب بهترین محل اقامات تبلیغ شده در سایت خواهد داشت. شما می توانید درباره خودتان به عنوان اجاره دهنده محل اقامت، تصویری و متنی معرفی داشته باشید. مهمانان و خریداران محل های اقامت اجاره ای، می توانند با اجاره دهندگان در تماس مستقیم آنلاین و تلفنی باشند. اگر درخواست اجاره ای را دریافت کردید، تنها 24 ساعت فرصت دارید تا نسبت به تایید یا رد درخواست اجاره درخواست دهنده اقدام کنید. سیستم اپلیکیشن موبایلی سایت برای مخاطبانش در واقع فرصتی هست تا از روی گوشی های هوشمند که بیش تر بر اساس ios- androd تعبیه شده است، به مشاهده فرصت های محل اجاره در سراسر جهان بپردازند و یک محل اقامت را از زوایای مختلف مشاهده کنند در کنار بررسی نظرات دیگر استفاده کننده کان از این محل اقامت. اطلاعات موبایلی در نشانی : <https://www.airbnb.com/mobile> ارائه شده است.

از طریق سیستم موقعیت یاب جهانی یا ژئولوکیشن، کاربران می توانند از طریق این نرم افزار ایر بی ان بی، بهترین مکان های اقامت را به طور خودکار بر روی نقشه مشاهده کنند و بر روی آن کلیک کرده و نقاط را بررسی کنند. این یک قانون شناخته شده در این سایت است که همه کاربران باید یک کد شناسایی و کارت شناسایی معتبر باشند :

همانند آمازون که برای شما wish list تهیه می کند تا موارد مورد علاقه خود را در آن قرار داده و بعداً از خدمات و محصولات انتخاب شده استفاده کنید، این سایت نیز لیست آرزوها را تهیه کرده است که از جون 2012 به شما امکان می دهد تا کاتالوگی از مکان هایی که علاقمند به بازدید هستید را ملاحظه کنید. حتی شما می توانید این لیست آرزوها را با دیگر کاربران به اشتراک گذاشته و قبل از انتخاب، نظرات آن ها را نیز دریافت کنید. قطعاً کسب نظرات افراد خبره، می تواند شما در انتخاب یا عدم انتخاب مکان خوب یا اولویت دهی اثربخش آن یاری کند. بیش از 45 درصد کاربران این سایت، از لیست آرزوها و خدمات آن برای پیدا کردن بهترین مکان اقامت استفاده می کنند. این نکته عملیاتی جالبی برای رونق فعالیت های وب سایت ها می باشد که کارآفرینان جوان ایرانی نیز باید در کسب و کار خود در عرصه اقتصاد مشارکتی و فضای تعمّلی دیجیتالی بهره بگیرند. تیم توسعه محصول سایت، سیستم info scrolling در اختیار کاربران قرار داد که به آن ها اجازه میدهد تا با لیست آرزوها مشارکت کرده بدون آنکه پرتال، تجارب کاربران را slow down کند. البته اینکه یک فرد محلی را از طریق سایت اجاره کند و بعداً این مکان را ترک نکند، مشکلاتی را برای اجاره دهندگان ایجاد کرده است که این موضوع در آمریکا بارها مشاهده شده است و مشکلاتی را برای اجاره دهنده ایجاد کرده است. البته اگر شما بخواهید از طریق اکانت خود در فیس بوک به این سایت متصل شوید، در صورتی که کم تر از 100 دوست داشته باشید، چنین عملی امکان پذیر نخواهد بود و در فرایند verification "Verified ID" system قرار نخواهد گرفت. باید توجه داشت که درباره این سایت و خدماتش نقدهای زیادی انجام شده است که نمونه ای از آن در نشانی زیر قابل بررسی است

<http://bit.ly/1Mho7Aw> :

