

Business Plan



Javad Adib
+98-935-726-9759
CEO@Jibres.com
Jibres.ir

اردیبهشت ماه ۱۴۰۰

نسخه ۱

مطالعه و به اشتراک گذاری این سند حتی بدون کسب اجازه هم آزاد می باشد!

فهرست مطالب

۶	مقدمه
۷	شرکت
۷	تیم
۷	آنالیز صنعت
۷	بازار هدف
۷	جدول زمانی پیاده‌سازی
۷	برنامه بازاریابی
۷	خلاصه مالی
۷	سرمایه موردنیاز
۸	شرح کسب و کار
۸	مشکل و راه‌حل
۹	آیا راه‌حل جیبرز به شکل منحصر بفردی این مشکل را برطرف می‌کند؟
۱۲	شرح خدمات جیبرز
۱۲	وبسایت فروشگاهی
۱۲	اپلیکیشن فروشگاهی
۱۲	وبسایت شخصی
۱۲	وبسایت خبری با سئو هوشمند
۱۲	صندوق فروشگاهی
۱۳	صدور فاکتور آنلاین
۱۳	ربات فروشنده تلگرام
۱۳	مدیریت فروش در اینستاگرام
۱۴	فرم‌ساز و پرسشنامه‌ساز
۱۴	نرم‌افزار حسابداری
۱۴	مرکز دامنه جیبرز

تحقیقات بازار ۱۵

- ۱۵ بازار هدف و مشتریان جیبرس چه کسانی هستند؟
- ۱۶ مشتریان جیبرس پیش از این چگونه مشکل خود را حل می‌کردند؟
- ۱۶ تخمین ما از اندازه بازار تجاری جیبرس چقدر است؟
- ۲۰ اندازه بازار تجارت الکترونیک در ایران

تجزیه و تحلیل رقابتی ۲۴

- ۲۴ رقبای جیبرس در سطح بین‌المللی
- ۲۸ نرم‌افزار به‌عنوان یک سرویس
- ۳۰ نرم‌افزار اوپن سورس
- ۳۲ نرم‌افزارهای ایرانی
- ۳۶ مقایسه امکانات پلتفرم‌های تجارت الکترونیک
- ۴۱ مزیت رقابتی جیبرس نسبت به رقبای
- ۴۱ یکپارچگی
- ۴۲ قیمت
- ۴۲ مشتری‌مداری
- ۴۲ تکنولوژی و توسعه مستمر
- ۴۳ چرا تیم ما برای حل این مشکل منحصر بفرد و یکتاست؟
- ۴۳ چه مدت است که تیم ما با هم کار می‌کند؟ چگونه با هم آشنا شدیم؟

درباره خدمات جیبرس ۴۴

- ۴۴ حقوق مالکیت معنوی
- ۴۴ چقدر برای صرف ایده جیبرس صرف کرده‌ایم؟
- ۴۴ تحقیق و توسعه
- ۴۵ بیزینس مدل جیبرس
- ۴۶ منابع کسب درآمد جیبرس
- ۴۶ مشتریان سازمانی

۴۷دیزاین‌های پرمیوم
۴۷حذف برند جیبرس از سایت و اپ و
۴۷سیستم ارتباط با مشتریان
۴۷هزینه پیامک
۴۷دستیار هوشمند اینستاگرام
۴۸مرکز فروش دامنه
۴۸پشتیبانی ویژه
۴۸بازارچه
۴۸معیارهای قابل اندازه‌گیری یا KPI ما برای رشد چیست؟
۴۹تعداد مشتریان فعال
۴۹درآمد شرکت
۴۹تعداد بیزینس‌ها
۴۹تعداد دامنه‌های به‌فروش رسیده
۴۹تعداد وبسایت‌های متصل به بیزینس‌ها
۴۹آمار و اطلاعات بیزینس‌ها
۵۰چطور جیبرس دنیا را تغییر می‌دهد؟
۵۰چشم‌انداز و نهایت ایده ما کجاست؟
۵۱بازاریابی و فروش
۵۱استراتژی رشد
۵۲نفوذ در بازار
۵۳توسعه محصول
۵۳توسعه بازار
۵۳تنوع
۵۴ارتباط با مشتری
۵۴مجموع و رشد ماهیانه ما چقدر است؟

۵۵آنالیز SWOT
۵۶درباره شرکت
۵۶بیانیه ماموریت
۵۶بنیان‌گذاران جیبرس
۵۶جواد ادیب
۵۶رضا محیطی
۵۷سهامداران شرکت
۵۷آیا تمام بنیان‌گذاران ما می‌توانند تمام وقت کار کنند؟
۵۷ساختار حقوقی
۵۷دانش‌بنیان
۵۸تاکنون چقدر در جیبرس سرمایه‌گذاری شده است؟
۵۸مصرف سوخت ماهیانه ما چقدر است؟ تا چند وقت میتونیم پرواز کنیم؟
۵۸در این مرحله حداکثر چند درصد از سهام را به سرمایه‌گذار منتقل می‌کنیم؟
۵۹در این مرحله به چه میزان سرمایه برای رشد نیاز داریم؟
۵۹سرمایه دریافتی در چه زمینه‌هایی هزینه خواهد شد؟
۶۰منابع

مقدمه

طرح کسب و کار جیبرس برای ارائه اهداف ما و روش رسیدن به آنها و پاسخ به سوالات احتمالی شماست. این سند اقدامی مهم برای مکتوب کردن مسیر راه و آینده‌ی جیبرس است. با مطالعه این بیزینس پلن، شما با تیم اجرایی جیبرس آشنا شده، انتظارات و پیش‌بینی‌های ما را خواهید دید و جزئیاتی درباره روش تحقق اهداف جیبرس به‌دست خواهید آورد.

برند	جیبرس
نام شرکت	روزاندیش کویرپیما
نوع شرکت	با مسئولیت محدود
تاریخ ثبت شرکت	۱۳۹۴-۰۴-۰۱
شماره ثبت	۱۳۵۵۲
شماره ثبت	۱۴۰۰۵۰۲۵۵۵۳
سرمایه ثبتی	۳ میلیارد ریال
شرکت دانش‌بنیان	نوپا نوع ۲
تاریخ رسمی دانش‌بنیان شدن	۱۳۹۸-۰۲-۱۴
مرکز اصلی شرکت	ایران، قم
آدرس	خیابان هفت تیر، کوچه یکم، ساختمان یاس، طبقه دوم
کد پستی	۳۷۱۹۶-۱۷۵۴۰
شماره تلفن مرکز اصلی شرکت	۰۲۵-۳۶۵۰۵۲۸۱
شماره دفتر تهران	۰۲۱-۲۸۴۲۲۵۹۰
وبسایت	jibres.ir
آدرس ایمیل	info@Jibres.com
مدیرعامل	جناب آقای مهندس جواد ادیب
فعالیت	پلتفرم تجارت الکترونیک - فین‌تک

امروزه **تجارت الکترونیکی** برای بیزینس‌ها، بازاری به‌شدت جذاب و بزرگ است. کسب و کارها برای کسب سود بیشتر با ورود به این عرصه، خود را با بازارهای متنوعی روبرو می‌بینند. برای حضور در هریک از این بازارها نیاز به کسب تخصص و صرف هزینه بسیار و نیروی انسانی برای همسان‌سازی داده‌ها دارند و راهکاری یکپارچه برای این امر در دسترس نیست.

جیبرس با هدف کمک به کسب و کارها برای تمرکز بر فروش خلق شد تا **یکپارچگی بازارها** را حفظ کرده و سبک نوینی از مدیریت را با **مهندسی فروش** به ارمغان بیاورد. به عبارت ساده‌تر جیبرس مجموعه‌ای کامل از جمله یک **وبسایت فروشگاه آنلاین اختصاصی**، یک **اپ اندروید کامل**، یک **نرم‌افزار صندوق فروشگاه‌های** و یک **بستر منسجم برای مدیریت شبکه‌های اجتماعی** همراه با امکانات جانبی مورد نیاز را به کسب و کارها پیشنهاد می‌دهد. چالش جیبرس نوظهور بودن و محدودیت‌های برخی از پلتفرم‌های خاص است.

شرکت

ماموریت ما توانمندسازی بیزینس‌ها برای خلق ثروت است.

برای رسیدن به این هدف ارزشمند و کمک به رشد بیزینس‌ها، تمام تلاش خود را خواهیم کرد تا تحولی در تجارت الکترونیک دنیا رقم بزنیم. ورود به **بازارهای جهانی** از اهداف اصلی ماست.

تیم

ما یک **تیم ژل شده** هستیم. دارای هدفی روشن و اراده‌ای استوار برای تحقق آن. با پشتوانه‌ی تجربه‌هایی ارزشمند. مانده‌ایم تا ایرانی شایسته بسازیم.

آنالیز صنعت

پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، **بازاری ۷ میلیارد دلاری** با رشد متوسط سالانه ۱۴ درصد دارند و این یعنی بیش از ۲۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۳۰ که نشان از وجود فرصت بسیار در این بازار دارد.

رقیب اصلی ما شاپیفای است که مشتریان و تمرکز اصلی آن بر آمریکاست. بازار پرسود اروپا و سایر کشورهای جهان فرصت مناسبی برای رشد دارند.

بازار هدف

کارآفرینان و **کسب و کارهای کوچک و متوسط** که قصد ورود به دنیای تجارت الکترونیک یا گسترش کسب و کار خود را دارند، مشتری اصلی جیبرس هستند. کسب و کارهای مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی برای رشد و هوشمندسازی فعالیت خود می‌توانند از جیبرس بهره ببرند.

همچنین کسب و کارهای بزرگ هم مشتری سازمانی مناسبی برای استفاده از خدمات جیبرس هستند.

جدول زمانی پیاده‌سازی

رشد ما تاکنون چابک، هدفمند و محدود به بوت‌استرپ بوده است. با وجود اینکه بخش‌های اصلی جیبرس اکنون راه‌اندازی شده و در حال استفاده است، اما برای پس از تامین مالی، ما زمان‌بندی دقیقی جهت رشد تیم و تکمیل قابلیت‌های فعلی و افزودن مزایای جدید داریم.

در آینده شاهد بازارچه‌ای از هزاران کسب و کار خواهید بود.

برنامه بازاریابی

امکانات اصلی جیبرس **رایگان** است. ما برای کمک به کسب و کارها آمده‌ایم و به شکل غیرمستقیم از طریق ارزش افزوده‌ای که برای آنان ایجاد می‌کنیم، درآمد کسب می‌کنیم.

کمپین‌های تبلیغاتی، بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، ایمیل مارکتینگ، تبلیغات آنلاین و بازاریابی محتوا تنها بخشی از برنامه بازاریابی جیبرس هستند.

خلاصه مالی

هزینه‌های ما تاکنون به صورت **بوت‌استرپ** تامین شده است. جریان درآمد اصلی ما از طریق مشتریان سازمانی جیبرس بوده است. بیشترین هزینه‌های ما مربوط به پرسنل و سپس سرورهاست.

سرمایه مورد نیاز

باتوجه به شرایط فعلی جیبرس و افق پیش‌رو، در نظر داریم در این مرحله بین ۵ تا ۲۰ درصد از سهام شرکت را واگذار نماییم.

سرمایه مورد نیاز در این مرحله حداقل ۵ میلیارد تومان می‌باشد.



شرح کسب و کار

مشکل و راه حل

اما مشکل کجاست و ما چه می‌کنیم؟ چهارچوب صحبت ما درباره پول هست. فروش. در عصر ارتباطات ما هنوز مشکل در ارتباط داریم. یه فروشنده رو در نظر بگیرید. می‌خواهد محصول خودش رو بفروشه. شاید یه کسب و کار محلی یا حتی خانگی. فروش حضوری داره. می‌خواهد یه سایت داشته باشه. می‌خواهد تو این دوره زمنه که همه گوشی دارن، یه اپلیکیشن خوب داشته باشه و توی شبکه‌های اجتماعی که خودش به چندین و چند مدل متفاوت تقسیم میشه هم فعال باشه. ما اینهارو کانال فروش می‌نامیم.

معمولا بیزینس‌هایی که می‌بینیم توی یکی از این کانال‌های فروش مشغول هستند و از بین هزاران هزار کسب و کار، تعداد کمی از اون‌ها توی دو یا چند کانال فروش واقعا فعال هستند. مشکل دقیقا همین‌جاست. مگه از پول بدشون می‌آد؟ مسلما نه! ولی چون وقت و انرژی و هزینه بسیار زیادی لازمه تا یه کسب و کار بتونه توی همه این کانال‌ها فعال باشه، در عمل نمی‌تونن.

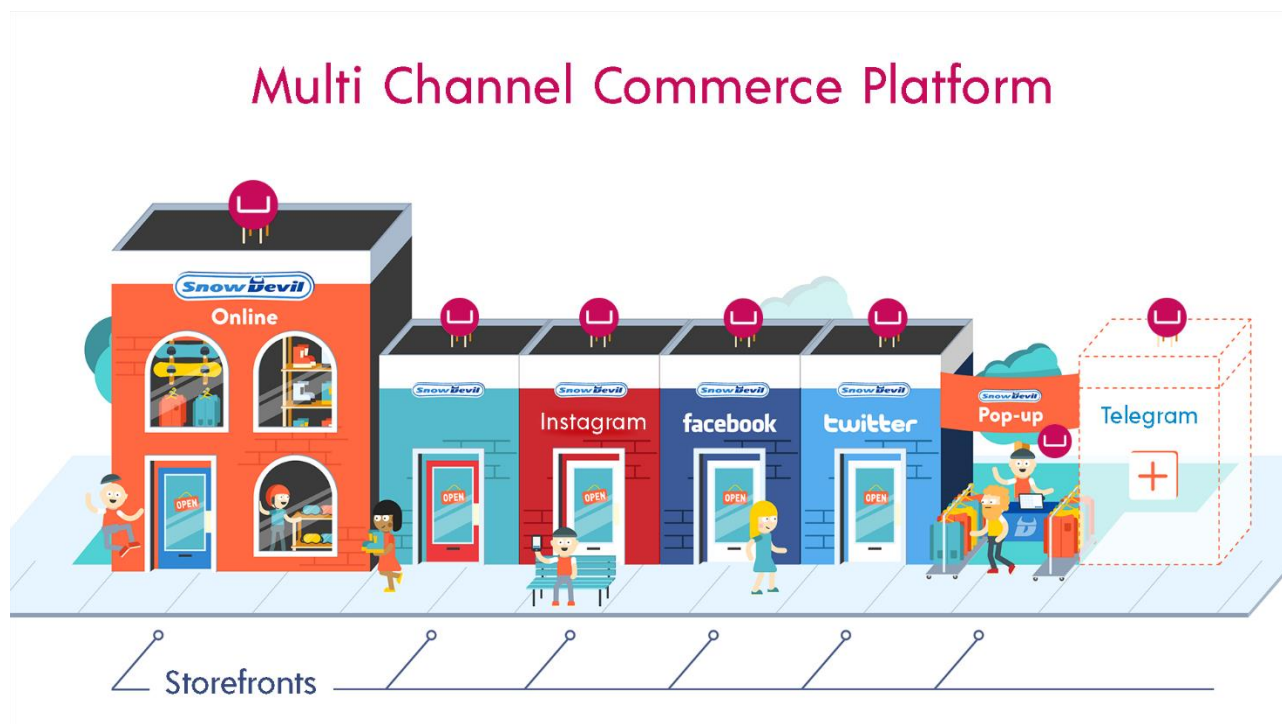
ده‌ها نمونه سراغ داریم که تلاش کردند یک کانال فروش جدید راه بندازن و حسابی هم زحمت کشیدند ولی بعد از مدتی اون کانال مثلا وبسایت غیرفعال شده. البته که تورم فعلی و افزایش قیمت‌های شدید هم تاثیر مضاعفی در این شرایط داره. چون یه کارمند باید استخدام بشه تا هر روز قیمت محصولات رو بالا و بالاتر ببره! همین میشه که توی سایت‌های بزرگ هم میزنن برای دریافت آخرین قیمت، تماس بگیرید.

جزیره‌های متروک؛ آدم‌های خسته، پول‌های منتظر

این تازه اول داستان. از یک کاسب که می‌شناسید بپرسید ماه گذشته چقدر سود کردی؟ نسبت به ماه قبل چطور بود؟ نسبت به سال پیش چی؟ میانگین چند درصد سود داری؟ بهترین مشتری‌ها کی هستن؟ پر سودترین کالاهات کدومه؟ پرفروش‌ترین محصولات چی؟ و ده‌ها سوال دیگه که دونستن جواب اون‌ها میتونه تصمیم‌گیری آینده یک کسب و کار رو متحول کنه. جواب این سوالات از پیش معلوم هستند. هرچقدر هم که یه کسب و کار با برنامه و دقیق باشه بازم پاسخ به این سوالات سخت هست و احتمالا نمیتونن بهتون جواب درستی بدن.

آیا راهحل جیبرس به شکل منحصر بفردی این مشکل را برطرف می کند؟

جیبرس ساخته شد تا با یکپارچه سازی سیستم فروش و حل چالش های الکترونیکی کسب و کارها بهشون قدرتی باورنکردنی بده تا بتونن پرواز کنن. ما برای تمام مشکلاتی که گفته شد و حتی گفته نشده راهحل داریم؛)



برای هرکدام از این کانال های فروش ما راهحل ارائه میدیم که همه به هم متصل و یکپارچه هستن تا فقط یکجا قیمت وارد بشه. یکجا فروش ثبت بشه. یکجا گزارش گرفته بشه و کسب و کار بجای فکر کردن به زیرساخت به فکر توسعه و رشد خودش باشه.

ما برای فروش حضوری در محل کسب و کار، امکانات کامل نرم افزارهای سنتی رو ارائه میدیم. یک سیستم فروشگاهی کامل که بدون محدودیت به پرینتر وصل میشه و میتونه سریع تر از هر سیستمی که تا حالا دیدید فاکتور صادر کنه. فیش پرینت چاپ کنه. به بارکدخوان وصل بشه. بتونه وزن رو از ترازو دریافت کنه و حتی به پی سی پوز هم وصل بشه تا بدون نیاز به ورود مبلغ، مشتری فروشگاه فقط کارتش رو بکشه. تازه به هرچند تا سیستم هم بخواین وصل میشه و لازم نیست کار خاصی کنید یا پول خاصی به ازای هر سیستم پرداخت بشه!

کانال بعدی در فروش، فروشگاه‌ساز و سایت‌ساز جیبرس هست. یک بیزینس میتونه خیلی خیلی سریع یه دامنه برای فروشگاهش بگیره چون ما خودمون نماینده ثبت بیش از ۴۰۰ تا دامنه داخلی و خارجی هستیم و این دامنه‌هارو در سریع‌ترین زمان ممکن و با کمترین کارمزد ممکن ثبت می‌کنیم. روی دامنه گواهی اس‌اس‌ال رایگان ارائه میدیم تا همه ارتباط امن داشته باشیم و برای گرفتن مجوز اینماد و ساماندهی هم کمک‌های لازم رو انجام میدیم.

به‌سادگی میشه سرویس‌های ثانویه مثل آمارگیر گوگل و سرویس‌های چت زنده رو به سایت وصل کرد. سبد خرید و فرایند ثبت سفارش هم خودکار پیاده‌سازی شده و اتصال به درگاه اینترنتی هم به‌راحتی انجام میشه. فقط کافیه یکبار سایت مطابق سلیقه و نیاز چیده بشه و تمام. تازه علاوه بر فروشگاه‌ساز میشه باهاش سایت شخصی و سازمانی و هر مدلی که فکر کنید هم ساخت. سایت‌هایی که از با سئوی هوشمند می‌تونند به سرعت در موتورهای جستجو لیست بشن تا مشتریان واقعی زودتر نمایان بشن.

