

## مصاحبه با PPT

PPT وبسایتی برای اشتراک‌گذاری فایل‌های PowerPoint است. این وبسایت، از سال ۱۳۹۰ فعالیتش را آغاز کرده است و در این مدت، گذر بسیاری از افراد جامعه، خصوصاً آن‌هایی که با "ارائه" سر و کار داشته‌اند خصوصاً دانشجویان و دانش‌آموزان، به این سایت افتاده است و از خدمات آن بهره‌مند شده‌اند. آن‌چه کنجکاوی اکوموتیو را در خصوص آن برانگیخت، تحولاتی بود که در ساختار و خدمات آن شاهد بوده‌ایم. تحولاتی که از تغییر مخاطب این وبسایت حکایت دارد و نشان می‌دهد مخاطب اصلی آن از دانشجویان و دانشجویمان به افراد حوزه‌ی کسب و کار تغییر کرده است. در ادامه با مصاحبه‌ی تیم اکوموتیو با محمدرضا میر، مدیر وبسایت PPT، همراه باشید:

### PPT چگونه خلق شد؟ چرا مدت‌ها فراموش شده بود؟

PPT از سال ۹۰ شروع به کار کرد و تا سال ۹۲ تیمی بر روی آن کار می‌کرد. شرکتی که PPT در آن خلق شد به افراد اجازه می‌داد که روی ایده‌های خودشان کار کنند و حمایت‌هایی هم برای پیشرفت این ایده‌ها فراهم می‌کرد. راحت‌تر بگوییم، کارکردی نزدیک به شتاب‌دهنده‌های امروزی داشت. فضای شرکت به گونه‌ای رقم خورد که ایده‌های جذاب دیگری در شرکت مطرح شد و تعدادی از اعضای تیم PPT هم ترجیح دادند که با این ایده‌های جدید همراه شوند. علتی که این جدا شدن را تسهیل می‌کرد، عدم شکل‌گیری فضای ارائه در آن سال‌ها بود؛ یعنی چیزی که PPT ارائه می‌داد، هنوز به عنوان یک نیاز مطرح نشده بود. یا این‌که افرادی کمی این نیاز را احساس کرده بودند. با توجه به جدا شدن اعضای تیم، از ۹۳ تا مهرماه ۹۶، وبسایت PPT به همان صورت باقی مانده بود و کسی هم نبود که کار آن را جلو ببرد. خیلی از امکانات سایت، مثل ثبت‌نام و بارگذاری هم با مشکل مواجه شده بود که تجربه‌ی بدی برای کاربران باقی می‌گذاشت. با این وجود، PPT از لحاظ شاخص‌های مختلفی مانند رتبه‌ی الکسا نسبت به رقبای ایرانی‌اش حائز برتری بود.

### چه شد که تصمیم گرفتید این کسب و کار را زنده کنید؟

من هم در همان مجموعه فعال بودم. البته بیشتر به کارهای پژوهشی و محتوایی می‌پرداختم. بعد از مدتی احساس کردم که کارهای پژوهشی و محتوایی آن اثرگذاری لازم را در اجتماع ندارد. این شد که تصمیم گرفتم فعالیت‌هایم را در قالب پیش‌برد یک کسب و کار ادامه دهم و از میان گزینه‌هایی که وجود داشت پی‌پی‌تی را انتخاب کردم.

### پی‌پی‌تی در نسخه اولیه‌اش چه خدماتی ارائه می‌داد؟

خدمتش این بود که مردم می‌توانستند پاورپوینت‌های خود را در بستر این سایت به اشتراک بگذارند. وبسایت به گونه‌ای طراحی شده بود که پاورپوینت‌ها را به عکس تبدیل می‌کرد تا مخاطبان راحت‌تر بتوانند آن‌ها را ببینند، مقایسه کنند، امتیاز بدهند و نظرشان را ثبت کنند. می‌توان گفت امکانات پیچیده‌ای نداشت و بیشتر به عنوان

یک مرجع از آن استفاده می‌شد. با وجود هزینه‌های زیادی که در سه سال ابتدائی فعالیتش به همراه داشت هیچ طرح درآمدی مشخصی برای آن تهیه نشده بود.

### این نسخه‌ی اولیه چقدر در جذب مخاطبین موفق بود؟

با همه ضعف‌هایی که وجود داشت، پایگاهی با بیش از ۸۰۰۰ پاورپوینت در سایت ایجاد شد. در این میان مردم چیزهای دیگر مثل عکس و فیلم هم آپلود می‌کردند که سیستم آن‌ها را هم به عنوان پاورپوینت به حساب می‌آورد. با این حساب می‌توان گفت در عمل ۵۵۰۰ پاورپوینت داشتیم. در حال حاضر هم حدود ۳۰ هزار پاورپوینت داریم که بیش از ۸۰۰۰ تای آن روی سایت قرار گرفته است و روز به روز به این تعداد افزوده می‌شود. حدود ۶۰۰۰ قالب هم جمع‌آوری شده است که از آن بین، حدود ۳۰۰۰ تای آن‌ها برگزیده شده و می‌توان با آن پاورپوینت حرفه‌ای ساخت.

