



# مدیریت ساختمان

کارگاه کامپیوتر



نام دانشجو : پارسا مسلم      نام استاد : دکتر آجرلو

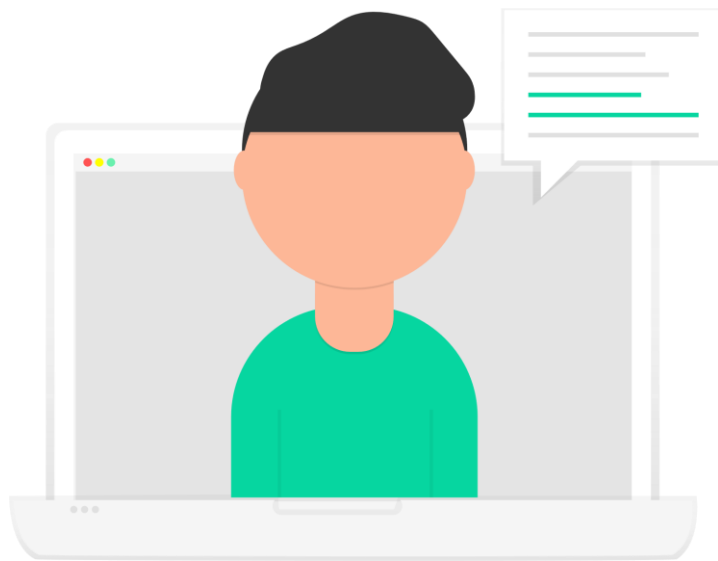


برای تمامی افرادی که داخل ساختمان زندگی می کنند  
و نیاز به مدیریت دارند و از طرف دیگر تمامی  
ساختمان های اداری و تجاری که بایستی مدیریت شوند.

از طرفی افراد بایستی گوشی هوشمند داشته باشند و  
یا اینکه توانایی استفاده از اینترنت یا کامپیوتر را  
داشته باشند.



راه‌های ارتباط با مشتریان، شامل ارتباط آنلاین از طریق اپلیکیشن گوشی‌های هوشمند و یا پشتیبانی آنلاین از طریق سایت می‌باشد؛ استفاده از تلفن و برقراری تماس نیز می‌تواند به عنوان یکی از راه‌های ارتباطی باشد.



قبل از خرید اشتراک، افراد می‌توانند برای مشاهده سوالات احتمالی به بخش سوالات متداول سایت مراجعه نمایند و در صورت برطرف نشدن سوال، با تیم پشتیبانی در ارتباط باشند.

در صورتیکه افراد نیاز به پاسخ پشتیبانی در کمترین مدت زمان ممکن ندارند، می توانند داخل سایت و یا اپلیکیشن، تیکت خود را ثبت نمایند.

پس از خرید اشتراک برای یک ساختمان، در تمام مدت زمان طول اشتراک، دارای پشتیبانی آنلاین در صورت وجود هرگونه ابهام در استفاده از اپلیکیشن می باشد و از طرف دیگر در صورت بروز هرگونه مشکل می توانند با پشتیبانی در ارتباط باشند.



مشتریان می‌توانند از طریق اپلیکیشن روی تلفن‌های هوشمند همراه و یا از طریق وب اپلیکیشن ما از امکانات و خدمات ما بهره ببرند و لازم نیست تا به صورت حضوری مراجعه نمایند.



از طریق تبلیغات، ابتدا افراد را با کسب و کار خودمان و خدماتی که به مشتریان می‌دهیم آگاه می‌کنیم و در مرحله ی بعدی، آن‌ها را به وبسایت هدایت می‌کنیم تا بیشتر با امکانات ما آشنا شوند.