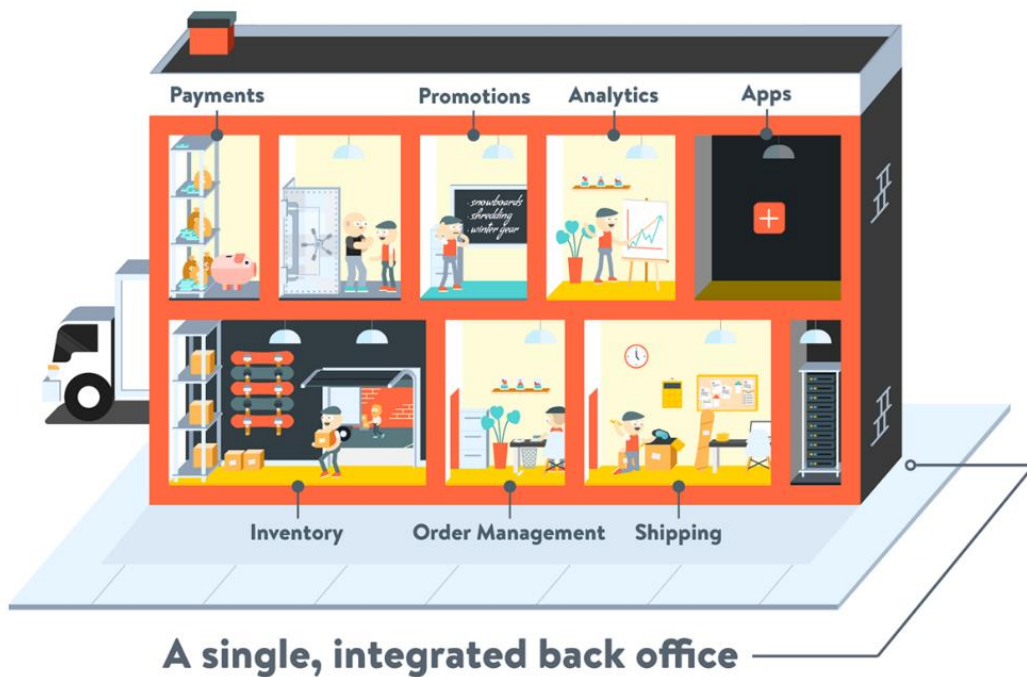
و اما بخش محبوب در فروش این روزها اپلیکیشن هست. ما یک کارخونه ساخت اپ راه انداختیم تا بتونیم برای هر کسب و کار در چند دقیقه اپ اختصاصی خودش رو آماده کنیم. تا اونجا که میشه سفارشی‌سازی در اپ اعمال میشه و تمام قسمت‌ها قابلیت تنظیم رو داراست تا مطابق با سلیقه و نیاز صاحب کسب و کار اپ ساخته بشه. این اپ نیتیو اندروید بوده و با سرعتی بالا تمام عملکردهای فروشگاه رو ارائه میده تا مشتریان بتونن راحت به محصولات دسترسی داشته باشن و سفارش خودشون رو ثبت کنند. اپ آی‌اواس به دلیل تحریم‌ها و محدودیت‌های اون به‌صورت PWA ارائه میشه و نسخه موبایل وب‌سایت هم روی گوشی‌ها کاملاً قابلیت سفارشی‌سازی رو داره. حقیقتاً تجربه خرید از نسخه موبایل یک بیزینس که با جیبرس پیاده‌شده کم‌نظیر است.

آخرین پازل در کانال‌های فروش، شبکه‌های اجتماعی هستند. جیبرس به تلگرام وصل میشه تا بتونه سریع اطلاعات کسب و کار مثل محصولات و خبرهاش رو به اشتراک بگذاره. ربات اختصاصی هر کسب و کار میتونه تمام فرآیندهای فروش رو ساپورت کنه و حتی فراتر از اون برای ارتباط با مشتری هم در دسترس قرار بگیره. با اتصال به اینستاگرام، با فشردن یک دکمه محصول توی اینستاگرام شیر میشه و قیمت و موجودی و توضیحات اون به‌محض تغییر، در پست مربوطه آپدیت میشن. دستیار هوشمند فروش میتونه به دایرکت‌های اینستاگرام پاسخ بده و کمک کنه تا مشتری سفارش خودش رو ثبت کنه و این به معنی فروش ۲۴ ساعته از طریق اینستاگرام است.

ما یک نرم‌افزار حسابداری کامل مطابق با استاندارد بین‌المللی و برای مخاطب ایرانی با کدینگ جدید جامعه حساب‌برسان ایران هم ارائه میدیم که کاملاً رایگان در اختیار بیزینس‌هاست تا کمکشون کنیم دقیق کار کنن و گرفتار مالیات ناحق و جریمه‌هاش نشن.

در کنار این ما فرم‌ساز پیشرفته‌ای داریم تا هر مدل فرم و داده‌ای که لازمه از مخاطب گرفته بشه رو بتونیم بگیریم. از یه فرم تماس ساده تا فرم رضایت مشتری و رفتارسنجی با گزارشات آماری و نموداری جامع. سیستم مدیریت ارتباط با مشتری یا CRM به صورت کامل در جیبرس پیاده شده تا بی‌نیاز به سیستم دیگه باشید. سامانه تیکتینگ حرفه‌ای هم در اختیار کسب و کارها قرار میگیره و میتونن در کنار فروشگاه بلاگ هم داشته باشند.

Multi Channel Commerce Platform



تمام این بخش‌هایی که ازشون صحبت کردیم به صورت کامل در رابط برنامه نویسی یا API جیبرس پیاده‌سازی شده‌اند تا به راحتی قابل دسترسی باشند. به عنوان نمونه با نصب پلاگین جیبرس روی یک سایت وردپرس کافیه تا تمام اخبار، برگه‌ها، دسته‌بندی‌ها و تگ‌ها و محصولات و سفارشات اون وبسایت به جیبرس منتقل بشند. یا توسعه‌دهندگان میتونند از قدرت جیبرس استفاده کنند و برای مشتریان خودشون دیزاین اختصاصی ارائه بدهد. یا مثلاً هزاران مطلب یک کانال خبری تلگرام به راحتی تبدیل به یک وبسایت خبری در جیبرس شود.

شرح خدمات جیبرس

جیبرس از بخش‌های مختلفی تشکیل شده و هدف ما پوشش نیازهای کسب و کارهاست و حلقه سرویس‌دهی ما به مرور بیشتر و بیشتر هم خواهد شد. به صورت خلاصه امکانات اصلی جیبرس رو در ادامه شرح خواهیم داد.

وبسایت فروشگاهی

داشتن یک وبسایت جامع که بتونه محصولات رو معرفی کنه و بفروشه تا قبل از جیبرس در دسترس و هزینه‌های سرسام‌آوری داشت. راه‌اندازی یک وبسایت فروشگاهی میتونه پیچیدگی‌های زیادی داشته باشه که جیبرس اون رو ساده کرده تا هر کسی برای ساخت وبسایت فروشگاهی خودش راه آسونی رو در پیش داشته باشه.

اپلیکیشن فروشگاهی

این روزها خیلی‌ها تنها به دنبال اپ هستند! البته که ما اپ هم ارائه میدیم. در حقیقت ما اپساز هم هستیم. در چند دقیقه اپ فروشگاه رو میسازیم و کادو پیچ تحویل صاحب کسب و کار میدیم. هیچوقت ساخت اپ اینقدر آسون و سریع نبوده. البته که این تنها شروع کار است و ما میتونیم بی‌نهایت سفارشی‌سازی روی اپ ارائه بدیم تا مطابق سلیقه مالک کسب و کار به اپ فوق‌العاده داشته باشیم.

وبسایت شخصی

یکی از سبک‌هایی که ما ارائه میدیم مربوط به بلاگ شخصی هست. ما میتونیم تو چند دقیقه بلاگ اختصاصی یک شخص یا سایت معرفی راه بندازیم و اون رو به دامنه هم وصل کنیم. پس هر شخصی میتونه روزی و سوسه بشه که سایت شخصی خودش رو با جیبرس راه‌اندازی کنه تا برند شخصی خودش رو تقویت کنه.

وبسایت خبری با سئو هوشمند

از اونجایی که بخش مدیریت محتوا یا CMS جیبرس رو عالی ساختیم و نمونه‌های مختلفی داریم که هزاران مطلب رو با جیبرس مدیریت می‌کنند. هر سایتی به خصوص سایت‌های خبری میتون از جیبرس استفاده کنند.

صندوق فروشگاهی

با اینکه مزیت رقابتی ما ایجاد فرصت برابر برای کسب و کارها جهت ورود به دنیای الکترونیکی است ولی با این حال ممکنه بعضی از کسب و کارها هنوز این نیاز رو حس نکرده باشند و تنها بخواهند از ویژگی نرم‌افزار محلی استفاده کنند. ما در جیبرس یک سیستم فروشگاهی کامل را ارائه می‌کنیم که به تمام دستگاه‌های لازم هم وصل میشه و میتونه جلوی اشتباه محاسباتی اپراتور فروشنده رو بگیره و اعتبار کسب و کارها رو بین مشتریان افزایش بده.

صدور فاکتور یکی از نیازهای ساده کسب و کارهاست. اما یک سرچ ساده کنید. پیدا کردن یک سرویس قابل اتکا که بتونه سریع یه فاکتور ساده کنه کار بسیار سختی است! با جیبرس فاکتور کن. در چند دقیقه یک فاکتور حرفه‌ای و زیبا توسط جیبرس قابل تولید است.

صدور فاکتور آنلاین

در عرض چند ثانیه فاکتور حرفه‌ای بسازید، پرینت، ارسال و رهگیری کنید. فاکتورهایی فوق‌العاده و سفارشی برای خودتون بسازید. برند خودتون رو برجسته کنید و با فاکتورهای معتبر، اعتماد بیشتری از جانب مشتریان کسب کنید. لوگوی خودتون رو به فاکتور اضافه کنید، قالب فاکتور رو به‌صورت رایگان سفارشی کنید و پیش فاکتور یا فاکتورهایی چشمگیر در چند ثانیه بسازید.

همین الان می‌خواهین فاکتور ارسال کنید؟ دنبال صدور آنلاین فاکتور هستید؟ از فاکتورساز جیبرس استفاده کنید و بهره‌وری خودتون رو افزایش بدید. با هر دستگاهی که هستید در هر زمانی که مایلید می‌تونید به فاکتورساز جیبرس برای ساخت و ارسال فاکتورهای خودتون دسترسی داشته باشید.

فاکتورهای ثبت‌شده به‌صورت رمزگذاری شده و کاملاً ایمن در حساب‌ کاربری شما ذخیره شده و همیشه در دسترس شما هستند. شما می‌تونید فاکتورها را چاپ کنید یا آن را از طریق ایمیل، پیامک، تلگرام یا واتس‌آپ ارسال کنید. فقط با یک کلیک فاکتور برای مشتری شما ارسال می‌شود.

ربات فروشنده تلگرام

تلگرام از مرز ۵۰۰ میلیون کاربر گذشته است و در سراسر جهان در حال رشد است. در این بین کسب و کارهای بسیاری محصولات خود را از طریق کانال تلگرام معرفی می‌کنند. جیبرس برای این بخش هم راه‌حل دارد. هم می‌تواند در به‌اشتراک‌گذاری کمک باشد و هم می‌تواند از طریق ربات تلگرام سفارش گرفته و یک فروشنده ۲۴ ساعته در تلگرام باشد.

مدیریت فروش در اینستاگرام

هزاران کسب و کار در سراسر جهان از طریق اینستاگرام کسب درآمد می‌کنند و ما در ایران هم تعداد قابل توجهی کسب و کار داریم که تنها و تنها از طریق اینستاگرام محصولات خود را به فروش می‌رسانند. اگر با این روش آشنایی داشته باشید می‌دانید که اینستاگرام برای این کار ساخته نشده، پس مالکان کسب و کارها در دسر بسیار زیادی را برای مدیریت کسب و کار خودشان از طریق اینستاگرام متحمل می‌شوند. جیبرس می‌تواند یک ابزار فوق‌العاده کاربردی برای راحت شدن از این هجم بالای کار در اینستاگرام باشد.

جیبرس دایرکت‌ها را پاسخ می‌دهد. ۲۴ ساعته سفارش می‌گیرد و فاکتور صادر می‌کند. محصولات را پست و استوری می‌کند و در صورت تغییر قیمت یا موجودی کپشن پست‌ها رو خودکار آپدیت می‌کند. آیا ایمان نمی‌آوردید؟

مطالعات لازم بر روی این امکان صورت گرفته و محدودیت‌های اینستاگرام و عدم وجود ای‌پی‌آی برطرف شده است ولی اجرای آن بنا به تصمیم تیم، به آینده موکول شده است

فرم‌ساز و پرسشنامه‌ساز

کسب و کارها نیاز به دریافت اطلاعات از مخاطبان خود دارند تا بتوانند تصمیم درست بگیرند. هر بیزینس در جیبرس سیستم فرم‌ساز اختصاصی خود را داراست تا بتوانند داده‌های متنوعی از مخاطبین خود دریافت کند. از تماس با ما گرفته تا رضایت مشتری و دریافت بازخورد و موارد بسیار پیشرفته‌تر.

در کنار این فرم‌ساز جیبرس می‌تواند به صورت مستقل برای سایر کاربردها هم مورد استفاده قرار بگیرد. مثلاً یک دانشجو می‌تونه برای دریافت پاسخ سوالات پایان‌نامه خودش از جیبرس استفاده کنه. یا یک سرویس می‌تونه یک بیزینس ساخته و به یکی از زیردامنه‌های خودش وصل کنه و پرسشنامه اختصاصی خودش رو داشته باشه.

نرم‌افزار حسابداری

از اونجایی که ما خودمون نیاز به نرم‌افزار حسابداری برای مدیریت مالی شرکت داشتیم، تصمیم گرفتیم خودمون بهترین نرم‌افزار حسابداری دنیا رو برای خودمون بسازیم و اون رو هم با بقیه کسب و کارها به اشتراک بگذاریم. حسابداری جیبرس برای بیزینس‌ها کاملاً رایگان هست و می‌تونه بی‌نهایت سند حسابداری صادر کنه و گزارشات متنوعی رو تولید کنه. امیدواریم با حسابداری جیبرس بتونیم کمکی هرچند جزئی به کسب و کارها داشته باشیم تا کسب و کارها بی‌دلیل محکوم به پرداخت جریمه مالیاتی نشوند.

مرکز دامنه جیبرس

در بخش دامنه‌ها ما یک سرویس مطمئن، با قیمت حداقلی و کیفیت فوق‌العاده ارائه میدیم. پنل زیبا با امکانات عالی جهت مدیریت دامنه‌ها در جیبرس ارائه میشه. هر کسی که وب‌سایتی داره ممکنه روزی از جیبرس برای تمدید یا خرید دامنه استفاده کنه.

تحقیقات بازار

جیبرس با ورود به بازار پلتفرم تجارت الکترونیک، فعالیت خود را آغاز کرده است. صنعتی که رشد مناسبی در سالهای اخیر داشته و از ۲۰۲۰ به دلیل همه‌گیری کووید ۱۹ رشدی قابل‌توجه را تجربه کرده است و دهه آینده با شتاب بالایی رشد خواهد داشت.

بازار هدف و مشتریان جیبرس چه کسانی هستند؟

کارآفرینان، کسب و کارهای کوچک و متوسط و صنایع بزرگ. برای هرکدام به تناسب نیازها، راه‌حل متفاوتی داریم.

هر کسی که در خیال راه‌اندازی یک کسب و کار و گسترش اون هست می‌تونه مشتری جیبرس باشه. این یعنی میلیون‌ها کسب و کار. ما کسب و کارها رو به دنیای آنلاین میاریم. هر کسی که کالا یا محصولی برای فروش داره می‌تونه مشتری جیبرس باشه. البته باید توجه داشته باشیم که ما سرویس‌های مختلفی ارائه میدیم و مشتریان ما ممکنه از یک یا چند مورد از امکانات جیبرس استفاده کنند.

جیبرس آماده خدمت‌رسانی به هزاران کسب و کار کوچک و متوسط است.

البته باید توجه داشت که کسب و کارهای خاص ممکنه نیازهای خاص‌تری داشته باشند و در مراحل اول، نیازهای اون‌ها توسط جیبرس به‌صورت ۱۰۰ درصدی برطرف نشه. به‌عنوان مثال ما درخواست راه‌اندازی سیستم برگزاری مزایده رو داشتیم که این قابلیت رو نداریم و در آینده کوتاه مدت و میان مدت هم برنامه‌ای برای رفع چنین نیازی نخواهیم داشت.

تمرکز اصلی ما در ابتدای راه بر پوشش نیازهای کسب و کارهای کوچک و متوسط است. کسب و کارهای بزرگ نیازهای متفاوتی دارند و نگاه ما به آن‌ها به‌عنوان مشتری سازمانی در نسخه‌ای خاص از جیبرس پاسخ داده خواهد شد.

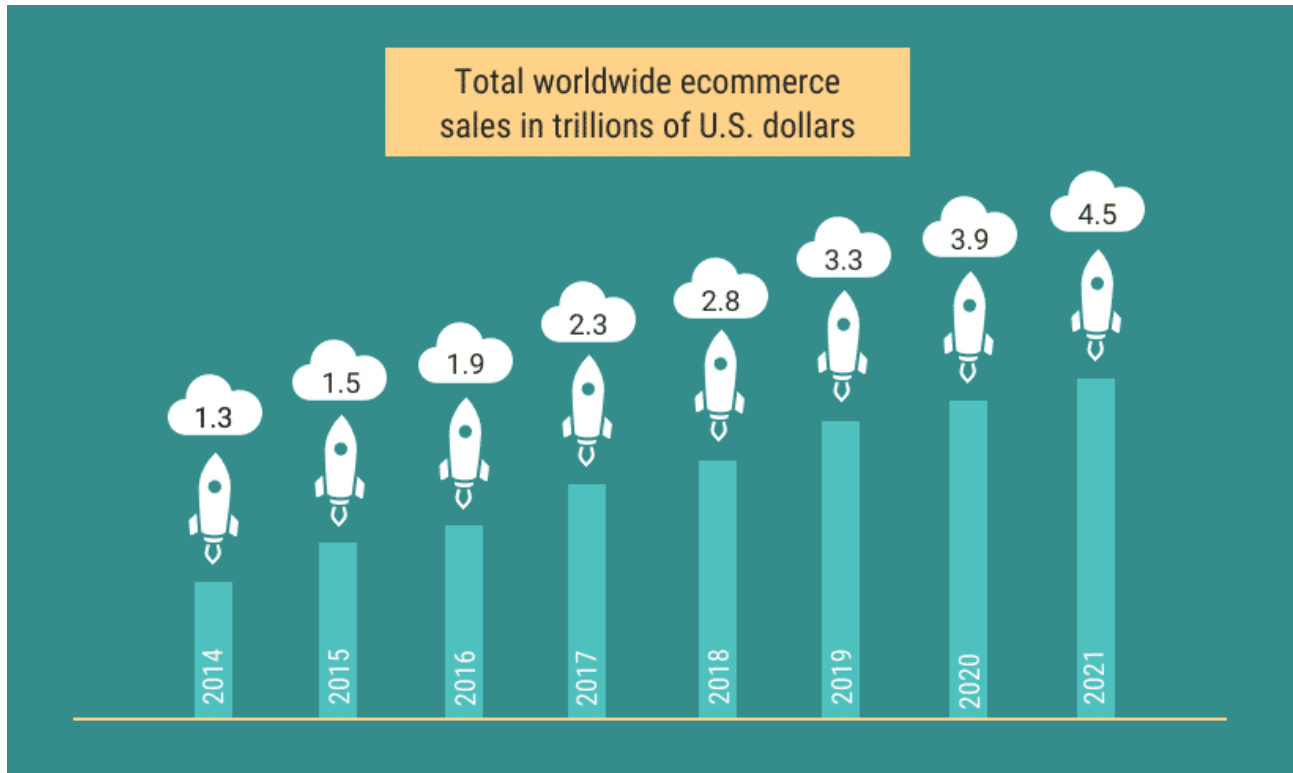
مشتریان جیبرس پیش از این چگونه مشکل خود را حل می‌کردند؟

به‌سختی و به‌شکل جزیره‌ای. در برخی از موارد هم پیش از این راه‌حلی وجود نداشت. اصولاً راه‌حل جیبرس یکپارچه‌سازی این فرآیندها و ابزارهاست. وگرنه این ابزارها پیش‌تر هم وجود داشت ولی تنها کسب و کارهای انگشت شماری توانایی راه‌اندازی چنین بازار وسیعی را داشتند. نتیجه نهایی هم به‌دلیل تنوع بالا در برخی از مواقع رضایت‌بخش نبوده است.

ما به رشد کمک می‌کنیم وگرنه فروش تا پیش از جیبرس هم انجام میشد. ما کمک می‌کنیم از طریق کانال‌های فروش جدید، حجم بازار مخاطب کسب و کار افزایش پیدا کرده و به دنبال آن فروش بیشتری را تجربه کند. جیبرس با ارائه سرویس قابل اتکا و پایدار منجر به کاهش هزینه‌ی راه‌اندازی اولیه و توسعه و نگهداری کسب می‌گردد.

تخمین ما از اندازه بازار تجاری جیبرس چقدر است؟

کسب و کارهای آنلاین از ابتدای پیدایش رشد مستمری را تجربه کرده‌اند. برای درک صحیح از اندازه بازار تجاری جیبرس، بهتر است نگاهی به بازار مشتریانی که از جیبرس استفاده می‌کنند داشته باشیم. ۴.۵ تریلیون دلار در ۲۰۲۱.



