«بسمه تعالي»

****

**طرح کسب و کار**

**سامانه سفارش و پرداخت**

**ماپرا**

**تیر 98**

فهرست رئوس مطالب

[خلاصه مدیریتی 2](#_Toc13328200)

[مقدمه 5](#_Toc13328201)

[بيانيه چشمانداز، ماموریت ها و اهداف 5](#_Toc13328202)

[خلاصه شرکت 5](#_Toc13328203)

[تاریخچه شرکت 5](#_Toc13328204)

[ساختار مالکیت شرکت 6](#_Toc13328205)

[منابع، تجهیزات و توانمندی های شرکت 6](#_Toc13328206)

[مسئولیت اجتماعی شرکت 7](#_Toc13328207)

[بیان مسئله 7](#_Toc13328208)

[راه حل 8](#_Toc13328209)

[ویژگی های محصول ماپرا 9](#_Toc13328210)

[برنامه اجرایی آتی توسعه ماپرا 10](#_Toc13328211)

[محصولات جايگزين (رقبا) 10](#_Toc13328212)

[مشتریان 10](#_Toc13328213)

[پیش بینی درآمد و تخمین ظرفیت های بازار 11](#_Toc13328214)

[کافیشاپها و رستورانها 11](#_Toc13328215)

[خلاصه‏اي از نيازهاي مالي و پيش بيني هزينه ها (عوامل اجرايي، هزینههای بالاسری) 12](#_Toc13328216)

[پيش بيني سود 16](#_Toc13328217)

[نرخ رشد هزینه ها، درآمدها، نقطه سربه سر و بازگشت سرمایه 16](#_Toc13328218)

[پيش‏بيني مسائل (ريسک) 18](#_Toc13328219)

# خلاصه مدیریتی

حوزه کاری تیم ماپرا **فین تک و داده کاوی** می باشد. ماپرا مجوز فعالیت در حوزه پرداخت را با دریافت **مجوز پرداخت یاری بانک مرکزی**، بدست آورده و نسخه 1.0 محصول خود را از ابتدای مرداد 98 منتشر می کند.

* بر اساس پیش بینی های ما، **سرمایه گذاری به میزان 350 میلیون تومان به ازای 12 درصد شرکت**، با سازوکار پرداخت در سه راند 4 ماهه و طی بازه ی زمانی یکسال، سودی قطعی به ارزش 150درصد خواهد داشت.
* **سرمایه گذاری** در ماپرا به میزان **350 میلیون تومان**، در سال سوم ما را در موقعیت ادغام با یکی از بزرگان قرار خواهد داد. بر اساس سابقه ی این صنعت در گذشته، شرکت ما چیزی بیش از **9 میلیارد تومان** ارزش گذاری خواهد شد و ظرف **3 سال**، بازگشت سرمایه ای بیش از **10 برابر** دربر خواهد داشت.

سایر اطلاعات:

* تاریخ **راه­اندازی** شرکت = **مرداد 97**
* زمان **ورود به بازار = مرداد 98**
* میزان **کل سرمایه** هزینه شده در پروژه تاکنون = **120 میلیون تومان**
* تاریخ **شروع درآمدزایی** = از **شهریور 98**
* نقطه **پایاپای** (زمانی که درآمدهای حاصله هزینه­های مورد نیاز را می­پوشاند) = **ماه نهم**
* نقطه **سربه­سر** (بازگشت سرمایه گذاری بدون احتساب تورم) = **ماه دهم**
* نقطه **بازگشت سرمایه** (با احتساب تورم 30%) سرمایه گذاران= **پایان سال اول**
* **تعداد کارکنان = 10 نفر**
* **میانگین هزینه ماهانه= 71 میلیون تومان**

**ویژگی های ایده و محصول ماپرا:**

* **ماپرا** فرایند سفارش، پرداخت(پرداخت الکترونیک/ کیف پول) و ارتباط هوشمند با مشتری را با استفاده ترکیبی نرم افزار و سخت افزار به شیوه ای مدرن تسهیل می کند. در طول فرایند سفارش و خرید یک محصول یا خدمت، ماپرا ارتباط موثری بین صورتحساب، پرداخت، نظرسنجی و باشگاه مشتریان بوجود می آورد و یکپارچگی بین این زیرسیستم ها ایجاد می کند. هوشمندی ارتباط با مشتریان و عدم نیاز به چاپ رسیدهای کاغذی رزرو خدمت، پرداخت روی میز (برای کسب و کارهای که محصول یا خدمت را در محل خود ارائه می دهند) و پرداخت در محل مشتری (برای کسب و کارهای که محصول یا خدمت را در محل مشتری ارائه می دهند). از دیگر مزایای ماپراست. همچنین ماپرا نقش دستیار هوشمند را برای کسب و کارها بازی کرده و ارتباط موثری در طول چرخه سفارش بین صاحب کسب و کار و مشتری ایجاد می کند. علاوه بر این نگرانی پژواک رمز و کپی شدن مگنت کارت بانکی و ارایه گزارشات خرج کرد دقیق به مشتریان از مزایای ماپرا برای کاربران است.
* در **نسخه آتی** ارتباط هوشمند میان نوع و میزان پیشنهاد خرید مجدد با رفتار خرید مشتری و امکان ساخت برنامه خروج از رکود براساس تحلیل اطلاعات فروش و ایجاد روش های تخفیف براساس رفتار مشتریان را به کسب و کارها ارایه خواهد کرد.