### از زمانی که خودتان وارد شدید چه تحولی ایجاد کردید؟

ما سایت را از ابتدا نوشتیم. فکر می‌کنم مخاطبان سایت هم تغییر کردند. مخاطبان سایت در نسخه قبلی بیشتر دانشجویها و دانش‌آموزان بودند؛ اما در نسخه‌ی جدید، سعی کرده ایم طراحی به گونه‌ای باشد که مخاطبان بیشتر از میان کسب و کارها و استارت‌آپ‌ها باشند. دلیلش هم این بود که احساس کردیم برای پیاده‌سازی طرح درآمدی ما، قشر دوم مناسب‌تر هستند. البته همچنان خدمات ما به دانشجویان و دیگر اقشار هم ارائه می‌شود و در واقع، این طیف گسترده مخاطبین به ما اجازه می‌دهد که انعطاف‌پذیری بیشتر در طراحی و پیاده‌سازی کسب و کارمان و درآمدزایی از طریق آن داشته باشیم.

### مدل درآمدیتان در حال حاضر به چه صورت است؟

در حال حاضر چند راه مختلف برای درآمدزایی تعریف کرده ایم. مثلاً یک مدل درآمدی ما این است که برای سازمان‌ها و کسب و کارها، فایل ارائه آماده کنیم. البته با نرم‌افزارهای دیگری غیر از پاورپوینت مثل Prezi هم این کار را انجام می‌دهیم. طرح دیگر درآمدیمان بحث تبلیغات است که می‌تواند در ابتدای هر پاورپوینت پیش از نمایش آن پاورپوینت، در بخش پنل، صفحه اصلی، سایدبار یا دیگر بخش‌های سایت قرار بگیرد. افراد می‌توانند متناسب با اهداف تبلیغاتی خودشان یک دسته‌بندی خاص را انتخاب کنند تا تبلیغاتشان در پاورپوینت‌های مربوط به همان دسته‌بندی نمایش داده شود. البته راه‌های درآمدی دیگری هم پیشبینی شده که به مرور اضافه می‌شود.

### افرادی که تصمیم به اشتراک‌گذاری فایل‌هایشان بگیرند، کسب درآمد هم می‌کنند؟

هرکسی می‌تواند پاورپوینتش را در PPT بارگذاری کرده و آن را بفروشد. حتی می‌تواند به این صورت عمل کند که تعدادی اسلاید را به انتخاب خودش به صورت رایگان منتشر کند و دسترسی به بقیه را به پرداخت هزینه

محدود کند. در حال حاضر تمامی چیزی که از فروش این فایل‌ها بدست می‌آید به صاحب آن، یعنی کسی که آن را بارگذاری کرده است تخصیص خواهد یافت و ppt.ir هزینه‌ای تحت عنوان کارمزد و .. بر نمی‌دارد.

## رقبایتان چه استارت‌آپ‌هایی هستند؟

اگر بخواهیم سایت‌های ایرانی را در نظر بگیریم، باید بگویم رقیبی نداریم. سایت‌هایی هستند که خدمت تقریباً مشابهی ارائه می‌دهند؛ اما اگر بررسی کنید می‌بینید که خیلی وقت است که فعالیتی نمی‌کنند. مثالش این‌که سایتی بود که می‌توانست رقیب ما باشد؛ اما با توجه به رصد ۵ ماهه‌ای که انجام دادیم، متوجه شدیم که در این مدت حتی یک فایل هم به سایتشان اضافه نشده است. بقیه هم همینطور هستند و فعالیتی ندارند. ما اگر بخواهیم رقیبی برای خودمان تعریف کنیم، قطعاً SlideShare را به عنوان رقیب در نظر می‌گیریم. ادعا نمی‌کنیم که در سطح جهانی رقیب آن هستیم؛ اما این ظرفیت را داریم که در جذب مخاطبان فارسی زبان با آن رقابت کنیم.

## PPT چگونه با SlideShare رقابت می‌کند؟

مردم - چه آن‌هایی که بر زبان انگلیسی تسلط دارند و چه آن‌هایی که ندارند - حوصله و زمان ترجمه را ندارند؛ لذا ارائه یک سرویس فارسی مطلوبیت مناسبی برای این افراد ایجاد می‌کند.

یک تفاوت اساسی دیگر هم داریم که مزیت مناسبی ایجاد می‌کند؛ چنان‌که تمامی اسلایدها به جای تبدیل به عکس، به HTML تبدیل می‌شوند. این ویژگی باعث می‌شود تمام اسلایدهایی که در سایت ما قرار می‌گیرند، به راحتی توسط موتورهای جستجو نظیر گوگل، ایندکس شوند و دسترسی به آن‌ها تسهیل شود.