کل فروش تجارت الکترونیک در سراسر جهان ۱.۳ تریلیون دلار در ۲۰۱۴ به ۴.۵ تریلیون دلار در ۲۰۲۱

با همه‌گیری بیماری کووید ۱۹ در سال ۲۰۲۰ و تغییر عادات خرید مردم، سرعت رشد کسب و کارهای الکترونیکی نسب به روند سابق تغییری ناگهانی را تجربه کرده است. طبق داده‌های موجود، تجارت الکترونیک در سال ۲۰۱۹ میزان ۱۴٪ از خرده‌فروشی در سراسر جهان را شامل می‌شود و تخمین زده می‌شود تا در سال ۲۰۲۳ این رقم به ۲۲٪ درصد برسد. در نظر داشته باشید تمام تخمین‌های مرتبط با توجه به همه‌گیری کووید ۱۹ دچار افزایش شده‌اند.

بدون شک، تجارت الکترونیک، دنیای فرصت‌هاست.

این بازار به قدری جذاب است که شبکه‌های اجتماعی هم طی سال‌های اخیر به آن ورود کرده‌اند.

SOCIAL MEDIA SELLING TIMELINE

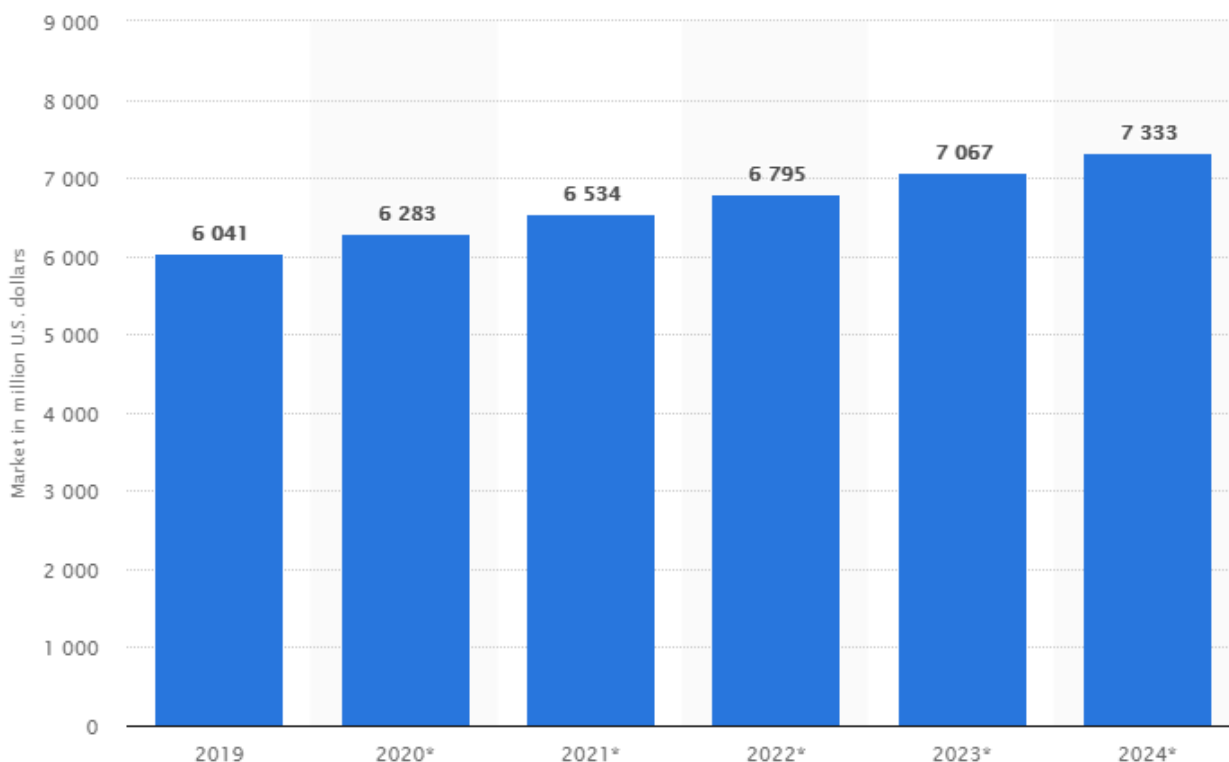
A brief history of selling on social platforms



خلاصه‌ای از تاریخچه فروش در شبکه‌های اجتماعی

جیبرس یک که پلتفرم تجارت الکترونیک است و از ابتدای راه‌اندازی علاوه بر تمرکز اولیه بر بازار ایران، به بازار بزرگ بین‌المللی فکر می‌کند و برای آن از ابتدا آماده شده است. پس به جرات می‌توان اندازه بازار قابل دسترس برای جیبرس را به بزرگی بازار سراسر جهان دانست. این یکی از بزرگ‌ترین بازارهاست که پیوست در حال رشد است. هزاران کسب و کار روزانه به دنبال راه‌حلی برای شرکت در تجارت الکترونیک هستند و جیبرس برای آن‌ها سریع‌ترین، ارزان‌ترین و مطمئن‌ترین راهکار را ارائه می‌دهد.

برآوردها نشان می‌داد که بازار نرم‌افزارهای تجارت الکترونیکی در سال ۲۰۲۱ به بیش از ۶.۵ میلیارد دلار خواهد رسید و پیش‌بینی می‌شد که درآمد کل این بازار تا سال ۲۰۲۴ به بیش از ۷.۳ میلیارد دلار برسد.



درآمد کل نرم‌افزارهای تجارت الکترونیک از بازار در سراسر جهان از ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۴^۱

در سال ۲۰۱۹ کل درآمد حاصل از فروش در تجارت الکترونیک به بیش از ۳.۵ تریلیون دلار رسیده و این تنها ۱۴ درصد از کل فروش خرده‌فروشی‌ها در سراسر جهان را تشکیل می‌دهد. با پیش‌بینی رسیدن این میزان به ۲۲ درصد در سال ۲۰۲۳، می‌توان انتظار داشت فروش تجارت الکترونیکی به ۶.۵ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۳ برسد. با گسترش ضریب نفوذ اینترنت در جهان، مصرف‌کنندگان روز به روز در حال کشف مزایای خرید آنلاین هستند. توجه کنید که سهم این بازار در سال ۲۰۱۴ تنها ۷.۴ درصد بوده و در طی ۵ سال دو برابر شده است.

پس از همه‌گیری کووید-۱۹ و بازبینی تخمین‌ها از بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، از تغییری شگرف در حجم بازار خبر می‌دهند. طبق جدیدترین آمارها، در سال ۲۰۲۰ این بازار به ۷.۴ میلیارد دلار رسیده است و پیش‌بینی می‌شود تا در سال ۲۰۲۷ به بیش از ۱۸.۸ میلیارد دلار برسد. به عبارتی این بازار ۴ سال زودتر از پیش‌بینی قبلی به ۷.۴ میلیارد دلار رسیده است.

e-Commerce software market revenues worldwide from 2020 to 2027



جدیدترین پیش‌بینی درباره اندازه بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک از ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۷^۳

تخمین‌زده می‌شود که این بازار به‌طور متوسط، سالیانه ۱۴.۲ درصد رشد را تجربه خواهد کرد. در سال ۲۰۲۰ حجم بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در آمریکا حدود ۲.۲ میلیارد دلار است و پیش‌بینی می‌شود حجم این بازار در چین در سال ۲۰۲۷ با رشد ۱۳.۷ درصدی به ۳.۳ میلیارد دلار برسد. پیش‌بینی رشد سالیانه در ژاپن و کانادا حدود ۱۲ درصد و در آلمان حدود ۱۰ درصد است. جالب اینکه در برخی از تخمین‌ها حتی رشد متوسط ۱۶.۳ درصدی انتظار می‌رود که به‌معنی رسیدن به بازار ۲۰.۵ میلیارد دلاری در سال ۲۰۲۷ است.^۳

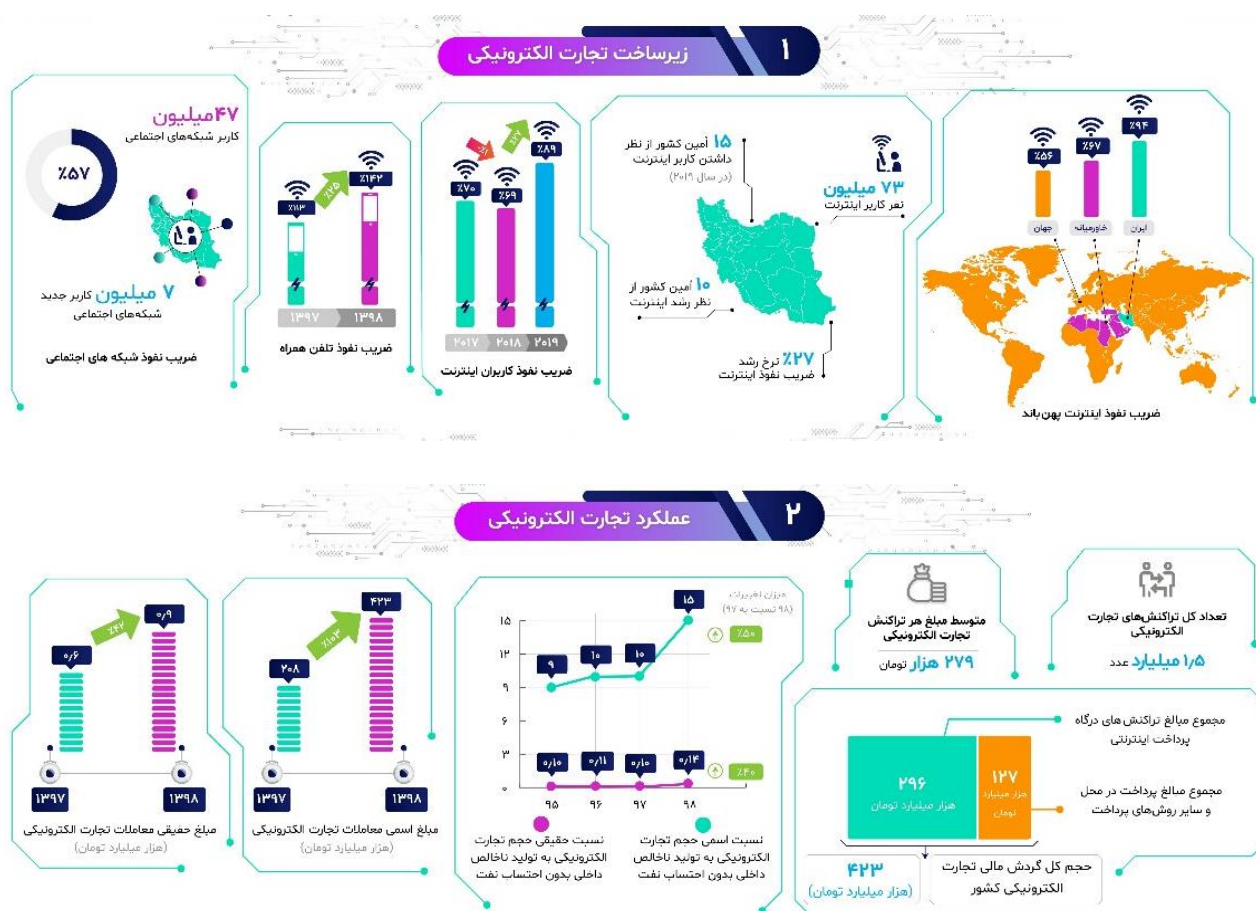
بازاری ۷ میلیارد دلاری با رشد متوسط ۱۴ درصد یعنی بیش از ۲۸ میلیارد دلار در ۲۰۳۰

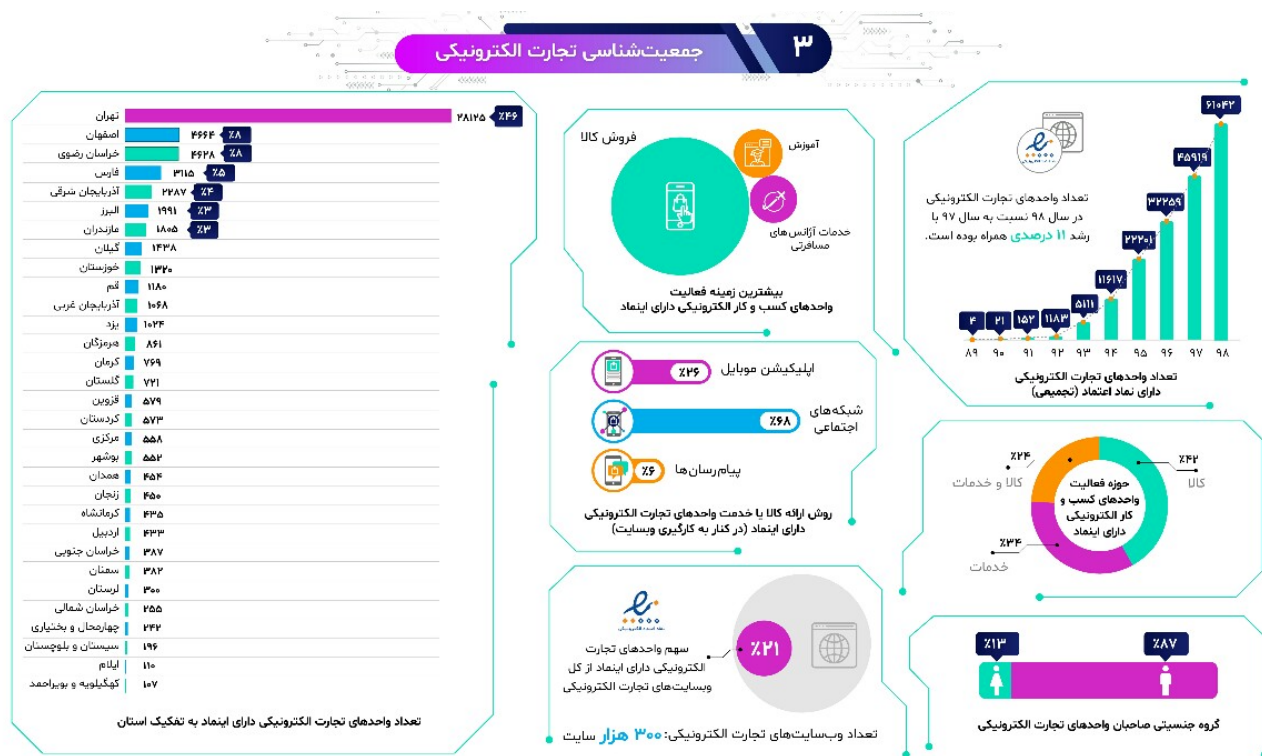
لازم به ذکر است با توجه به شرایط امروزه جهان و تغییر عادات زندگی، به‌راحتی قابل پیش‌بینی است که این درصد رشد در عمل بیش از این میزان خواهد بود و همانگونه که در ۲۰۲۰ به‌اندازه ۵ سال رشد در این صنعت داشتیم در سال‌های آینده هم این رشد فزاینده ادامه خواهد داشت.

اندازه بازار تجارت الکترونیک در ایران

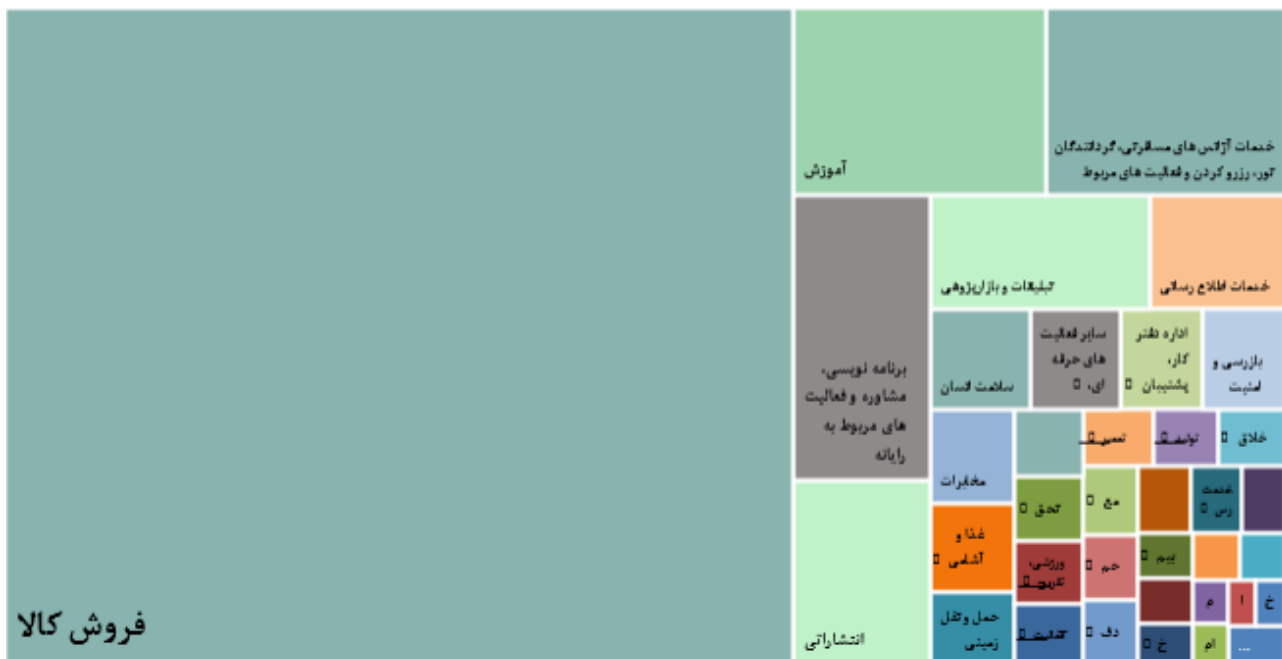
طبق آمار رسمی، حجم معاملات تجارت الکترونیکی ایران در سال ۱۳۹۶ حدود ۱۶۰ هزار میلیارد تومان بوده است که این رقم در آن سال بیش از ۱۱ درصد تولید ناخالص داخلی کشور است. رتبه ایران در شاخص تجارت الکترونیک در جهان از میان ۱۳۷ کشور ۷۷ در سال ۱۳۹۶ بوده است. برطبق آمار در این سال ۲۵ درصد از ایرانیان در ماه حداقل یکبار خرید اینترنتی انجام می‌دهند.

بر اساس آخرین گزارش سالانه تجارت الکترونیکی ایران که توسط مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در سال ۱۳۹۸ اعلام شده است، ضریب نفوذ اینترنت در ایران به ۹۴ درصد رسیده و حجم معاملات تجارت الکترونیک به ۴۲۳ هزار میلیارد تومان افزایش داشته است که این رقم بیش از ۱۵ درصد تولید ناخالص داخلی کشور است. هم‌چنین مبلغ هر خرید اینترنتی به‌طور میانگین ۲۷۹ هزار تومان برآورد شده است. سهم تراکنش‌های خرید اینترنتی از کل تراکنش‌های بانکی حدود ۴ درصد است. بیش از ۶۱ هزار کسب و کار دارای نماد اعتماد الکترونیکی هستند.





طبق این گزارش بیش از ۳۰۰ هزار واحد کسب و کار الکترونیکی در ایران در حال فعالیت هستند که حدود ۲۱ درصد یعنی بیش از ۶۱ هزار واحد از آنها اینماد دریافت کرده‌اند. ۴۲ درصد از کسب و کارها تنها به فروش کالا می‌پردازند.



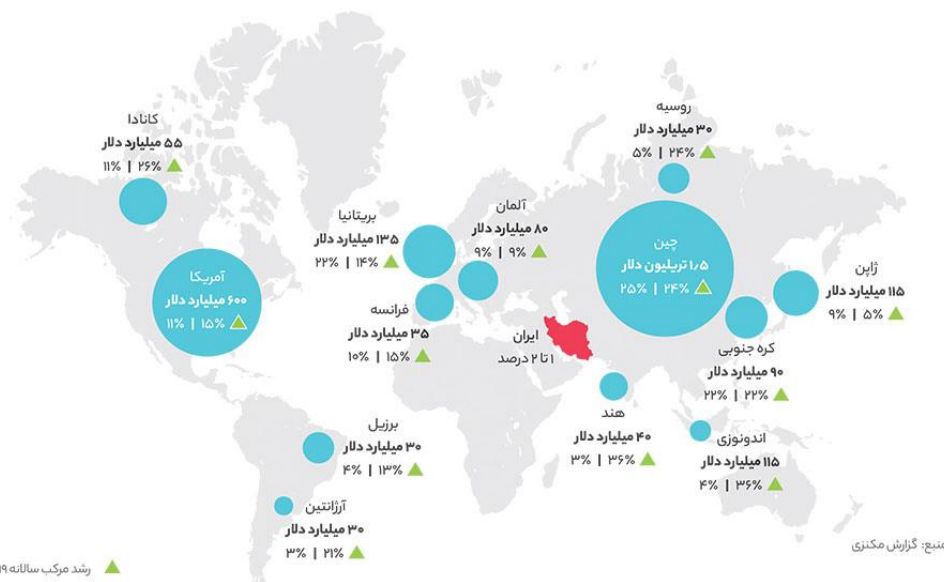
با توجه به عدم وجود داده‌های قابل استناد درباره بازار ایران، آمار زیر به صورت پراکنده از وب جمع‌آوری شده است و از ترکیب این گزاره‌ها در کنار یکدیگر می‌توان به برآوردی حدودی از اندازه بازار ایران پرداخت.