# مقدمه

این طرح تجاری برای نرم­افزار سفارش و پرداخت ماپرا ارایه شده است. هزینه ها، درآمدها و فعالیت های اجرایی در این سند برای سال اول به تفصیل تشرح شده و دستاوردهای حاصل از آن در پایان سال اول ارایه شده است و البته یک پیش بینی 3 ساله نیز ارایه شده است.

# بيانيه چشم­انداز، ماموریت ها و اهداف

**چشم­انداز**

* ارائه جامع­ترین و مدرن­ترین خدمات مرتبط با کیف پول الکترونیکی تا سال 1402 با سریع­ترین و امن­ترین شیوه از طریق نرم­افزار ماپرا با تفکر پلتفرمی.

**ماموریت**

* ارائه بروزترین و سریعترین راهکارهای نوآورانه پرداخت و درخواست پول از طریق کیف پول موبایلی

**اهداف**

• ارائه سریعترین روش پرداخت و درخواست پول با یک کلیک فارغ از داشتن حساب بانکی

• حذف محدودیت زمانی، مکانی و نوع ابزار هوشمند در فرایند پرداخت و درخواست پول

• توسعه مبتنی بر تفکر پلتفرمی و امکان ارائه نوآوری های متنوع و مکمل توسط سایر شرکت ها و جامعه نوآوران

• توسعه همگام با آخرین دستورالعمل های نظام بانکی و استانداردهای امنیتی

# خلاصه شرکت

شرکت ماپرا برای پیاده سازی ایده بدیع کیف پول الکترونیکی تشکیل شده است. این شرکت متشکل از هسته اصلی سه نفره دارای بیش از 12 سال سابقه کاری در حوزه فناوری اطلاعات (به شرح بند بعدی) و2 نفر نیروی خبره تمام وقت و 2 نفر نیروی پاره وقت است. از تاریخ 01/01/1397 هسته اصلی شرکت تشکیل شد و از 01/04/1397 با پایان یافتن فاز غربالگری ایده و اتمام فاز امکانسنجی عملیات اجرایی پروژه آغاز شد.

# تاریخچه شرکت

خلاصه فعالیت موسسان شرکت پیش از تاسیس آن:

* تاسیس شرکت فن­پرداز سامانه پایدار با 5 سابقه فعالیت در حوزه B2B و گردش مالی سالیانه بیش از 4 میلیارد ریال
* مشارکت در توسعه 3 استارتاپ موفق به نام های پرشین گیگ، بیپ تیونز و نظر بین
* راه اندازی استارتاپ های جدلب و آقای خاص (خدمتگزار اینترنتی صوتی)
* پیاده سازی نرم­افزار اعتبارات مالی بانک انصار مبتنی بر بستر Adempiere
* همکاری با دو شرکت پرداخت
* مشارکت در توسعه پروژه شبکه ملی اطلاعات
* مشارکت در توسعه رشته های تحصیلی وزارت علوم مرتبط با دانش تکنولوژی های جدید
* اجرای پروژه تحقیقاتی امکان سنجی و طراحی مفهومی سیستم OLAP
* اجرای پروژه انتخاب یک ابزار مناسب در حوزه کیفیت داده و تشریح کارکرد آن
* اجرای پروژه راه حل هوشمندی کسب و کار جهت تحلیل هوشمند حوزه سلامت با استفاده از ابزارهای متن باز
* اجرای پروژه شناخت و طراحی چارچوبی جهت هوشمندی کسب و کار حوزه منابع انسانی
* اجرای پروژه پروژه تحقيقات غيرصنعتي خط تولید نرم افزار (SPL)
* اجرای پروژه زیرساخت تولید نرم افزار موسوم به رایکا ن.م.
* توسعه و استقرار نرم افزار مدیریت پروژه سیمکا در ن.م.

# ساختار مالکیت شرکت

مالکیت شرکت مدرن آتی پرداز آرکا (ماپرا) بصورت سهام مساوی متعلق به **امید پورهادی**، **مریم یارمحمدی** و **مجید مرادی** می­باشد. مطابق تصمیم سهامداران، خانم مریم یارمحمدی به عنوان مدیرعامل، مجید مرادی به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره و امید پورهادی به عنوان رئیس هیئت مدیره شرکت دارای اختیارات از پیش تعیین شده هستند.

