به نام خدا

طرح کسب و کار[[1]](#footnote-1)

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

تیم توسعه دهنده: عطار – خوبی

نسخه­­ی 1

مورخ: 17/8/1394

تاریخچه سند:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| تاریخ نگارش | شماره نسخه | نگارنده |
| 17/8/1394 | 1.0 | زهرا خوبی |

فهرست مطالب:

[1. خلاصه 5](#_Toc434786037)

[2. مقدمه 5](#_Toc434786038)

[3. صورت مساله 5](#_Toc434786039)

[4. اهداف 5](#_Toc434786040)

[4.1 ارائه و فروش کالا 5](#_Toc434786041)

[4.2 مشاورهها و اطلاعات پزشکی 6](#_Toc434786042)

[4.3 امکان نظرسنجی و مشاهدهی نظرات سایر مشتریان 6](#_Toc434786043)

[4.4 امکان گزارش گیری 6](#_Toc434786044)

[5. راه حل 6](#_Toc434786045)

[5.1 از دیدگاه فنی 6](#_Toc434786046)

[5.2 از دیدگاه اجرایی 7](#_Toc434786047)

[6. تخمینهای مالی 7](#_Toc434786048)

[6.1 نحوه سرمایه گذاری 7](#_Toc434786049)

[6.1.1 دست مزد 7](#_Toc434786050)

[6.2 بازگشت سرمایه 8](#_Toc434786051)

[7. ریسکها 8](#_Toc434786052)

[8. محدودیتها 9](#_Toc434786053)

[8.1 زمان 9](#_Toc434786054)

[8.2 تکنولوژی 9](#_Toc434786055)

[9. نتیجه گیری 9](#_Toc434786056)

# 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.

# مقدمه

پیشرفت تکنولوژی و مخصوصا 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.

# 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.

# اهداف

## 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.

## 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.

## 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.

## امکان گزارش گیری

آمار و گزارش­های یک مجموعه، همواره داده­ی مهمی برای 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 گزارش ها در دو سطح مد نظر است:

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

# راه حل

راه­کاری 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 4 را پوشش دهد.

## 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 داده ها
* پایگاه داده برای ذخیره اطلاعات

## 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[[2]](#footnote-2) ارائه خواهد شد در پیش خواهد گرفت.

# تخمین­های مالی

## نحوه سرمایه گذاری

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

### 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 | 4000 ت | 25 | 100.000 ت |
| معماری | 8000 ت | 30 | 240.000 ت |
| پیاده سازی | 7000 ت | 40 | 280.000 ت |

* + 1. **هزینه­ی خرید تکنولوژی**

با توجه به داخلی بودن کاربری سایت، و عدم نیاز به خرید تکنولوژی، تنها هزینه ای که به دست مزد اضافه می شود هزینه­ی تهیه دامنه است. این هزینه سالیانه 15000 تومان خواهد بود.

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

|  |  |
| --- | --- |
| هزینه خرید | 5.000.000 ت |
| هزینه نصب | 700.000 ت |
| هزینه نگهداری | ماهیانه 200.000 ت |
| مجموع | 5.900.000 |

* + 1. **هزینه نگهداری و پشتیبانی از نرم افزار**

تیم توسعه تعهد می­کند که در ازای ماهیانه 200 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 پیشتیبانی از محصول در حین استفاده و برطرف کردن اشکالات احتمالی خواهد بود)

پشتیبانی از سرور هم همانطور که بند قبل آمده است ماهیانه 200 هزار تومان هزینه به دنبال خواهد داشت که شامل نگهداری سخت افزار و نرم افزاری از سرور و تامین امنیت و به روز رسانی نرم­افزاری سرور خواهد بود.

## بازگشت سرمایه

تخمین ما برای بازگشت سرمایه و نیز سود حاصل از این پروژه به صورت زیر است، طبق این تخمین تنها بعد از 6 ماه تمام سرمایه­ بازگشت داده شده و پروژه به سودرسانی خواهد رسید.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| زمان | هزینه تولید و نگهداری | درآمد | سود |
| بعد از 3 ماه از آغاز کار (اتمام فرآیند تولید و بهره برداری) | 6.535.000 ت | 0 ت | 0 ت |
| 6 ماه بعد از بهره بردای | 8.935.000 ت | 5.000.000 ت | 0 ت |
| 1 سال بعد از بهره برداری | 11.335.000 ت | 12.000.000 ت | 665.000 ت |
| 2 سال بعد از بهره برداری | 16.135.000 ت | 40.000.000 ت | 23.865.000 ت |

# ریسک­ها

ریسک­های شامل رخدادهای محتملی هستند که فرآیند تولید و یا سودرسانی را تحت تاثیر قرار خواهند داد، جدول زیر شامل ریسک­های 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 بردای محصول | عدم تجربه کافی در تیم توسعه | افزایش زمان و هزینه تولید | 500.000 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 | 5.000.000 ت | 3.165.000 ت |

# محدودیت­ها

## زمان

محدوده­ی 3 ماهه تعیین شده برای پروژه بزرگترین محدودیت تیم توسعه است، با توجه به این ضرب العجل، تیم بر اساس اولویت بندی­های 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[[3]](#footnote-3) برای هر فاز کاری خواهد آمد.

## تکنولوژی

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

# 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.

1. Business case [↑](#footnote-ref-1)
2. SDP(Software Development Plane) [↑](#footnote-ref-2)
3. Sprint backlog [↑](#footnote-ref-3)