- طبق آمارهای غیررسمی تنها ۷ درصد از بازار خرده‌فروشی در ایران آنلاین شده است.^۴
- بیش از ۳۰۰ هزار کسب و کار در ایران در حال فعالیت هستند.^۵
- بیش از ۲۰۰ هزار نفر در شبکه‌های اجتماعی کالا و خدمات می‌فروشند.^۶
- بیش از ۹ هزار وب‌سایت ایرانی از فروشگاه‌ساز ووکامرس بر پایه وردپرس استفاده می‌کنند.^۷
- طبق گزارش سال ۱۳۹۸ دیوار، بیش از ۴۴۰ هزار کسب و کار در دیوار فعال بوده‌اند.^۸
- بیش از ۱۵ هزار فروشنده در دیوار فروشگاه‌ها ثبت‌نام کرده‌اند.^۹
- نرم‌افزار حسابداری هلو بیش از ۶۹۰ هزار کاربر فعال در سراسر کشور دارد.^{۱۰}
- نرم‌افزار حسابداری سپیدار بیش از ۳۳ هزار مشتری دارد.^{۱۱}
- بیش از ۸۱ هزار کسب و کار دارای نماد اعتماد الکترونیکی هستند.^{۱۲}
- بیش از ۲۳۲ هزار نفر از فروشگاه‌ساز شاپفا استفاده می‌کنند.^{۱۳}
- بیش از ۷۹ هزار فروشگاه در فروشگاه‌ساز سازیتو ثبت‌نام کرده‌اند.^{۱۴}
- بیش از ۴ هزار وب‌سایت از سایت‌ساز پورتال خدمات می‌گیرند.^{۱۵}
- بیش از ۱۰ هزار نفر از فروشگاه‌ساز کاموا برای راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی استفاده کرده‌اند.^{۱۶}
- بیش از ۶۱ هزار کسب و کار از طریق دیجی‌کالا محصولات خود را به فروش می‌رسانند.^{۱۷}
- بیش از ۹۰ درصد بازار خرده‌فروشی آنلاین ایران در اختیار دیجی‌کالا است.^{۱۸}
- بیش از ۱.۲ میلیون دامنه در ایرنیک به فروش رسیده است.^{۱۹}

خرده‌فروشی آنلاین در تعدادی از کشورهای دنیا

سهم خرده‌فروشی آنلاین از کل بازار خرده‌فروشی

۲۵%	چین
۲۲%	کره جنوبی
۲۲%	بریتانیا
۱۱%	آمریکا
۱۱%	کانادا
۱۰%	فرانسه
۹%	آلمان
۹%	ژاپن
۵%	روسیه
۴%	برزیل
۴%	اندونزی
۳%	هند
۳%	آرژانتین
۲% تا ۱%	ایران (تخمینی)



رشد مرکب سالانه ۲۰۱۹-۲۰۱۷ | سهم خرده‌فروشی آنلاین از کل بازار خرده‌فروشی

“

خرده‌فروشی آنلاین از کل بازار خرده‌فروشی جهان سهم قابل توجهی دارد. همچنین به دنبال شیوع Covid-19 رشد خیره‌کننده‌ای برای آن انتظار می‌رود.

با تجمیع آمار می‌توان درباره هرکدام از بخش‌های فعالیت جیبرس مقادیر زیر را تخمین زد.

موضوع فعالیت	تعداد حدودی مشتریان	متوسط قیمت	حجم بازار به تومان
نرم‌افزار حسابداری	۱ میلیون نسخه	۵۰۰ هزار تومان	۵۰۰ میلیارد
سایت‌ساز و فروشگاه‌ساز	۱۰۰ هزار	۴ میلیون تومان	۴۰۰ میلیارد
اپ‌ساز	۵۰ هزار	۵۰۰ هزار تومان	۲۵ میلیارد
فروش دامنه ir	۱.۲ میلیون دامنه	۵ هزار تومان	۶ میلیارد
فروش دامنه بین‌المللی	۵ هزار	۲۵۰ هزار تومان	۱/۲۵ میلیارد
برآورد از حجم کل بازار ایران			۹۳۲/۲۵ میلیارد تومان

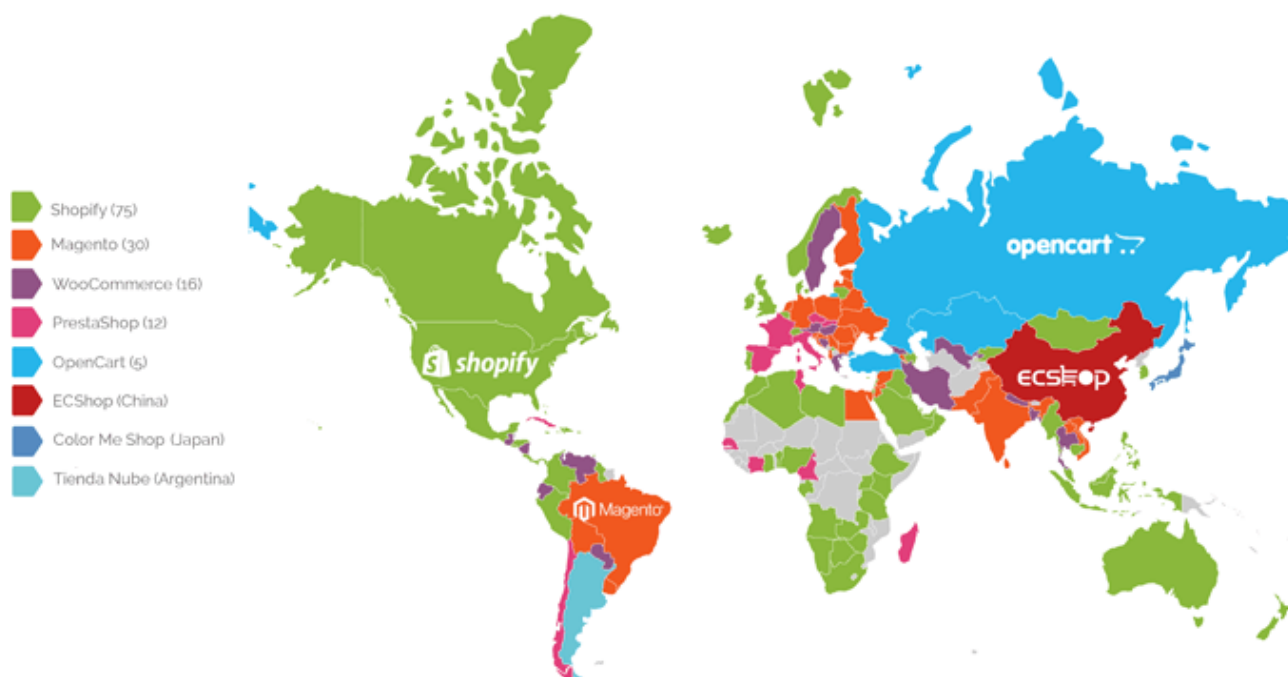
با توجه به نرخ فعلی دلار، حجم کل بازار ایران را می‌توان حدود ۴۰ میلیون دلار برآورد کرد که تقریباً برابر با ۰.۵ درصد از حجم کل بازار بین‌المللی پلتفرم‌های تجارت الکترونیک است که به دلیل عدم وجود داده‌های شفاف، با ارفاق می‌توان آن را نهایتاً یک درصد در نظر گرفت.

تجزیه و تحلیل رقابتی

شروع فعالیت ما در بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک از ایران است. هم‌چنین شرایط خاص حاکم بر جامعه ایران و محدودیت‌های دسترسی به اینترنت جهانی، ساختار معماری پیاده‌سازی شده توسط جیبرس برای ایران نسبت به دنیا را مجزا ساخته و ما سرویس کاملاً مستقلی را در ایران ارائه خواهیم کرد. به‌همین دلیل ما رقبای خود را به دو سطح بین‌المللی و ایران تقسیم خواهیم کرد و هر یک را به‌صورت مجزا بررسی می‌نماییم.

رقبای جیبرس در سطح بین‌المللی

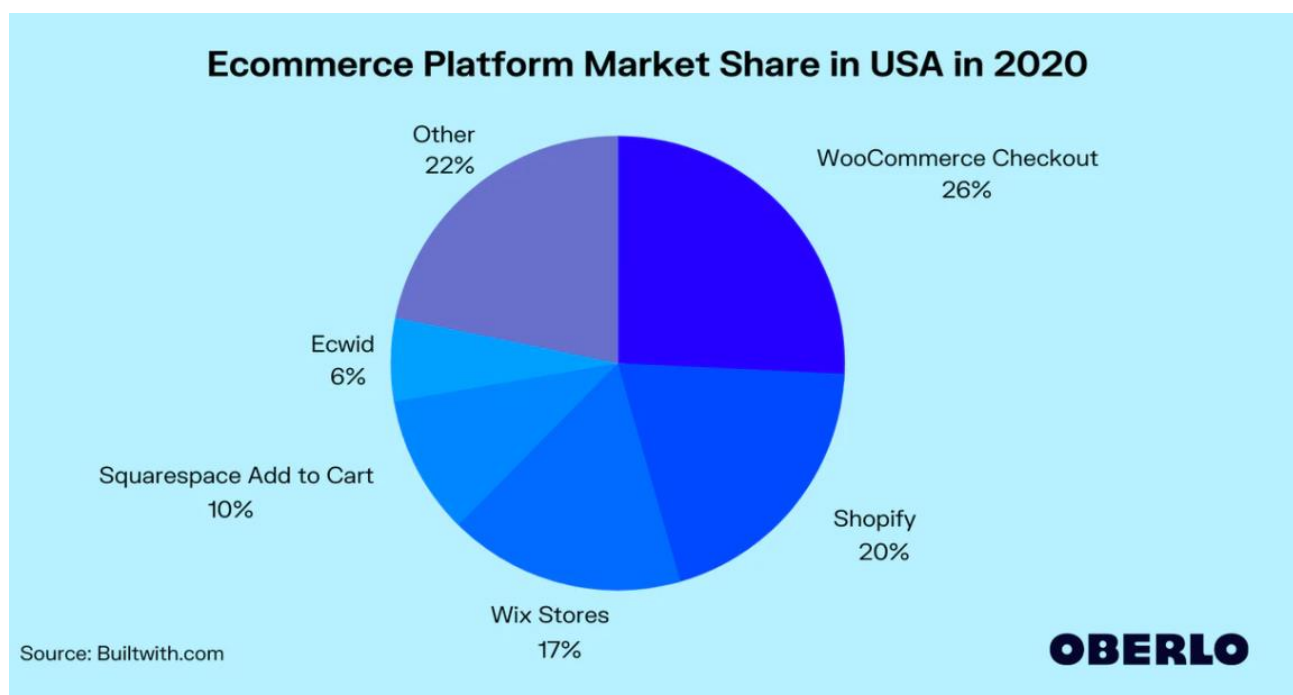
در سطح جهان، رقیب سرسخت ما شاپیفای است. محصولی با کیفیت که هدف یکسانی با جیبرس دارد، فراهم کردن بستری برای یکپارچه برای کسب و کارها. سایر نمونه‌های موجود بین‌المللی با اختلاف از شاپیفای قرار دارند که به بررسی آنان نیز هم خواهیم پرداخت. در تصویر زیر به بیشترین استفاده از پلتفرم‌های تجارت الکترونیک را به تفکیک کشور مشاهده می‌کنید.



پراکندگی بیشترین استفاده از پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در جهان

آمریکا از نظر حجم تجارت الکترونیک پس از چین در مقام دوم قرار دارد ولی از نظر نگاه فناوری و تکنولوژی توجه ویژه‌ای به آن است. به‌همین سهم بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در آمریکا را هم که توسط Oberlo برای سال ۲۰۲۰ منتشر شده است را بررسی خواهیم کرد.

در این گزارش ووکامرس ۲۶ درصد، شاپیفای ۲۰ درصد، ویکس ۱۷ درصد، اسکوتراسپیس ۱۰ درصد، اکوید ۶ درصد و سایر ارائه‌دهندگان ۲۲ درصد از سهم بازار را در اختیار دارند.



سهم بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در آمریکا - سال ۲۰۲۰










شاپیفای در آمریکا پیشتاز است و ۲۰ درصد سهم بازار آمریکا را در اختیار دارد. اما از آنجایی که کسب و کارهای بزرگ هم جزو این گروه هستند میزان سهم بازار به نسبت کل مبادلات مالی بیش از این تخمین زده می‌شوند.

رقیب اصلی شاپیفای در دنیا ووکامرس است که ۲۶ درصد سهم بازار آمریکا را هم در اختیار دارد و در یک سری از کشورها مثل ایران هم بیشترین اقبال به ووکامرس وجود دارد. مجنتو هم ادعای استفاده توسط بیش از ۲۵۰ هزار فروشگاه آنلاین را دارد و در اروپای شرقی و چین پرطرفدار است. پرستاشاپ هم از دیگر بازیگران این میدان است

از آنجایی که هر کدام از آمارها از طریق منابع مختلفی بدست آمده‌اند، بین آن‌ها تفاوت معناداری وجود دارد. برخی از طریق جستجو از وب به‌دست آمده‌اند. برخی بر اساس ارقام اعلام شده توسط سرویس‌ها هستند. در ادامه ۱۰ پلتفرمی که بیشترین استفاده را دارند و از طریق افزونه مرورگر Wappalyzer به‌دست آمده‌اند را مشاهده می‌کنید.

Ecommerce technologies market share

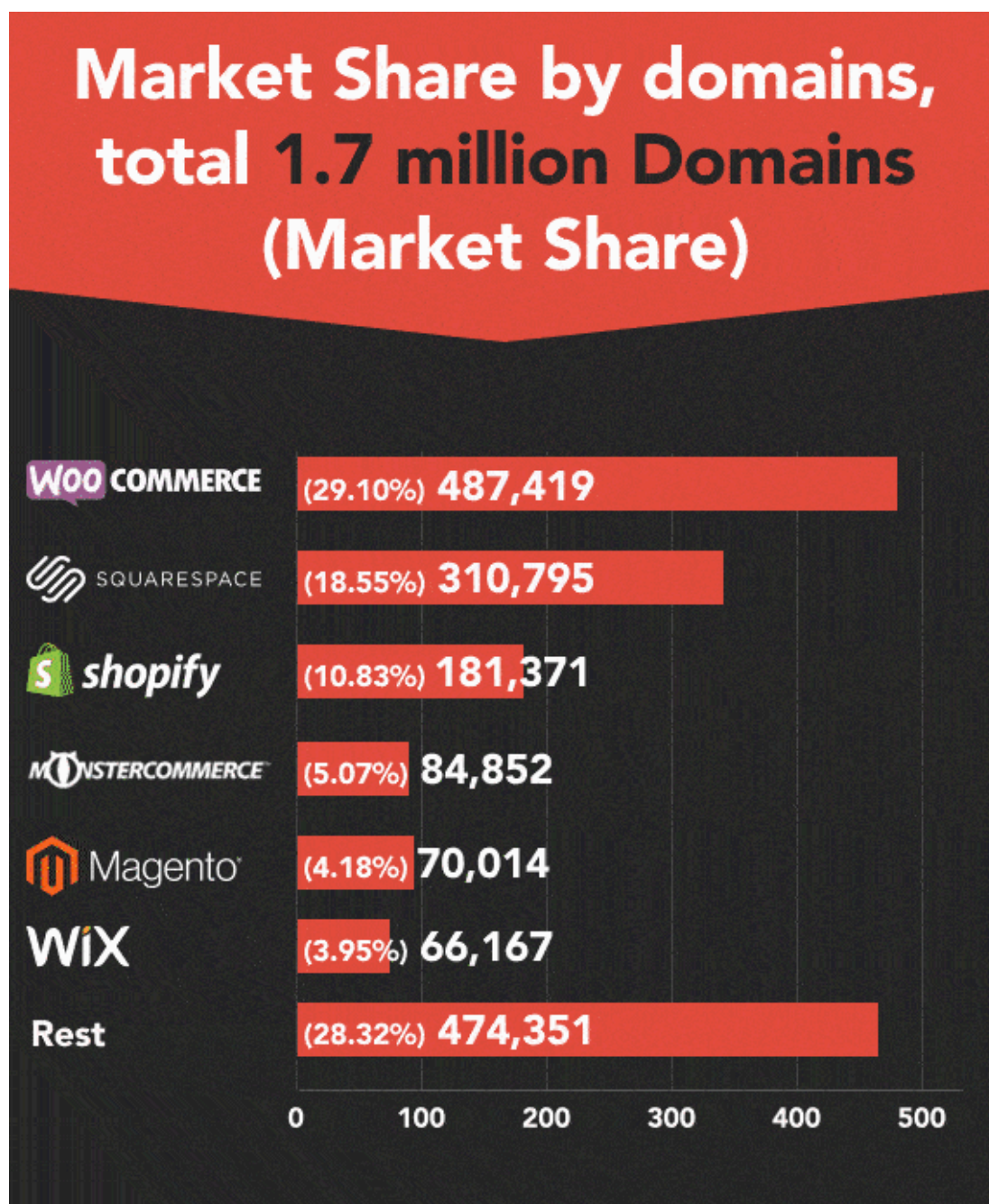
These are the top Ecommerce technologies based on market share in 2020.

Technology ▾	Websites tracked	Market share ▾
 WooCommerce	597,000	39%
 Shopify	350,000	23%
 Magento	81,400	5%
 PrestaShop	71,200	5%
 Wix	67,300	4%
 1C-Bitrix	50,700	3%
 Squarespace Commerce	27,300	2%
 BigCommerce	23,500	2%
 Loox	23,300	2%
 Omnisend	18,700	1%

تعداد وبسایت‌ها و سهم بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در دنیا در سال ۲۰۲۰

طبق این گزارش که تعداد وبسایت‌های شناسایی شده و درصد سهم بازار آن را همزمان مشاهده می‌کنید، ووکامرس با حدود ۶۰۰ هزار دامنه صدرنشین است و بعد از آن شاپیفای و مجنتو و پرستاشاپ و ویکس به‌ترتیب در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

در ادامه گزارشی از ۱.۷ میلیون دامنه پراستفاده وب است و درصد استفاده از آن را مشاهده می‌کنید. که طبق آن ووکامرس هم‌چنان با ۲۹ درصد صدرنشین بوده و پس از آن اسکوتراسپیس با ۱۸ درصد و شاپیفای با ۱۰ درصد در رتبه‌های بعدی قرار دارند.



تعداد و درصد سهم بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک با بررسی ۱.۷ میلیون دامنه

در پلتفرم‌های تجارت الکترونیک دو نوع ارائه خدمات کاملاً متفاوت وجود دارد. به جهت بررسی دقیق‌تر نمونه‌های موجود باید تفکیک بین این دو را قائل شویم. هر کدام از این دو مزایا و معایب خاص خود را دارا هستند که مالکان کسب و کارها با توجه به شرایط و نیاز خود می‌توانند نسبت به انتخاب بین این دو مدل اقدام کنند.

نرم‌افزار به‌عنوان یک سرویس

بخش اول که جیبرس هم در این گروه قرار می‌گیرد، مبتنی بر سرویس هستند. بدین معنی که ارائه دهنده خدمات بخشی از وظیفه کار که منجر به سخت بودن روند راه‌اندازی می‌گردد را برعهده گرفته و صاحبان کسب و کار به‌سادگی و بدون نیاز به دانش فنی می‌توانند خدمات خود را دریافت کنند.

در واقع مشتری بابت استفاده از خدمات ارائه شده اجاره ماهیانه پرداخت می‌کند. خدمات مجتمع بوده و توسط ارائه‌دهنده هاست می‌شود و دردسر درگیری با موارد فنی برعهده ارائه‌دهنده خدمات است. در این روش اغلب مشتری با توجه به میزان مصرف هزینه‌ای را پرداخت خواهد کرد. سرعت راه‌اندازی و مقیاس‌پذیری در این مدل بسیار بالاست.