# منابع، تجهیزات و توانمندی های شرکت

شرکت مدرن آتی پرداز آرکا دارای **7 نفر** نیروی خبره در حوزه های مختلف فن­آوری اطلاعات است که درفضایی تجهیز شده به مساحت کاری مفید 16 مترمربع (بدون در نظر گرفتن اتاق جلسات، آشپزخانه و سایر فضاهای عمومی غیرکاری) در مرکز رشد فناوری اطلاعات و ارتباطات جهاد دانشگاهی (**مرکز رویش**) مستقر است.

میانگین سنی اعضای شرکت 30 سال است و تخصص اصلی تیم برنامه نویسی موبایل و وب، برنامه نویسی جاوا، توسعه نرم افزار دستگاههای سخت افزاری مرتبط با موبایل، کار با داده های حجیم و تحلیل و طراحی نرم افزار است.

در حال حاضر هزینه های تجهیز، توسعه و نگهداری شرکت توسط سهامداران تامین می­شود.

# مسئولیت اجتماعی شرکت

* حمایت از زندگی آبی و محیط زیست سبز با کاهش کاربرد اسکناس و حذف رسیدهای کاعذی.
* سرعت بخشیدن به زندگی افراد جامعه و مدرن سازی فرایندهای پرداخت

# بیان مسئله

**هزینه بالای استفاده از پول نقد و کارت­های بانکی در پرداخت­های روزانه**

**این هزینه بر دوش بازیگران مختلف چرخه پولی شامل دارندگان پول نقد و کارت بانکی، صاحبان کسب­وکار، بانک­ها و شرکت­های پرداخت، بانک مرکزی، و دولت است. هزینه های خرید فاکتور و رسیدهای کاغذی،** استفاده از دیتاسنترهای قوی و زیرساخت­های ارتباطی و مخابراتی و اتصال دائمی شبکه در پرداخت­های خرد و جابجایی سالانه بیش از 70 هزار میلیارد تومان پول خرد توسط افراد جامعه از جمله این هزینه هاست.

نگرانی از پژواک رمز و کپی­شدن مگنت کارت بانکی

**گسست ارتباط مشتری و کسب وکار پس از دریافت خدمت/ محصول**

**عدم پیوند صورتحساب و پرداخت مرتبط با آن در پرداخت های حضوری و غیرحضوری**

عدم امکان استفاده از نظرات کاربران و کارشناسان در خصوص آیتم های خدمات/ محصولات کسب و کار

عدم امکان اطلاع از جزئیات تراکنش های پرداخت و آیتم های خدمات/ محصولات **دریافتی در هر زمان**

**لزوم چاپ حداقل یک رسید کاغذی در هر پرداخت**

**سالانه بیش از 250 میلیارد تومان هزینه صرف تامین کاغذ دستگاه­های POS و کارت­های بانکی و چاپ اسکناس می شود.**

**تهدید سلامت و بهداشت فردی.**

**دست به دست شدن پول و کارت­های بانکی و امکان انتقال بیماری­ به­ویژه** در فصولی که بیماری‌های ویروسی در شهرهای بزرگ افزایش می‌یابد.

**عدم امکان پرداخت هر جا شما هستید!**

# راه حل

**پیشرفت فناوری­ها ظرفیت­های بالقوه­­ای را برای رفع مسئله بیان­شده به ­وجود آورده است. بخشی از این ظرفیت هم­اکنون در اختیار کاربران قرار دارد و بخش دیگر، راه­حل­هایی است که شرکت­های پیشرو می­توانند با بکارگیری ظرفیت نخست و با تکیه بر دانش فناورانه ارائه نمایند.**

**در جامعه امروزی اکثر افراد، کاربر گوشی های هوشمند هستند و عمده کارهای خود را با آن انجام می­دهند. تقریباً به ازای هر دو نفر یک گوشی هوشمند معادل 40 میلیون گوشی هوشمند گزارش شده است. در واقع می­توان گفت، کاربردی­ترین کانال ارائه خدمات فناورانه استفاده از ظرفیت مذکور است.**

**بکارگیری دانش فناورانه و عرضه آن در قالب محصولی از طریق کانال مطرح­شده، پاسخ مناسب و همواره قابل دسترسی برای رفع مسائل مطرح­شده می­باشد.**

**این محصول می­بایست ویژگی­ها و امکانات زیر را دارا باشد:**

* مبتنی­بر فناوری کیف پول الکترونیکی به جای اتصال دائمی به شبکه پرداخت
* مبتنی­بر راهکارهای امن و بالاترین استانداردهای پرداخت
* امکان ارتباط مستمر با مشتریان و انتقال پیام به آن­ها
* امکان دریافت رسید و صورتحساب الکترونیکی به مشتری در هر پرداخت
* امکان دریافت و نمایش نظرات کاربران و کارشناسان در خصوص آیتم های خدمات/ محصولات کسب و کار
* امکان دسترسی به جزئیات تراکنش های پرداخت و آیتم های خدمات/ محصولات **دریافتی در هر زمان**
* **یکپارچگی قابلیت پرداخت هرجا که مشتری حضور دارد با محصول موردنظر.**

