

پروژه سیستم اطلاعات مدیریت

عنوان پروژه: باسلام بخش پوشاک

گرد آورنده: پاشار همتی و محمدرضا بابایی

استاد: د کتر مهدی رضایی

دانشگاه قم



- **ب** عنوان کسب و کار : با سلام بخش پوشاک
- ♦ آدرس اینترنتی: https//basalam.com
  - \* عنوان اپليكيشن موبايل: باسلام







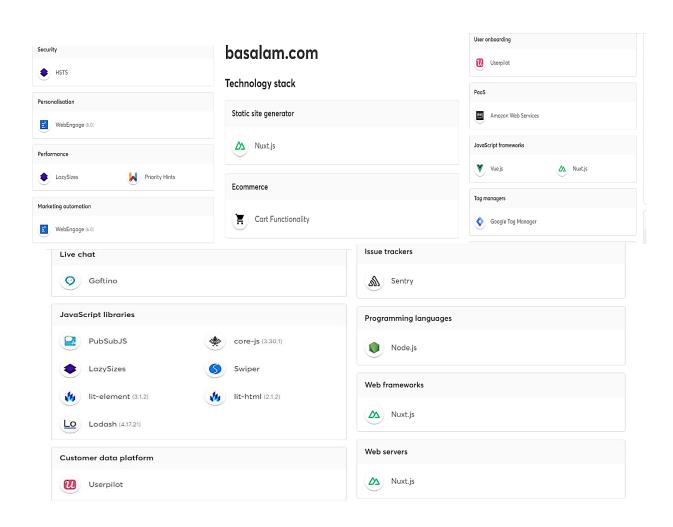
			🕏 تو باسلام، فقط	بعد از رضایت مشتری، پول به دس	ت غرفەدار مىرسە.	
μδ <mark>α</mark>	,Q پوشاک					<b>○</b> ورود/ثبتنام سب
دستەبندىھا	نصباپ	غرفهد	بازارگردی			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
👬 خانه و آشپز-	خانه	<	4	مردانه	دخترانه	پسرانه
411			، پیراهن و شومیز زنانه	بلوز و پیراهن مردانه	بلوز، پیراهن و سارافون دخترانه	بلوز، پیراهن و تیشرت پسرانه
🐈 مد و پوشاک	ئاک		و تیشرت زنانه	تيشرت و پولوشرت مردانه	تاپ، تیشرت و شلوارک دخترانه	شلوار، شلوارک و سرهمی پسرانه
🚣 مواد غذایی		<	ں زیر زنانہ	لباس زير مردانه	لباس زير دخترانه	لباس زير پسرانه
			ں راحتی و خواب زنانه	لباس راحتى مردانه	لباس ست دخترانه	لباس ست پسرانه
🙀 آرایشی و بهد	داشتی	<	وار و سرهمی زنانه	شلوار و شلوارک مردانه	شلوار و سرهمی دخترانه	جوراب پسرانه
😭 ابزارآلات و تج	حمينات خودرو	<	و و تونیک	جوراب مردانه	دامن دخترانه	كيف پسرانه
ماروت و د	بهترت حودرو	`	ن زنانه	كيف مردانه	شال و روسری دخترانه	کفش و دمپایی پسرانه
🏒 فرهنگی، آمو	وزشی و سرگرمی	<	ی و روسری زنانه	کفش، دمپایی مردانه	جوراب و جوراب شلواری دخترانه	کاپشن ، کت و جلیقه پسرانه
- medi	کالای دیجیتال		اِب، ساق و ساپورت زنانه	کت و شلوار و جلیقه مردانه	كيف دخترانه	سویشرت، هودی و ژاکت پسرانه
🧡 کالای دیجیت		<	، زنانه	زيورآلات مردانه	کفش و دمپایی دخترانه	کلاہ، شالگ دن ہ دستکش ، بسانہ asalam.com/category/apparel