شاپیفای Shopify

یکی از بهترین و بزرگ‌ترین فعال عرصه پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی شاپیفای است. از سال ۲۰۰۶ به بازار عرضه شده است و اکنون در بیش از ۷ هزار کارمند دارد. درآمد شاپیفای در ۲۰۲۰ برابر با ۲.۹ میلیارد دلار و سود خالص آن ۳۲۰ میلیون بوده است. تاکنون بیش از ۲۷۷ میلیارد دلار در شاپیفای به‌فروش رسیده است. طبق ادعای خود شاپیفای، بیش از ۱.۷ میلیون بیزینس در ۱۷۵ کشور جهان از خدمات این شرکت استفاده می‌کنند. مرکز آن در کاناداست.

شاپیفای پلن رایگان ندارد و ۱۴ روز برای تست پیشنهاد می‌دهد. سه پلن ۲۹ و ۷۹ و ۲۹۹ دلاری را ماهیانه ارائه می‌دهد. شاپیفای پلاس را برای کسب و کارهای بزرگ با شروع قیمت ۲۰۰۰ دلار به بالا ارائه می‌کند که تاکنون بیش از ۱۰ هزار کسب و کار از نسخه پلاس استفاده می‌کنند. شاپیفای لایت را به‌صورت نسخه‌ای محدود برای شبکه‌های اجتماعی به قیمت ۹ دلار ماهیانه عرضه می‌کند. همچنین بین ۲.۴ تا ۲.۹ درصد از هر تراکنش را هم به‌عنوان کارمزد برمی‌دارد.

امکانات ارائه شده توسط شاپیفای را بررسی کنیم. مهم‌ترین امکان دریافت یک وب‌سایت است که می‌توانید آن را بسازید و سفارشی خود کنید. حدود ۷۰ تم برای سایت ارائه می‌شود. شبکه‌ای از متخصصین ایجاد کرده تا بتوانید به آنان سفارش دهید تا برای شما سایت یا اپ اختصاصی بسازند یا در راه‌اندازی به شما کمک کنند.

علاوه بر این، امکان مهم دیگر شاپیفای صندوق فروشگاهی یا Point of Sale است که سخت‌افزار آن را به‌فروش می‌رساند و مشتری با خرید آن می‌تواند فروش فیزیکی را هم داشته باشد. قابلیت اتصال به شبکه‌های اجتماعی و به‌طور خاص توانایی انحصاری اتصال به اینستاگرام هم از قابلیت‌های مهم شاپیفای است.

شاپیفای در سال ۲۰۱۳ در سری سی، ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرد و در مجموع بیش از ۱۲۲ میلیون سرمایه جذب کرده است.^{۲۰}

بیگ کامرس BigCommerce

بیگ کامرس رقیب شاپیفای در آمریکا به حساب می آید. از سال ۲۰۰۹ فعالیت خود را شروع کرده است و اکنون با بیش از ۸۲۰ کارمند و بیش از ۶۰ هزار استفاده کننده در ۱۵۰ کشور در حال فعالیت است. مقر شرکت در آمریکاست.

بیگ کامرس پلن رایگان ندارد و ۱۵ روز برای تست پیشنهاد می دهد. پلن ها ۲۹ و ۷۹ و ۲۹۹ دلار است که بسیار نزدیک به شاپیفای است! پلن اینترپرایز یا سازمانی هم به صورت خاص پیشنهاد می شود.

مهم ترین امکان بیگ کامرس ارائه وبسایت است و از POS هم پشتیبانی می کند. هم چنین امکان اتصال به بازارچه هایی مثل آمازون و ای بی را داراست. هم چنین امکان اتصال به اینستاگرام و فیس بوک را هم دارد. با توجه به اینکه رابط برنامه نویسی یا API را در نسخه سازمانی ارائه می دهد امکان دریافت اپ را ندارد.

بیگ کامرس تا ۲۰۱۱ بوت استرپ بود و در سری اول ۱۵ میلیون سرمایه جذب کرد و اکنون در سری اف بیش از ۲۲۴ میلیون سرمایه جذب کرده است.^{۲۱}

ویکس Wix

ویکس ادعای لیدر بودن در سایت سازی را می کند. از جمله سایت هایی که می سازد، فروشگاه آنلاین است. از سال ۲۰۰۶ شروع به فعالیت کرده و ۲۰۰ میلیون کاربر در ۱۹۰ کشور دارد. بیش از ۴۰۰۰ کارمند دارد. درآمد سال ۲۰۱۹ شرکت یک میلیارد دلار بوده است و مقر اصلی آن در سرزمین اشغالی است.

بیزینس مدل آن فری میوم^{۲۲} است و پلن های از ۸ دلار تا ۳۵ دلار برای امکانات اضافی سایت دارد. وبسایت فروشگاه هم هزینه ای بین ۲۰ تا ۴۰ دلار در ماه خواهد داشت. ویکس گزینه ای مناسب برای کسب و کارهای کوچک است.

سرمایه های دریافتی شامل ۱۰ میلیون دلار در سری سی در ۲۰۱۰ و ۴۰ میلیون دلار در سری دی در ۲۰۱۱ بوده است که در مجموع ۶۱ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است.^{۲۳}

ولوژن Volusion

ولوژن از ۲۰۱۹ شروع به فعالیت کرده است. مرکز آن در آمریکاست. پلن هایی مشابه با شاپیفای با قیمت ۲۹ و ۷۹ و ۲۹۹ دلار به فروش می رساند و ادعا می کند که ۱۸۰ هزار کارآفرین به آن ها اعتماد کرده اند. این شرکت در مرحله اول ۹۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است.^{۲۴}

اسکوئراسپیس Squarespace

از ۲۰۰۴ یک نفره شروع کرد و در ۲۰۰۶ با جذب ۱ میلیون دلار سرمایه، رشد خودش رو آغاز کرد. اکنون بیش از ۱۱۰۰ نفر پرسنل دارد و مرکز اصلی آن در آمریکاست.

هزینه خدمات ارائه شده به چند پلن تقسیم شده است که ۱۱ و ۱۷ و ۲۴ و ۳۶ دلار ماهانه هستند.

سرمایه‌های دریافتی این شرکت در ۲۰۰۴ مقدار ۳۰ هزار دلار از پدر، ۱ میلیون در ۲۰۰۷، ۳۸.۵ میلیون در ۲۰۱۰ با ۳۰ کارمند، ۴۰ میلیون در ۲۰۱۴ و ۱۰۰ میلیون در ۲۰۱۵ و ۲۰۰ میلیون در ۲۰۱۷ بوده است و در مجموع بیش از ۵۷۸ میلیون جذب سرمایه داشته است.^{۳۵}

اکوید Ecwid

از سال ۲۰۰۹ شروع به فعالیت کرده است و مدیرعامل آن بنیان‌گذار ایکس‌کارت از سال ۲۰۰۰ بود که متوقف شده بود. بیش از ۲۰۰ هزار بیزینس در ۱۷۵ کشور از آن سرویس می‌گیرد و بیزینس‌های آن بیش از ۴ میلیارد دلار فروش داشته‌اند.

پلن‌های ارائه شده شامل ۱۵ و ۳۵ و ۹۹ دلار در ماه است. همچنین یک نسخه رایگان و محدود هم ارائه می‌شود.

سرمایه دریافتی در مرحله اول ۱.۵ میلیون دلار در ۲۰۱۱ و در سری دوم ۵ میلیون دلار در سال ۲۰۱۴ بوده است. در مجموع تاکنون بیش از ۴۸ میلیون دلار جذب سرمایه داشته است.^{۳۶}

نرم‌افزار اوپن سورس

گروه دوم از نرم‌افزارهای تجارت الکترونیک، نمونه‌های اوپن‌سورس هستند که هر یک توسط گروهی توسعه یافته و منتشر شده‌اند. اهداف این گروه‌ها متفاوت بوده و رویکرد آنان نیز به مساله با هم تفاوت دارد.

نکته بارز در این گروه این است که شما بعد از دانلود این نرم‌افزار باید هاست تهیه کرده و خودتان نسبت به راه‌اندازی اقدام کنید که نیازمند دانش فنی ابتدایی برای راه‌اندازی نرم‌افزار هستید. پس از شروع به کار هم وظیفه مدیریت و مانیتورینگ و بهینه‌سازی و امنیت و تمام اتفاقات برعهده شماست و ارائه‌دهندگان این نرم‌افزارها تعهدی نسبت به این موارد به شما ارائه نمی‌دهند.

از طرفی به دلیل اوپن‌سورس بودن و بسته به میزان معروفیت و تعداد کاربران هرکدام از این نرم‌افزارها، تم و افزونه برای آنان یافت می‌شود و می‌توانید با فعال کردن افزونه‌های خاص، قابلیت‌های جدید به فروشگاه خود اضافه کنید. تم‌ها هم اغلب رایگان و پولی عرضه می‌شوند و بسته به سلیقه می‌توان نسبت به تهیه نمونه‌ای مناسب اقدام کرد.

ووکامرس WooCommerce

ووکامرس یک افزونه برای وردپرس است که از سال ۲۰۱۱ برای راه‌اندازی یک فروشگاه اینترنتی روی سایت وردپرسی طراحی شد. وردپرس یک سیستم مدیریت محتواست که قابلیت بلاگ و راه‌اندازی سایت را برای شما مهیا می‌کند. با نصب افزونه ووکامرس بر روی وردپرس شما قابلیت‌های یک فروشگاه آنلاین را به سایت خود اضافه می‌کنید. البته تم شما باید قابلیت پشتیبانی از ووکامرس را دارا باشد.

باید توجه داشت که ووکامرس برخلاف پلتفرم‌ها که غالباً راهکاری جامع پیشنهاد می‌دهند، تنها به‌شما وبسایت ارائه می‌کند و برای رفع سایر نیازها باید از افزونه‌های دیگری استفاده کرد یا نسبت به صرف کدنویسی آن امکان خاص اقدام کرد.

تنوع بالای تم‌ها و افزونه‌های وردپرس، منجر به رشد سریع ووکامرس شد. به‌گونه‌ای که برای استفاده عادی اغلب کمبودی را احساس نخواهید کرد. طبق تخمین‌هایی که در ۲۰۲۰ زده شده حدود ۳.۹ میلیون وبسایت از ووکامرس استفاده می‌کنند. طبق آماری در ۲۰۱۹، حدود ۲۲ درصد وبسایت‌های تجارت الکترونیک از ووکامرس استفاده می‌کنند. در حال حاضر در تم‌فارس‌ست ۱۱۳۵ تم و در مخزن وردپرس هم ۵۴۸ تم مناسب برای ووکامرس وجود دارد. تخمین زده می‌شود که حدود ۱۰ میلیارد دلار محصول توسط سایت‌های ووکامرس به‌فروش رسیده است.

نسخه فارسی ووکامرس هم ترجمه شده و سایت ووکامرس فارسی هزینه‌هایی با مبالغ ۱.۸ و ۳.۹ و ۵.۹۵ میلیون تومان برای راه‌اندازی سایت با ووکامرس پیشنهاد می‌دهد. هرچند بدون نیاز به این هزینه‌ها با تهیه یک هاست ارزان قیمت و نصب شخصی می‌توان سایت را به‌سرعت راه‌اندازی کرد. ساختار رابط کاربری وردپرس نسبت به سایر نمونه‌های اوپن‌سورس کیفیت مناسب‌تری را داراست.

یکی از مهم‌ترین مشکلات سایت‌های ووکامرس سرعت پایین سایت است که با نصب افزونه‌های کش و تنظیمات خاص برای افزایش سرعت هم مشکل برطرف نمی‌شود و این شکایت مشترک بین استفاده‌کنندگان از این سیستم است. دلیل این سرعت پایین هم بهینه‌نبودن ساختار و روش ذخیره‌سازی داده‌هاست که با بزرگتر شدن سایت و افزایش مشتریان آزاردهنده‌تر می‌شود به‌گونه‌ای که افزایش منابع سرور هم نمی‌تواند مشکل را برطرف کند.

پرستاشاپ PrestaShop

پرستاشاپ در سال ۲۰۰۸ شروع به فعالیت کرد و اکنون بیش از ۱۰۰ نفر به‌صورت اوپن‌سورس آن را توسعه می‌دهند. طبق اعلام وبسایت رسمی این شرکت، بیش از ۳۰۰ هزار فروشگاه اینترنتی در جهان و بیش از ۵۶ هزار در ایران با این اسکریپت راه‌اندازی شده است.

مجنتو Magento

مجنتو در سال ۲۰۰۸ شروع به فعالیت کرد و کمی بعد ای بی آن را خرید و به شرکت سرمایه‌گذاری پرمیرا فروخت و در سال ۲۰۱۸ هم ادوب این شرکت را به ارزش ۱.۵۸ میلیارد دلار خریداری کرد. بیش از ۱۰۰ هزار فروشگاه آنلاین از آن استفاده می‌کنند و ادعا شده که بیش از ۱۵۵ میلیارد توسط سایت‌های طراحی شده با مجنتو به فروش رسیده است. طی ادعایی دیگر مجنتو ۳۰ درصد سهم کل پلتفرم‌های تجارت الکترونیک را در اختیار دارد.

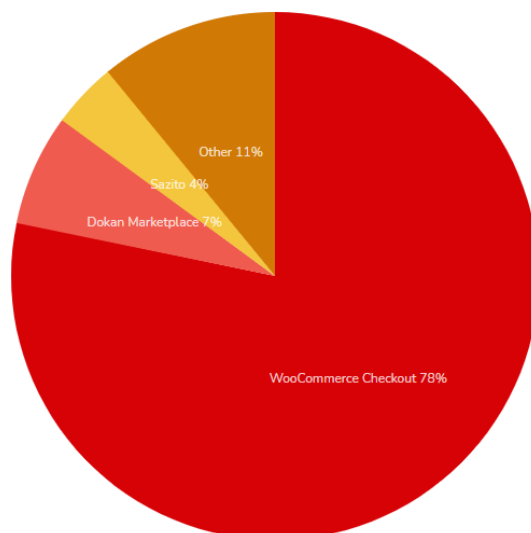
اوپن کارت OpenCart

در سال ۲۰۱۰ شروع به فعالیت کرد. ادعا می‌کند که بیش از ۳۴۲ هزار فروشگاه آنلاین با این اسکریپت راه‌اندازی شده است و ۶.۴۲ درصد از سهم کل بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک را در اختیار دارد.

نرم‌افزارهای ایرانی

در بین نمونه‌های ایرانی رقیب مستقیمی برای خدمات ارائه شده در جیبرس وجود ندارد و نزدیک‌ترین رقیب تشابه امکاناتی حداکثر تا ۲۵ درصد دارد ولی باتوجه به ماهیت این سند، به ذکر نام و مزایا و معایب و هزینه‌های آن‌ها اشاره خواهیم کرد. رقبای ایرانی را می‌توان در چند دسته‌ی سایت‌سازها، فروشگاه‌سازها، اپ‌سازها، نرم‌افزارهای صندوق فروشگاه، نرم‌افزارهای حسابداری و فرم‌سازها تقسیم‌بندی کرد.

با توجه به محدودیت داده‌ها نسبت به نمونه‌های بین‌المللی، اطلاعات دریافت شده از سایت‌های این سرویس‌ها دریافت شده است. از آنجایی که ارقام اعلامی شفاف نیست و با انتظارات تفاوت بسیار دارد، برای شروع دقیق‌تر آمار وبسایت builtwith را نگاهی خواهیم داشت.



Top In eCommerce Usage Distribution in Iran

Technology	Websites	%
 WooCommerce Checkout	53,421	64.53
 Dokan Marketplace	4,661	5.63
 Sazito	2,751	3.32
 PrestaShop	1,955	2.36
 OpenCart	1,829	2.21
 VirtueMart	564	0.68
 J2Store	488	0.59
 HikaShop	471	0.57
 iPresta	431	0.52
 Shopfa	360	10.65
 nopCommerce	334	0.4
 Magento	278	0.34
 Jibres	119	3.52
 TomatoCart	81	0.1
 See5	69	0.08

درصد سهم بازار پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در ایران^{۳۷}

در لیست پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در ایران ووکامرس با ۵۳ هزار وبسایت و ۶۴ درصد سهم بازار صدرنشین و پس از آن مارکت‌پلیس دکان با ۴۶۶۱ سایت، سازیتو با ۲۷۵۱ سایت، پرستاشاپ با ۱۹۵۵ سایت و اوپن‌کارت با ۱۸۲۹ سایت در رتبه‌های بعدی حضور دارند.

در این لیست جیبرس با ۱۱۹ وبسایت در رتبه ۱۳ در ایران قرار دارد که با توجه به اینکه مدت کوتاهی از ورود جیبرس به بازار می‌گذرد، قرار گرفتن جیبرس در این لیست برای ما هم جالب بود:

Top In Hosted Solution Usage Distribution in Iran

Technology	Websites	%
 Sazito	2,751	3.32
 Shopfa	360	10.65
 Jibres	119	3.52
 Squarespace	63	1.86
 Weebly	27	0.8
 Contentful	15	0.44
 Shopify	10	0.3
 Yahoo Store	5	0.15
 about.me	4	0.12
 Adobe Scene7	4	0.12
 Wix Stores	2	0.06

سهم بازار راهکارهای هاست در ایران^{۲۸}

در لیست راهکارهای هاست در ایران، سازیتو با ۲۷۵۱ وبسایت، شاپفا با ۳۶۰ و جیبرس با ۱۱۹ در رتبه‌های اول تا سوم قرار دارند.

سایت‌ساز وبزی

از سال ۱۳۹۷ شروع به فعالیت کرده و سایت‌ساز با قیمت ۴۸ و ۸۰ و ۱۱۷ و ۲۹۰ هزار تومان ماهیانه ارائه می‌دهد. فروشگاه‌ساز هم به قیمت ۸۱ و ۱۱۷ و ۲۵۰ و ۴۰۰ هزار تومان ماهیانه است. به عبارت دیگر هزینه سالیانه فروشگاه بین ۰.۵ تا ۳.۵ میلیون تومان متغیر است. ۱۴ روز بازه تست رایگان دارد. سبک و سیاق سایت و امکانات حس تشابه به ویکس را القا می‌کند.

طبق ادعای وبسایت بیش از ۱۱۰ هزار نفر از این سایت‌ساز استفاده می‌کنند. طبق اطلاعات builtwith تعداد ۲۲۷۹ وبسایت در حال استفاده از این سایت‌ساز هستند. طبق اطلاعات وپلایزر تعداد ۶۳۰ سایت از این سرویس استفاده می‌کنند.

فروشگاه ساز پرتال

از سال ۱۳۹۳ شروع به فعالیت کرده است و هزینه استفاده از سایت ساز ماهیانه ۶۰ و فروشگاه از ۱۲۰ تا ۶۲۰ هزار تومان است. به بیان دیگر هزینه فروشگاه سالیانه بین ۱.۱ تا ۵.۹ میلیون تومان است. ۷ روز فرصت تست اولیه دارد.

اطلاعاتی ذکر شده در باره تعداد ثبت نامی ها بیش از ۱۰۰ هزار نفر در صفحه درباره ذکر شده است ولی در خبری که اخیرا در رسانه ها آمده بود، تعداد وبسایت هایی که از پرتال استفاده می کنند حدود ۴۰۰۰ وبسایت است. اطلاعاتی از کاربران این سرویس از طریق builtwith و وپلایزر یافت نشد!

فروشگاه ساز سازیتو

از سال ۱۳۹۶ شروع به فعالیت کرده و فروشگاه ساز ارائه می دهد. پلن رایگان با امکانات محدود و ۴ درصد کارمزد فروش و دو پلن ۲۱۰ و ۳۷۵ هزار تومانی در صورتی که سالیانه خریداری شوند دارد که قیمت اصلی آن ۲۸۰ و ۵۰۰ هزار تومان ماهیانه است. به عبارت دیگر هزینه سالیانه بین ۲.۵ تا ۴.۵ میلیون تومان متغیر است.

طبق ادعای سایت، ۹۲ هزار فروشگاه از سازیتو استفاده می کنند که این آمار در builtwith تعداد ۲۷۵۱ و در وپلایزر ۲۲۰ سایت را نمایش می دهد.

فروشگاه ساز شایفا

از سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را آغاز کرده است. هزینه وبسایت در سه پلن متفاوت، سالیانه ۰.۸۵ و ۲.۱ و ۵.۱ میلیون تومان است. طبق اعلام سایت بیش از ۲۸۶ هزار عضو فعال دارد. ۷۵۰ هزار کالا و ۴۷۳ هزار سفارش ثبت شده و ۱.۴ میلیون قلم کالا به فروش رسیده است. همچنین تبادلات مالی فروشگاه های آن بیش از ۳۰۴ میلیارد تومان بوده است.

