**خلاصه اجرایی (Executive summary):**

هدف پروژه پیشنهادی توسعه یک شبکه اجتماعی مبتنی بر وب است که برای سازندگان محتوا این امکان را می‌کند که از تولید و اشتراک محتوای خود، کسب درآمد کنند. این پلتفرم به کاربران امکان ثبت نام، ایجاد کانال و خواندن، تولید و به اشتراک گذاری انواع مختلف محتوا در قالب تصویر، ویدئو، صدا و متن را می‌دهد. صاحبان کانال‌ها می توانند اشتراک‌های 1 ماهه، 3 ماهه، 6 ماهه و یک ساله را به کاربران بفروشند و به این شکل، از به اشتراک گذاشتن مطالب در کانالشان، کسب درآمد کنند. کاربران با خرید اشتراک، عضو ویژه یک کانال می‌شوند و به محتوای پولی آن کانال دسترسی خواهند داشت، در حالی که اعضای عادی کانال فقط می‌توانند تیتر و خلاصه‌ای از محتوای ویژه را ببینند. همچنین کانال‌ها می‌توانند محتوای رایگان داشته باشند که دسترسی به آن محتوا برای همه اعضا به صورت کامل امکان پذیر است.

**مشکل/فرصت:**

با گسترش چشمگیر تکنولوژی‌ها و تغییر ناگزیر شیوه‌های ارتباطی بین مردم در سالیان گذشته، شبکه‌های اجتماعی به یکی از مهمترین اکوسیستم‌های ارتباطی، تبلیغاتی و حتی تجارتی تبدیل شده‌اند. یکی از ارکان اصلی پویایی و جذابیت شبکه‌های مجازی سازندگان محتوا هستند که نقش مهمی در جذب و حفظ مخاطبان ایفا می‌کنند، اما اغلب این مشارکت‌ها، برای آنها مزیت مالی‌ای ندارد. این پروژه فرصتی را برای ایجاد پلتفرمی ارائه می دهد که به سازندگان محتوا این امکان را می‌دهد تا از کار خود کسب درآمد کنند و یک اکوسیستم نوین برای شبکه‌های اجتماعی ارائه می‌دهد که عادلانه‌تر و پایدارتر است.

|  |  |
| --- | --- |
| مشکل | سازندگان محتوا در شبکه‌های مجازی، امکان کسب درآمد به صورت ساختارمند و مشخص در این شبکه‌ها را ندارند. |
| تاثیر می‌گذارد روی | میزان رغبت سازندگان محتوا برای صرف وقت و ساخت محتوای جدید |
| که در نتیجه آن | کمتر به فعالیت و ساخت محتوا در این شبکه‌ها می‌پردازند و به تبع آن، شبکه مجازی، پویایی خود و نهایتا مخاطبین خود را از دست می‌دهد |
| یک راه حل موفق می‌تواند | یک شبکه اجتماعی تحت وب باشد که در آن هر فرد این امکان را داشته باشد که حق اشتراک استفاده از محتوای خود را قیمت گذاری کند و از فروش این حق اشتراک‌ها به کاربران، کسب درآمد کند. |

ذی‌نفعان:

به طور کلی ذی‌نفعان این پروژه می‌توانند به چند دسته تقسیم شوند که شامل گروه‌های زیر است:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| نام | شرح | مسئولیت‌ها |
| مدیر پروژه | نیازمندی‌های دینفعان را به تیم منتقل می‌کنند و کار تیم را به ذینفعان منتقل می‌کنند | متخصص دامنه مسئله است و مسئول برنامه ریزی، سازماندهی و کنترل فعالیت‌ها مطابق با جدول زمانی تعیین شده است. او باید تمام اطلاعات لازم در مورد پروژه، از جمله الزامات، محدوده و اهداف آن را بداند. مدیر پروژه با ذینفعان خارج از پروژه ارتباط برقرار می کند |
| تیم توسعه | محصول را برای ذینفعان آماده می‌کنند | مسئولیت ساخت بنیان کد پلتفرم، پیاده سازی ویژگی‌های آن و آزمایش عملکرد آن را دارند. مسئولیت‌های آن‌ها شامل نوشتن کد تمیز و قابل نگهداری، همکاری با سایر توسعه‌دهندگان و ذینفعان، و عیب‌یابی مشکلاتی است که در طول توسعه ایجاد می‌شود. |
| اسپانسر یا سرمایه گذار | منابع مالی مورد نیاز پروژه را تامین می‌کنند | مسئول تامین منابع و پشتیبانی از پروژه است. آنها در ازای سهام یا سایر اشکال مالکیت، بودجه پروژه را تأمین می کنند. مسئولیت آنها حمایت مالی و نظارت بر پروژه با هدف دستیابی به بازگشت سرمایه است. |
| تولیدکنندگان محتوا | محتوای شبکه اجتماعی را تولید می‌کنند | این افراد محتوا را در پلتفرم ایجاد و به اشتراک می گذارند و از آن درآمد کسب می کنند. آنها مسئول ایجاد محتوای باکیفیت هستند که مخاطبان خود را درگیر می کند و آنها را تشویق به خرید اشتراک می کند. |
| صاحبان کانال | کانال‌های داخل شبکه را ایجاد و نگهداری می‌کنند | کانال‌هایی را روی پلتفرم ایجاد می کنند و اشتراک ها را به کاربران می فروشند. آنها از به اشتراک گذاری مطالب در کانال خود درآمد کسب می کنند. آنها مسئول مدیریت تولید محتوای با کیفیت بالا و تبلیغ کانال خود برای جذب مشترک هستند. |
| کاربران | از قاصدک برای دریافت و تماشای محتوا استفاده می‌کنند | - |