- ❖ شرح کسب و کار: یک بازار اینترنتی است که مجموعهای از هزاران تولیدکننده ی خرد،
  خانگی و محلی را از مناطق مختلف ایران در دل خود جای داده تا هزاران محصول اصیل،
  سنتی، طبیعی و ارگانیک را تولید و عرضه کنند.
- ❖ محصولات یا خدمات اصلی: در باسلام هر کسی فروشگاه شخصی (غرفه) خودش را دارد و محصولات و محصولش را مستقیماً برای فروش عرضه می کند. مشتری های باسلامی نیز محصولات خانگی و سنتی را از کل ایران، بی واسطه و از خود تولید کننده می خرند. محصولاتی که خاص هستند و گاه در شهر خودتان نمی توانید مشابهش را پیدا کنید.
  - ❖ مالكان و بيانگذاران : محمدرضا آقايا و سجاد عساكره
- ❖ مشتریان: هر کسب و کاری برای موفقیت نیاز به دیده شدن دارد. یک غرفه دار، برای دیده و شناخته شدن باید خودش را در معرض مشتری ها و خریداران یا مخاطبان قرار دهد. سایت باسلام این امکان را در اختیار غرفه دارانش قرار داده است که با انتشار مطلب و فعالیت در شبکه ی اجتماعی باسلام، خودش را در معرض دید مخاطبان قرار دهد. بعد از اینکه آدم ها او را بیشتر بشناسند، می توانند اعتماد کرده و به خرید از محصولاتش روی بیاورند. بنابراین حضور در شبکه ی اجتماعی باسلام برای بیشتر دیده شدن در بازار و بالا رفتن احتمال فروش ضروریست.
- \* تعداد مشتریان: تا امروز که بیش از ۴۷۰۰ کسبوکار در «باسلام» وجود دارد. این کسبوکارها از سراسر ایران و از حدود ۳۸۰ نقطه جغرافیایی در کشور توانستهاند از ۹۸۰ نقطه جغرافیایی برای خود مشتری پیدا کنند. تعداد محصولات عرضه شده در حال حاضر در «باسلام» به بیش ۷۰ هزار محصول می رسد.
  - تاریخ شروع به کار: اواخر پاییز ۹۵

# **\***رتبه الكسا:

_	آمار
ر تبه جهانی	<b>TOTO</b>
بیشترین ورودی سایت	Iran
ر تبه منطقه ای	٩

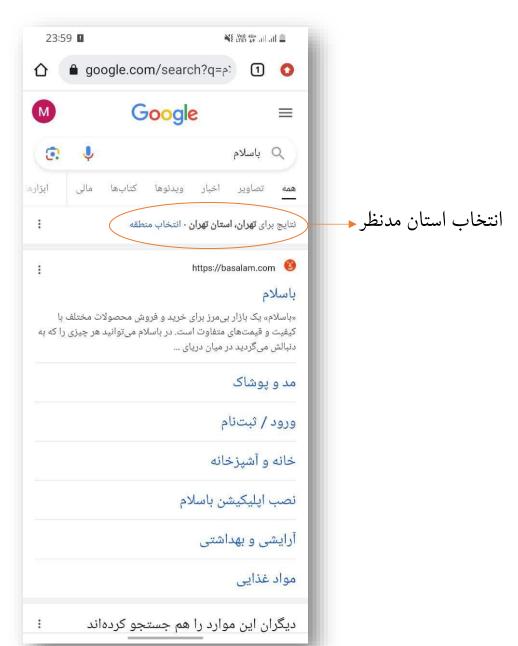
### **خ تكنولوژي توليد** (پرينت اسكرين از گزارش وپلايزر):