نرم افزار حسابداری هلو

نرم افزار هلو از قدیمی ترین نرم افزارهای حسابداری است که نسخه صندوق فروشگاه های هم ارائه می کند. این نرم افزار تنها به صورت آفلاین بر روی سیستم مشتری اجرا می شود. تاکنون بیش از ۷۰۰ هزار نسخه به فروش رسانده و قیمت نرم افزار از حدود ۲۷۰ هزار تومان تا ۳.۵ میلیون تومان بسته به امکانات متغیر است و برای امکانات مازاد هم هزینه مجزا دریافت می شود. امکان صدور فاکتور و بخش حسابداری مهم ترین قابلیت های این نرم افزار هستند.

نرم افزار حسابداری سپیدار

در دو نسخه سپیدار برای شرکت ها و دشت برای فروشگاه ها عرضه می شود. آفلاین و جهت صدور فاکتور و حسابداری است. بیش از ۶۷ هزار مشتری داشته و قیمت آن از ۲.۳ میلیون تا حدود ۴۰۰ میلیون تومان متغیر است!

مقایسه امکانات پلتفرم‌های تجارت الکترونیک

در این بررسی امکانات اصلی ۲۱ پلتفرم مطرح را با یکدیگر مقایسه خواهیم کرد. این مقایسه با جزئیات بیشتر در ویکی‌پدیا^{۳۹} در دسترس قرار دارد.

به‌عنوان نمونه ۱۳ مورد از آن‌ها با زبان پی‌اچ‌پی نوشته شده‌اند و اغلب آن‌ها از دیتابیس مای‌اس‌کیوال استفاده می‌کنند.

Name ↕	Creator ↕	First release date ↕	Latest stable version ↕	Latest release date ↕	License ↕	Language ↕	Web application framework ↕	CMS extension ↕
AbanteCart Software	Belavier Commerce, LLC	2011	1.2.15 ^[1]	2019-05-13[۳]	OSL 3.0	PHP	Model-View-Controller	integrated, and 3rd party extensions
Apache OFBiz	Apache Software Foundation	2007	17.12.04 ^[2]	2020-07-13	Apache 2.0	Java	Apache OFBiz	integrated, and 3rd party extensions
Batavi	Batavi	?	Continuous/SaaS	Continuous/SaaS	Proprietary	PHP		
BigCommerce	BigCommerce Inc	?	Continuous/SaaS	Continuous/SaaS	Proprietary	PHP		
CE Phoenix	osCommerce and Gary Burton	2019-07-04	1.0.2.0	2019-08-14	GNU GPL	PHP	Bootstrap 4	
Drupal Commerce	Drupal Commerce	2011-08-23	2.17 ^[3]	2020-02-28[۳]	GPL	PHP		Drupal
KonaKart	DS Data Systems UK Ltd	?	9.0.0.0 ^[4]	2019-08-26	GNU LGPL	Java		
Magento	Varien	2007-08-13	2.4.1 ^[5]	2020-10-15[۳]	OSL 3.0	PHP	Zend Framework	
Miva Merchant	Miva, Inc.	?	9.14	2019-08-07	Proprietary	MIVA Script		
nopCommerce	Nop Solutions Ltd	2008-10-23	4.40 ^[6]	2021-03-10[۳]	GPL	C#	ASP.NET MVC	
OpenCart	OpenCart Ltd.	1999-05-11	3.0.3.6 ^[7]	2020-07-20[۳]	GPL	PHP		
osCommerce	osCommerce	2000-03	2.3.4.1 ^[8]	2017-08-18	GNU GPL	PHP		
pimcore	pimcore GmbH	2010	6.8.5 ^[9]	2020-11-30[۳]	BSD	PHP	Symfony ^[10]	pimcore
PrestaShop	PrestaShop SA	2007-08-15	1.7.7.0 ^[11]	2020-12-02[۳]	OSL 3.0	PHP	Model-View-Controller	
Shopify	Shopify	2006 ^[12]	Continuous/SAAS ^[13]	Continuous/SAAS	Proprietary	Ruby	Ruby on Rails	
Spree Commerce	Sean Schofield	2007	4.1 ^[14]	2020-03-02[۳]	BSD	Ruby	Ruby on Rails	
SupaDupa	SupaDupa	?	Continuous/SAAS	Continuous/SAAS	Proprietary	Ruby	Ruby on Rails	
uCoz	uCoz Media	?	Continuous/SAAS	Continuous/SAAS	Proprietary	Perl		
VirtueMart	Max Milbers and Team	?	3.8.4 ^[15]	2020-06-18[۳]	GPL	PHP		Mambo or Joomla!
WooCommerce	WooThemes	2011 ^[16]	3.8.1 ^[17]	2019-11-27	GPL	PHP		WordPress
Zen Cart	Zen Ventures	2003-06 ^[18]	1.5.6b ^[19]	2019-05-27[۳]	GPL	PHP		
	Creator	First release date	Latest stable version	Latest release date	License	Language	Web application framework	CMS extension

مقایسه نسخه و اطلاعات عمومی

	Flat file	MySQL	MySQLi	PostgreSQL	MSSQL	Oracle	SQLite	Firebird	Apache Derby	MongoDB
Apache OFBiz	No	Yes	No	Yes	Yes	Yes	No ^[20]	Yes	Yes	No
Batavi	No	Yes	No	No	No	No	No	No	No	No
BigCommerce	No	Yes	No	Yes	No	No	No	No	No	No
Drupal Commerce	No	Yes	Yes	Yes	No	No	Yes	No	No	discontinued ^[21]
KonaKart	No	Yes	No	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No
Magento	No	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No
nopCommerce	No	No	No	No	Yes	No	No	No	No	No
OpenCart	No	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No
osCommerce	No	Yes	No	No	No	No	No	No	No	No
pimcore	No	Yes	No	No	No	No	No	No	No	No
PrestaShop	No	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No
Shopify	No	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No
Spree Commerce	No	Yes	Yes	Yes	No	No	Yes	No	No	No
SupaDupa	No	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No
WooCommerce	No	Yes	Yes	No ^[22]	No	No	No	No	No	No
X-Cart	No	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No
Zen Cart	No	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No
	Flat file	MySQL	MySQLi	PostgreSQL	MSSQL	Oracle	SQLite	Firebird	Apache Derby	MongoDB

نحوه ذخیره‌سازی داده‌ها

	Source code provided	Ajax use	Digital downloads	eBay listing integration	eBay order import	Multiple skins	Point of sale order management	Subscriptions	Taxation	Template engine
Apache OFBiz	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
BigCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes
Drupal Commerce	Yes	Yes	Yes	No	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
nopCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Magento	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
pimcore	Yes	Yes	Yes	No	No	3rd party	Yes	Yes	Yes	Yes
OpenCart	Yes	Yes	Yes	Add-on	Add-on	Yes	No	Yes	Yes	Yes
osCommerce	Yes	Yes	Yes	3rd party	3rd party	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
PrestaShop	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Shopify	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes
SupaDupa	No	Yes	No	No	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes
WooCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Zen Cart	Yes	Yes	Yes	No	No	Yes	No	Yes	Yes	Yes
	Source code provided	Ajax use	Digital downloads	eBay listing integration	eBay order import	Multiple skins	Point of sale order management	Subscriptions	Taxation	Template engine

امکانات عمومی

	Guest account	Customer testimonials	Featured products	Glossary, tool tip words	Image enlarge	Mini cart	Multiple addresses	Newest products	Newsletter	News	Next-previous product links	Polls	Popular products	Printing-friendly
Apache OFBiz	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Batavi	?	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	No	Yes	No
BigCommerce	Yes	Add-on	Yes	No	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	3rd party	Yes	No
Drupal Commerce	Yes	Yes	Yes	Add-on	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Add-on
KonaKart	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes
nopCommerce	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	No
Magento	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	Yes	Yes	No
osCommerce	Add-on	Add-on	Add-on	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Add-on	Yes	Add-on
OpenCart	Yes	Yes	Yes	No	Yes	3rd party	Yes	Yes	Yes	Add-on	3rd party	No	Yes	Yes
pimcore	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
PrestaShop	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Shopify	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
SupaDupa	?	No	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes
WooCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Zen Cart	Add-on ^[24]	Add-on ^[25]	Yes	No	Yes	No	Add-on ^[26]	Yes	Yes	No	Yes	No	Yes	Yes
	Guest account	Customer testimonials	Featured products	Glossary, tool tip words	Image enlarge	Mini cart	Multiple addresses	Newest products	Newsletter	News	Next-previous product links	Polls	Popular products	Printing-friendly

امکانات مشتریان

	Product image attaching	Product rating	Product reviews	Quotes	Reordering	Returns	Searching	Search as user types	Search cloud	Site map, viewable	Social bookmarking	Tell friends	Wish list
Apache OFBiz	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes
Batavi	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes
BigCommerce	Yes	3rd party	3rd party	No	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes
Drupal Commerce	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
KonaKart	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	No	No	No	Yes	Yes	Yes
nopCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Magento	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
osCommerce	No	Yes	Yes	No	No	No	Yes	Add-on	No	No	Yes	Yes	No
pimcore	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
PrestaShop	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Shopify	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	3rd party	3rd party	Yes	Yes	Yes	Yes
SupaDupa	Yes	No	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes	No	Yes	No	Yes	No
WooCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Zen Cart	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Add-on ^[27]	Yes	3rd party ^[28]	No	Yes	Add-on ^[29]	Yes	Add-on ^[30]
	Product image attaching	Product rating	Product reviews	Quotes	Reordering	Returns	Searching	Search as user types	Search cloud	Site map, viewable	Social bookmarking	Tell friends	Wish list

امکانات محصول و سفارش

	Coupons	Gift certificates	Membership discounts	Membership-only categories	Membership-only products	Reward points	Special offers
Apache OFBiz	Yes	Yes	Yes	No	Yes	No	Yes
Batavi	No	No	Yes	No	No	No	Yes
BigCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	3rd party	Yes
Drupal Commerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes
KonaKart	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Magento	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes (Enterprise Edition)	Yes
nopCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
osCommerce	Add-on	Add-on	No	No	No	No	Yes
pimcore	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
PrestaShop	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Shopify	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
SupaDupa	Yes	Yes	No	No	No	No	Yes
WooCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Zen Cart	Yes	Yes	Yes	Add-on ^[31]	Add-on ^[31]	Yes ^[32]	Yes
	Coupons	Gift certificates	Membership discounts	Membership-only categories	Membership-only products	Reward points	Special offers

امکانات تشویقی مثل کد تخفیف

	HTML catalog	Meta tagging	RSS feeds	SEO URLs	Site map, XML	GoodRelations RDFa
Apache OFBiz	Yes	Yes	No	Yes	Yes	No
Batavi	Yes	Yes	No	Yes	No	No
BigCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No
Drupal Commerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
KonaKart	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No
Magento	Yes	Yes	Yes	Yes ^[33]	Yes	No
nopCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No
osCommerce	No	No	add-on	Yes	add-on	Yes
pimcore	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
PrestaShop	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Shopify	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No
SupaDupa	Yes	Yes	No	Yes	Yes	No
WooCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Zen Cart	add-on	Yes	add-on ^[34]	add-on	add-on	No
	HTML catalog	Meta tagging	RSS feeds	SEO URLs	Site map, XML	GoodRelations RDFa

امکانات بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو

↕	Access control list ↕	Form CAPTCHA ↕	Staff action logging ↕	PA/DSS certified ↕
Apache OFBiz	Yes	Yes	Yes	No
Batavi	Yes	No	Yes	No
BigCommerce	Yes	Yes	Yes	No
Drupal Commerce	Yes	add-on	Yes	No
KonaKart	Yes	No	Yes	No
Magento	Yes	Yes	enterprise	No
Miva Merchant	No	Yes	No	Yes
nopCommerce	Yes	Yes	Yes	No
osCommerce	Yes	No	No	No
pimcore	Yes	No	No	No
PrestaShop	Yes	Yes	No	No
Shopify	Yes	Yes	Yes	No
SupaDupa	Yes	No	No	No
WooCommerce	No	add-on	No	No
Zen Cart	Yes	add-on	Yes	No
	Access control list	Form CAPTCHA	Staff action logging	PA/DSS certified

امکانات امنیتی

↕	Multiple store fronts ↕	Affiliates ↕	API (remote management functions) ↕	Minimum orders ↕	Multiple vendor support ↕	Out-of-the-box shopping cart ↕
Apache OFBiz	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes
Batavi	No	No	No	Yes	Yes	Yes
BigCommerce	No	3rd party	Yes	Yes	Yes	Yes
Drupal Commerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
KonaKart	No	No	Yes	Yes	Yes	Yes
Magento	Yes	3rd party	Yes	Yes	Yes	Yes
nopCommerce	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
osCommerce	No	No	No	Yes	No	Yes
pimcore	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No
PrestaShop	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Shopify	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
SupaDupa	No	No	No	No	No	Yes
WooCommerce	No	Yes	Yes	No	Yes	No
Zen Cart	add-on	3rd party	No	add-on	No	Yes
	Multiple store fronts	Affiliates	API (remote management functions)	Minimum orders	Multiple vendor support	Out-of-the-box shopping cart

امکانات جانبی

مزیت رقابتی جیبرس نسبت به رقبا

با نگاهی به رقابای موجود در این بازار، به‌صراحت می‌توانیم بگوییم که تفاوت اصلی آنان با جیبرس، **رویکرد متفاوت** آنان به تجارت الکترونیک است. بدون اغراق ما اصلی‌ترین رقیب خود را در این بازار را شایقی‌ای می‌دانیم چون سایر رقبا تفاوت محسوسی در خدمات و نگرش خود با جیبرس دارند.

برای رفع نیازهای کسب و کارهای الکترونیکی باید ابتدا آنان را درک کنیم و خوب بشناسیم تا بتوانیم راهکاری مناسب برای مشکلاتشان ارائه دهیم. جیبرس برای کمک به بیزینس‌ها و خدمت به آنان آمده است. به‌همین دلیل رویکرد ما به‌شکل ویژه‌ای نسبت به رقبا متمایز است.

یکپارچگی

مهم‌ترین مزیت رقابتی جیبرس، تاکید ویژه روی یکپارچگی است. بازارها مدام در حال تغییر و گسترش هستند و یک پلتفرم تجارت الکترونیک باید بتواند نیازهای بیزینس را در تمامی آن‌ها برآورده کند. ما در تمامی بازارهای راهکارهایی ویژه برای فروش در اختیار بیزینس قرار می‌دهیم تا تمرکز اصلی آنان بر فروش متمرکز باشد. همانطور که در شعار ما هم به این مورد اشاره کرده‌ایم. بفروش و لذت ببر.

جیبرس یک سایت‌ساز ساده نیست. ما در کارخانه اپلیکیشن‌سازی خودمان، این امکان را فراهم کرده‌ایم که در چند دقیقه یک اپ اختصاصی برای بیزینس خود بسازید. نه یک اپ ساده، بلکه با تمامی امکاناتی که یک بیزینس نیاز دارد با قابلیت تغییر لحظه‌ای دیزاین و سفارشی‌سازی تمام بخش‌های اپ.

در کنار آن توجه ویژه‌ای به بخش فیزیکی داستان داریم. تعداد زیادی از بیزینس‌ها در تلاش برای ورود به بازار تجارت الکترونیک هستند ولی نباید از فروش فیزیکی در محل فروشگاه غافل شویم. جیبرس با ارائه امکانات کامل یک نرم‌افزار صندوق فروشگاهی، نیازهای فروش حضوری کسب و کار را برطرف می‌کند. به بارکدخوان، ترازو، پی‌سی‌پوز وصل شده و فاکتورها را در ساینز فیش‌پرینت چاپ می‌کند تا در این بخش نیاز به نرم‌افزارهای قدیمی فروش را برطرف کند.

و اما جذاب‌ترین بخش یکپارچگی اتصال آن به شبکه‌های اجتماعی است که تعداد بالای آنان و نیازهای متفاوت فروش در آنان را مطرح می‌کند. تلگرام، اینستاگرام، فیس‌بوک، توییتر از شبکه‌های اصلی برای فروش هستند که ما برای آن‌ها راهکارهایی ویژه داریم.

امکان ثبت سفارش توسط ویزیتور و نمایندگان فروش و حتی پشتیبانی از پخش گرم را هم اضافه کنید تا ببینید آیا یک کسب و کار برای نرم‌افزار خود نیاز دیگری هم دارد؟ ما به همه مشکل‌ها فکر کرده‌ایم و برایشان پاسخ داریم.

قیمت

پول برای همه مهم است مخصوصاً برای کسب و کارها هر ریالی که خرج می‌شود ارزش دارد. ما هم این را به‌خوبی می‌دانیم و به‌همین دلیل استراتژی ویژه‌ای برای قیمت‌گذاری جیبرس پیاده کردیم که هیچ یک از رقبای بازار توان رقابت با آن را ندارند. رایگان

ما تمام امکانات اصلی جیبرس را رایگان ارائه می‌دهیم. بدون محدودیت‌های دست و پاگیر و آزاردهنده تا کسب و کار بتواند با خیال راحت از سیستم استفاده کند و از امکانات آن لذت ببرد. سپس برای امکانات خاص، با کمال میل حاضر به پرداخت هزینه است. استراتژی قیمت‌گذاری فری‌میوم برای اینترنت ساخته شده است.

هم‌چنین در بازار جهانی، رقبای ما هزینه‌های زیادی بابت سرویس‌های خود می‌گیرند که ما بخاطر پایین‌تر بودن هزینه‌هایمان می‌توانیم به‌طور ویژه‌ای با آنان رقابت کنیم.

مشتری‌مداری

ما عمیقاً به مشتری‌مداری معتقدیم. توجه و احترام به مشتری از ارزش‌های اصلی جیبرس است. به‌خوبی می‌دانیم که ایفای تعهد به مشتری و کسب رضایت مشتری، کاری بسیار سخت است. به‌همین کسب رضایت مشتری برای ما در اولویت اول قرار دارد و این را در عمل اثبات کرده‌ایم. مطمئن باشید که طرز فکر ما غیرقابل کپی‌برداری است

امکانات و ویژگی‌های جیبرس دیر یا زود کپی می‌شوند ولی مشتری‌مداری ما ماندگار و خاطره‌انگیز خواهد ماند. جیبرس یک تجربه پشتیبانی بی‌نظیر که مشتریان گرانقدر ما لیاقت آن را دارند ارائه می‌کند.

موفقیت مشتریان ما، موفقیت ماست

تکنولوژی و توسعه مستمر

ما از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا استفاده می‌کنیم. تمام بسترهای موردنیاز را در طی این سال‌ها با بهترین کیفیت ممکن ساخته‌ایم و با سرعتی به‌مراتب بالاتر از رقبا به درخواست‌ها پاسخ می‌دهیم و این یک تجربه کاربری عالی را برای مشتریان کسب و کارها رقم می‌زند. پیوسته در حال تحقیق بر روی امکانات جدید هستیم تا با پیشرفت فناوری، نیازهای جدید کسب و کارها را پاسخ دهیم.

چرا تیم ما برای حل این مشکل منحصربفرد و یکتاست؟

برای اینکه تک تک افراد تیم ما منحصربفرد هستند. مهم‌ترین ویژگی تمایز جیبرس، تیمی است که جیبرس را ساخته است. ما یک تیم ژل شده هستیم. در سال‌های گذشته ما تجارت زیادی برای گام برداشتن به‌سوی موفقیت کسب کرده‌ایم و ابزارهای خود را ساخته‌ایم، تست کرده‌ایم و در جیبرس استفاده کرده‌ایم.

از برترین تکنولوژی‌ها استفاده می‌کنیم و هیچ محدودیتی نداریم. معماری فوق‌العاده خودمان را طراحی کرده‌ایم. بهره‌وری اعضای تیم ما به مراتب بیشتر از حد متوسط است و به‌اندازه یک عمر برای کار کردن روی جیبرس و ساختن آن انگیزه و انرژی و ایده داریم. ما برای موفق شدن مصمم هستیم.

چه مدت است که تیم ما با هم کار می‌کند؟ چگونه با هم آشنا شدیم؟

شروع آشنایی تیم ما به یک دهه پیش و المپیاد مهارت برمی‌گردد. هر کدام از یک شهر ولی در تلاش برای یادگیری در رقابتی نفس‌گیر و طولانی. تیم فعلی بیش از ۴ سال هست که باهم کار می‌کنیم و با کسب درآمد از سایر پروژه‌ها جیبرس رو توسعه دادیم و در ماه‌های اخیر هم تمام وقت روی جیبرس توسعه مشغول می‌کنیم.

درباره خدمات جیبرس

حقوق مالکیت معنوی

نشان تجاری جیبرس در مرکز مالکیت معنوی ایران به ثبت رسیده است. عبارت جیبرس به فارسی، لوگو و برند انگلیسی، لوگو به تنهایی و شعار جیبرس هرکدام به صورت مجزا به ثبت رسیده اند.