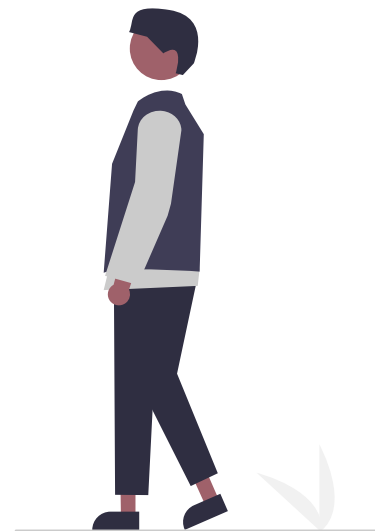
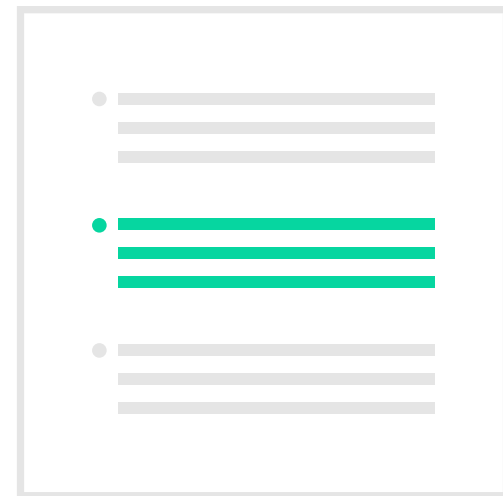


ابتدا با نشان دادن زحمات زیاد مدیریت ساختمان‌های مسکونی و تجاری و ... آنها را مواجه می‌کنیم و سپس به آنها نشان می‌دهیم که چطور قرار است با یک اپلیکیشن و یا وب اپلیکیشن، ساختمان را مدیریت کنند و افراد ساکن در ساختمان را ملزم به پرداخت شارژ و سایر هزینه‌ها از این طریق کنند.

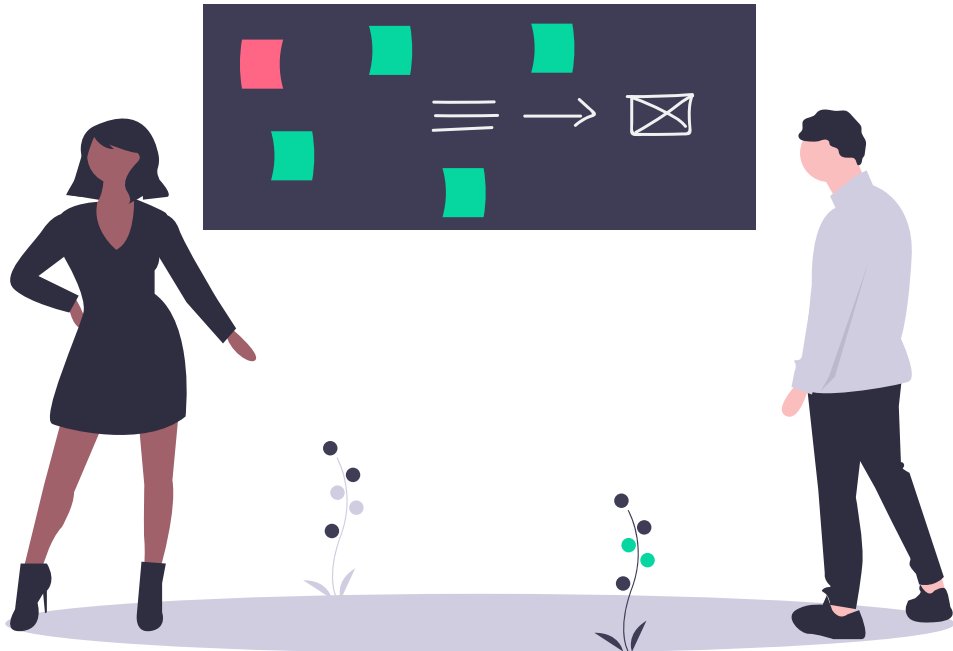
مشتریان می‌توانند از طریق وب اپلیکیشن و یا اپلیکیشن‌هایی که برای دو سیستم عامل آی او اس و اندروید وجود خواهد داشت اقدام به خرید اشتراک کنند.