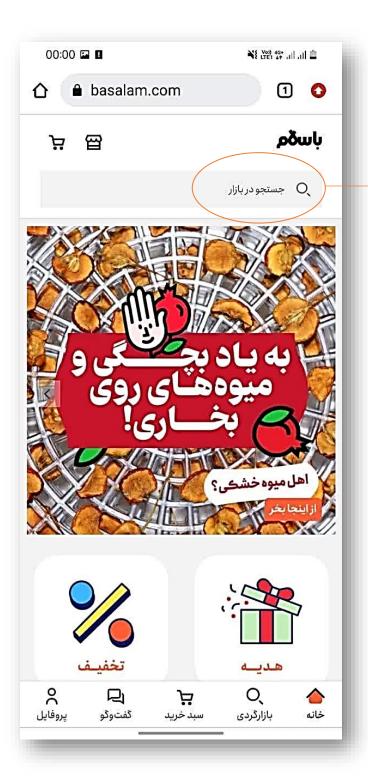


- ❖ حجم مالی سالانه کسب و کار: بررسی صورتهای مالی صندوق پیشگام نشان میدهد، «باسلام» طی ۶ ماه ابتدایی امسال با زیان خالص ۱۲۱ میلیارد تومانی روبهرو شده است؛ جمع در آمدهای این شرکت برای بازه زمانی یادشده، ۸.۲ میلیارد تومان گزارش شده است؛ شرکتی که ارزش حدوداً ۱۱۰۰ میلیارد تومانی دارد. (لازم به ذکر است که این گزارش برای ۲۶ دی ۱۴۰۱ بوده و آمار دقیق تری در دسترس نمیباشد)
- ❖ رقبای ایرانی: سایت های دیوار، دیجی کالا، شیپور، ترب، تکنولایف و ایسام از مهم ترین
  رقبای "باسلام" در زمینه فروش محصولات هستند.
- ❖ مهمترین مشابه خارجی: فروشگاه اینترنتی آمازون بزرگترین و معتبرترین وبسایت خرید
   آنلاین در جهان است و حدود یک سوم خریدهای مردم آمریکا از این سایت انجام میگیرد.
   آمازون از یک کتاب فروشی آنلاین کوچک، به بزرگترین وبسایت خرده فروشی جهان
   تبدیل شد.این کمپانی نه تنها امکان خرید میلیون ها کالا را برای شما فراهم می سازد بلکه
   به فروشندگان این امکان را می دهد تا کالای خود را برای فروش در سایت قرار دهند.

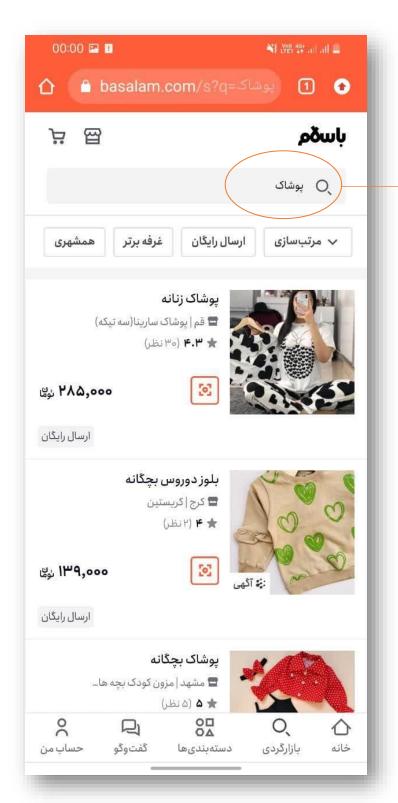
# ❖ پرینت اسکرین متوالی و ترتیبی فرایند خدمت با شماره گذاری صفحات (همراه با درختواره ترتیبی عناوین صفحات)

