

توسعه و رشد و ایجاد همکاری استراتژیک مسیر باهمتا برای سال ۱۳۹۸

## به دنبال رشد چشم گیر

باهمتا در سال آینده به دنبال توسعه کسب و کار خود هم از طریق محصولات فعلی و هم از طریق همکاری استراتژیک با بانک‌ها و شرکت‌های پرداختی است. با میلاد جهاندار درباره مزیت‌های پرداخت‌یار شدن و برنامه‌هایشان برای سال آینده صحبت کردیم

پرداخت داشته باشیم. همچنین می‌توانیم وارد تعاملات بیشتر با باز یگران بزرگ‌ترین صنعت شویم که دغدغه قانونی بودن کسب و کار ما را داشتند؛ چرا که در حال حاضر یکی از مزیت‌های ما این است که می‌توانیم با آسودگی خاطر بیشتری وارد تعامل با باز یگران این صنعت شویم.»

### رابطه تعداد مشتریان با پرداخت‌بازی

به گفته جهاندار، باهمتا در حال طی کردن نرخ رشد خیلی خوبی است و کسب و کارشان وضعیت بسیار خوبی دارد. او در پاسخ به این سوال که آیا تعداد مشتریان آنها بعد از پرداخت‌یار شدنشان بیشتر شده یا خیر، این‌طور توضیح داد: «جنس مشتریانی که ما داریم بدین صورت است که خیلی درگیر بحث پرداخت‌بازی نیستند؛ تمام تلاش ما در باهمتا ساختن اعتماد بین کاربران مان است که ارائه خدمات پایدار و باکیفیت در طول زمان می‌تواند بهترین خروجی را جهت این منظور برای ما داشته باشد؛ در واقع می‌توان گفت الزام مشتریانی که از جنس مصرف‌کننده نهایی هستند، ممکن است خیلی دغدغه‌ای برای پرداخت‌یار شدن ما نداشته باشند، اما این موضوع کمک کرد تا بتوانیم وارد تعاملات جدی‌تر با باز یگران بزرگ‌تر شویم که این تعاملات می‌تواند به‌طور غیرمستقیم روی افزایش مشتریان ما تاثیر بگذارد.»

### به دنبال همکاری با بانک PSP

در حال حاضر تراکنش‌های باهمتا از PSP پرداخت الکترونیک سامان عبور می‌کند. هم‌بنیان‌گذار باهمتا در پاسخ به این سوال که آیا در سال آینده برنامه‌ای برای همکاری با بانک یا PSP دیگری دارند، گفت: «برنامه ما برای سال آینده، رشد و توسعه چشم‌گیر است و به همین خاطر نیز به دنبال همکاری با بانک یا PSP هستیم تا بتوانیم در کنار آنها به رشد مورد نظر خود برسیم.»

به گفته جهاندار، باهمتا با سرمایه قبلی که جذب کرده، از لحاظ سرمایه در جایگاه خوبی قرار دارد و نیازی به توسعه سرمایه ندارد. او در این باره گفت: «ولی قصد همکاری با شرکت‌هایی را برای رسیدن به رشد مورد نظر خود داریم، اما هدفی که برای سال آینده داریم، جذب سرمایه نیست و به دنبال توسعه کسب و کار خود هستیم.»

باهمتا یک سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها و اشخاص است که تمرکز آن روی امنیت و سادگی است؛ در واقع باهمتا برای هر فرایندی که باید پولی دریافت و پرداخت شود، می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد. این استارت‌آپ جزء اولین تیم‌هایی بود که موفق به کسب مجوز پرداخت‌بازی از بانک مرکزی و شرکت شاپرک شد. با میلاد جهاندار، هم‌بنیان‌گذار باهمتا درباره پرداخت‌یار شدن‌شان و برنامه‌هایشان برای سال آینده گفت و گو کردیم.

