

بیزینس مدل خدمات زیبایی و بهداشتی

1. بخش‌های مشتری (Customer Segments)

- خانم‌های جوان (۱۸ تا ۴۰ سال) علاقه‌مند به زیبایی
 - کاربران شهری در سراسر ایران
 - کسانی که به دنبال رزرو سریع، مطمئن و راحت خدمات زیبایی هستند
 - کلینیک‌ها و سالن‌های زیبایی (به عنوان مشتری B2B)
-

2. مشکل (Problem)

- سختی در پیدا کردن مراکز زیبایی معتبر و با کیفیت
 - نبود مرجع آنلاین برای مقایسه و انتخاب خدمات زیبایی
 - ناهماهنگی زمانی بین مشتری و ارائه‌دهنده
 - پراکندگی اطلاعات و عدم شفافیت قیمت‌ها و خدمات
-

3. ارزش پیشنهادی (Unique Value Proposition)

- رزرو سریع، ساده و آنلاین خدمات زیبایی
- نمایش مراکز بر اساس امتیاز کاربران، تخفیف‌ها و پکیج‌ها

- رابط کاربری تمیز و روان برای استفاده سریع
 - دسته‌بندی و فیلتر دقیق خدمات با امکان دیدن تایم خالی
 - بخش نظرات و بررسی‌های کاربران برای ایجاد اعتماد
-

4. جریان درآمدی (Revenue Stream)

- فروش پلن‌های اشتراکی به کلینیک‌ها و سالن‌های زیبایی
 - پلن پایه، حرفه‌ای، VIP (بر اساس امکانات، تعداد خدمات و موقعیت نمایش)
 - تبلیغات هدفمند از برندها، فروشگاه‌ها یا سایر سایت‌ها (در مراحل بعدی)
-

5. ساختار (MVP (Minimum Viable Product)

- صفحه اصلی با دسته‌بندی خدمات (پوست، مو، ناخن، مژه، سالن‌ها و کلینیک‌ها)
- صفحه اختصاصی برای هر مرکز (با عکس، خدمات، قیمت، تایم خالی، دکمه رزرو)
- فرم رزرو و سیستم ساده زمان‌بندی
- بخش کامنت کاربران
- وبلاگ برای تولید محتوا و جذب سئو
- فیلتر براساس شهر (و بعداً براساس موقعیت مکانی)
- پنل مدیریت ساده برای مراکز زیبایی

6. 🤝 پارتنرهای کلیدی (Key Partners)

- سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی (برای ارائه خدمات و خرید اشتراک)
 - بلاگرها و اینفلوئنسرهای بیوتی برای معرفی سایت
 - نویسندگان محتوای سئو و دیجیتال مارکتر
 - توسعه‌دهنده فرانت/بک‌اند (در صورت نیاز به تیم)
-

7. 📣 کانال‌های جذب (Channels)

- تبلیغات هدفمند در اینستاگرام و گوگل
 - سئو از طریق وبلاگ تخصصی زیبایی
 - همکاری با اینفلوئنسرها
 - انتشار ویدئوهای آموزشی/معرفی سالن‌ها در شبکه‌های اجتماعی
 - استفاده از برنامه‌های ارجاع و تخفیف برای جذب اولیه کاربر
-

8. 📊 شاخص‌های کلیدی (Key Metrics)

- تعداد رزرو موفق
- تعداد مراکز ثبت شده
- میزان ترافیک ورودی از گوگل

- نرخ بازگشت کاربران
 - نرخ تبدیل بازدید به رزرو
-

9. ساختار هزینه (Cost Structure)

- توسعه سایت و زیرساخت رزرو
- تولید محتوا و سئو
- هزینه‌های تبلیغات اولیه و همکاری با اینفلوئنسرها
- پشتیبانی و نگهداری سایت
- سرور و دامنه