#### از دیدگاه متقاضی





جستجوی محصول مورد ► نظر در بازار



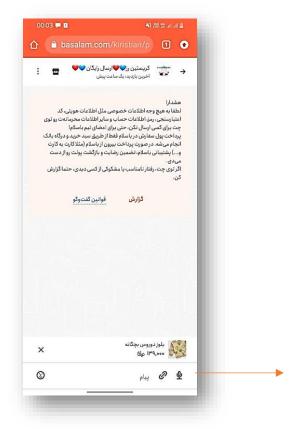
انتخاب محصول مورد نظر برای بررسی

٣



مشاهده جزئیات و ویژگی محصول





راه های ارتباطی که می توان با فردی که آگهی را قرار داده ارتباط بگیریم



۵

#### از دیدگاه ارائه دهنده



کادر مربوط به مدیریت باسلام بخش مربوط به کاربر

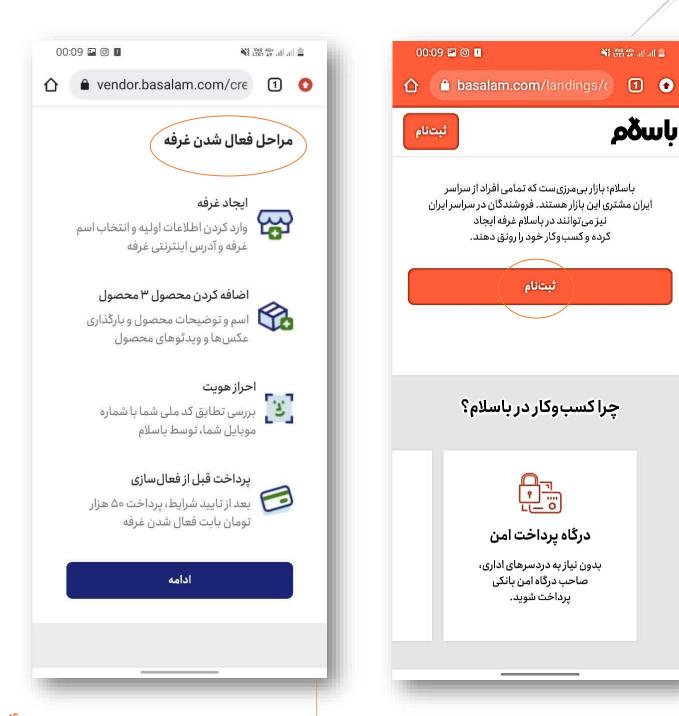


کادر مربوط به حساب من (مخصوص کاربران)