### مزیت‌های پرداخت‌یار شدن

اکنون که برخی از کسب و کارهای کشور پرداخت‌یار شده‌اند و فعالیتشان به رسمیت شناخته شده، می‌توانند در کشور به‌صورت قانونی فعالیت کنند. مزیتی که این موضوع برای آنها دارد این است که مشکلاتی که ممکن بود در آینده به بهانه نداشتن مجوز یا قانونی نبودن فعالیت، از سوی نهادهای نظارتی برایشان به وجود آید، دیگر وجود نخواهد داشت و در نتیجه می‌توانند با تمرکز بیشتر روی محصولات خود، برنامه‌های توسعه‌ای خود را ادامه دهند. جهاندار درباره پرداخت‌یار شدن‌شان گفت: «کسب و کارها قبل از پرداخت‌یار شدن، مانند بچه‌ای بودند که در حال فعالیت در جامعه بودند و فعالیت‌هایشان برای دیگران نیز کاملاً محرز بود، اما از نظر جامعه، این بچه‌ها شناسنامه‌دار نبوده و شهروند قانونی کشور نبودند؛ دقیقاً پرداخت‌یار شدن ما نیز به همین صورت است که کسب و کار ما از نظر حاکمیت شناسنامه‌دار و قانونی شد و این به معنی این است که ما می‌توانیم در اقتصاد کشور به‌عنوان یک کسب و کار شناخته‌شده فعالیت کنیم. این اتفاق مبارکی برای استارت‌آپ‌های ایران است و برای ما خیلی مهم است که به‌عنوان اولین گروه از کسب و کارهای استارت‌آپی کشور توانستیم به رسمیت شناخته شویم.»

به گفته میلاد جهاندار، با پرداخت‌یار شدن باهمتا، برخی از نگرانی‌هایی که روی بحث‌های رگولاتوری داشتند، کمتر شده و می‌توانند تمرکز بیشتری روی کسب و کار و محصولات‌شان داشته باشند و نیز با سرعت بیشتری کسب و کار خود را توسعه دهند. او در این باره توضیح داد: «نگرانی‌های ما درباره بحث‌های رگولاتوری بعد از پرداخت‌یار شدن مان کمتر شد؛ بدین صورت با سرعت بیشتری می‌توانیم کسب و کار خود را توسعه دهیم و جایگاه جدی‌تری را در صنعت

### هم‌بنیان‌گذاران باهمتا

میلاد جهاندار؛ کارشناسی ارشد MBA،  
دانشگاه علم و صنعت  
په‌رنگ نوروزی‌نیا؛ کارشناس نرم‌افزار؛  
دانشگاه آزاد قزوین  
علی حاجی‌زاده مقدم؛ کارشناس ارشد  
نرم‌افزار؛ دانشگاه امیرکبیر





### باکریمان

باکریمان یکی از محصولات باهمتا است که برای خیریه‌ها و گروه‌های مردمی و جمع‌آوری پول در شبکه‌های اجتماعی طراحی شده است. باکریمان یک بات تلگرامی است که شما به کمک آن می‌توانید برای موضوعی که می‌خواهید پول جمع‌آوری کنید، لینک پرداخت آنلاین بسازید و آن را برای دیگران بفرستید. همچنین از پرداخت‌هایی که از این طریق به شما انجام خواهد شد، مطلع خواهید شد و آمار مبلغ جمع‌آوری‌شده را در اختیار خواهید داشت.

### باهمتا چه کاری می‌تواند انجام دهد؟

- پرداخت آنلاین برای فروشگاه‌های تلگرام و اینستاگرام؛
- پرداخت آنلاین برای کمک‌های خیریه؛
- پرداخت آنلاین برای اقساط ماهیانه صندوق‌های قرض‌الحسنه؛
- پرداخت آنلاین برای شارژ ساختمان؛
- جمع‌آوری دنگ از دوستان؛
- جابه‌جایی پول بین حساب‌های بانکی؛
- فروش بیمه، تورهای گردشگری و خدمات از راه دور؛
- گرفتن دستمزد از طریق پرداخت آنلاین برای برنامه‌نویس‌ها، گرافیک‌سازها و معلم‌های خصوصی.

تومان به‌عنوان کارمزد، از مبلغ سفارش‌ها کسر خواهد شد. میلاد جهاندار درباره این دو محصول گفت: «همپلاک و دستیار فروش آنلاین در حال حاضر وضعیت خوبی را در بازار دارند و با توجه به شناختی که از بازار داشتیم و به دست آورده بودیم، توانستند رشد خوبی داشته باشند.»

### برنامه سال ۱۳۹۸

او همچنین درباره برنامه باهمتا برای راه‌اندازی محصولی جدید در سال ۱۳۹۸ گفت: «در جهت توسعه سبد محصول مان و پاسخ به نیازهای مشتریان مان سعی می‌کنیم در سال ۱۳۹۸ محصول جدیدی را راه‌اندازی کنیم. تمرکز زیادی روی رشد بازار گذاشته‌ایم تا بتوانیم متوجه شویم که نیاز مشتریان در حال حرکت به چه سمتی است، ولی استراتژی کلی ما بحث رشد چشم‌گیر در سال ۱۳۹۸، هم از طریق محصولات فعلی خود و هم از طریق همکاری استراتژیکی است که امیدواریم اتفاق بیفتد.»