با راضی نگه داشتن کاربران و مشتریان و از طرفی ارائه تخفیفاتی در صورت مشتری ثابت بودن، ارزش واقعی کسب و کار خودمان را به آنها نشان خواهیم داد.

با داشتن پشتیبانی آنلاین، پشتیبانی از طریق تیکت و تماس تلفنی، در هنگام بروز مشکل برای مشتریان، همواره در کنار آن ها خواهیم بود.

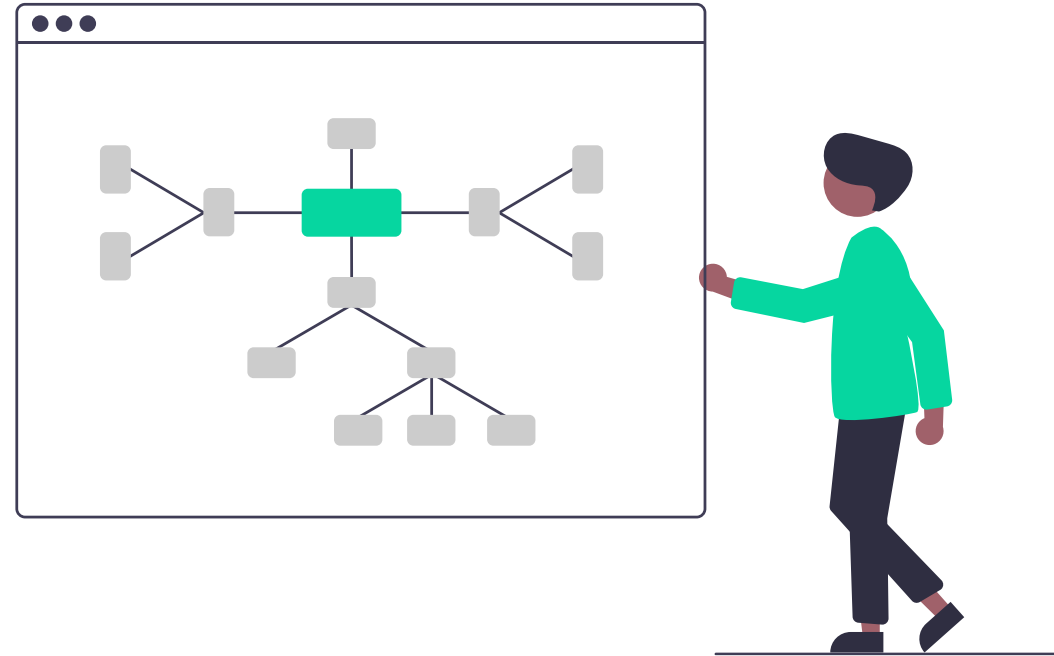


امروزه، در بسیاری از ساختمان‌های مسکونی، نگرانی برای مدیریت ساختمان و شفاف نبودن بسیاری از مسائل مالی وجود دارد؛ مدیریت‌های گردش در ساختمان نیز یکی دیگر از مشغله‌های ذهنی بسیاری از افراد شده است. از طرفی مدیریت ساختمان‌های مسکونی و تجاری و اداری، با تعداد واحد بالا کار چندان آسانی هم نیست! ما با پیاده سازی این ایده و استارت‌آپ، سعی در حل این نوع از مشکلات افراد جامعه خواهیم داشت.





فعالیت های اصلی این استارت آپ، شامل توسعه اپلیکیشن برای گوشی های هوشمند و توسعه وب اپلیکیشن، استخدام نیروی کار متخصص در هر زمینه ای که نیاز است و مدیریت آنها توسط مدیر متخصص، بهبود سرورها به مرور زمان، رفع باگ های احتمالی، بهبود رابط کاربری به مرور زمان و با استفاده از نظر سنجی هایی که توسط خود مشتریان جمع می شود، تحلیل داده های کاربران برای بهبود تجربه کاربری خواهد بود.



