مطالعه امکان سنجی پروژه کاراد

| خلاصه پروژه |
| --- |
| **فروش خرد:**  فروش اپلیکیشن کاراد ،یادمه ،آسمان، حسیبان(ترکیب همه اپلیکیشنها باهم بر اساس نیاز مشتری)  شخصی سازی اپلیکیشن کاراد ،یادمه ،آسمان، حسیبان |
| توضیح محصول |
| **فیچرهای فعلی اپلیکیشن کاراد**: اعضا، نیازمندی، مرخصی، مجوز، گالری، چت، کار ،تنظیم جلسه  **فیچرهای فعلی اپلیکیشن یادمه** : جلسات، چک لیست، کار روزانه ،نوبت در انتظار، قبوض، مدیریت گروهها، فعالیت، لیست سیاه, گرفتن نوبت  **فیچرهای اپلیکیشن آسمان**: فعالیت، تیکت، آرشیو(مدارک- قراردادها) ،نامه درون سازمانی (دریافتی-ارسالی-ارجاعی-بایگانی-عودت شده)  **شخصی سازی اپلیکیشن بر اساس نیاز مشتری** (برج سامان): دریافت شارژ، قراردادها، یادآوری ها ،crm ،حسابداری قوی(مدیریت واحدها به تفکیک مالک و مستاجر) |
| ملاحظات فنی |
|  |
| بازار محصول |
| برج ها، شهرک های مسکونی و ساختمانهای مسکونی مشهد  بر اساس تحقیقات انجام شده **حدود 45 برج تجاری** و مسکونی در مشهد موجود می باشد |
| استراتژی بازاریابی |
| هدف ها:  پلن 1 الی 6 ماهه (میان مدت)  **استفاده از بازارهای کوچک** و مشتریان محدود می تواند، ما را در شناخت بهتر مخاطب و تصمیم گیری بهتر جهت تصرف بازار و فروش بیشتر یاری کند. (چون این فرصت را داریم تا اشتباهات خود را جبران کنیم و پیگیر مشتری باشیم و همچنین با گذشت زمان به بهبود عملکرد اپلیکیشن کمک خواهد شد)  P4: قیمت، محصول، تبلیغات، مکان   * قیمت (30 الی60 میلیون تومان) * نوع محصول: اپلیکیشن مدیریت برج و ساختمان بصورت شخصی سازی شده * تبلیغات: تبلیغات تماس سرد، دیجیتال مارکتینگ، از طریق ارتباطات * مکان: شهرمشهد   ممیزی بازاریابی: طی دوسال اخیر هیچ گونه بازاریابی هدفمندی بر روی فروش اپلیکیشن ها اتفاق نیافتاده است.  تحقیقات بازار:  1- تعیین پرسونای مخاطب 2- بررسی مزیت رقابتی 3- شناخت رقبا 4 - شناخت روش جذب مخاطب رقبای ما  مخاطبان اپلیکیشن کاراد(ترکیب شده با یادمه،آسمان و حسیبان): ساختمانها، برج های تجاری و مسکونی، شهرکهای مسکونی  مزیت رقابتی: شخصی سازی، تبلیغات هدفمند در داخل اپلیکیشن - نصب رایگان یکماهه – نظرسنجی - ایجاد دیتابیس مشاغل (لوله کش،برق کارو...) بصورت پیش فرض در اپلیکیشن  شناخت رقبا:  اپلیکیشن مدیریت ساختمان شارژبوک-20،000 نصب و امتیاز 4.4  اپلیکیشن مدیریت ساختمان شارژمان-20،000 نصب و امتیاز 4.4  اپلیکیشن مدیریت ساختمان هومتیک-20،000 نصب و امتیاز 4.0  اپلیکیشن مدیریت ساختمان اپارتمانا-20،000 نصب و امتیاز 3.3  نرم افزار مدیریت ساختمان کاشانه- بسیار گسترده در تهران-اصفهان-شیراز و قم و مجموعه 500 واحدی اکسین مشهد فعالیت دارد.)  نرم افزار مدیریت ساختمان آسان (قیمت 1،499،000 تومان)  نرم افزار مدیریت ساختمان برج (بسیار گسترده در تهران مثل برج میلاد-اصفهان-شیراز و تبریز و در مشهد مثل برج خلیج فارس 18 واحدی واقع در 4 راه خیام-برج آلبان 41 واحدی -برج سپهر صدرا 42 واحدی واقع در احمدآباد  مجتمع شرکت جامع مشهد(384 واحدی واقع در جاده کلات بهمن)- ساختمان پزشکان رازی 54 واحدی واقع در میدان بیمارستان امام رضا- برج مینیاتور مشهد 66 واحدی واقع در بلوار هاشمی رفسنجانی  تعیین بودجه: |
| سازمان/پرسنل |
| طراح محصول (آفای طاها هاشمی)-برنامه نویس(آقای نقدی)-فروش (خانم ضیایی)-خدمات پشتیبانی |
| برنامه زمانی |
| **دوره کوتاه مدت : 1 الی 60 روزه**  شناخت و تحلیل رقبا  تعیین نوع محصول (شخصی سازی اپلیکیشنهای ترکیب کاراد، یادمه، حسیبان و آسمان)  سهم بازار (حدود 45 برج تجاری و مسکونی در مشهد)  استراتژی محتوا فروش(تعیین اندازه، هدف و نیاز بازار)  تعامل سوشال مدیا  SWOT محصول  تحلیل بازار  کشش بازار (برجهای تجاری و مسکونی و ساختمانهای مسکونی و شهرک های داخل شهر مشهد)  ورود به بازار چگونه باشد (استفاده از بازارهای کوچک و مشتریان محدود)  **دوره میان مدت : 60 الی 180 روزه**  کنترل و بررسی نتایج کوتاه مدت  بررسی تعامل ها  بررسی میزان علاقه مندی مخاطب طبق قیف آیدا  شرکت در همایش ها و نمایشگاهها  بازاریابی ویروسی  جذب نیروی انسانی بیشتر  **دوره بلند مدت : 180 الی 365 روزه**  تثبیت موقعیت در برابر رقبا  برند کارفرمایی  جذب تبلیغات  فرهنگ سازمانی تعیین استراتژی بازاریابی نهایی  بررسی میزان فروش |
| امور مالی |
| **تخصیص بودجه پروژه:**  حقوق و دستمزد ماهانه 25  هزینه تبلیغات  فروش در برنامه کوتاه مدت وجود ندارد  حداقل فروش در برنامه میان مدت: ماهیانه 20 میلیون تومان  حداقل فروش بلند مدت: ماهیانه 30 میلیون تومان |
| تحلیل بازار |
| تحلیل بازار:  تعیین بازار هدف (برج ها،ساختماهای مسکونی و شهرکهای مسکونی)  تعیین اندازه بازار هدف (شهر مشهد)  سنجش نیاز باراز (تحقیقات میدانی و دیجیتال مارکتینگ) |