

تسک پوزیشن مدیر محصول - علیرضا صادقی نسب

عنوان تسک

فرض کنید می‌خواهیم سرویسی را راه‌اندازی کنیم که در آن، پول کاربرانی که بیش از یک میلیارد تومان دارند را در یک صندوق کریپتو سرمایه‌گذاری کنیم. برای این راه‌اندازی، به دنبال شریک استراتژیست می‌گردیم. به نظر شما، از بین (۱) دیجیکالا (۲) هزاردستان (۳) بانک ملت (۴) کارگزاری مفید کدامیک مناسبتر هستند؟

مقدمه

صندوق‌های بازار سرمایه قدمتی تقریباً ۲۰ ساله در ایران دارند و در طول این سال‌ها، توانسته‌اند بازدهی خوبی را به ثبت برسانند. همچنین تعدد و تنوع آن‌ها بسیار زیاد بوده و با توجه به مشکلات سرمایه‌گذاری مستقیم و ریزش‌هایی که بازار سرمایه در سال‌های اخیر تجربه کرده، توانسته‌اند توجه افراد زیادی را به خود جلب کنند. برای مشاهده لیست کامل صندوق‌ها می‌توان به درگاه [فیپ‌ایران](#) مراجعه کرد. در مقابل، صندوق‌های کریپتو حتی در دنیا قدمت زیادی ندارند. در ایران نیز پیاده‌سازی این ایده بسیار نو است. با یک جستجوی ساده در اینترنت می‌توان لینک‌های [یک](#) و [دو](#) را مشاهده کرد هر چند که به نظر می‌رسد هنوز برای عموم مردم و علاقه‌مندان ناشناخته هستند. با توجه به بازار پرتلاطم کریپتو، ابزار سرمایه‌گذاری غیرمستقیم می‌تواند یک راهکار جذاب برای علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری در این بازار باشد.

پاسخ

- برای اینکه از بین گزینه‌های بالا، گزینه بهتر را معرفی کنیم لازم است شاخصه‌های یک شریک خوب در این حوزه را بررسی کنیم. برای این منظور، می‌توان موارد زیر را عنوان کرد:
- تخصص مالی: شریک باید درک عمیقی از بازارهای مالی و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری داشته باشد. تخصص آن‌ها در مدیریت وجوه، کاهش ریسک و ایجاد محصولات سرمایه‌گذاری بسیار حائز اهمیت است.
 - آشنایی با مقررات: با توجه به ماهیت خدمات مالی و سرمایه‌گذاری‌های کریپتو، شریک باید دانش قوی از قوانین نظارتی داشته باشد. آن‌ها باید در حوزه‌های الزامات انطباق قانونی، صدور مجوز و ملاحظات قانونی مرتبط با فعالیت‌های سرمایه‌گذاری به خوبی آشنا باشند.

- مهارت در فناوری: یک شریک مؤثر باید دارای یک پایه فنی قوی، از جمله تجربه در توسعه پلتفرم‌های فین‌تک ایمن و مقیاس‌پذیر باشد. قابلیت‌های فنی آن‌ها نقش بسزایی در تضمین امنیت سرمایه‌گذاری‌ها و داده‌های کاربران خواهد داشت.
- تخصص کریپتو و بلاکچین: با توجه به اینکه سرمایه‌گذاری شامل دارایی‌های کریپتو می‌شود، شریک باید درک عمیقی از فناوری بلاکچین، ارزهای دیجیتال مختلف و مکانیسم‌های زیربنایی آن‌ها داشته باشد. این تخصص آن‌ها را قادر می‌سازد تا تصمیمات سرمایه‌گذاری آگاهانه‌ای اتخاذ کنند.
- مهارت‌های مدیریت ریسک: یک شریک استراتژیک باید در مدیریت ریسک‌های سرمایه‌گذاری ماهر باشد. آن‌ها باید سابقه مثبتی در اجرای استراتژی‌های مدیریت ریسک برای محافظت از سرمایه‌گذاری کاربران در برابر نوسانات بازار و رویدادهای پیشبینی نشده داشته باشند.
- شبکه و کانکشن در صنعت: یک شریک با یک شبکه و ارتباطات قوی در صنایع مالی و ارز دیجیتال می‌تواند فرصت‌های ارزشمندی را برای همکاری، مشارکت و دسترسی به منابع به ارمغان بیاورد که می‌تواند موفقیت برنامه را افزایش دهد.
- طرز فکر نوآوری: فضای ارزهای دیجیتال و فین‌تک به سرعت در حال تکامل است. یک شریک آینده‌نگر که پذیرای نوآوری است و با روندهای جدید بازار سازگار است، به ارتباط و رشد طولانی مدت برنامه کمک خواهد کرد.
- قابلیت‌های بازاریابی: توانایی کمک به جذب و ورود کاربران با ارزش خالص بالا از طریق بازاریابی و مشارکت مناسب.

