

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.

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.

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.

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.

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.

سرمایه موردنیاز

باتوجه به شرایط فعلی جیبرس و افق پیش‌رو، در نظر داریم در این مرحله بین ۱۰ تا ۲۰ درصد از سهام شرکت را واگذار نماییم. **سرمایه مورد نیاز در این مرحله حداقل ۲۰ میلیارد تومان** می‌باشد.

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.