* سازندگان محتوا: در این سامانه، سازندگان محتوا می‌توانند با فروش حق اشتراک کانال‌های خود به کاربران، کسب درآمد کنند
* تیم توسعه پلتفرم: تیم توسعه پلتفرم می‌تواند درصد معینی از میزان فروش هر فرد را به عنوان حق کمیسیون برای خود بردارد. این تیم همچنین امکان فروش محصول به شرکت‌های دیگر را نیز دارند. همچنین امکان اجرای برنامه‌های تبلیغاتی، اقتصادی و برندینگ نیز وجود دارد که به طرق مختلف، می‌تواند سودآوری داشته باشد.
* سرمایه گذاران: با سرمایه گذاری روی این محصول، بخشی از سهام محصول و درصد معینی از میزان درآمد سامانه به سرمایه گذار می‌رسد.

**تحلیل بازار:**

تعداد تولیدکنندگان محتوا، اینفلوئنسرها یا سایر افرادی که از رسانه های اجتماعی کسب درآمد می کنند به طور مداوم در حال افزایش است. محبوب ترین شبکه های اجتماعی برای کسب درآمد عبارتند از:

* اینستاگرام: طبق گزارش emarketer.com، اینستاگرام به یک پلتفرم اصلی برای اینفلوئنسر مارکتینگ تبدیل شده است و این شرکت featureهای متفاوتی را برای پشتیبانی از مارکتینگ در محصول خود ارائه کرده است. این ویژگی‌ها شامل Instagram shopping است که به کاربران امکان می‌دهد محصولات را مستقیماً از پست‌ها خریداری کنند و یا Instagram reels که می‌توان از آن برای ایجاد محتوای ویدیویی کوتاه با قابلیت کسب درآمد استفاده کرد. کاربران همچنین می‌توانند از story یا postهای تبلیغاتی برای کسب درآمد استفاده کنند.
* یوتیوب: یوتیوب یکی از محبوب‌ترین پلتفرم‌ها برای تولیدکنندگان محتوای ویدیویی است و راه‌های مختلفی برای کسب درآمد از محتوا از جمله تبلیغات، اسپانسرشیپ و فروش کالا ارائه می‌دهد. به گزارش codefuel.com، یوتیوب دومین وب سایت پربازدید در جهان است و بیش از 2 میلیارد کاربر فعال ماهانه دارد.
* این : TikTok این پلتفرم به سرعت به یکی از محبوب ترین پلتفرم های رسانه های اجتماعی، به ویژه در میان کاربران جوان تبدیل شده است. این برنامه چندین راه برای کسب درآمد از محتوا، از جمله تبلیغات، اسپانسرشیپ و پخش زنده ارائه می دهد. به گفته beverlyboy.com، TikTok بیش از 1 میلیارد کاربر فعال ماهانه دارد.

ارزش خالص سهام شرکت های شبکه های اجتماعی به طور مداوم در حال تغییر است، اما تا ماه می 2023، برخی از با ارزش ترین شرکت های رسانه های اجتماعی و دارایی خالص آنها عبارتند از:

* فیس بوک (متا): طبق beverlyboy.com، در ماه می 2023، دارایی خالص فیس بوک بیش از 1 تریلیون دلار بود.
* توییتر: طبق گزارش barnesandnoble.com، در ماه می 2023، دارایی خالص توییتر تقریباً 50 میلیارد دلار بود
* . : Snap Inc. (Snapchat) طبق codefuel.com، در ماه می 2023، دارایی خالص Snap Inc بیش از 100 میلیارد دلار بود.