مزیت دیگر ما فروش پاورپوینت است که با توجه به محدودیت‌هایی که ایرانیان با آن مواجه هستند، فروش اسلایدها از طریق SlideShare را با مشکل مواجه می‌کنند.

معمولاً اسلایدها دارای یک محتوای پشتیبان هستند که در خود ارائه وجود ندارد. به نظر تان برای درک

## مخاطب ایجاد مشکل نمی‌کند؟

مدتی پیش مقاله‌ای تحلیلی در خصوص کاربران SlideShare مطالعه می‌کردم که در آن ذکر شده بود از میان همین اسلایدها، کاربران به اسلایدهای کوتاه‌تر یعنی آن‌هایی که در حد ۷ یا ۸ صفحه محتوا دارند، علاقه بیشتری نشان داده‌اند. این نشان می‌دهد که پاورپوینت‌ها برای این‌که از حوصله‌ی افراد خارج نباشند، باید نسبتاً کوتاه باشند. البته نمی‌توان گفت که محتوای یک پاورپوینت طولانی لزوماً به درد بخور نیست، بلکه همه‌ی آن برای مخاطب کاربردی نیست. الان دیگر پاورپوینتی نمی‌بینید که یک موضوع کلی مثل فروش را در ۴۰۰ اسلاید پوشش داده باشد، بلکه موضوعات تا سطحی مثل استراتژی فروش که در ۲۰ اسلاید خلاصه می‌شود، جزئی شده است.

درباره‌ی هر موضوعی که در PPT سرچ کنید، پاورپوینت‌های مختلفی را خواهید یافت که از لحاظ موضوعی مکمل یکدیگر هستند.

برای بحث اسناد پشتیبان هم ما قصد داریم یک بخش به سایت اضافه کنیم تا محتوای هر پاورپوینت هم در کنار اصل پاورپوینت، در دسترس مخاطبان باشد. علاوه بر این، امکان اضافه کردن صوت به اسلاید را هم پیش‌بینی کرده ایم تا به نوعی تجربه‌ی یک ارائه را برای آن ایجاد کنیم.

### برای جذب مخاطب چه راهکاری دارید؟

یکی از ایده‌هایمان، ایجاد زنجیره‌ی محتوایی است؛ یعنی این که بتوانیم دیگر فرمت‌های ارائه‌ی محتوا را هم پوشش بدهیم. راهکار دیگری هم که به نظرم جذابیت مناسبی دارد، مانور دادن روی بحث فروش پاورپوینت‌هاست که به سبب منافع اقتصادی که در آن وجود دارد می‌تواند مخاطبین گسترده‌ای را جذب نماید.

### در شبکه‌های اجتماعی هم فعال هستید؟

مهمترین شبکه‌هایی که می‌خواهیم در آن‌ها فعالیت کنیم، لینکدین و توییتر هستند. تلگرام هم یکی از گزینه‌های ما بود که البته با توجه به وضعیتی که برایش پیش آمده، ممکن است پیام‌رسان دیگری را انتخاب کنیم. ما معتقدیم PPT نباید فقط از طریق سایت ارائه شود و این کار از طریق پلتفرم‌های دیگری مثل IPTV یا نرم‌افزارهای موبایلی هم قابل انجام است. به هیچ عنوان هدف نهایی ما این نیست که مخاطب تنها از طریق سایت با ما در ارتباط باشد و برای این، ما هر گزینه‌ای که وجود داشته باشد را بررسی می‌کنیم.

### جذب سرمایه هم داشته اید؟

خیر، طبق مشورت‌هایی که گرفتیم، تصمیم بر این شد که «بوت استریپی» کار را پیش ببریم؛ چرا که مدل سایت، بیشتر B2C است و این امکان وجود دارد که سرمایه‌ی مورد نیاز را از طریق کاربران نهایی تامین کنیم.

### تیم جدیدتان چه وضعیتی دارد؟

۲ نفر نیروی فنی، ۱ نفر مسئول ارتباط با مشتریان و ۴ نفر هم کار تولید محتوا و سئو را انجام می‌دهند؛ اما بسته به حجم کاری که در هر مقطع داریم این تعداد ممکن است تغییر کند. هم‌اکنون بخشی از کارها را در تهران پیگیری می‌کنیم و بخشی از تیم هم در همدان مستقر است. تا اینجای کار، همکاری مناسبی در تیم شکل گرفته است و روند رو به رشدی داشته ایم. یکی از مهم‌ترین چیزهایی که در PPT تجربه کردیم، همکاری با افراد حاضر در شهرستان بود. نیروی انسانی حاضر در شهرستان‌ها شاید ابتدای کار مهارت کافی نداشته باشند؛ اما استعداد لازم برای ارزش‌آفرینی را دارند و کافی است به آن‌ها اعتماد شود. احساس می‌کنم اگر این اتفاق بیفتد و منابعی

که در تهران متمرکز شده است، به سمت این استعدادها برود، وضعیت کار و کارآفرینی در شهرستان‌ها کاملاً دگرگون شود.