چقدر برای صرف ایده جیبرس صرف کرده ایم؟

ما از سال ۱۳۹۲ به فکر راه اندازی جیبرس افتادیم. ایده ی اولیه ما فروش بود. در طول این سال ها با تغییراتی که در تکنولوژی ها رخ داد و گسترش اینترنت در دهه اخیر، ایده جیبرس هم پخته تر شد و تمایز خود را با رقبا محسوس تر کرد. ماه ها زمان برای تکمیل و گسترش ایده جیبرس صرف شده و همچنان هم در حال فکر کردن به آینده و نیازهای بعدی سیستم هستیم.

لازم به ذکر است که از نظر ما ایده به خودی خود، ارزش خاصی ندارد و برای اثبات این ادعا این سند را که شامل توضیحات کاملی از جیبرس است، بدون هیچ گونه محرمانگی منتشر کرده ایم و حتی نشر آن را آزاد اعلام کرده ایم. ما از رقیب قوی استقبال می کنیم چون به رشد ما کمک می کند. بازار پلتفرم های تجارت الکترونیک طی سال های آینده چند برابر خواهد شد و دوران شکوفایی استارت آپ های بسیاری خواهد بود.

تحقیق و توسعه

مهم ترین بخش ما برای ارتقای خدمات و بروز ماندن در این دنیای پرهیاهو و پرسرعت، تحقیق و توسعه در جهت تداوم نوآوری و خلق ارزش های جدید به مشتریان ماست. مزایای رقابتی جیبرس نشان دهنده توجه ما به تحقیق و تفکر برای توسعه جیبرس است.

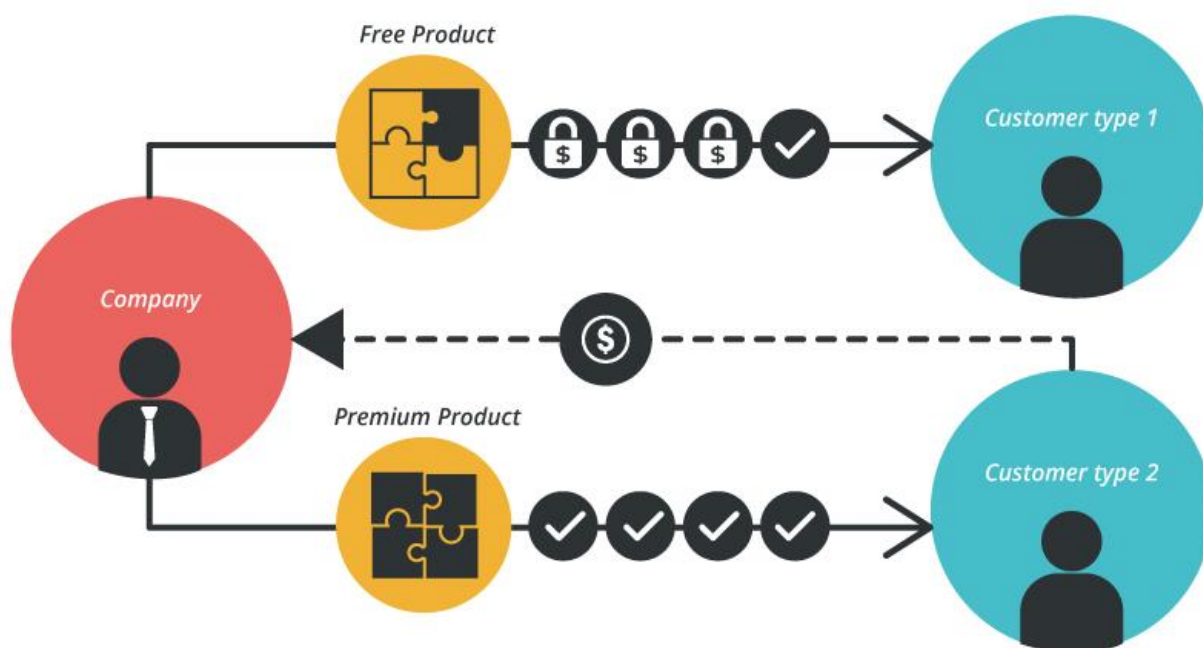
در حال حاضر با تکیه بر تحقیقات انجام شده بر روی جیبرس و بررسی دقیق نیازهای مخاطبان خود، فازهای بعدی توسعه جیبرس پیشاپیش مشخص و اولویت بندی شده است. در جهت حفظ این روند و برتر ماندن در این بازاری که کپی کردن در آن سریع تر از همیشه ممکن شده است، به اهمیت تحقیق و توسعه جیبرس در جهت حفظ برتری در بازار واقف هستیم و تاکنون تمام تلاش خود را برای این منظور به کار بسته ایم.

بیزینس مدل جیبرس

پیش از صحبت درباره مدل کسب و کار جیبرس شاید بهتر باشد کمی درباره استراتژی تجاری جیبرس صحبت کنیم. مدل بازار ما در داخل و خارج از ایران متفاوت است ولی لازم است که یک استراتژی مشخص برای ورود به بازار داشته باشیم. قطعاً نگاه ما به بازار بین‌المللی است و با توجه به داده‌هایی که در بخش اندازه بازار بررسی کردیم تفاوت بزرگی این بازارها کاملاً مشهود است. ما مصمم به حضور در بازار پلتفرم‌های بین‌المللی تجارت الکترونیک هستیم و در این راستا برای رقابت با رقبای قدرتمندی که داریم باید یک استراتژی خاص اتخاذ می‌کردیم.

جیبرس رایگان است. ما از بیزینس مدل فری‌میوم^{۳۰} استفاده می‌کنیم. امکانات اصلی جیبرس ۱۰۰ درصد رایگان است و ما بابت امکانات ویژه‌ای که ارائه می‌دهیم کسب درآمد می‌کنیم و بدین ترتیب منبع درآمدی ما ارزش افزوده‌ای است که ایجاد کرده‌ایم.

Freemium



فری‌میوم معروف به بیزینس مدل اینترنت است. این واژه از ترکیب دو کلمه فری و پریمیوم ساخته شده است. امکانات پایه رایگان است و شرکت از طریق امکانات ویژه‌ای که پیشنهاد می‌دهد، کسب درآمد می‌کند. در حقیقت رایگان بودن سرویس یک طعمه برای جذب مشتریان و ایجاد یک پایگاه مشتری پایدار است.

بیزینس مدل فری میوم نیازمند یک تامل دقیق جهت ایجاد تعادلی مناسب بین امکانات رایگان و پولی است. تا ارزش ایجاد شده توسط مدل رایگان در حد مطلوب حفظ شود. هم‌چنین نسبت مشتریانی که حاضر به پرداخت می‌شوند به نسبت استفاده‌کنندگان رایگان باید تعادل مناسبی داشته باشد تا تامین مالی شرکت با مشکلی مواجه نشود.

به‌عنوان نمونه از شرکت‌هایی که از این مدل درآمدی استفاده می‌کنند می‌توان به اسپاتیفای، لینکدین و اسکایپ اشاره کرد.

از مزایای بیزینس مدل فری میوم می‌توان به سادگی در جذب مشتری اشاره کرد. هم‌چنین این یک استراتژی بازاریابی قوی است زیرا مردم دوست دارند محصولات رایگان را به یکدیگر معرفی کنند و این منجر به ایجاد شبکه‌ای از مردم می‌شود که خودشان نسبت به جذب مخاطب برای سرویس اقدام می‌کنند.

در نقطه مقابل ریسک این بیزینس مدل، تعداد بالای کاربرانی است که به رایگان از سرویس استفاده خواهند کرد و هزینه‌ای پرداخت نمی‌کنند ولی برای ارائه خدمت رایگان به آنان باید شرکت سرمایه‌گذاری انجام داده و هزینه کند. افزایش سریع رشد کاربران می‌تواند هزینه‌های نگهداری سرویس را به شدت افزایش دهد.

از سوی دیگر ما، این را مسئولیت اجتماعی خود می‌دانیم تا به رشد کسب و کارها کمک کنیم. محصولی با کیفیت ارائه دهیم تا نیازهای آنان را پاسخگو باشیم و از داده‌های آنان حفاظت کرده و حریم خصوصی مشتریان خود را حفظ کنیم.

منابع کسب درآمد جیبرس

همانطور که گفتیم جیبرس رایگان است. اما ما باید بتوانیم هزینه‌های کسب و کار را تامین کنیم و به‌همین دلیل از طریق ارزش افزوده‌هایی که ایجاد می‌کنیم درآمد خواهیم داشت. در ادامه به بررسی منابع درآمدی جیبرس می‌پردازیم.

مشتریان سازمانی

با وجود اینکه ما نیازهای عموم کسب و کارها را در جیبرس پاسخ داده‌ایم، اما باز هم هستند بیزینس‌هایی که نیازهایی خاص دارند. ما برای آنان هم راه‌حل مناسبی پیش‌بینی کرده‌ایم. نیازهای مشترک مشتریان سازمانی را پیش‌بینی کرده‌ایم و حتی برای پاسخ به نیازهای پیش‌بینی نشده هم آماده‌ایم تا برای آن‌ها راهکار ارائه دهیم.

شرکت‌های بزرگ به آسانی کسب و کارهای کوچک کار نمی‌کنند.

دیزاین‌های پرمیوم

برخی از دیزاین‌های ارائه شده برای ساخت صفحات سایت و اپ به‌صورت پرمیوم ارائه می‌شوند و برای استفاده از آن‌ها باید هزینه‌ای پرداخت شود. هزینه دیزاین‌های پرمیوم یکبار پرداخت می‌شود و بعد از پرداخت در آن بیزینس برای مشتری قابل استفاده خواهد بود.

حذف برند جیبرس از سایت و اپ و ...

با توجه به رایگان بودن جیبرس، ما در فوتر سایت و اپ و پیامک و ایمیل نام برند جیبرس را ذکر می‌کنیم. برخی از مشتریان بر روی این موضوع حساس بوده و مایل هستند که اسم جیبرس برداشته شود. برای این منظور با پرداخت هزینه‌ای به‌صورت ماهیانه یا سالیانه برند جیبرس حذف می‌گردد.

سیستم ارتباط با مشتریان

در حالت عادی نیازهای مرسوم بخش مشتریان در دسترس عموم خواهد بود و از این نظر کمبودی حس نمی‌شود. اما برای دسترسی به امکانات خاص CRM و گزارش‌گیری‌های پیشرفته، لازم است تا هزینه‌ی آن به‌صورت ماهیانه یا سالیانه پرداخت شود.

هزینه پیامک

از آنجایی که پیامک باید توسط اپراتور ارسال شود، به‌صورت معمول هزینه آن هم باید از مالک بیزینس دریافت شود که با توجه به ارزش افزوده‌ای که جیبرس ایجاد کرده، نرخ بالاتری برای آن دریافت می‌کند. به هرکدام از مشتریان میزان مشخصی در ابتدا اختصاص یافته و پس از آن باید نسبت به خرید پک پیامک اقدام کنند تا برای اتفاقات بیزینس مثل ثبت سفارش و پرداخت و ... پیامک مناسب ارسال شود.

دستیار هوشمند اینستاگرام

این بخش به‌صورت ویژه بوده و به‌دلیل روش خاص پیاده‌سازی آن که با دور زدن محدودیت‌های اینستاگرام همراه است و همینطور سربار هزینه‌ای که برای ما دارد، هزینه‌ای بابت آن به‌صورت ماهیانه یا سالیانه دریافت خواهد شد. از آنجایی که این امکان نمونه مشابه ندارد، هزینه دریافتی آن نسبت به سایر امکانات مقدار بیشتری خواهد بود.

مرکز فروش دامنه

در مرکز فروش دامنه ما هدف درآمدزایی خاص نداریم و برای کمک به کسب و کارها این بخش را راهاندازی کرده‌ایم. به همین منظور دامنه آی‌آر را با کم‌ترین سود و کارمزد صفر درصد به فروش می‌رسانیم. دامنه‌های بین‌المللی هم با حداقل سود و هزینه نقل و انتقال دلار به فروش می‌رسانیم. با اینکه ما هدف درآمدزایی از این بخش نداریم ولی به صورت معمول با درآمد کسب شده، هزینه این بخش جبران خواهد شد و مهم‌تر از آن رضایت مشتری برای دریافت خدمات یکپارچه تامین می‌گردد.

پشتیبانی ویژه

رایگان بودن جیبرس منجر به تعدد مشتریان می‌گردد. از آنجایی که مشتری‌مداری یک از اساس خدمات جیبرس است، ما تلاش داریم به تمامی مخاطبین خود در سریع‌ترین زمان ممکن پاسخ‌دهی داشته باشیم. در این میان برخی از مشتریان تمایل دارند تا نسبت به حالت عادی خدمات برتری در این زمینه دریافت کنند که بدین منظور می‌توانند با پرداخت هزینه‌ای به صورت ماهیانه یا سالیانه، از خدمات پشتیبانی ویژه جیبرس استفاده کنند.

بازارچه

در آینده با شروع به کار بخش بازارچه، هزاران کسب و کار به یکدیگر متصل شده و شبکه‌ای بزرگ را تشکیل خواهند داد که رویکردی متفاوت به بازارچه خواهد بود و یک ویتترین جدید برای عرضه محصولات بیزینس‌ها معرفی می‌شود. در این میان جیبرس در صورت فروش از طریق بازارچه، کارمزدی را از بیزینس‌ها دریافت خواهد کرد.

معیارهای قابل اندازه‌گیری یا KPI ما برای رشد چیست؟

سنجش رشد از موارد بسیار مهمی است که در این سند به آن اشاره شده است. باید با هم شفاف باشیم تا بتوانیم مسیری طولانی را با موفقیت طی کنیم. ما پارامترهای قابل اندازه‌گیری یا KPI را مشخص کرده‌ایم و آنان را سنجیده‌ایم تا بتوانیم درباره رشد جیبرس روی مواردی مشخص اتفاق نظر داشته باشیم.

جیبرس از نوروز ۱۴۰۰ به صورت رسمی با آغاز کمپین ۱۰۰۰ دامنه رایگان، شروع به فعالیت کرد و پیش از به صورت آزمایشی توسط تعداد محدودی از دوستان و آشنایان و مشتریان خاص در حال استفاده بود. اعداد و ارقام ذکر شده مربوط به زمان نگارش این سند در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۰ می‌باشد.

موارد ذکر شده طی توافق با سرمایه‌گذار قابلیت تنظیم شاخص و پیش‌بینی را خواهند داشت.

تعداد مشتریان فعال

در حال حاضر جیبرس ۲۷۹۴ مشتری دارد که از این تعداد ۷۴۵ نفر با حساب کاربری تایید شده از جیبرس استفاده می‌کنند و تاکنون ۲۲۷ تیکت طی ۱۰۸۸ پیام در سیستم ثبت و پاسخ داده شده است.

درآمد شرکت

همانطور که می‌دانید در سال‌های اول شروع به کار استارت‌آپ به دلیل ساختار مالی شرکت، غالباً بجای پارامتر سود خالص از شاخص درآمد شرکت برای تعیین هدف استفاده می‌شود که می‌توان آن را به بازه‌های زمانی سه‌ماهه و سالیانه تقسیم‌بندی نموده و با توجه به مقادیر قبلی و انتظارات، هدفی را مشخص کرد.

تعداد بیزینس‌ها

در حال حاضر ۵۴۲ بیزینس در جیبرس توسط مشتریان به ثبت رسیده است. برای این شاخص می‌توان پیش‌بینی سه‌ماهه و سالیانه ارائه کرد.

تعداد دامنه‌های به فروش رسیده

تاکنون ۱۰۱۹ دامنه در مرکز دامنه جیبرس خریداری یا تمدید و انتقال داده شده است. از این تعداد ۱۲۰ نفر نسبت به پرداخت هزینه در سیستم برای دامنه‌ها اقدام کرده‌اند.

تعداد وبسایت‌های متصل به بیزینس‌ها

بیزینس‌ها علاوه بر زیردامنه‌ای که جیبرس به آن‌ها اختصاص می‌دهد می‌توانند دارای دامنه اختصاصی باشند. از این جهت تعداد دامنه‌های متصل به بیزینس‌ها می‌تواند یک شاخص برای سنجش رشد جیبرس در نظر گرفته شود. در حال حاضر ۴۴۴ دامنه به بیزینس‌ها متصل شده‌اند.

آمار و اطلاعات بیزینس‌ها

بیزینس‌ها توسط مشتریان ما مدیریت می‌شوند و آمار و اطلاعات آن‌ها مختص به خودشان است، برای سنجش استفاده از جیبرس و رشد آن می‌توان خلاصه آماری از بخش‌های مهم بیزینس را در نظر گرفت و آن را با قبل مقایسه کرد. این آمار در صفحه نخست جیبرس برای عموم قابل مشاهده است.

از آنجایی که ممکن است با ورود داده‌های نجومی توسط بیزینس‌ها این اعداد و ارقام دستخوش تغییر شوند، ما داده‌ها را تمیزسازی کرده و بعد از فیلتر کردن و حذف داده‌های نادرست، جمع مقادیر را محاسبه می‌کنیم.

محصولات

تا به این لحظه ۱۸.۶۸۶ محصول توسط بیزینس‌ها ثبت شده است.

فاکتور

بیش از ۴۴۸ هزار فاکتور در بیزینس‌های جیبرس صادر شده است.

فروش

مجموع فروش صورت گرفته توسط بیزینس‌ها تاکنون بیش از ۹ میلیارد تومان بوده است. لازم به ذکر است با توجه به استفاده فروشگاه‌های فیزیکی نظیر سوپرمارکت از جیبرس، تعداد فاکتورهای صادر شده و مجموع فروش در لحظه در حال افزایش بوده و قابل توجه می‌باشد.

چطور جیبرس دنیا را تغییر می‌دهد؟

جیبرس در دنیای بزرگ پلتفرم‌های تجارت الکترونیک و فین‌تک قدم گذاشته است. استراتژی بازاریابی متفاوت جیبرس و تفاوت آن با تمام رقبای داخلی و خارجی در این بازار، تلاش ما برای تسخیر سهم بازار بالایی در بین پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در سال‌های آینده است. نگرش ما به شیوه‌ی خدمت‌دهی، اهمیت ویژه‌ی حریم خصوصی و ایجاد زیرساختی یکپارچه برای سهولت در ایجاد کسب و کار الکترونیکی از برجسته‌ترین تفاوت‌های ماست. جیبرس به دنیا کمک می‌کند تا سریع‌تر به سمت آینده‌ای الکترونیکی حرکت کند. استراتژی خاص ما در ارائه خدمات منجر به افزایش رقابت و کیفیت در این بازار خواهد شد.

صنعت پلتفرم‌های تجارت الکترونیک در ابتدای راه خود قرار دارد و رقبای قابل احترام ما در سطح جهان عمری کمتر از یک دهه دارند. با کسب میزان قابل توجهی از سهم بازار، قطعاً اثرگذاری جیبرس در دنیا و یکپارچگی بوجود آمده منجر به تغییرات بزرگی در این صنعت خواهد شد. ما در این راه طولانی، مسیر پر پیچ و خمی را برای خود متصور هستیم و هدف عظیمی داریم.

جیبرس برای کمک به مردم است. برای فروش بیشتر. برای زندگی بهتر و برای ثروتمند شدن.

چشم‌انداز و نهایت ایده ما کجاست؟

پلتفرم شماره یک مالی جهان و رسیدن به جایگاه بزرگترین پلتفرم تجارت الکترونیکی در دنیا.

بازاریابی و فروش

بررسی روش‌های مدیریت روابط با مشتریان و مطالعه روی آن می‌تواند درک مناسبی از استراتژی بازاریابی جیبرس به ما ارائه کند. برقراری ارتباطی مناسب با مشتریان و ایجاد ارزش برای آنان با یک استراتژی مناسب قابل انجام است. جذب هرچه بیشتر مشتری انتظار ما از یک بازاریابی موفق است.

مشتریان اصلی جیبرس کسب و کارها هستند. هرچند به دلیل نوع خدماتی که به کسب و کارها داده می‌شود، تعامل با مشتریان بیزینس‌ها هم به صورت خودکار رخ می‌دهد و به دنبال آن برخی از خدمات به مصرف‌کننده نهایی داده می‌شود.

استراتژی رشد

رشد برای یک استارت‌آپ از نان شب واجب‌تر است. اصولاً واژه استارت‌آپ به کسب و کارهایی اطلاق می‌شود که نسبت به نمونه‌های سنتی، رشد سریع‌تری را تجربه می‌کنند. دنیای استارت‌آپ‌ها به خودی خود سرعتی بالا دارد و در این راه داشتن استراتژی مناسب برای رشد می‌تواند یک هدف دست‌یافتنی و مشخص شده را برای ما به ارمغان بیاورد.