## منابع مالی :

بدون شک، یکی از مهم ترین منابعی که تقریباً هر استارت‌آپی برای شروع کار خود نیاز دارد، جذب سرمایه و سرمایه گذار است. تخمین زده میشود برای شروع این استارت‌آپ، با توجه به هزینه بر بودن توسعه اپلیکیشن و وب اپلیکیشن، مبلغی حدود 20 میلیارد ریال نیاز باشد.

## منابع انسانی :

منابع انسانی برای یک استارت‌آپ و کسب و کار، یکی دیگر از اساسی ترین منابع می باشد؛ برای توسعه وب اپلیکیشن تیمی 5 نفره و برای توسعه اپلیکیشن اندروید تیم 3-4 نفره و برای توسعه اپلیکیشن آی او اس تیم 2 نفره لازم میباشد.



## منابع فیزیکی :

در ابتدا، نیاز ما به یک دفتر کار، لپتاپ به تعداد 13 عدد (در حد متوسط - حدود قیمتی 500 میلیون ریال) می باشد و صندلی و میز به تعداد 15 عدد، یک عدد قهوه ساز کاملا مشهود می باشد.

## منابع فکری :

لوگو، ساخت برند، دریافت مجوزهای مورد نیاز و آموزش نیروی کار جوان، میتواند از منابع فکری این کسب و کار باشد.



شرکای کلیدی ما، می تواند کافه بازار، مایکت، دیوار، پلی استور باشد و از طرفی، تمامی املاکی هایی که مایل به همکاری باشند نیز می توانند جزئی از شرکای کلیدی ما باشند.



درواقع، مشتریان، در قبال راحت تر شدن کارها و محاسبات مربوط به مدیریت ساختمان، حاضر خواهند بود تا به صورت ماهانه یا سالانه مبالغی را تحت عنوان اشتراک پرداخت کنند.

از طرفی، به دلیل تقسیم شدن مبلغ خرید اشتراک و تخفیف‌هایی که در پرداخت سالانه وجود خواهد داشت، افراد انگیزه بیشتری برای خرید اشتراک و راحت تر شدن کارهایشان خواهند داشت.



معمولا افرادی که کار با گوشی‌های هوشمند و اینترنت را می‌دانند، تمایل بیشتری برای پرداخت مبالغشان به صورت اینترنتی و سریع و آسان، بدون نیاز به معطل شدن داخل بانک و یا پرداخت حضوری دارند؛ در نتیجه، پرداخت الکترونیکی، شیوه‌ای است که انتخاب خواهد شد.



مسلماً، یکی از شیوه‌ها و جریان‌های کسب درآمد در این استارت‌آپ، خرید اشتراک توسط مدیر ساختمان می‌باشد؛

اما شیوه دوم کسب درآمد در فاز دوم، تبلیغات درون برنامه‌ای برای اپلیکیشن‌ها و تبلیغات داخل سایت خواهد بود؛ اما همواره نیز به این مورد باید توجه داشته باشیم تا تبلیغات آزاردهنده نباشد و موجب اذیت شدن و تاثیر گذاری بد روی تجربه کاربری کاربر نشود.



قیمت گذاری، در فاز اول استارت آپ، به طوری می باشد که برای هر فردی وسوسه انگیز باشد تا ارزش حداقل یک بار سپردن کارها و عملیات به اپلیکیشن و وب اپ را تست کنند.

در فاز دوم، قیمت ها بر اساس تعداد مشتریان، تعیین خواهند شد و برخلاف سایر استارت آپ ها، با بالا رفتن تعداد مشتریان، قیمت حق اشتراک زیاد نخواهد شد و برعکس، به همان نسبت کم خواهد شد تا مشتریان را خشنود و راضی نگه داریم.