**ماپرا با داشتن این ویژگی­ها و امکانات، نخستین و کامل­ترین پاسخ برای رفع مسائل مطرح­شده است.**

**جدول شماره1 عمد­ه­ترین مزایای ماپرا را برای کاربران و صاحبان کسب­وکار نشان می­دهد.**

1. مزایای ماپرا برای کاربران و صاحبان کسب­وکار

|  |  |
| --- | --- |
| **مزایای ماپرا برای کاربران** | **مزایای ماپرا برای صاحبان کسب­وکار** |
| * امکان دریافت صورتحساب و رسید پرداخت بصورت الکترونیکی و صرفه‌جویی در مصرف کاغذ * صرفه‌جویی در زمان (پرداخت روی میز) * بدست آوردن امتیاز با هر بار پرداخت * قابلیت امتیاز دادن به منوها و پذیرنده­ها * پیداکردن بهترین منوها و پذیرنده­ها بر اساس نظر دیگران و کارشناسان ماپرا * اطلاع از پیشنهادهای جذاب پذیرنده­ها * دریافت هدایا و تخفیف­های هیجان انگیز براساس امتیاز کاربر * ارسال درخواست پول و پیگیری وضعیت درخواست­ها * مشاهده جزئیات تمامی تراکنش­ها * پرداخت امن بدون نگرانی پژواک رمز و کپی­شدن مگنت کارت بانکی * پرداخت سریع به سرعت یک لمس * پرداخت بدون شماره کارت و با شماره همراه * عدم نیاز به داشتن حساب بانکی شخصی * پرداخت دُنگ دوستان * استفاده از یک همراه (موبایل) به جای کیف پول دستی و کارت های مختلف بانکی * مقرون به صرفه بودن انجام تراکنش بدون کارمزد | * هزینه ناچیز تهیه ماپرا نسبت به پوز * دسترسی در همه جا و همه وقت به اطلاعات کسب و کار * عدم نیاز به پوز سیار برای سفارشات بیرونی * ورود به جامعه مخاطبین ماپرا و دیده­شدن در کنار سایر برندهای معتبر در یک سطح مقایسه­ای یکسان * محتواگذاری و ثبت پذیرنده­های برتر و محصولات آن­ها * امتیازدهی به پذیرنده­ها به ازای هر پرداخت و اولویت­دهی آن­ها در جستجوی کاربران * امکان ارتباط مستمر پذیرنده­ها با مشتریان پس از پرداخت * امکان تمایز مشتریان براساس وفاداری و امتیاز آن­ها (برمبنای میزان خرید) و استفاده از امکانات پنل اختصاصی باشگاه مشتریان * امکان ارسال نوتیفیکیشن تخفیفات گروهی و پیشنهادهای ویژه و رویدادهای پذیرنده به جامعه کاربران ماپرا * دسترسی به گزارش­های آماری و تجمیعی به ازای هر ترمینال (میز) * دسترسی به گزارش از درآمد و تسویه ها بصورت آنلاین در بازه­های زمانی مختلف * امکان استفاده از سیستم رهگیری سفارش * تسویه‌حساب خودکار روزانه یا به انتخاب مشتری * امکان استفاده از صفحه پرداخت با نام و نشان کسب و کار * امکان صدور صورتحساب و پیش فاکتور برای مشتریان |

**ماپرا برای بانک ها، PSP ها، و بانک مرکزی نیز مزایایی دارد که از آن جمله می توان به موارد ذیل اشاره کرد:**

* کاهش هزینه‌های چاپ اسکناس و مسکوک
* عدم نیاز به استفاده از دیتاسنترهای قوی و زیرساخت های ارتباطی و مخابراتی
* هزینه پایین تراکنش
* کاهش قیمت تمام‌شده پول برای بانک‌ها

# ویژگی های محصول ماپرا

1. امکان دریافت پول از طریق تکنولوژی NFC سیستم عامل
2. امکان پرداخت از طریق کد پذیرند، بارکد پذیرنده و NFC سیستم عامل
3. امکان درخواست از طریق ارسال لینک پرداخت و بارکد پذیرنده
4. امکان اشتراک گذاری هزینه های پرداخت شده و ارسال لینک جهت دریافت دنگ دیگران
5. صدور صورتحساب/ پیش فاکتور و رهگیری پرداخت آن
6. یادآوری پرداخت به مشتریان
7. سیستم رهگیری سفارشات تا مشتری
8. باشگاه ارتباط با مشتری
9. درگاه پرداخت با صفحه پرداخت اختصاصی
10. گزارشات متنوع آماری، تجمیعی و تحلیلی
11. تسویه‌حساب خودکار روزانه یا به انتخاب مشتری
12. سیستم تعریف کمپین و ساخت تخفیف