وقتی نام شهر مورد نظر و مدت زمانی که قصد دارید در آن شهر اقامت داشته باشید در باکس جست و جوی سایت وارد میکنید، موارد مختلفی برای اجاره به شما معرفی می شود. اما پس از آن، امکان ویرایش و مدیریت اطلاعات معرفی شده را در اختیار دارید. مثلاً می توانید تاریخ check in- check out را تغییر دهید تا بر اساس بودجه خود از 10 دلار تا بیش از 1000 دلار به ازای هر شب اقامت، مکان های مورد نظر را به ترتیب بودجه ای که میخواهید پرداخت کنید مرتب سازی کنید. همچنین نوع مکان اقامت از یک اتاق و مکان share شده مانند هاستل تا یک خانه مجلل ویلایی را انتخاب کنید. همان طور که در شکل زیر ملاحظه میکنید، به محض آن که نام یک شهر را وارد می کنید، می توانید در نقشه سمت راست صفحه، کلیه مکان های قابل اجاره در شهری که وارد کردید را می توانید

ملاحظه کنید و تنها با یک کلیک بر روی منطقه شهری در شهر مورد نظر وارد شده و مکان مربوطه را به صورت تصویری ببینید.

یکی از قابلیت های معرفی محل های موجود برای اقامت در این سایت این هست که شما می توانید اطلاعات اجاره دهنده را نیز داشته باشید و با آن تعامل کنید. مثلا در عکس زیر، آقا و خانم پاسکال، مکان خود را به ازای هر شب 185 دلار در سنت لوئیس پاریس اجاره میدهند و تصاویر مختلفی از محل مورد نظر خود نیز در سایت قرار داده اند که از زوایای گوناگونی قابل مشاهده می باشد. امکانات مختلف خانه نیز در توضیحات آن ارائه شده است.

اگر بر روی عکس خانواده پاسکال کلیک کنید، اطلاعات ارتباطی مربوط به آن ها نمایش داده می شود. از طریق این اطلاعات متوجه می شوید که این افراد در کجا ساکن هستند و در چه فواصل زمانی به درخواست ها پاسخ می دهند.

یکی از خدمات سایت ایر بی ان بی به مخاطبان این هست که مکانی را که برای اقامت انتخاب یا جست و جو می کنند، سایت به طور خودکار، قابلیت های گردشگری، اقامتی، تفریحی و خدماتی اطراف محل را نیز به مشتریان و کاربران معرفی می کند تا از ظرفیت ها و فرصت های اطراف آن مکان مورد نظر اطلاع داشته باشند. همان طور که گفتیم، محل اقامت خانواده پاسکال در سنت لوئیس آماده اجاره هست و در شکل، مکان های هنری و تفریحی و خدماتی اطراف محل اقامت نمایش داده شده است.

به هر حال، خدماتی که سایت برای مشتریان و ارائه دهندگان فرصت های اجاره محل ارائه کرده است فراوان است و معرفی همه آن ها در این مطلب در سایت برترین ها امکان پذیر نیست. برای آگاهی از برنامه های جدید سایت در عرصه گردشگری، می توانید از طریق وبلاگ این سایت در نشانی <http://blog.airbnb.com> مشاهده کنید. اگر دنبال اقامت در مکان های خاصی مانند مدارس قدیمی، خانه های قرن 18، یا وبلاهای بدون سقف در آسیا و یا خانه های بسیار مجلل هستید، ایر بی ان بی پیشنهادات جالبی برای شما دارد که <http://bit.ly/1IoWQLM> در دسترس است. یکی از خدمات جالب و کم تر بررسی شده این سایت، برای فعالان تجاری می باشد که قصد دارند در قالب گروه یا تیم هایی برای شرکت در نمایشگاه ها بازدیدهای صنعتی و تجاری به نقطه خاصی در دنیا مسافرت کنند. کارآفرینی دیجیتالی ایر بی ان بی برای این دسته از متقاضیان نیز، خدماتی معرفی کرده، در قالب خدمات مدیریت تجاری در دسترس می باشد و در <https://goo.gl/PHQSZU> ارائه شده است.

شعاری که برای این بخش انتخاب شده آن است که برای کار، سفر کنید، اما احساس اقامت در خانه خود را داشته باشید.

به هر حال، استارت آپی به نام ایر بی ان بی، فرصتی مغتم برای توسعه خدمات گردشگری در عرصه وب است که مدل موفق در این عرصه به شمار می رود. در ادامه، فهرستی از رقبای این سایت معرفی شده است.