## هزینه‌های کسب و کار ما به ترتیب اولویت

اولویت	نام هزینه
کم	تبلیغات
	لوازم اولیه دفتر
	نیروی متخصص
زیاد	سرور



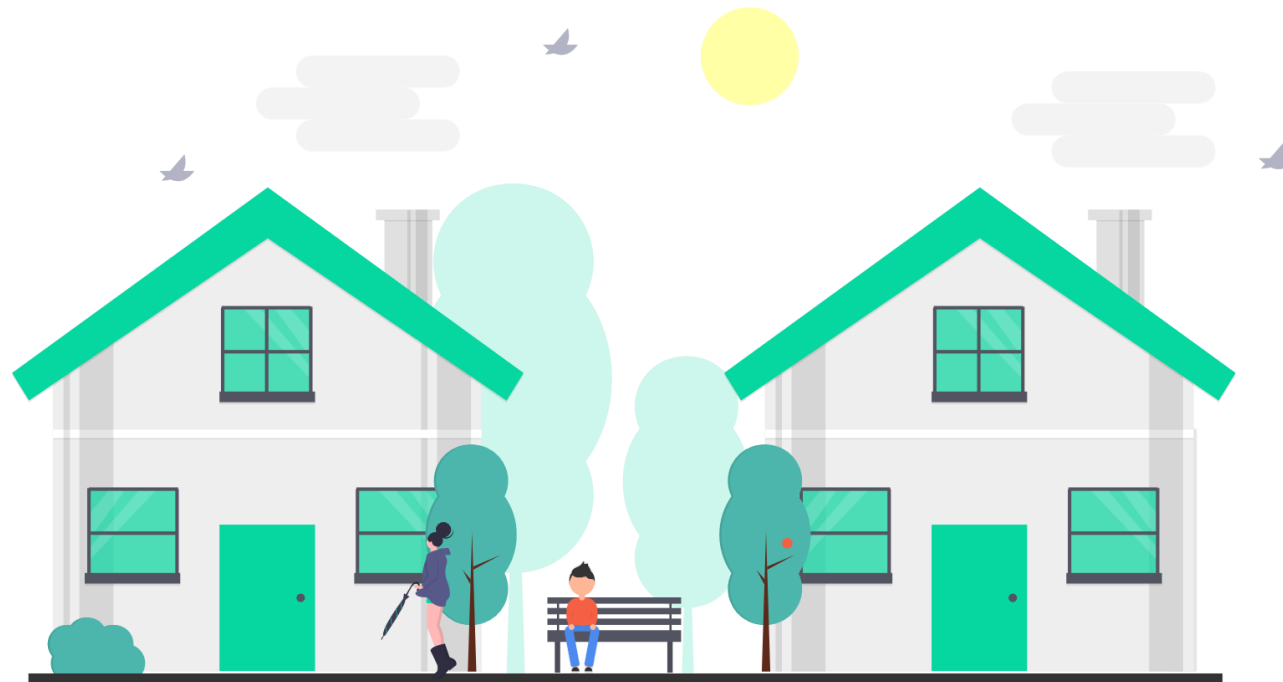
همانطور که در جدول بالا مشخص شده است، مهم‌ترین و پر هزینه‌ترین مبلغی که این کسب و کار متحمل به پرداخت آن است، هزینه‌ی سرورها خواهد بود؛ مورد بعدی نیروی متخصص که قدرت هر کسب و کاری می‌باشد، خواهد بود. لوازم اولیه دفتر، همانطور که قبلاً اشاره شده بود، شامل لپتاپ‌ها، میز و صندلی، قهوه ساز و ... می‌باشد؛ همچنین هزینه‌ی اجاره نیز در این بخش قرار می‌گیرد. موردی که حداقل در ابتدای کار، بودجه‌ی کمتری را به آن اختصاص خواهیم داد، تبلیغات خواهد بود اما به مرور جای تبلیغت و لوازم اولیه دفتر و اجاره، عوض خواهد شد.