به گفته جهاندار، سال ۱۳۹۸ از نظر اقتصادی برای کشور، سال خاصی است و می‌تواند برای پرداخت‌یارها فرصتی باشد تا بتوانند در بازار بدرخشند و نقش جدی‌تری را نسبت به نقشی که تا به حال داشتند، ایفا کنند.

### مهم‌ترین چالش‌های ۱۳۹۸

میلاد جهاندار در پاسخ به این سوال که فکر می‌کنید، مهم‌ترین چالش‌هایی که در سال ۱۳۹۸ با آن مواجه خواهید بود، چیست، گفت: «سال ۱۳۹۸ نه تنها برای فین‌تک‌ها؛ بلکه برای تمام اقتصاد کشور سال جدی و نفس‌گیری خواهد بود. در شرایط سختی که تحریم‌ها بر اقتصاد کشور اثر خود را نشان خواهد داد، تولید ارزش واقعی می‌تواند محک جدی بخورد. البته در هر تهدید، فرصت‌هایی نیز همیشه وجود دارد. سختی‌های فعالیت در فضای داخلی، برخی از کسب‌کارها را به سمت بررسی بازار بین‌الملل خواهد برد. این حرکت می‌تواند تجربه‌گرانهایی را برای بخش خصوصی به ارمغان بیاورد که اثرات آن در کوتاه‌مدت و بلندمدت نمایان خواهد شد. فعالیت در یک بازار رقابتی باعث قوی‌تر شدن فعالان آن حوزه و بالاتر رفتن کیفیت خدمات آنها و ایجاد ارزش واقعی خواهد شد.»

او درباره همکاری‌شان با بانک‌ها گفت: «تا به حال همکاری که با بانک‌ها داشتیم برای بحث‌های پرداخت‌یاری، تسویه با مشتریان و سرویس‌های خاص مان بود. در واقع همکاری ما در حد دسترسی‌هایی که در سرویس‌های خود نیاز داشتیم بود؛ اما چیزی که به دنبال آن هستیم، یک فضای بزرگ‌تر برای توسعه بازار است که خیلی در لایه سرویسی خلاصه نمی‌شود.»

### محصولات راه‌اندازی شده در سال ۱۳۹۷

باهمتا در سال ۱۳۹۷، دو محصول همپلاک و دستیار فروش آنلاین را راه‌اندازی کرد. ماموریت همپلاک کمک به مدیریت ساختمان با تمرکز بر مشکلات پرداخت شارژ است. این محصول گزارش‌های کاربردی از پرداخت‌ها در اختیار مدیر ساختمان قرار می‌دهد تا دیگر نیازی به چک کردن و در دسرهای صورت حساب بانکی وجود نداشته باشد و در نهایت استفاده از این محصول هزینه‌ای برای ساختمان ندارد و درآمد باهمتا مانند مدل کارت به کارت از کارمزد تراکنش‌هاست. پرداخت شارژ از این روش بسیار راحت‌تر از روش‌های دیگر مثل کارت به کارت است و پرداخت‌کننده رسید آنلاین دریافت می‌کند و نگرانی برای گم شدن رسیدها وجود ندارد. همچنین بلافاصله بعد از هر پرداخت، اطلاعات پرداخت‌کننده شامل نام و شماره واحد به مدیر ساختمان اعلام می‌شود و تمامی پرداخت‌ها بر اساس واحد و موضوع تفکیک شده است.

ماموریت دستیار فروش آنلاین باهمتا نیز فراهم کردن فرآیندی حرفه‌ای برای فروش آنلاین محصولات است. در دستیار فروش آنلاین باهمتا، فرقی نمی‌کند که کانال ارتباطی کسب‌کار با مشتریان چه باشد؛ برای هر محصولی که تعریف شود یک لینک اختصاصی تولید می‌شود که با قرار دادن آن در وبسایت یا هر پلتفرم دیگری، مانند شبکه‌های اجتماعی، مشتری می‌تواند از طریق آن لینک، خرید خود را انجام دهد. صاحبان کسب‌کار، توسط دستیار فروش، به گزارش‌های میزان فروش، سفارش‌ها، محصولات و مشتریان فروشگاه دسترسی دارند تا با تحلیل و اطلاعات مناسب، کسب‌کار خود را توسعه دهند. به مدت ۱۴ روز پس از تعریف فروشگاه، استفاده از تمام امکانات این محصول رایگان خواهد بود و پس از این مدت، برای هر سفارش به میزان یک درصد و تا سقف پنج هزار