

به نام خدا

طرح کسب و کار^۱

پروژه: سایت فروش و پاسخ‌گویی اینترنتی داروخانه‌ی دکتر سادات آل احمد

تیم توسعه دهنده: عطار – خوبی

نسخه‌ی ۱

مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

تاریخچه سند:

تاریخ نگارش	شماره نسخه	نگارنده
۱۳۹۴/۸/۱۷	۱.۰	زهرا خوبی

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

فهرست مطالب:

۱.	خلاصه.....	۵
۲.	مقدمه.....	۵
۳.	صورت مساله.....	۵
۴.	اهداف.....	۵
۴.۱	ارائه و فروش کالا.....	۵
۴.۲	مشاورهها و اطلاعات پزشکی.....	۶
۴.۳	امکان نظرسنجی و مشاهدگی نظرات سایر مشتریان.....	۶
۴.۴	امکان گزارش گیری.....	۶
۵.	راه حل.....	۶
۵.۱	از دیدگاه فنی.....	۶
۵.۲	از دیدگاه اجرایی.....	۷
۶.	تخمینهای مالی.....	۷
۶.۱	نحوه سرمایه گذاری.....	۷
6.1.1	دست مزد.....	۷
۶.۲	بازگشت سرمایه.....	۸
۷.	ریسکها.....	۸
۸.	محدودیتها.....	۹
۸.۱	زمان.....	۹
۸.۲	تکنولوژی.....	۹
۹.	نتیجه گیری.....	۹

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

۱. خلاصه

در این سند ارزش و توجیه اقتصادی پروژه‌ی "سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه‌ی دکتر آل احمد" شامل تخمینی از هزینه‌های حتمی و احتمالی، ریسک‌ها، شرایط کسب و کار و محدودیت‌ها بیان و بررسی شده است.

۲. مقدمه

پیشرفت تکنولوژی و مخصوصاً توسعه‌ی روز افزون وب جهانی و کسب‌وکارهای مبتنی بر آن، میل مشتری‌های محصولات گوناگون را به خرید از راه دور (به صورت اینترنتی) افزایش داده است، به طوری که کمتر نوع محصولی را می‌توان یافت که قابل خرید از طریق سایت‌های فروش نباشد.

همچنین وجود انبوهی از اطلاعات در بستر اینترنت موجب می‌شود کاربران، بسیاری از سوالات خود در مورد چگونگی استفاده از محصولات (در این مستند محصولات دارویی، بهداشتی، مکمل‌ها و ...) را نیز در این بستر بجویند و در صورت وجود منبعی معتبر در این زمینه با سابقه‌ی مناسب، این فرآیند (پرسش و پاسخ آنلاین و غیر حضوری) نیز مشتری‌های زیادی خواهد داشت.

داروخانه‌ی دکتر آل احمد با توجه به سابقه‌ی درخشانی که در امر داروسازی و مشاوره‌ی پزشکی دارد، می‌تواند بستر مناسبی برای عرضه‌ی محصول و اطلاعات به صورت آنلاین فراهم کند. در ادامه به جزئیات طرح و تخمین‌های اقتصادی آن خواهیم پرداخت.

۳. صورت مساله

داروخانه‌ی دکتر آل احمد در سال‌های اخیر، در ارائه‌ی خدمات به صورت حضوری موفق بوده و با کیفیت عمل کرده است، اما با توجه به رشد تجارت اینترنتی و گرایش کاربران به در دسترس بودن محصولات و مشاوره‌ها از طریق وب، این نیاز حس می‌شود که خدمات این مرکز درگاهی از طریق وب نیز داشته باشد.

۴. اهداف

۴.۱ ارائه و فروش کالا

- راه حل (نرم‌افزار) پیشنهادی، بایست امکان ارائه‌ی مناسب کالاهای موجود در داروخانه (اعم از توضیح محصول و تبلیغات مورد نظر تولید کنندگان محصولات) را داشته باشد.
- همچنین مشتریان باید بتوانند پس از مشاهده‌ی محصولات، محصول مورد نظر را انتخاب و خریداری نمایند و مراحل مورد نیاز برای خرید و تحویل محصول به درستی طی شود.