# برنامه اجرایی آتی توسعه ماپرا

* توسعه سیستم رهگیری سفارش
* قابلیت حسابداری پذیرنده، مدیریت هزینه و بهبود سبک خرج­کرد سمت مشتری نهایی
* تحلیل خرید مشتریان و ارسال پیشنهادهای ویژه به ایشان براساس روند علاقه­مندی استخراج شده (تحلیل رفتار خرید مشتریان)
* تدوین پیشنهاد توسعه نرم افزار و سخت افزار کارت هواداری اختصاصی یا کارت تجاری[[1]](#footnote-2) مبتنی بر NFC موبایل جهت دریافت اطلاعات بیشتر و واریز شارژ هدیه
* دریافت صوت و ویدئو از طریق تگ های NFC مربوط به پوسترهای تبلیغاتی هوشمند
* ذخیره کلیه بلیط های عبور نظیر بلیط سینما، کنسرت، تئاتر، هواپیما، قطار در یک کیف واحد و استفاده از آنها بدون نیاز به کاغذ.

# محصولات جايگزين (رقبا)

محصول پرداخت روی میز ماپرا منحصربفرد بوده و هنوز شرکتی در این خصوص فعالیت نداشته است. در خصوص محصولات درگاه پرداخت و ملحقات آن شرکت هایی چون زرین پال، پی پینگ، جیبیت، آیدی پی و پی در ایران فعالیت می کنند که زرین پال رهبر این بازار است. ماپرا به منظور پوشش تمام نیازهای پرداختی مشتریان خود، بخش درگاه را ارائه می نماید و قصد تقابل در این عرصه با محصولات رقبا را در این مقطع ندارد.

# مشتریان

**کلیه کسب وکارهای ارائه دهنده خدمات و محصولات که در قبال آن، پول دریافت می کنند.**

**کلیه افرادی که در قبال دریافت خدمات یا محصولات، پول پرداخت می­کنند.**

**چگونگی صحت سنجی**

Validation با 15 کافی شاپ، 10 رستوران با همکاری شرکت استیل وان

Validation با 120 کاربر اندروید

# پیش بینی درآمد و تخمین ظرفیت های بازار

غ

**جلب مشتری**

مشتریان را چگونه می‌یابیم؟  
از چه کانال‌هایی استفاده می‌کنیم؟  
کسب و کارمان را چگونه رشد می‌دهیم؟

با توجه به اینکه 40 میلیون تلفن همراه هوشمند در کشور وجود دارد که از این تعداد 30 میلیون از سیستم عامل اندروید استفاده می کنند، پیش­بینی می­شود در پایان شش ماهه اول بازاریابی باتوجه به روند جذب پذیرنده ها، بتوان 0.05 درصد حجم بازار کاربران حقیقی معادل 15000 هزار کاربر را بدست آورد و بر مبنای این بازار بتوان اعتباری در بازار تصاحب کرد که بواسطه آن بتوان به توسعه ویژگی های هزینه ای پرداخت.

در صورتی که بتوان پس از شش ماهه دوم با ارائه امکانات اشاره شده در جدول شماره 1، حداقل 05% از سهم بازار را تصاحب نمود، می توان از محل امکانات جدید اپلیکیشن و نسخه وب و همچنین پلتفرم شدن نرم افزار برای گسترش کسب کار از دید فروشنده و پیدا کردن بهترین خرید از دید مشتری نهایی، کسب درآمد کرد. همچنین با شارژ و خرید از کیف پول نیز می توان گردش مالی (تراکنش) قابل توجهی را در ماه تجربه کرد.

همچنین پیش­بینی می­شود که با توجه به اعتبار کسب شده و همچنین فرایند بلوغ محصول و آمادگی مشتریان مختلف، در صورت توسعه ویژگی های پیشرفته و تداوم سیر توسعه محصول، در شش ماهه سوم حجم مشتریان 2 برابر و در شش ماهه چهارم به 3 برابر افزایش یابد و پایان سال دوم زمان شروع تصاعد خواهد بود.

کافی­شاپ­ها و رستوران­ها

محاسبه بدبینانه:

تعداد کل کافی شاپ های تهران حدود 2356 کافی شاپ است که در مرحله نخست 600 نقطه مورد هدف خواهند شد.

روزانه 2 کافه فقط توسط هر بازاریاب جذب می شوند، 40 تا در ماه به ازای هر بازاریاب و 120 تا در سه ماه به ازای هر بازاریاب؛ بنابراین با سه بازاریاب در سه ماه 360 پذیرنده خواهیم داشت.