بی شک، گرانترین فعالیت‌ها، به ایجاد کمپین‌های تبلیغاتی و به پایان رساندن آن‌ها خواهد بود اما انتظار می‌رود به همان اندازه که این فعالیت هزینه بر باشد، مشتریان جدیدی را نیز به این سمت هدایت کند و به همین دلیل، سود حاصل نیز با درآمد برابری کند و یا حتی بیشتر نیز می‌تواند شود.

فعالیت پرهزینه بعدی، می‌تواند مربوط به تغییر طراحی کاربری و رابط کاربری در وبسایت و اپلیکیشن‌ها باشد چراکه رابط کاربری، مسئله ایست که هر چند وقت یک بار بایستی تغییر یابد تا این حس را به کاربر القا نکند که با اپلیکیشنی قدیمی در ارتباط می‌باشد.



در این کسب و کار همواره سعی در کاهش هزینه‌های این استارت‌آپ خواهیم داشت اما این مورد، به هیچ وجه نباید جلوی مسیر خلق ارزش را بگیرد! هدف اصلی ما بهبود و آسان تر کردن روند مدیریت ساختمان و از طرفی داشتن آسایش خاطر مشتریان می باشد؛ لذا به هیچ وجه نباید کاهش هزینه‌های کسب و کار، مانع بهبود کیفیت و ارزش شود.



## هزینه‌های ثابت

هزینه‌های ثابت کسب و کار، شامل هزینه اجاره دفتر، سرور، حقوق نیروهای متخصص و خدمات عمومی مثل اینترنت و ... برای کارکنان می‌باشد.

## هزینه‌های متغیر

هزینه‌های متغیر، شامل ایجاد کمپین های تبلیغاتی، مشکلات احتمالی مثل خرابی سرور، لپتاپ‌ها و ... خواهد بود.



# بوم مدل کسب و کار مدیریت ساختمان

فعالیت‌های اصلی	کانال توزیع	ارتباط با مشتریان	بخش مشتریان
<p>توسعه اپلیکیشن مدیریت ساختمان، توسعه وب اپلیکیشن، استخدام نیروی کار متخصص و مدیریت آنها، بهبود سرورها و رابط کاربری اپلیکیشن و وب اپلیکیشن به مرور زمان، بهبود تجربه کاربری با تحلیل داده‌های جمع شده از سمت کاربران جزو فعالیت‌های اصلی این استارت‌آپ خواهد بود.</p> <p><b>منابع اصلی</b></p> <p>منابع مالی، با توجه به پرهزینه بودن روند توسعه اپلیکیشن و وب اپلیکیشن، حدود 2 میلیارد تومان تخمین زده می‌شود. به تیم 11 نفره از متخصصان به عنوان منابع انسانی نیاز داریم؛ به مکان و لوازم ضروری اولیه مثل میز و صندلی و لپتاپ، به عنوان منابع فیزیکی و به لوگو، دریافت مجوز و ... به عنوان منابع فکری نیاز خواهیم داشت.</p>	<p>افراد، می‌توانند به راحتی از طریق اپلیکیشن ما (یا وب اپلیکیشن) از امکانات و خدمات ما استفاده کنند و لازم به مراجعه حضوری نخواهد بود.</p> <p>ابتدا آن‌ها را از طریق تبلیغات و کیفیت خوب با کسب و کار خودمان آشنا می‌کنیم و سپس ارزش اصلی کار، یعنی آسان‌تر کردن مدیریت ساختمان را به آنها نشان خواهیم داد. در صورتیکه افراد جذب کسب و کار ما شوند، میتوانند اپلیکیشن ما را روی گوشی خود نصب کنند؛ مشتریان را راضی نگه خواهیم داشت و خدمات پشتیبانی آنلاین پس از خرید اشتراک نیز خواهیم داشت.</p>	<p>ارتباط با مشتریان، از طریق اپلیکیشنی که برای گوشی‌های هوشمند تهیه خواهد شد و پشتیبانی آنلاین و برقراری تماس، انجام می‌شود؛ ثبت تیکت نیز یکی از راه‌های ارتباط با مشتریان خواهد بود و هزینه‌ی زیادی نخواهد داشت.</p> <p><b>ارزش پیشنهادی</b></p> <p>نبود شفافیت در امور مالی مدیریت ساختمان، زمان بر بودن مدیریت چرخشی و چالش‌های آن و آسان نبودن مدیریت ساختمان‌های مسکونی (یا اداری یا تجاری) با تعداد واحد بالا، ما را به این واداشت تا با پیاده‌سازی این ایده، سعی در حل این مسئله کنیم.</p>	<p>تمامی افرادی که در ساختمان ساکن هستند و یا افرادی که مدیریت ساختمان‌های اداری و تجاری را برعهده دارند؛ از طرفی افراد بایستی گوشی هوشمند داشته باشند و یا اینکه توانایی استفاده از اینترنت از طریق کامپیوتر را داشته باشند.</p>