با توجه به توضیحات داده شده، شاخصه‌های ذکر شده را در شریک‌های کاندید شده بررسی می‌کنیم:

(ادامه در صفحه‌های بعد)

گروه دیجیکالا		
امتیاز از ۱۰	توضیحات	شاخصه
۴	با توجه به گزارش سال ۱۴۰۱ دیجیکالا، این گروه در شاخه فین تک فقط کسب و کار دیجی پی را دارد که یک سرویس پرداختی می باشد. در نتیجه تخصص خاصی در حوزه سرمایه گذاری ندارد.	تخصص مالی
۳	با توجه به توضیحات داده شده در قسمت قبل، به نظر نمی رسد آشنایی چندانی با این بخش داشته باشند.	آشنایی با مقررات
۶	گروه دیجیکالا صاحب چندین محصول با استفاده میلیونی می باشد در نتیجه از لحاظ دانش فناوری و زیرساختی در مرتبه خوبی هستند هر چند که محصول خاصی در سکتور مورد نظر ما ندارند.	مهارت در فناوری
۱	با توجه به توضیحات قسمت ۱ و ۲، تخصصی در حال حاضر ندارند.	تخصص کریپتو و بلاکچین
۱	با توجه به توضیحات قسمت ۱ و ۲، مهارت مدیریت ریسک در حال حاضر ندارند.	مهارت های مدیریت ریسک
۸	با توجه به گستردگی فعالیت گروه دیجیکالا می توان گفت از جهت پتانسیل شبکه سازی و کانکشن در وضعیت خوبی قرار دارند.	شبکه و کانکشن در صنعت
۸	با توجه به دارا بودن زیرمجموعه نوآوری در گروه دیجیکالا (دیجیکالا نکست)، می توان پی برد این گروه به نوآوری اهمیت خاصی می دهد.	طرز فکر نوآوری
۸	با توجه به یوزر بیس بالایی که این گروه دارد، در جهت جذب کاربران و بازاریابی بسیار کارآمد خواهد بود.	قابلیت های بازاریابی
۳۹	—	مجموع

گروه هزاردستان		
امتیاز از ۱۰	توضیحات	شاخصه
۲	با توجه به مشاهده فعالیت‌های این گروه در سایتشان، مشخص می‌شود که تا به حال، فعالیتی در این حوزه نداشته‌اند هر چند که تجربه پیاده‌سازی موارد ساده‌تر مانند درگاه‌های پرداختی در کافه‌بازار را دارند	تخصص مالی
۱	با توجه به توضیحات قسمت قبل، به نظر نمی‌رسد دانش چندان‌ی در بخش مقررات این حوزه هم داشته باشند.	آشنایی با مقررات
۷	گروه هزاردستان صاحب چندین محصول بسیار موفق با کاربران چند ده میلیونی نظیر کافه‌بازار و دیوار می‌باشد در نتیجه از لحاظ دانش فناوری و زیرساختی در مرتبه خوبی هستند هر چند که محصول خاصی در سکتور مورد نظر ما ندارند.	مهارت در فناوری
۱	با توجه به توضیحات قسمت ۱ و ۲، تخصصی در حال حاضر ندارند.	تخصص کریپتو و بلاکچین
۱	با توجه به توضیحات قسمت ۱ و ۲، مهارت مدیریت ریسک در حال حاضر ندارند.	مهارت‌های مدیریت ریسک
۸	با توجه به گستردگی فعالیت گروه هزاردستان و خوشنامی آن‌ها در اکوسیستم کشور، می‌توان گفت از جهت پتانسیل شبکه‌سازی و کانکشن در وضعیت خوبی قرار دارند.	شبکه و کانکشن در صنعت
۱۰	با توجه به سبک مدیریت و به نوعی متمایز بودن این گروه، می‌توان آن‌ها را در زمره گروه‌هایی با طرز فکر بسیار نوآورانه و جدید دانست.	طرز فکر نوآوری
۸	با توجه به یوزر بیس بالایی که این گروه دارد، در جهت جذب کاربران و بازاریابی بسیار کارآمد خواهد بود.	قابلیت‌های بازاریابی
۳۸	—	مجموع