ماه 4:

120 پذیرنده جدید

فروش ابزار: 360 پذیرنده سه ماه اول \* 15،000تومان= 5،400،000 تومان

کارمزد تسویه: 360 \* 500 تومان=180،000 روزانه و 5،400،000 تومان ماهانه

کارمزد باشگاه: 360 \* 4 پیام در ماه (هرهفته یک پیام) \* 300 مشتری فقط\* 20 تومان= 8،640،000 تومان ماهانه

مجموع: 19،440،000 تومان

ماه 5:

120 پذیرنده جدید

فروش ابزار: 120 پذیرنده ماه 4 \* 15،000 تومان= 1،800،000 تومان

کارمزد تسویه: 480 \* 500 تومان=240،000 روزانه و 7،200،000 تومان ماهانه

کارمزد باشگاه: 480 \* 4 پیام در ماه (هرهفته یک پیام) \* 600 مشتری فقط\* 20 تومان= 23،040،000 تومان ماهانه

مجموع: 32،040،000 تومان

ماه 6:

120 پذیرنده جدید

فروش ابزار: 120 پذیرنده ماه 5 \* 15،000 تومان= 1،800،000 تومان

کارمزد تسویه: 600 \* 500 تومان=300،000 روزانه و 9،000،000 تومان ماهانه

کارمزد باشگاه: 600 \* 4 پیام در ماه (هرهفته یک پیام) \* 1200 مشتری فقط\* 20 تومان= 57،600،000 تومان ماهانه

مجموع: 68،400،000 تومان

مجموع درآمد شش ماه اول: 119،880،000 تومان خواهد بود.

این درآمد فقط مربوط به کافه و رستوران هاست و درآمدهای مربوط به درگاه پرداخت، مدل های درآمدی مشتری و سایر پذیرنده ها در نظر گرفته نشده است.

# خلاصه‏اي از نيازهاي مالي و پيش بيني هزينه ها (عوامل اجرايي، هزینه­های بالاسری)

نيازهای مالي شرکت پيشنهادي در دو دسته هزینه های منابع انسانی و بالاسری تقسیم بندی می شود که با توجه به ماهيت فعاليت­هاي نرم­افزاري و سخت افزاری، عمده هزینه ها، در حوزه تامين منابع انساني متخصص مي­باشد که در جداول 1 و 2 به دسته بندي و بررسي آن­ها پرداخته­ايم.

1. خلاصه نيازهاي مالي مربوط به منابع انسانی

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| نوع همکاری | حقوق ماهانه (تومان) | شرح شغل | تخصص |
| تمام وقت | سهامدار | مدیر پروژه، تحلیل­گر، طراح، تحقیق بازار، مدیریت کارکنان و DBA | مدیر محصول |
| تمام وقت | سهامدار | مدیر مذاکرات و قراردادها، فعالیت های ستادی و اداری، هماهنگ کننده، روابط عمومی و پشتیبانی از مشتریان | توسعه کسب و کار |
| پاره وقت | سهامدار | تولید پرتال، وب سایت و API های موردنیاز پروژه (بک اند) و رفع مشکلات فنی پروژه | توسعه دهنده بک اند |
| پاره وقت | همکار سهامدار | کمک به توسعه دهنده بک اند | برنامه نویس جاوا |
| تمام وقت | 2،500،000 | تولید برنامه مبتنی بر iOS | برنامه نویس iOS |
| تمام وقت | 1،500،000 | تولید برنامه مبتنی بر اندروید | برنامه نویس اندروید |
| پاره وقت | 800،000 | توسعه و بهبود طراحی های صفحات پروژه | متخصص UI/UX |
| پاره وقت | 700،000 | تولید گرافیک های مرتبط با کارکردهای پروژه و بازار و هماهنگی با عکاس برای تهیه عکس های مرتبط | گرافیست تبلیغاتی |
| پاره وقت | 500،000 | بارگذاری محتوا در توئیتر، اینستاگرام، وب سایت و تهیه متون رسانه ای و طراحی تبلیغاتی | مدیر محتوا |
| به همراه پورسانت | 3،000،000 | تعیین استراتژی های بازار، محتوای بازاریابی و اهداف بازار، مدیریت بازاریابان | مدیر فروش |
| به همراه پورسانت | 800،000 | جذب پذیرنده | بازاریاب 1 |
| به همراه پورسانت | 800،000 | جذب پذیرنده | بازاریاب 2 |
| به همراه پورسانت | 800،000 | جذب پذیرنده | بازاریاب 3 |
| به همراه پورسانت | 800،000 | جذب پذیرنده | بازاریاب 4 |

\* با توجه به لزوم بیمه کارکنان و سایر موارد بالاسری، احتساب 32% بیمه، مالیات، عیدی و سنوات آنها در جدول شماره 4 اضافه شده است. همچنین پورسانت بازاریابان به ازای هر پذیرنده به حقوق آنها افزوده خواهد شد که با توجه به برنامه توسعه بازار به حقوق آنها در جدول شماره 4 افزوده شده است.