پیش‌بینی دقیق میزان رشد سهام شرکت‌های شبکه‌های اجتماعی در سال‌های آینده دشوار است، اما طبق گزارش codefuel.com، انتظار می‌رود بازار جهانی رسانه‌های اجتماعی با نرخ رشد مرکب سالانه (CAGR) 8/9 درصد بین سال‌های 2021 تا 2026 رشد کند. این رشد تحت تأثیر عواملی مانند افزایش نفوذ اینترنت، محبوبیت روزافزون رسانه‌های اجتماعی در میان گروه‌های سنی بالاتر و افزایش بازاریابی تأثیرگذار است. علاوه بر این، از آنجایی که شرکت های رسانه های اجتماعی به معرفی ویژگی های جدید برای حمایت از تجارت الکترونیک و سایر استراتژی های کسب درآمد ادامه می دهند، ارزش خالص آنها احتمالاً افزایش می یابد. بنابراین به طور کلی می‌توان گفت بر اساس داده‌ها، روند رو به رشدی به سمت پلت‌فرم‌های رسانه‌های اجتماعی مبتنی بر اشتراک وجود دارد که به سازندگان محتوا اجازه می‌دهد به‌جای تکیه بر مدل‌های درآمد مبتنی بر تبلیغات، مستقیماً از کاربران درآمد کسب کنند.

**توجیه اقتصادی:**

با توجه به این روندها، یک پلتفرم رسانه اجتماعی مبتنی بر وب که به سازندگان محتوا اجازه می‌دهد تا اشتراک کانال‌های خود را بفروشند، می‌تواند یک فرصت تجاری مناسب باشد. برخی از توجیهات اقتصادی این پروژه عبارتند از:

* بازار در حال رشد: طبق گزارش businessnewsdaily.com، انتظار می‌رود بازار جهانی رسانه‌های اجتماعی با نرخ رشد مرکب سالانه (CAGR) 8/9 درصد بین سال‌های 2021 تا 2026 رشد کند. این رشد تحت تأثیر عواملی مانند افزایش نفوذ اینترنت، محبوبیت فزاینده رسانه های اجتماعی در میان گروه های سنی بالاتر و افزایش بازاریابی تأثیرگذار است.
* درآمد پایدار: یک مدل مبتنی بر فروش اشتراک، منبع درآمد پایدارتری را برای سازندگان محتوا فراهم می‌کند، زیرا در این صورت آنها صرفاً به درآمد تبلیغات وابسته نخواهند بود، که منبع غیرقابل پیش‌بینی‌ای است و ممکن است نوسانات زیادی داشته باشد.
* ارتباط مستقیم با مخاطب: این مدل از شبکه‌های مجازی به سازندگان محتوا اجازه می‌دهد تا رابطه مستقیمی با مخاطبان خود ایجاد کنند که می‌تواند منجر به جذب طرفداران وفادارتر و متعهدتر شود. این همچنین می‌تواند به کاهش spam و مسمومیت محتوا در پلتفرم کمک کند، زیرا کاربرانی که برای محتوا هزینه می‌کنند، بیشتر روی تجربه خود سرمایه‌گذاری می‌کنند و کمتر درگیر رفتار منفی می‌شوند.
* پتانسیل رشد: با رشد پلتفرم و پیوستن تولیدکنندگان محتوا، پتانسیل گسترش این پلتفرم در حوزه‌های دیگر مانند تجارت الکترونیک یا رویدادهای زنده وجود دارد که می‌تواند جریان‌های درآمد بیشتری را فراهم کند.

**امکان سنجی:**

* فنی: با توجه به سامانه‌های موجود، توسعه یک شبکه اجتماعی مبتنی بر وب با ویژگی های ثبت نام کاربر، اشتراک گذاری محتوا و کسب درآمد از نظر فنی با استفاده از چارچوب ها و فناوری‌های مدرن توسعه وب امکان پذیر است.
* اقتصادی: این پلتفرم پتانسیل ایجاد درآمد از طریق اشتراک های پولی، تبلیغات و مشارکت با سایر مشاغل را دارد. تجزیه و تحلیل مالی دقیق برای برآورد هزینه ها و چرخه‌های درآمد بالقوه، در آینده انجام خواهد شد.
* حقوقی: این پلتفرم باید با قوانین حفاظت از داده‌ها و حریم خصوصی و همچنین قوانین کپی رایت و مالکیت معنوی مطابقت داشته باشد. برای اطمینان از انطباق ، تمامی موارد با منشور‌های حقوقی در موجود بررسی خواهد شد.
* عملیاتی: این پلتفرم به نگهداری مداوم، به روزرسانی و پشتیبانی مشتری نیاز دارد. یک تیم اختصاصی برای مدیریت این وظایف ایجاد خواهد شد.