فهرستی از رقبای [Airbnb.com](https://www.airbnb.com) که این کار را کاپی کردند

- flats9
- booking
- expedia
- Alterkeys
- BeWelcome
- CouchSurfing
- Flat-Club
- HomeAway
- Hospitality Club
- Hospitality service
- HouseTrip
- Pasporta Servo
- Roomorama
- Servas Open Doors
- SleepOut.com
- Travelmob
- Tripping

- Vive Unique
- Vacation Rentals By Owner
- Wimdu

43 میلیون نتیجه جست و جوی گوگل درباره خدمات Aibnb خود نشان دهنده تاثیرگذاری این خدمات در عرصه وب بوده است. براین چسکی از موسسات سایت، در ویدئوی زیر درباره شکل گیری این پرتال توضیح می دهد.

آنچه از Airbnb باید آموخت

- 1- ایده های کوچک، اگر جدی گرفته شوند، کسب و کارهای بزرگ را سبب می شوند.
- 2- حتی ایده یک اتاق و یک صبحانه هم می تواند کسب و کار اینترنتی ۳۲ میلیاردی درست کند.
- 3- روش های خلاقانه و نوآورانه، همواره در اینترنت، اثرگذاری و بازدهی بالا به همراه آورده اند.
- 4- تفاوت این سایت با رقبایش، ارائه خلاقانه خدمات مربوط به اشتراک گذاری نظرات و اطلاعات درباره محل های اقامت در سراسر نقاط دنیا با خدمات موبایلی و اینترنتی نوآورانه است.
- 5- ساده سازی ارائه اطلاعات و مدیریت آسان آن، یک قابلیت مهم کسب و کار اینترنتی این سایت است.
- 6- این سایت، یک پرتال ترغیب کننده کاربران به استفاده از خدمات اجاره مکان های اقامت ارزان قیمت با استفاده از روش های اطلاع رسانی و تعاملی مشارکتی است.
- 7- سیاست کسب و ادغام در کسب و کار دیجیتالی ایر بی ان بی را جدی بگیرید!
- 8- ایر بی ان بی، آرام بزرگ شده است و ارزش بازاری پیدا کرده است و هنوز در بورس وال اسریت هم عرضه نشده است.

9- شبکه های اجتماعی و اقتصاد مشارکتی در اقتصاد آنلاین، در توسعه ایر بی ان بی موثر بوده است.

10- ایر بی ان بی اثبات کرد که در کارآفرینی دیجیتالی، هر ایده ای باید جدی گرفته شود! امیدواریم شاهد ظهور کسب و کارهایی مانند این سایت توسط کارآفرینان جوان ایرانی در عرصه دیجیتال باشیم.

کار آفرین بودن

کارآفرین بودن، ایمان می‌خواهد. ایمان به نتایجی که دیگران حالا نمی‌توانند آنرا ببینند ایمان به ایده‌ای که از نظر دیگران مزخرف و مسخره‌ترین ایده ای است که به عمرشان شنیده اند

ایمان به توانایی خودت !

قرار نیست که از همان اول یک کسب و کار بزرگ و گسترده را شروع کنی اما قرار است که از همان اول بزرگ فکر کنی، بزرگ نگاه کنی و بزرگ باور کنی
قرار است ایمان داشته باشی که توانایی انجام کارهای بزرگ را داری

تنها نگاه تو، ایمان تو و یقینی که به ایده‌ات داری، نتیجه را تعیین می‌کند، راهکارها را می‌آفریند و از آنچه دیگران مشکل می‌پندارند، فرصت‌هایی برای ساختن ثروت پدید می‌آورد پس اولین قدم‌ها را بردار زیرا کارآفرین بودن، جسارت می‌خواهد. اگر تصمیم گرفته‌ای که یک کارآفرین باشی، امنیت و اطمینان شغلی، هیچ جایگاهی در نظر تو ندارد، بلکه آزادی اجرای ایده‌هایی که وجودت فریادشان می‌زند، مهم‌تر از همه چیز، حتی ترس‌هایی است که نزدیک است تو را از انجام آن کار منصرف کند.

اگر می‌خواهید کسب و کاری ارزشمند ایجاد کنید، دوره آموزشی (کسب و کار) بهترین فرصت برای شماست تا از یک ایده ساده بهترین کسب و کار شخصی را تاسیس نمایید

برای دریافت PDF بعدی در کانال تلگرام کسب و کار عضو شوید



<https://t.me/joinchat/AAAAAFUj3IW4IGzjxpLpPA>