1. جدول برآورد هزينه­هاي تجهيزات

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| عنــــــوان | هزینه ماهانه | شرح |
| هزینه های سرور و آزمایشگاه (سرور عملیاتی و سرور تستی) | 300،000 | 2 سرور (سرور اصلی ماهانه 200 هزار تومان و سرور تستی ماهانه 100 هزار تومان) |
| هزینه های جاری و هزینه های فضای فیزیکی، هزينه­هاي مصرفي و تاسیساتی و هزینه های بهره برداری | 900،000 | هزینه شارژ ماهانه دفتر 600 هزار تومان و 300 هزار تومان هرماه بابت هزینه های تدارکات، اینترنت، تلفن، چاپ، پیک و ... |

1. هزینه های تجهیزات و منابع انسانی برای دوره 6 ماهه و یکساله

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| توضیحات | مبلغ مرحله | مرحله |
| هزینه تولید محصول اولیه همچون هزینه های تجهیزات اداری، اجاره فضای فیزیکی، تدارکات، سرور و کامپیوترهای شخصی، تلفن، اینترنت، حق الزحمه منابع انسانی،  2500 تگ NFC، 1000 استند چوبی، | 56 میلیون تومان +  126 میلیون تومان | **8 ماهه گذشته** |
| هزینه سخت افزار ماهانه است.  در هزینه های منابع انسانی، حقوق برنامه نویس اندروید بدلیل گذراندن دوره کارآموزی در 4 ماه ابتدایی صفر و حقوق ایشان از ماه پنجم درنظر گرفته شده و بیمه ایشان از ماه دوم شروع می شود.  پورسانت بازاریابان که تا 1 میلیون تومان قابل افزایش است، میانگین در نظر گرفته شده است. بازاریابان از ابتدای ماه سوم اضافه خواهند شد و بیمه شان از ماه چهارم. | 29 | **ماه 1** |
| 33 | **ماه 2** |
| 63 | **ماه 3** |
| 75 | **ماه 4** |
| 87 | **ماه 5** |
| 102 | **ماه 6** |
|  | 389 | **مجموع**  **6 ماهه اول** |
| پورسانت بازاریابان که تا 1 میلیون تومان قابل افزایش است، میانگین در نظر گرفته شده است. | 612 | **مجموع**  **6 ماهه دوم** |
| هزینه های قطعی سال اول | **1001** | **مجموع هزینه های یکساله** |

# پيش بيني سود

اکنون با توجه به پیش­فرض­های گفته شده، میزان هزینه، درآمد و سود کسب و کار پیشنهادی را می­توان اینچنین محاسبه کرد:

1. محاسبه­ی هزینه، درآمد و سود حاصله ماهانه در طول 2سال (نقطه سر به سر با نارنجی و بازگشت سرمایه با سبز مشخص شده است)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **سال / ماه** | **هزینه ماهانه (میلیون ریال)** | **هزینه تجمعی (میلیون ریال)** | **درآمد تجمعی (میلیون ریال)** | **سود حاصله (میلیون ریال)** | **توضیح** |
| **راه­اندازی** | **195,000,000** | **195,000,000** | **-** |  |  |
| **97-3** | **95,000,000** | **290,000,000** | **-** | **-290000000** |  |
| **97-2** | **160,000,000** | **450,000,000** | **-** | **-450000000** |  |
| **97-3** | **231,000,000** | **681,000,000** | **-** | **-681000000** |  |
| **97-4** | **160,000,000** | **841,000,000** | **-** | **-841000000** |  |
| **97-5** | **160,000,000** | **1,001,000,000** | **-** | **-1001000000** |  |
| **97-6** | **231,000,000** | **1,232,000,000** | **-** | **-1232000000** |  |
| **97-7** | **160,000,000** | **1,392,000,000** | **-** | **-1392000000** |  |
| **97-8** | **160,000,000** | **1,552,000,000** | **-** | **-1552000000** |  |
| **97-9** | **231,000,000** | **1,783,000,000** | **-** | **-1783000000** |  |
| **97-10** | **160,000,000** | **1,943,000,000** | **-** | **-1943000000** |  |
| **97-11** | **160,000,000** | **2,103,000,000** | **-** | **-2103000000** |  |
| **97-12** | **231,000,000** | **2,334,000,000** | **655,000,000** | **-1679000000** |  |