# بوم مدل کسب و کار مدیریت ساختمان

## شرکای کلیدی

شرکای کلیدی ما، میتوانند پلی استور، سیب اپ، گوگل، کافه بازار، مایکت و اپلیکیشن دیوار برای تبلیغ کسب و کار ما مفید واقع شوند؛ از طرفی تمامی املاکی هایی که مایل به همکاری باشند نیز می توانند بخشی از شرکای کلیدی ما باشند.

## جریان درآمد

### مشتریان ما برای چه ارزشی حاضرند پول بدهند؟

افراد، در قبال آسانتر شدن مدیریت ساختمان و کمتر شدن دردسرهای آن، حاضر خواهند بود تا به صورت ماهانه یا سالانه مبلغی را تحت عنوان اشتراک پرداخت کنند ضمن اینکه این مبلغ بین تعداد کل واحدها تقسیم خواهد شد و به مبلغ کمتری تبدیل می شود.

### ترجیح میدهند چگونه مبلغ اشتراک را پرداخت کنند؟

افرادی که چگونگی استفاده از گوشی های هوشمند و اینترنت را می دانند، معمولا تمایل بیشتری برای پرداخت مبالغ به صورت اینترنتی و الکترونیکی، بدون نیاز معطل شدن در صف بانک دارند.

### جریان های درآمد به چه شکل است؟

از طریق پرداخت حق اشتراک توسط افراد و تبلیغات درون برنامه ای

### نحوه قیمت گذاری

در ابتدای کار ارزان می باشد و در فاز بعدی که تعداد مشتریان زیاد میشود بر اساس تعداد آنها، مبلغ حق اشتراک کم و زیاد خواهد شد.

## ساختار هزینه

مهم ترین و پر هزینه ترین مبلغی که این کسب و کار متحمل پرداخت آن است، هزینهی سرور خواهد بود؛ در درجهی دوم پرداخت حقوق نیروی متخصص شرکت و سپس هزینهی مربوط به تبلیغات می باشد و در درجهی آخر، کمترین هزینه ای که متحمل پرداخت آن هستیم، هزینه لوازم اولیه دفتر خواهد بود. گران ترین فعالیت ما تبلیغات و ایجاد کمپین های تبلیغاتی می باشد و فعالیت پرهزینه بعدی، مربوط به تغییر طراحی و رابط کاربری اپلیکیشن و وبسایت خواهد بود. در این کسب و کار، سعی در حداقل کردن هزینه ها خواهد بود اما به شرطی که از کیفیت کار کاسته نشود. هزینه های ثابت ما شامل اجاره دفتر، سرور، حقوق نیروی متخصص و خدمات عمومی مثل اینترنت و ... می باشد؛ هزینه های متغیر شامل کمپین های تبلیغاتی، بروز مشکلات احتمالی مانند خرابی لپتاپ و ... می باشد.



ممنون بابت همراهی شما،

موفق باشید.