رشد سودمند می‌تواند ما را به بیشترین میزان رشد هدایت کند. رویکرد تهاجمی در رشد استارت‌آپ‌ها یک ویژگی غیرقابل انکار است که برای رقابت گروهی یک نیاز مبرم است. رشد پیوسته محصول و ابداع مزایای جدید می‌تواند به این رشد کمک موثری داشته باشد.

برای همگام بودن با سرعت رشد، نیاز به کارآمدی سازمان و وجود انگیزه مناسب در تیم هست. اتفاقات درونی سازمان تاثیری قابل ملاحظه در رشد دارد. رویکرد سنتی اغلب سرعت کافی را به دنبال نخواهد داشت، به همین دلیل برای یک استارت‌آپ بازمهندسی فرآیندهای سنتی می‌تواند یک الزام برای موفقیت در نظر گرفته شود.

تطبیق با نیازهای جدید به خصوص برای استارت‌آپ‌های فناورانه و واکنش سریع به بازار از اولویتهای اصلی رشد است. لزوم وجود یک ارتباط قوی با مشتریان و سرمایه‌گذاری در این زمینه می‌تواند وفاداری مشتریان را به همراه داشته باشد. تقویت برند و به دنبال آن ایجاد یک برنامه‌ریزی بلندمدت برای قدرت بخشیدن به سازمان و رشد مستمر جهت توسعه پایدار باید از اهداف سازمان باشد.

برای رشد در بازار نیاز به برنامه‌ای مشخص داریم تا بدین منظور در این بخش می‌خواهیم استراتژی‌های اصلی رشد جیبرس را توضیح دهیم. ماتریس آنسوف می‌تواند یک روش شناخته شده و مناسب برای یافتن استراتژی مناسب برای رشد باشد.

ماتریس مانسوف از ۴ وجهه نفوذ در بازار، توسعه محصول، توسعه بازار و تنوع تشکیل شده است. با رفتن به سمت تنوع، ریسک افزایش می‌یابد. طبق این روش یک کسب و کار تنها با استفاده از یکی از این ۴ استراتژی هم می‌تواند به صورت بالقوه رشد و پیشرفت کند. انتخاب بین ساخت بازارها و محصولات بادوام، معرفی محصولات جدید یا ورود به بازارهای جدید است.



ماتریس آنسوف

نفوذ در بازار

کاهش قیمت یا تبلیغ زیاد که منجر به افزایش فروش و نفوذ به بازار شود، یکی از کم‌خطرترین استراتژی‌های رشد است. افزایش سهم بازار و تلاش برای فروش بیشتر می‌تواند از طریق گسترش کانال‌های توزیع و هدف قرار دادن مشتریان رقبا صورت پذیرد.

توسعه محصول

رشد سریع تکنولوژی منجر به افزایش سریع نیازهای بازار می‌شود. عرضه محصول با قابلیت‌های جدید می‌تواند منجر به نیاز جدیدی را در مشتری ایجاد کند تا در نهایت منجر به فروش محصول و رشد گردد. به‌عنوان نمونه شرکت‌های عرضه‌کننده تلفن همراه غالباً از این استراتژی برای رشد استفاده می‌کنند.

برای موفقیت در اجرای این استراتژی، چابکی یکی از مهم‌ترین قابلیت‌هاست تا بتوان به تغییر نیازهای بازار با سرعت واکنش نشان داد. جیبرس به‌دلیل ساختار نوآورانه و تیم قدرتمند با وجود توجه به سایر استراتژی‌ها ولی تمرکز ویژه روی استراتژی توسعه محصول برای موفقیت در بازار خواهد داشت.

ما با افزودن قابلیت‌های جدید به محصول، به‌جای تمرکز در گرفتن سهم رقبا، حجم بازار را بزرگ‌تر خواهیم کرد. به‌بیان دیگر اگر بازار را یک کیک فرض کنیم، به‌جای اینکه قاچ رقبا را برداریم، کیک را بزرگ‌تر می‌کنیم و بدین ترتیب سهم بزرگی هنوز دست نخورده است و این بهترین فرصت برای تصاحب آن سهم از بازار خواهد بود.

توسعه بازار

مطالعه و تحقیقات بازار نشان می‌دهد سهم بازار ایران از کل تجارت الکترونیک در جهان کمتر از یک درصد است. ما از نخستین روزهای فعالیت خود به بازار بزرگ بین‌المللی چشم دوخته‌ایم و با رفع موانع تحریم پرداخت، فرصت ورود به بازارهای جهانی را خواهیم داشت.

سهم تجارت الکترونیک در کشورهای در حال توسعه طی سال‌های آتی رشد فزاینده‌ای را تجربه خواهد کرد و استفاده از این ظرفیت در کنار بازار پررونق کشورهای توسعه‌یافته می‌تواند فرصت مناسبی برای توسعه بازار جیبرس باشد.

تنوع

و اما فروش محصول جدید به بازارهای جدید یا تنوع که یک استراتژی پرریسک به‌حساب می‌آید. ما محصول جدیدی داریم که نسبت به سایر رقبا مزایای ویژه‌ای داشته و در عین حال بازارهای جدیدی در دسترس داریم که می‌توانیم به آن‌ها ورود کرده و سهم مناسبی از بازار بدست آوریم. پس از تامین مالی، ما برنامه‌ای ویژه‌ای برای استراتژی توسعه به روش متنوع‌سازی خواهیم داشت.

ارتباط با مشتری

تمام عملکردهایی که در ارتباط با مشتری هستند و منجر به تعامل ما با مشتریان هستند، حتی پیش از اینکه از سرویس ما استفاده کنند در این تعریف گنجانده می‌شود. پاسخ همراه با احترام به نیازهای مشتری، بهترین راه برقراری ارتباط است.

ما همواره به دنبال کسب رضایت مشتری هستیم و به خوبی می‌دانیم که کار سختی را در پیش داریم. می‌دانیم بسیاری از مشتریان حتی بدون اینکه نارضایتی خود را بیان کنند به سراغ رقبای ما خواهند رفت و تلاش داریم تا با تقویت ارتباط خود با مشتریان عزیزمان، به آن‌ها اطمینان دهیم که شکایت آنان برای ما بسیار مهم است و برای رفع آن حداکثر تلاش خود را خواهیم داشت تا یک مشتری ناراضی را به یک مشتری وفادار تبدیل کنیم.

ما به دنبال مدیریت تجربه مشتری هستیم تا با شناخت مشتری، تجربه‌ای اختصاصی و ماندگار ایجاد کنیم به همین منظور یک CRM قدرتمند ساخته‌ایم که همراه با پیشرفت جیبرس به امکانات آن هم اضافه خواهیم کرد تا بتوانیم یک ارتباط قوی برای حفظ و ایجاد رابطه با مشتریان داشته باشیم. ما به دنبال ایجاد یک پیوند عمیق با مشتری برای رسیدن به موفقیت هستیم.

ایجاد پل‌های ارتباطی شفاف و در دسترس، ایجاد اطمینان در مشتری برای داشتن امنیت و تضمین کیفیت خدمات ارائه شده به ما برقراری یک رابطه پایدار می‌کند. ما معتقدیم همیشه حق با مشتری است و در عمل این جمله را اثبات کرده‌ایم و تلاش داریم تا با رشد جیبرس این اعتقاد را قوی‌تر از قبل دنبال کنیم. اندازه‌گیری رضایت مشتری و درک نیازهای مشتری برای بهبود خدمات ما الزامی پیش‌بینی شده است.

مجموع و رشد ماهیانه ما چقدر است؟

نسخه آلفای جیبرس در تاریخ ۱۳۹۶/۹/۵ آماده شد و شروع به استفاده توسط اولین بیزینس اختصاصی و تستر ما کرد. نسخه بتا در تاریخ ۱۳۹۸/۷/۳ آماده شد و در نهایت نسخه اول جیبرس در نوروز ۱۴۰۰ به صورت عمومی عرضه شد. پیش از عرضه عمومی دوستان و مشتریانی به صورت تستی از جیبرس استفاده می‌کردند که در آمار لحاظ نمی‌شوند.

آنالیز SWOT

آنالیز اس‌دبلیو‌اوتی برای تسهیل نگاه واقع‌بینانه و مبتنی بر واقعیت جیبرس طراحی شده است. این روش برای تحلیل عوامل مهم درونی و بیرونی اثرگذار بر سازمان و راهبردها و آینده‌های ممکن و شناسایی نقاط قوت و ضعف و فرصت‌ها و تهدیدها است تا به ما برای برنامه‌ریزی استراتژیک کمک کند.



درباره شرکت

شرکت روزاندیش کویرپیما از سال ۱۳۹۴ فعالیت خود را با نام تجاری ارمایل آغاز کرد. در طول این سالها پروژههای چالش برانگیزی که اغلب بزرگ مقیاس بودند توسط ما انجام شد و تجارب ارزشمند این پروژهها، پشتوانه ما در ادامه راه خواهد بود.

همواره تلاش داشتیم از نهایت تکنولوژی روز استفاده کنیم و می توانیم به جرات بگوییم ما نه فقط بر لبه فناوری حرکت می کنیم بلکه ما در انتهای فناوری قدم برمی داریم.

بیانیه ماموریت

ماموریت ما توانمندسازی بیزینسها برای خلق ثروت است.

بنیان گذاران جیبرس

قبل از شروع برای اینکه با ما بیشتر آشنا بشید پیشنهاد میکنم [داستان جیبرس](#) رو بخونید. ما یک شرکت دانش بنیان و متفاوت نسبت به ۹۹.۹ درصد استارت آپ های دیگه هستیم.

جواد ادیب

بیش از یک دهه فعالیت در وب. برنامه نویسی، مدرس دانشگاه و فروشنده. کارشناسی مهندسی کامپیوتر و کارشناس ارشد مدیریت فناوری اطلاعات. رتبه برتر المپیاد ملی مهارت. عضو تیم ملی مهارت ایران. عضو بنیاد ملی نخبگان ایران.



رضا محیطی

متخصص و توسعه دهنده سمت سرور، با بیش از ده سال سابقه فعالیت در حوزه وب و اجرایی. کارشناس و مشاور آی تی در آستان مقدس قم



سهامداران شرکت

سهامداران شرکت روزاندیش کویرپیما با مسئولیت محدود در زمان نگارش این سند ۵ نفر به شرح زیر بوده و سرمایه ثبت شده شرکت ۳ میلیارد ریال می‌باشد.

۶۵/۹۳٪	جناب آقای مهندس جواد ادیب
۳۰٪	جناب آقای رضا محیطی
۴٪	سرکار خانم مهندس سارا ترکمنی
۰/۰۵٪	جناب آقای محمدحسن صالحی حاجی‌آبادی
۰/۰۲٪	جناب آقای سیدمهدی حسینی

آیا تمام بنیان‌گذاران ما می‌توانند تمام وقت کار کنند؟

بله. بنیان‌گذار با یک کارمند متفاوت است. در یک استارت‌آپ بنیان‌گذار باید بتواند حتی فراتر از یک کارمند تمام‌وقت کار کند و برای ما هم این‌چنین است.

ساختار حقوقی

مطابق با قوانین جاری ایران، بهترین مدل ساختار حقوقی شرکت برای سال‌های آغازین فعالیت، از نظر ما مسئولیت محدود بوده و به این دلیل شرکت ما در سال ۱۳۹۴ با نوع مسئولیت محدود ثبت شد.

دانش‌بنیان

در اردیبهشت ۱۳۹۸ پس از بررسی محصولات و سرویس‌های ما توسط کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان، در نهایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اسلامی ایران دانش‌بنیان بودن شرکت را تایید رسمی کرد و این مجوز تا سه سال یعنی اردیبهشت ۱۴۰۱ معتبر بوده و پس از بررسی، مجدد تمدید خواهد شد.

تاکنون چقدر در جیبرس سرمایه‌گذاری شده است؟

در تابستان ۱۳۹۵ سرمایه‌گذاری خصوصی به روش انجیل به مبلغ ۱ میلیون دلار معادل ۳.۵ میلیارد تومان روی شرکت انجام شد که متأسفانه در کمتر از ۶ ماه، سرمایه‌گذار با مشکلات مالی مواجه شده و در تامین منابع مالی ناموفق بود و به دنبال آن قرارداد سرمایه‌گذاری فسخ شد.

با تجربه‌های ارزشمند به دست آمده و توان تامین مالی بوت‌استرپ که در خود می‌دیدیم بدون نیاز به جذب سرمایه‌گذار جدید، به مرور بدهی‌ها را تسویه و مجدد بازگشتیم. بازمهندسی فرآیندها را در عمل اجرا کردیم و روال‌ها را تغییر دادیم تا تیمی چابک بسازیم. شرکتی بسازیم که در مقابل طوفان‌ها مستحکم‌تر از قبل باشد.

تمام هزینه‌های جیبرس تاکنون با مدیریت منابع و توسط سهامداران تامین شده است. منبع این سرمایه‌ها از سرمایه شرکت برای کار روی سایر محصولات و دریافت وام بوده است. هم‌چنین در سال گذشته بخش قابل‌توجهی از درآمد از طریق فروش جیبرس به مشتریان سازمانی تامین شده است.

مصرف سوخت ماهیانه ما چقدر است؟ تا چند وقت میتونیم پرواز کنیم؟

ما پس از تجربه‌های به دست آمده، هزینه‌ها را تا کمترین حد ممکن کاهش دادیم و سیاست مالی انقباضی در پیش گرفتیم. هزینه‌های ما بهینه‌ترین حالت ممکن بوده و همواره برای هر هزینه دلیل داشته‌ایم.

در زمان نگارش این سند، مجموع هزینه ماهیانه شرکت ما حدود ۳۰ میلیون تومان در ماه است.

ما یاد گرفته‌ایم که هزینه‌های خود را تامین کنیم. در طی چند سال گذشته هر زمانی که موجودی بودجه شرکت کمتر از میزان مشخصی رسیده با جذب پروژه، هزینه‌های خود را تامین کرده‌ایم. اکنون هم بدین شکل است. ما به‌طور معمول هزینه حداقل ۳ ماه آینده شرکت را داریم. البته در ماه‌های اخیر با نزدیک شدن ورود جیبرس به بازار شرایط ما و روش تامین مالی ما از پروژه، به جذب مشتری سازمانی برای جیبرس تغییر یافته است.

در این مرحله حداکثر چند درصد از سهام را به سرمایه‌گذار منتقل می‌کنیم؟

در این مرحله بین ۵ تا حداکثر ۲۰ درصد از سهام شرکت قابل عرضه به سهامداران خواهد بود.

در این مرحله به چه میزان سرمایه برای رشد نیاز داریم؟

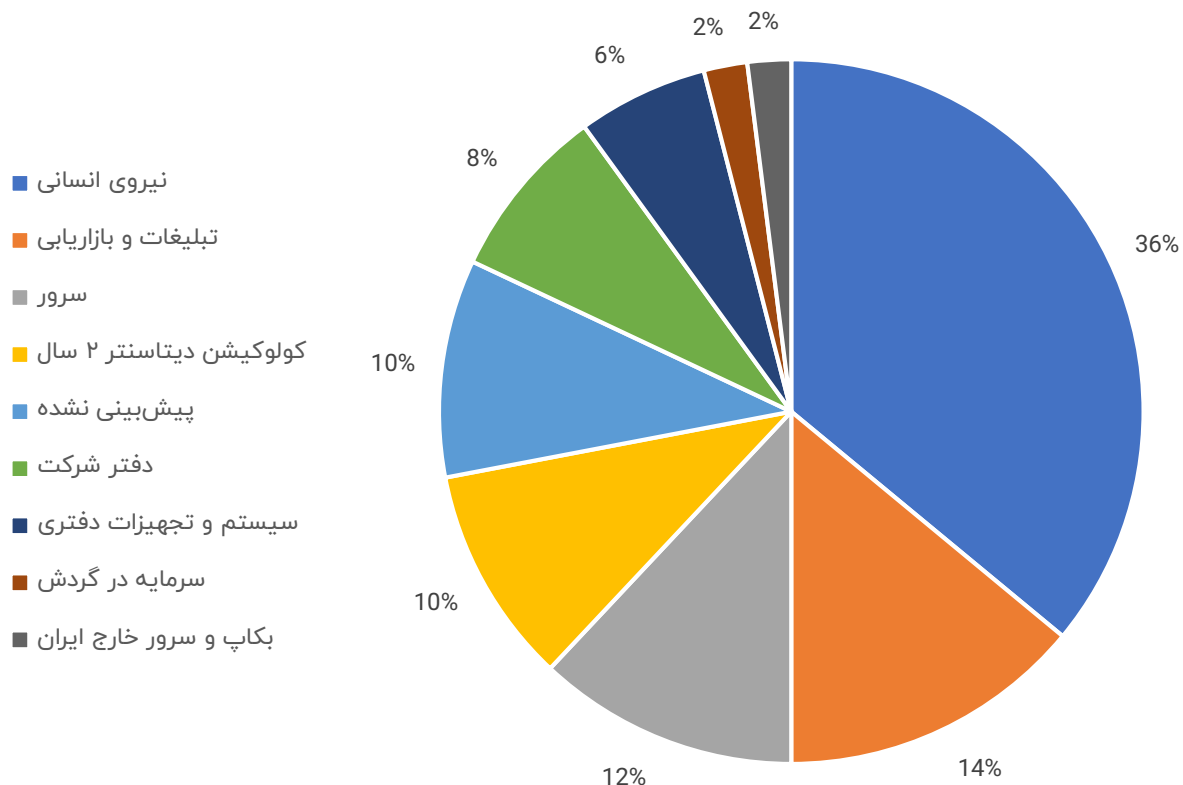
جواب سوال ساده و صریح است. هر چه بیشتر بهتر.

در این مرحله حداقل مبلغ ممکن برای سرمایه‌گذاری در جیبرس، ۵ میلیارد تومان است.

سرمایه دریافتی در چه زمینه‌هایی هزینه خواهد شد؟

با توجه به تغییر حجم سرمایه‌گذاری مدل مصرف هزینه‌ای نیز مشخصا تغییر خواهد داشت. با تامین مالی حداقلی، مدل مصرف مطابق با نمودار زیر خواهد بود.

محل هزینه سرمایه جذب شده جیبرس



- ¹ <https://www.statista.com/statistics/643904/worldwide-e-commerce-software-market-size>
- ² <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/10/13/2107582/0/en/Global-Digital-Commerce-Platform-Market-Trajectory-Analytics-2012-2019-2020-2027.html>
- ³ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/e-commerce-software-market>
- ⁴ <https://dgto.ir/1qej>
- ⁵ <https://www.ilna.news/fa/tiny/news-578680>
- ⁶ <https://www.ilna.news/fa/tiny/news-578680>
- ⁷ <https://trends.builtwith.com/shop/WooCommerce/Iran>
- ⁸ <https://www.isna.ir/news/99061209136>
- ⁹ <https://sell.divar.ir/>
- ¹⁰ <https://holoo.co.ir/>
- ¹¹ <https://www.sepidarsystem.com/products/%D8%B3%D9%BE%DB%8C%D8%AF%D8%A7%D8%B1-%D9%87%D9%85%DA%A9%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D9%86-%D8%B3%DB%8C%D8%B3%D8%AA%D9%85/>
- ¹² <https://enamad.ir/DomainListForMIMT/Index/1>
- ¹³ <https://shopfa.com/>
- ¹⁴ <https://sazito.ir/>
- ¹⁵ <https://www.arvancloud.com/blog/dns-%d8%a7%d8%ae%d8%aa%d8%b5%d8%a7%d8%b5%db%8c-%d8%a2%d8%b1%d9%88%d8%a7%d9%86-%d9%85%d8%af%db%8c%d8%b1%db%8c%d8%aa-%da%86%d9%86%d8%af%d9%87%d8%b2%d8%a7%d8%b1-%d8%af%d8%a7%d9%85%d9%86%d9%87-portal-ir/>
- ¹⁶ <https://kamva.ir/>
- ¹⁷ <https://www.digikala.com/mag/landing/report-1398/>
- ¹⁸ <https://peivast.com/p/63678>
- ¹⁹ <https://www.nic.ir/Statistics>
- ²⁰ <https://www.crunchbase.com/organization/shopify>
- ²¹ <https://www.crunchbase.com/organization/bigcommerce>
- ²² <https://www.wix.com/upgrade/website>
- ²³ <https://www.crunchbase.com/organization/wix>
- ²⁴ <https://www.crunchbase.com/organization/volusion>
- ²⁵ <https://www.crunchbase.com/organization/squarespace>
- ²⁶ <https://www.crunchbase.com/organization/ecwid>
- ²⁷ <https://trends.builtwith.com/shop/country/Iran>
- ²⁸ <https://trends.builtwith.com/shop/hosted-solution/country/Iran>
- ²⁹ https://en.wikipedia.org/wiki/Comparison_of_shopping_cart_software
- ³⁰ <https://bmttoolbox.net/patterns/freemium/>