**تجزیه و تحلیل هزینه‌ها‌ و مزایا:**

هزینه‌ها:

* توسعه و طراحی پلتفرم
* هزینه های زیرساخت و میزبانی
* بازاریابی و تبلیغات
* هزینه های قانونی و انطباق
* نگهداری و پشتیبانی مداوم

مزایا:

* درآمد حاصل از اشتراک های پولی و تبلیغات
* افزایش ماندگاری تولیدکنندگان محتوا در شبکه
* افزایش تعامل کاربران در محیط
* پتانسیل برای مشارکت و همکاری با سایر مشاغل

**ریسک‌ها و استراتژی‌های کاهش ریسک:**

* رقبا (شبکه‌های اجتماعی موجود): یک دسته از امکانات منحصر به فرد و تجربه کاربری متمایز برای پلت فرم ایجاد می‌شود.
* پذیرش و رشد آهسته کاربران: یک استراتژی بازاریابی هدفمند برای جذب تولیدکنندگان و کاربران محتوا اجرا می‌شود.
* مشکل در جذب تولیدکنندگان محتوای با کیفیت: مدل های رقابتی اشتراک درآمد ارائه می‌شود و مزایای پلتفرم برای سازندگان محتوا ارتقا می‌یابد.
* چالش‌های قانونی و نظارتی: برای اطمینان از رعایت قوانین و مقررات مربوطه، با کارشناسان حقوقی مشورت می‌شود.
* امنیت و نقض حریم داده‌ها: اقدامات و پروتکل های امنیتی قوی برای محافظت از داده های کاربر و یکپارچگی پلت فرم اجرا می‌شود.

**طرح پیشبرد پروژه:**

* محدوده و الزامات پروژه را تعریف می‌کنیم
* یک تیم توسعه با تخصص در توسعه وب، طراحی و تجربه کاربری جمع آوری می‌کنیم
* برنامه ریزی دقیق پروژه، بودجه و برنامه منابع را تهیه می‌کنیم
* طراحی و توسعه پلتفرم، شامل ثبت نام کاربر، اشتراک گذاری محتوا، و ویژگی های کسب درآمد را انجام می‌دهیم
* تست کامل و تضمین کیفیت انجام می‌دهیم
* پلتفرم را راه اندازی می‌کنیم و استراتژی های بازاریابی را برای جذب کاربران و تولیدکنندگان محتوا اجرا می‌کنیم
* عملکرد را نظارت می‌کنیم ، بازخورد کاربران را جمع آوری می‌کنیم ، و در صورت نیاز بهبودهایی را انجام می‌دهیم

**پیش بینی های مالی**:

با فرض اینکه این پروژه را در سطح یک پروژه متوسط ​​نگهداریم و با تیمی متشکل از 4 توسعه دهنده در زمان تخمینی 6 تا 12 ماه پروژه را کامل کنیم، بسته به نرخ ساعتی توسعه تیم و scope پروژه، هزینه ممکن است از 100000 تا 500000 دلار یا بیشتر متغیر باشد. هزینه‌های پروژه به تفکیک شامل موارد زیر است:

* تیم توسعه: هزینه استخدام توسعه دهندگان، طراحان، آزمایش کنندگان و مدیران پروژه در طول مدت پروژه. این هزینه به نرخ ساعتی اعضای تیم و تعداد ساعات کار آنها در پروژه بستگی دارد.
* هزینه‌های زیرساخت: هزینه سرورها، host و سایر زیرساخت‌های مورد نیاز برای اجرای پلتفرم. این هزینه به مقیاس پلتفرم و ارائه دهنده سرویس ابری استفاده شده بستگی دارد.
* ابزارها و خدمات شخص ثالث: هزینه استفاده از ابزارها و خدمات شخص ثالث مانند درگاه‌های پرداخت، ابزارهای تجزیه و تحلیل و خدمات ایمیل را شامل می‌شود. این هزینه به استفاده و قیمت ابزار و خدمات بستگی دارد.
* بازاریابی و تبلیغات: هزینه بازاریابی و ارتقاء پلتفرم برای جذب کاربران و تولیدکنندگان محتوا. این هزینه به استراتژی بازاریابی مورد استفاده، مانند تبلیغات رسانه های اجتماعی، بازاریابی تأثیرگذار یا بازاریابی محتوا بستگی دارد.
* تعمیر و نگهداری و پشتیبانی: هزینه نگهداری و پشتیبانی پلتفرم پس از راه اندازی، شامل رفع اشکال، بروزرسانی و پشتیبانی مشتری. این هزینه به اندازه کاربران و پیچیدگی پلتفرم بستگی دارد.

**نتیجه گیری و درخواست تایید:**

این پروژه، پتانسیل‌های تجاری زیادی را با ایجاد یک شبکه اجتماعی با قابلیت کسب درآمد برای تولیدکنندگان فعال دارد که به نفع سازندگان محتوا، مدیران کانال و کاربران نهایی است. این پروژه از نظر فنی و اقتصادی امکان پذیر است و برنامه ای مشخص برای مقابله با ریسک‌ها و چالش‌ها دارد. برای ادامه توسعه و راه‌اندازی این پلتفرم نوآورانه، به تایید مدیریت ارشد و سرمایه‌گذاران نیاز داریم.