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

۴.۲ مشاوره‌ها و اطلاعات پزشکی

- محصول پیشنهادی باید محیطی برای پرسش و پاسخ‌های تخصصی در زمینه‌ی لوازم و محصولات داروخانه (اعم از دارویی، آرایشی، بهداشتی) فراهم نماید. این محیط باید برای دو گروه کاربر قابل استفاده‌ی مناسب باشد:
 - مشتریان که به دنبال پاسخ سوال هستند
 - متخصصانی که از محصول برای مشاهده و پاسخ گویی به سوالات مراجعان استفاده می‌کنند.
- همچنین باید امکانی برای عرضه‌ی اخبار و توصیه‌های پزشکی روز کشور و دنیا مانند مقالات وجود داشته باشد.

۴.۳ امکان نظرسنجی و مشاهده‌ی نظرات سایر مشتریان

یکی از مزایای سایت‌های عرضه محتوا (محصول یا حتی اطلاعات) امکان تبادل نظر بین مخاطبان است، این امکان خودش در دراز مدت به محلی برای تبلیغ و توصیه محصولات با کیفیت تبدیل می‌شود.

۴.۴ امکان گزارش گیری

آمار و گزارش‌های یک مجموعه، همواره داده‌ی مهمی برای مدیران به حساب می‌آیند و در تصمیم گیری‌های آینده مفید هستند. محصول پیشنهادی باید دارای قسمتی برای ارائه‌ی گزارش به مدیر مجموعه باشد، این گزارش‌ها در دو سطح مد نظر است:

- گزارش خرید و فروش کالاها (گزارش‌های مالی)
- آمار نظرات و میزان رضایتمندی مشتریان (خریداران کالاها) و مراجعان (افراد) که از بخش پرسش و پاسخ استفاده می‌کنند

۵. راه حل

راه کاری که تیم توسعه برای این صورت مساله پیشنهاد می‌دهد یک سیستم تجاری مبتنی بر وب مشابه سیستم‌های موجود (دی‌جی کالا و بامیلو) است که برای اهداف داروخانه خصوصی‌سازی شده باشد و تمامی موارد بند ۴ را پوشش دهد.

۵.۱ از دیدگاه فنی

این سیستم از منظر فنی دارای خصوصیات کلی زیر است:

- ظاهر و رابط کاربری مبتنی بر وب (نمای سایت)
- برنامه‌ی پشتیبانی کننده (server side) برای مدیریت داده‌ها
- پایگاه داده برای ذخیره اطلاعات

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

۵.۲ از دیدگاه اجرایی

برای تولید این محصول، تیمی با نقش‌هایی که در زیر مشخص شده است در فاز اول به بررسی جزئی‌تر صورت مساله و یافتن دیدگاه مشترک با مشتری خواهد پرداخت (حدود یک هفته) و سپس مراحل تولید را طبق جزئیاتی که در مستند توسعه پروژه^۲ ارائه خواهد شد در پیش خواهد گرفت.

۶. تخمین‌های مالی

۶.۱ نحوه سرمایه گذاری

هزینه‌ی تخمین زده شده برای تولید و توسعه‌ی محصول مورد نظر به شرح زیر است:

۶.۱.۱ دست مزد

از نظر دست مزد، با توجه به میزان تجربه‌ی اعضای تیم، میزان زمانی که روی پروژه خواهند گذشت و حجم کاری، تخمین زیر مد نظر است:

فاز	دست‌مزد (نفر ساعت)	مجموع ساعت کاری	جمع هزینه
تحلیل و طراحی	۴۰۰ ت	۲۵	۱۰۰.۰۰۰ ت
معماری	۸۰۰ ت	۳۰	۲۴۰.۰۰۰ ت
پیاده سازی	۷۰۰ ت	۴۰	۲۸۰.۰۰۰ ت

۶.۱.۲ هزینه‌ی خرید تکنولوژی

با توجه به داخلی بودن کاربری سایت، و عدم نیاز به خرید تکنولوژی، تنها هزینه‌ی ای که به دست مزد اضافه می‌شود هزینه‌ی تهیه دامنه است. این هزینه سالانه ۱۵۰۰ تومان خواهد بود.