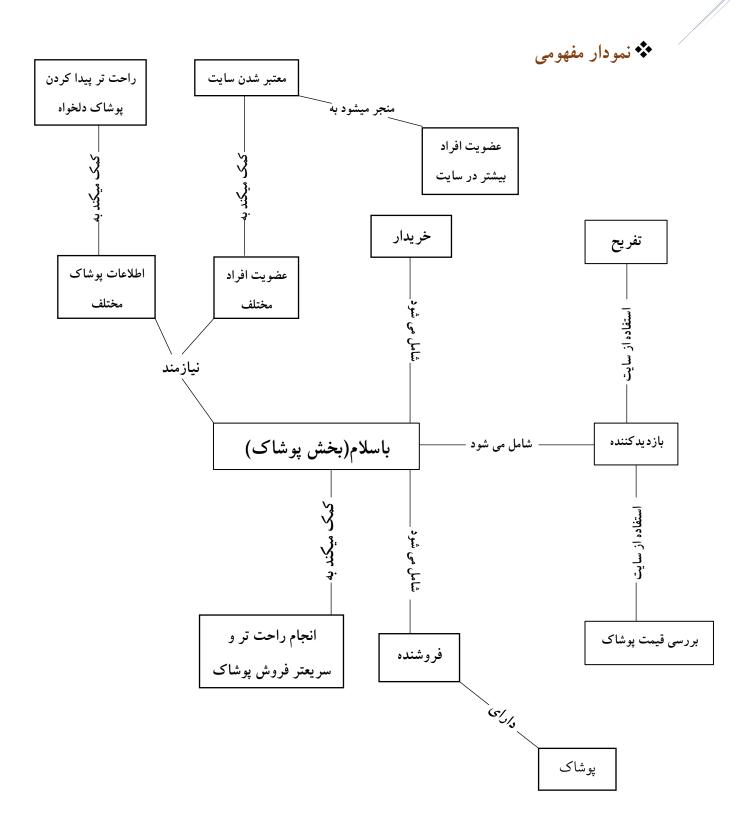




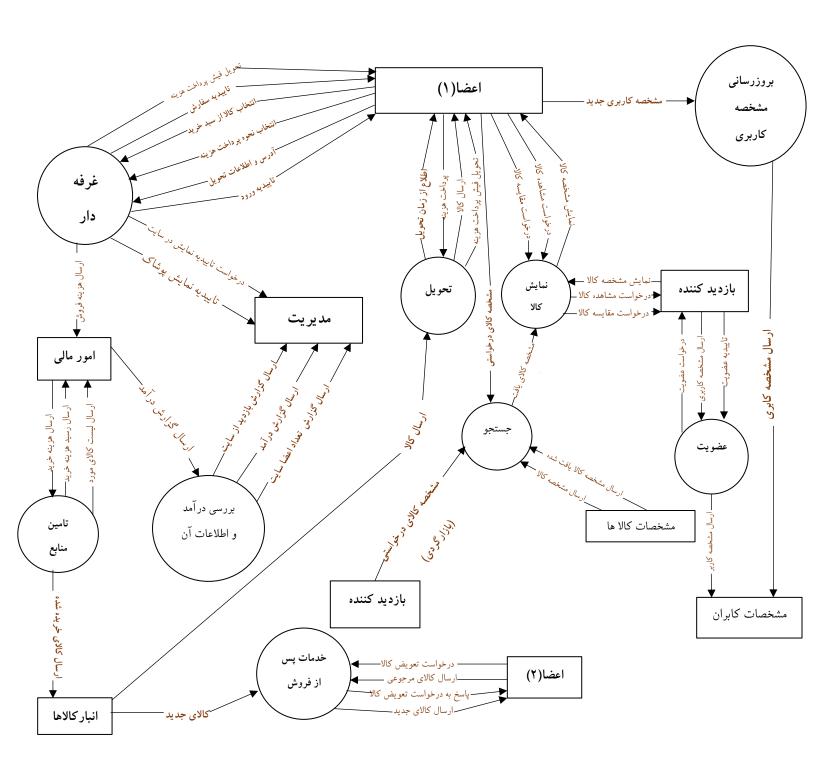
مشاهده و انتخاب دسته بندي

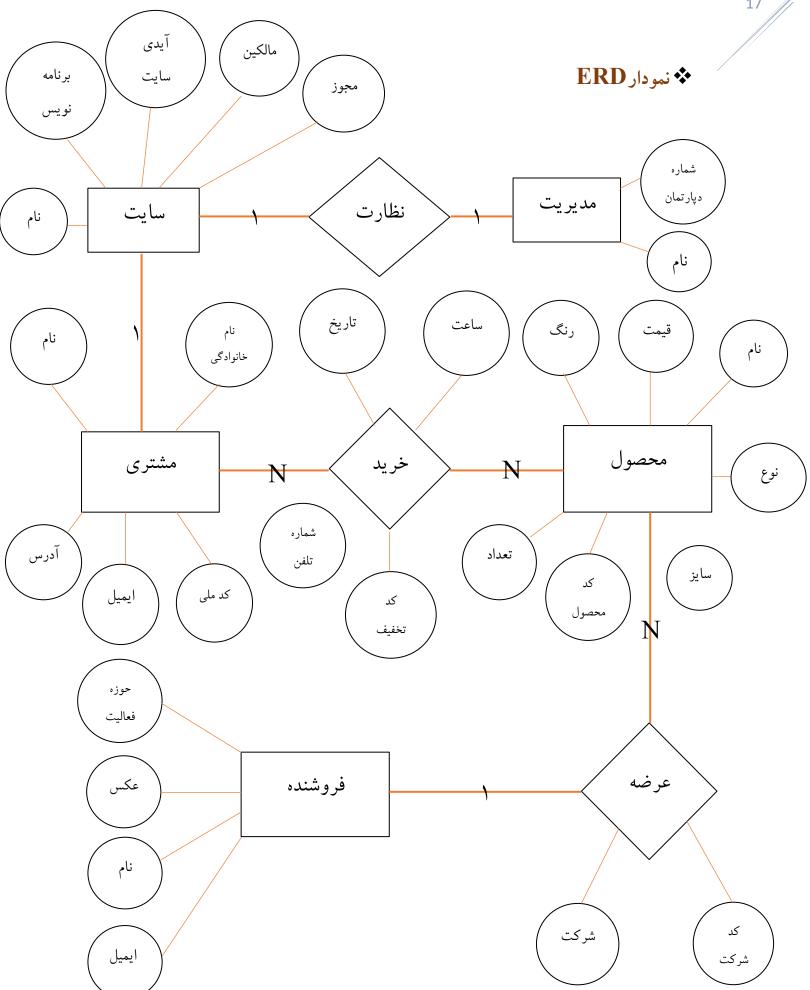


ثبت نام و مراحل ایجاد غرفه

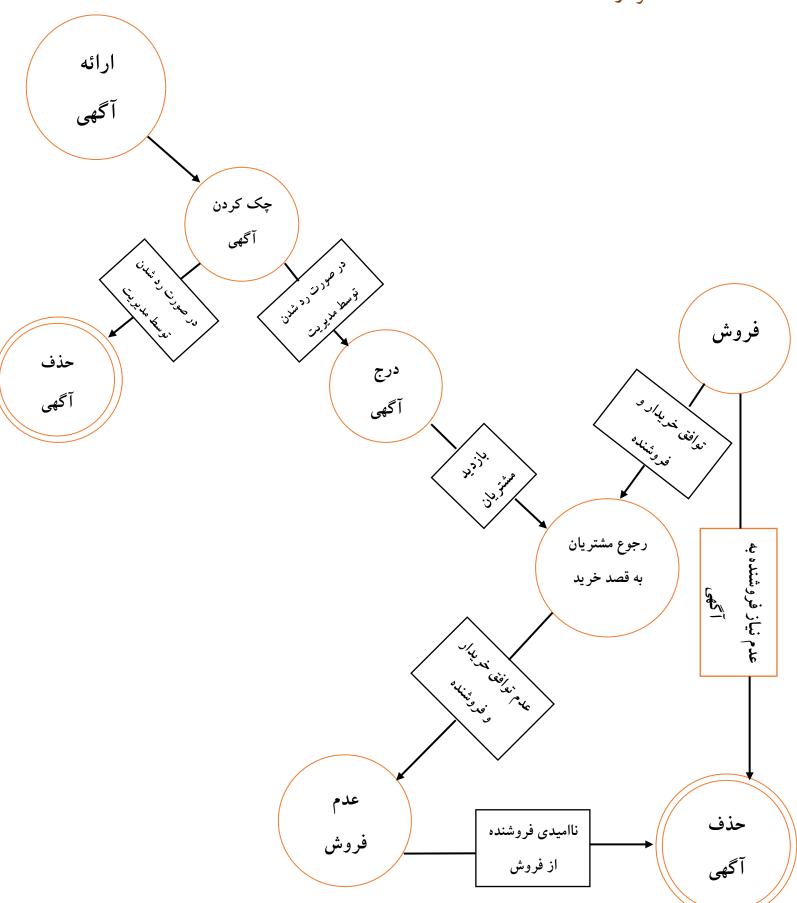


## \* DFD سطح یک





### ❖ نمودار ELH



# ❖ نیاز سنجی بر اساس محدودیت ها و کاستی های موجود و یا ایده های توسعهای و رفتار رقبا

چالش های	ملزومات فنى	راه حل	عنوان نياز	ردیف
احتمالي				
تعداد محدود	استفاده از برنامه	بهینه سازی کد	سبک سازی	1
افراد	نویس های	های نوشته شده	سايت	
متخصص	حرفه اي			
1 "	1.: . 1	1. 1116	a 1 :1	
داشتن رقبای	استفاده از فناوری	فروش كالا هاى	افزایش سهم	<u> </u>
قوى	پیشرفته	دست دوم	فروش	
در این حوضه			بازار	
سخت بودن انجام	داشتن دامنه وسيع	ارسال به تمام	گسترش حوزه	٣
کار	ارتباطي	نقاط	کاری	_