بانک ملت		
امتیاز از ۱۰	توضیحات	شاخصه
۶	این بانک یکی از بانک‌های بزرگ کشور از جهت تعداد مشتری و سرمایه تحت پوشش می‌باشد و خدماتی نظیر بانکداری و مدیریت سرمایه‌گذاری ارائه می‌دهد. در نتیجه از نظر تخصص مالی در وضعیت بهتری نسبت به دو گزینه قبلی قرار دارد.	تخصص مالی
۵	این بانک از جهت آشنایی با قوانین مالی بانکی، در وضعیت خوبی قرار دارد هر چند با توجه به دولتی بودن آن، به نظر نمی‌رسد در بحث‌های کریپتو ورود کرده باشند.	آشنایی با مقررات
۶	این بانک به چندین میلیون مشتری سرویس می‌دهد و در نتیجه از نظر زیرساختی، وضعیت خوبی دارد هر چند با توجه به ماهیت دولتی آن، فکر نمی‌کنم در فناوری‌های لبه‌ای و جدید به صورت اساسی ورود کرده باشند.	مهارت در فناوری
۲	با توجه به توضیحات قسمت دوم، به نظر نمی‌رسد تخصص چندانی در این بخش داشته باشند.	تخصص کریپتو و بلاکچین
۷	این بانک تجربه در مدیریت ریسک در بازار سرمایه دارد در نتیجه نسبت به سایر گروه‌ها در وضعیت بهتری قرار دارد.	مهارت‌های مدیریت ریسک
۸	با توجه به گستردگی مشتریانی (حقیقی و حقوقی) که این بانک دارد، می‌تواند از جهت کانکشن، راهگشا باشد.	شبکه و کانکشن در صنعت
۴	با توجه به ماهیت دولتی بودن این بانک، به نظر نمی‌رسد از جهت نوآوری در وضعیت بهتری نسبت به گزینه‌های دیگر قرار داشته باشد.	طرز فکر نوآوری
۷	با توجه به یوزر بیس بالایی که این گروه دارد، در جهت جذب کاربران و بازاریابی بسیار کارآمد خواهد بود.	قابلیت‌های بازاریابی
۴۵	—	مجموع

کارگزاری مفید		
امتیاز از ۱۰	توضیحات	شاخصه
۹	این کارگزاری، بزرگترین کارگزاری کشور از نظر تعداد کاربر و سرمایه تحت پوشش می‌باشد. همچنین با در نظر گرفتن تجارب گسترده در مدیریت چندین صندوق بورسی، تخصص مالی بالایی	تخصص مالی
۷	با توجه به قسمت قبل، این کارگزاری قطعا آشنایی مناسبی با قوانین مالی دارد هر چند که هنوز به صورت رسمی به بازار رمزارز ورود نکرده است	آشنایی با مقررات
۸	کارگزاری مفید چندین محصول با کاربران میلیونی (زیر ۱۰ میلیون) با استفاده روزانه زیاد در سبد خود دارد لذا از جهت دانش فناوری و زیرساخت در وضعیت خوبی قرار دارد. همچنین نیروهای فنی آن‌ها در کنار دانش فنی، دانش مربوط به مسائل مالی را نیز دارند که حائز اهمیت است.	مهارت در فناوری
۵	به صورت رسمی مشخص نیست این کارگزاری به این حوزه ورود کرده است یا خیر اما با توجه به سرمایه در اختیار و کاربران بالا، به نظر می‌رسد حداقل در حد R&D ورود کرده باشند.	تخصص کریپتو و بلاکچین
۹	با توجه به مدیریت چندین صندوق بزرگ در کشور، بی‌شک مهارت‌های بالایی در مدیریت ریسک دارند.	مهارت‌های مدیریت ریسک
۸	با توجه به گستردگی حوزه‌های ورود این کارگزاری و مشتریان حقوقی‌ای که دارند، وضعیت خوبی جهت ایجاد کانکشن دارند.	شبکه و کانکشن در صنعت
۸	با توجه به اینکه این کارگزاری، یک گروه مدرن و صاحب سبک می‌باشد، از جهت طرز فکر نوآورانه، در وضعیت خوبی به سر	طرز فکر نوآوری
۹	با توجه به یوزر بیس بالایی که این گروه دارد و همینطور، درصد بالایی از این کاربران تارگت محصول ما نیز خواهند بود، در جهت جذب کاربران و بازاریابی بسیار کارآمد خواهد بود.	قابلیت‌های بازاریابی
۶۳	—	مجموع

جمع‌بندی

با توجه به مجموع امتیازها، کارگزاری مفید با اختلاف به عنوان اولین و بهترین کاندید برای شریک استراتژیست پیشنهاد می‌شود. به طور خلاصه این کارگزاری با داشتن یوزریس بالا، اشتراک بالای کاربران آن‌ها با تارگت محصول ما، دارا بودن دانش بالای تخصصی در امور مالی، بانکی، مدیریت ریسک و مدیریت سرمایه و ... یک گزینه ایده‌آل به شمار می‌آید. هر چند با توجه به توضیحات داده شده، ممکن است این کارگزاری به دلایلی این مدل همکاری را قبول نکند و در نظر داشته باشد به صورت مستقل وارد این حوزه شود که با توجه به دلایل گفته شده، دور از ذهن نیست. اگر بخواهیم این کارگزاری را در نظر بگیریم، به نظر من، گزینه بعدی، گروه هزاردستان خواهد بود. با توجه به روحیه خطرپذیر و استارت‌آپی که این گروه دارد، اگر بتوان گپ‌های دانشی و امور سرمایه‌گذاری را از سمت خودمان پوشش داد، این گزینه نیز جز گزینه‌های جذاب خواهد بود.

نگارنده: علیرضا صادقی نسب ۱۴۰۲/۰۶/۰۴