همچنین هزینه‌ی خرید و نگهداری سرور برای سایت به شرح زیر خواهد بود:

هزینه خرید	۵.۰۰۰.۰۰۰ ت
هزینه نصب	۷۰۰.۰۰۰ ت
هزینه نگهداری	ماهانه ۲۰۰.۰۰۰ ت
مجموع	۵.۹۰۰.۰۰۰

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

۶.۱.۳ هزینه نگهداری و پشتیبانی از نرم افزار

تیم توسعه تعهد می کند که در ازای ماهیانه ۲۰۰ هزار تومان، پشتیبانی و نگهداری نرم افزار را طبق حدودی که در مستندات بعدی مشخص خواهد شد بر عهده بگیرد. (این هزینه برای اعمال تغییرات نیست و تنها برای پشتیبانی از محصول در حین استفاده و برطرف کردن اشکالات احتمالی خواهد بود)

پشتیبانی از سرور هم همانطور که بند قبل آمده است ماهیانه ۲۰۰ هزار تومان هزینه به دنبال خواهد داشت که شامل نگهداری سخت افزار و نرم افزاری از سرور و تامین امنیت و به روز رسانی نرم افزاری سرور خواهد بود.

۶.۲ بازگشت سرمایه

تخمین ما برای بازگشت سرمایه و نیز سود حاصل از این پروژه به صورت زیر است، طبق این تخمین تنها بعد از ۶ ماه تمام سرمایه بازگشت داده شده و پروژه به سودرسانی خواهد رسید.

زمان	هزینه تولید و نگهداری	درآمد	سود
بعد از ۳ ماه از آغاز کار (اتمام فرآیند تولید و بهره برداری)	۶.۵۳۵.۰۰۰ ت	۰ ت	۰ ت
۶ ماه بعد از بهره برداری	۸.۹۳۵.۰۰۰ ت	۵.۰۰۰.۰۰۰ ت	۰ ت
۱ سال بعد از بهره برداری	۱۱.۳۳۵.۰۰۰ ت	۱۲.۰۰۰.۰۰۰ ت	۶۶۵.۰۰۰ ت
۲ سال بعد از بهره برداری	۱۶.۱۳۵.۰۰۰ ت	۴۰.۰۰۰.۰۰۰ ت	۲۳.۸۶۵.۰۰۰ ت

۷. ریسک ها

ریسک های شامل رخدادهای احتمالی هستند که فرآیند تولید و یا سودرسانی را تحت تاثیر قرار خواهند داد، جدول زیر شامل ریسک های اصلی این پروژه، میزان خسارت ناشی از آنها و در نهایت تدبیر فعلی تیم توسعه برای کاهش آسیب آنهاست.

ریسک	علت	نوع خسارت	هزینه خسارت	راه کار کنترل و جبران
تخمین نادقیق زمان تولید و بهره برداری محصول	عدم تجربه کافی در تیم توسعه	افزایش زمان و هزینه تولید	۵۰۰.۰۰۰ ت	تعامل تیم توسعه با افراد مجرب در این حوزه، تعامل کافی با مشتری و گزارشات به موقع و دقیق از پیشرفت کار
عدم فروش سایت	اطلاع رسانی ناکافی در مورد وجود سایت	درآمد ناکافی	۵.۰۰۰.۰۰۰ ت	۳.۱۶۵.۰۰۰ ت

طرح کسب و کار	سایت فروش و پرسش و پاسخ داروخانه دکتر آل احمد
نسخه: ۱.۰	مورخ: ۱۳۹۴/۸/۱۷

۸. محدودیت‌ها

۸.۱ زمان

محدوده‌ی ۳ ماهه تعیین شده برای پروژه بزرگترین محدودیت تیم توسعه است، با توجه به این ضرب العجل، تیم بر اساس اولویت بندی- های مشتری، بیشترین امکانات مقدور از نرم‌افزار در این بازه‌ی زمانی را تولید و بهره برداری خواهد کرد، جزئیات این مورد در سند مورد توافق مشتری و تیم توسعه^۳ برای هر فاز کاری خواهد آمد.

۸.۲ تکنولوژی

با توجه به محدودیت تیم توسعه (مهارت‌های محدود و خاص) تکنولوژی‌های مورد استفاده C#, Asp.net & HTML خواهد بود.

۹. نتیجه گیری

هزینه‌ی این طرح با توجه به سود تخمین زده شده قابل توجه است و در گسترش دامنه فعالیت‌های داروخانه تاثیر فراوانی خواهد داشت.