# نرخ رشد هزینه ها، درآمدها، نقطه سربه سر و بازگشت سرمایه

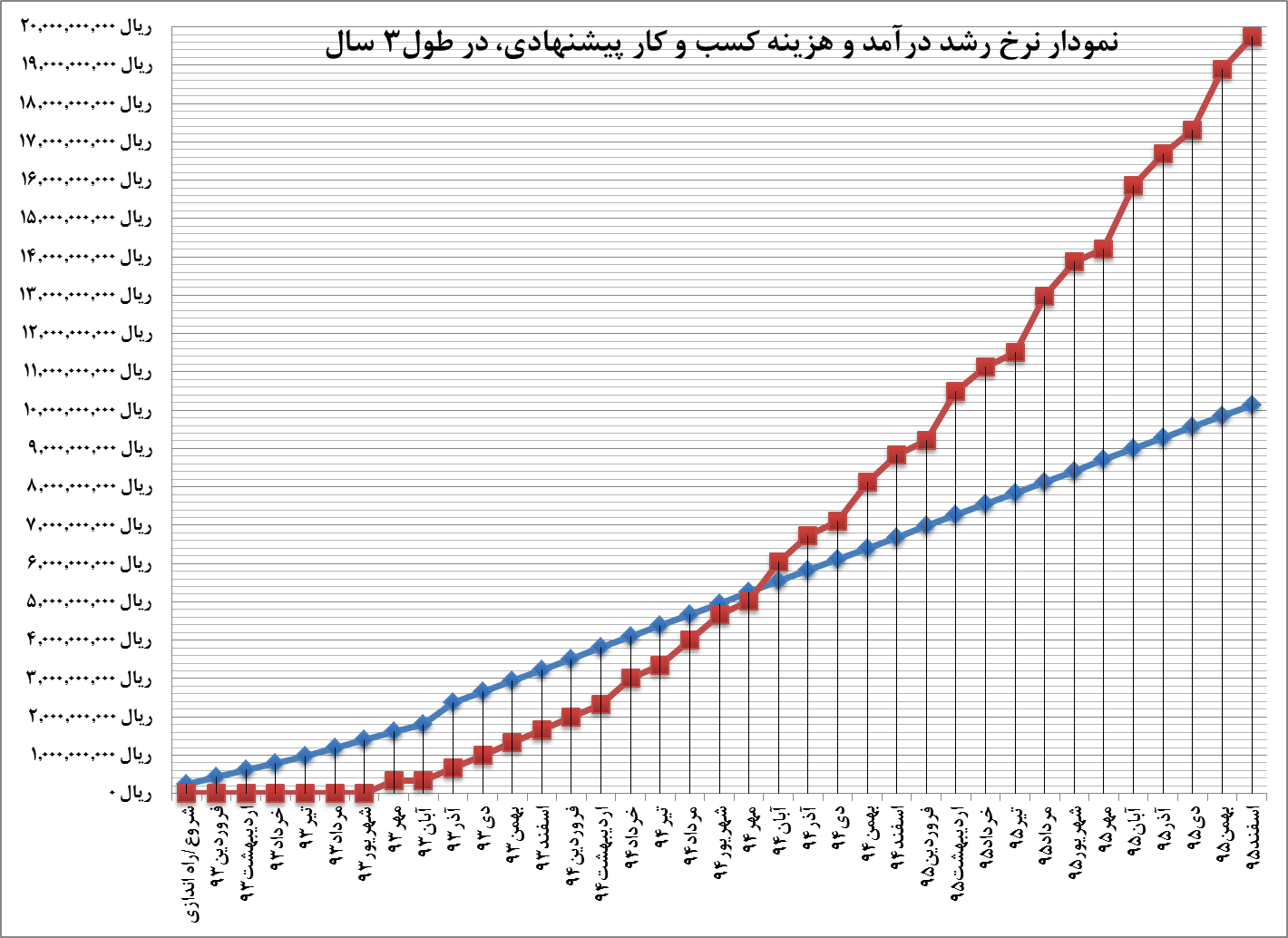
مطابق آنچه در بخش قبل گفته شد، حال می توان نقطه سر به سر و همچنین زمان بازگشت سرمایه را پیش بینی نمود.

**بازگشت سرمایه**

**نقطه سر به سر**

**نقطه پایاپای**

**شروع درآمدزایی**



# پيش‏بيني مسائل (ريسک)

پیش از اینکه بخواهیم به پیش­بینی ریسک­ها بپردازیم لازم است موردی را در رابطه با کسب و کارهای نرم­افزاری مرور کنیم:

عمده هزینه­های موجود در کسب و کار پیشنهادی، مربوط به هزینه­های منابع انسانی می­باشد و عمده ریسک هم به این بخش بازمی گردد. جایی که توسعه پروژه به یک یا چند نفر گره خورده و با جداشدن آنها از تیم، ریسک توسعه و حتی نگهداشت بشدت بالا می رود. اما با توجه به ساختار سهام شرکت و اینکه نفرات کلیدی تولید و توسعه سهامداران شرکت هستند، این ریسک در لیست ریسک ها آورده نشده است.

1. کسب و کار در زمینه نرم­افزار و فین تک به دلیل عدم وجود شفافیت قوانین کسب و کار اینترنتی و قوانین استفاده از پلتفرم های بانک، رهبری پلتفرم و اشتراک گذاری منابع توسط نهادهای حاکمیتی و دولتی قطعی نیست.
2. عدم و جود قوانین کپی رایت و قانون مالکیت فکری
3. تحریم­های وضع شده علیه ایران.

1. Business Card [↑](#footnote-ref-2)