

# Business Plan

Apartment Management

کارگاه کامپیوتر

پارسا مسلم

970073819

## توصیف مساله و راه حل آن و بازار هدف

خدماتی که ما در این پروژه ارائه می دهیم حول محور مدیریت آپارتمان های مسکونی، اداری و تجاری می چرخد؛ اپلیکیشن و سایت ما، محصول ما می باشد که از این طریق به مشتریان امکان استفاده از خدماتمان را می دهیم.

ایده ی ما، مشکلات مربوط به مدیریت ساختمان را به طور کلی حذف خواهد کرد؛ بدین معنا که دیگر نیازی به کاغذهایی برای نوشتن شارژ واحدهای ساختمان، صندوق پیشنهادات و ... نمی باشد و در اپلیکیشن و سایتی که ارائه می دهیم تمامی این مشکلات برطرف خواهند شد.

برنامه بازاریابی ما، در ایسنتاگرام، تبلیغات تپسل، بازار، مایکت، سیب اپ و از طریق گوگل خواهد بود و از این طرق، سعی در بازاریابی خواهیم کرد.

## شرح محصولات و خدمات و مدل کسب و کار ما

محصول ما به صورت اپلیکیشن و وبسایت خواهد بود که از این طریق، افراد می توانند از خدمات ما که به طور کلی در رابطه با مدیریت ساختمان می باشد، استفاده نمایند.

کسب درآمد از این ایده، به صورت پرداخت اشتراک برای افراد می باشد؛ به این ترتیب افراد با عضویت در این سامانه و پرداخت هزینه اشتراک که به صورت ماهانه یا سالانه می باشد، قادر خواهند بود تا از خدمات ما در این راستا استفاده نمایند.

## تحليل رقبا

سامانه شارژمان رقيب اصلى ما خواهد بود؛ اين شركت كه هم اپليكيشن اندرويد و هم وبسایت دارد، از طريق پرداخت شارژ و مبالغ ديگر ساختمان، كسب درآمد می كند؛ مزایای آن ها نسبت به ما اين است كه زودتر از ما اين كار را شروع كردند و با مسير آشنا هستند.

## وضعیت حال و آینده

دستاوردی نداشته ایم چراکه هنوز کسب و کار را شروع نکرده ایم؛ اهدافی که در آینده داریم، سعی داریم تا 5 سال آینده، 70 درصد بازار را در اختیار خودمان درآوریم.

## طرح بازاریابی

مسئله استراتژی ما، برای پیشرفت سریع تر، در اختیار گرفتن بیشتر بازار می باشد؛ برنامه بازاریابی ما به این صورت است که ابتدا بایستی اپلیکیشن و سایت ما ساخته و تکمیل شود و در مرحله بعدی مشتریانی جذب کنیم از طریق تبلیغات و در مرحله ی بعد سعی در حفظ و راضی نگه داشتن مشتریان، افزایش تعداد آن ها و بهبود اپلیکیشن و وبسایت کنیم تا زمانیکه درصد بالایی از بازار را در اختیار داشته باشیم.

ابتدا، با طراحی رابط کاربری و تجربه کاربری خوب برای اپلیکیشن و وبسایت شروع خواهیم کرد تا در تجربه ی اول، کاربران را به سمت کسب و کار خود هدایت کنیم تا به مشتریان دائم ما تبدیل شوند.

## معرفی تیم

بنیانگذار این کسب و کار، پارسا مسلم، برنامه نویس اندروید می باشد؛ پارسا مسلم اپلیکیشن های زیادی در زمینه اندروید ساخته و منتشر کرده است و از طرفی، دید خوبی نسبت به سیستم عامل اندروید و برنامه نویسی دارد.

## ساختار پیشنهادی همکاری

در حال حاضر، به دلیل اینکه کسب و کار ما شروع نشده است، ارزش فعلی ندارد اما میزان سرمایه ای که برای کسب و کارمان نیاز داریم، حدود 2 میلیارد تومان برآورد شده است.



## مشکلی که در این طرح برای حل کردن آن ایجاد شده است

مشکلات بسیار زیادی در زمینه ی مدیریت ساختمان در ساختمان های اداری، تجاری و یا مسکونی از جمله وقت گیر بودن محاسبات مالی مختلف، پرداخت شارژ ساختمان، ارسال پیشنهادات و ... وجود دارد و برخی افراد به دلیل مشغله فکری و کاری توانایی انجام این امور را در ساختمان ندارند که برخی از ساختمان ها مدیریت گردشی نیز دارند که برای این نوع از افراد، مصیبت بزرگیست. ما به سراغ حل این دسته از مشکلات آمده ایم.

## راه حل نوآورانه برای حل مشکل

ایده ما، با پیاده سازی راه حل های مختلف برای مشکلات مختلف با طراحی خوب و کاربرپسند، شروع به حل مشکلات در این زمینه خواهد کرد؛ برای مثال برای محاسبه شارژ ساختمان بر حسب تعداد افراد هر واحد و سپس پرداخت شارژ، دیگر لازم نیست کلی محاسبات انجام شود و ... و صرفا نیاز است تا کاربر مدیر ساختمان مبلغ شارژ ساختمان به ازای هر فرد را وارد نماید تا سیستم به طور دقیق مبلغ شارژ را برای هر واحد محاسبه و سپس برای آنها فاکتور ایجاد کند تا ایشان بتوانند پرداخت نمایند.

## بازار هدف

بازار هدف ما، کلیه افرادی هستند که در ساختمان های مسکونی زندگی می کنند و یا مدیریت ساختمان های اداری و یا تجاری را برعهده دارند.

## محصولات و خدمات استارتاپ

راه حلی که ذکر شد، در بستر اپلیکیشن برای گوشی های هوشمند و وبسایت به کاربران ارائه می شود و کاربران می توانند از این طرق، از خدمات ما بهره ببرند.

## مدل کسب درآمد از ارزش خلق شده

از طریق پرداخت حق اشتراک به صورت ماهانه و یا سالانه، کسب درآمد خواهیم کرد.

## تحليل رقبا

یکی از مهم ترین رقباى ما، شرکت شارژمان می باشد که به طور تخصصی در این زمینه در حال انجام عملیات خدمت رسانی به مردم می باشد؛ اما این سرویس، از طریق پرداخت شارژ توسط کاربران درآمدزایی می کند و از طرفی مزایای این شرکت نسبت به ما، این است که زودتر از ما شروع به کار کرده است و با مسیر کاری و مشکلات آن نیز آشنا می باشد.

## تحليل ريسك

يكي از ريسك هايي كه كسب و كار ما را تهديد مي كند، عبارتند از بهبود روند كاري رقيب ما و ايجاد خدمات بهتري كه با وجود قديمي تر بودن آن ها نسبت به ما، ما امكان پياده سازي اين خدمات را نداشته باشيم و در اين صورت مشتريانمان را ممكن است از دست دهيم.

## دستاوردها

هنوز به دلیل شروع نکردن کسب و کار، به دست آوری دست نیافته ایم.



## اهداف آتی

در بازه زمانی 5 ساله، پیش بینی میکنیم تقریباً 70 درصد این بازار را به دست بگیریم  
چرا که نیروی متخصص را داریم و از طرفی دانش و چگونگی پیشرفت در این مسیر را  
می دانیم.

## استراتژی رشد

درواقع، موتور رشد ما، متخصصینی که ما داریم و هماهنگی بین این متخصصین می باشد؛ به این شیوه، همه ی افراد به طور هماهنگ تلاش می کنند تا به هدفی که داریم برسیم و مسلماً هدف ما کسب حداقل 70 درصد این بازار در طی 5 سال آینده می باشد.

## برنامه بازاریابی

برنامه بازاریابی ما، تبلیغات کارا در بازار، مایکت، سیب اپ، گوگل و تپسل می باشد و از طرفی سعی می کنیم تا با راضی نگه داشتن مشتریان از طریق ارائه خدمات مفید برای آن ها و پشتیبانی خوب، آنها را به مشتریان دائم خودمان تبدیل نماییم و از طرفی آن های نیز ما را به سایر دوستان و آشنایانشان معرفی نمایند.

## استراتژی ورود به بازار

به این دلیل که ما در شروع و ابتدای کار خودمان هستیم و در حال حاضر مشتری ای را نداریم، بایستی با طراحی خوب و تبلیغات اولیه، کاربران را علاقه مند به استفاده از خدمات و اپلیکیشن خودمان کنیم.

## ساختار حقوقی

ما در این کسب و کار، در قالب ساختار حقوقی شرکت دانش بنیان به فعالیت خود ادامه خواهیم داد.

## بنیان گذاران و کارکنان اصلی

بنیانگذار این ایده، پارسا مسلم برنامه نویس اندروید خواهد بود که به دلیل آشنایی کامل با مفاهیم و ساختار سیستم عامل اندروید و کسب و کارهای نوپا، علاقه مند به پیاده سازی این ایده می باشند.

پایان