

A low-angle, upward-looking photograph of several tall skyscrapers in a city. The buildings are made of glass and steel, with many windows visible. The sky is a pale, hazy blue. The perspective creates a sense of height and scale.

نام استارتاپ

لوگوی تیم



این استارتاپ با استفاده از کتاب‌های الکترونیکی تجربه جدیدی در زمینه خواندن کتاب به دوستداران و علاقه‌مندان ارائه دهد. با حداکثر ۳ کیلوبایت فضای دستگاه، هدف شما را از به حداقل رساندن زحمت کشیدن انواع کتاب‌های چاپی بزرگ و سنگین از طریق کتاب مورد نظر خود به یک فایل کتاب الکترونیکی است. اکنون که می‌توانید کتابهای خود را فقط با قیمت ۵۰ هزار تومان بخوانید و از آنها بخواهید که توسط کارکنان ما تهیه شده است.



هدف

برای تبدیل شدن به بزرگترین فروشگاه فروش کتاب در کشور در سال ۱۴۰۰، ایجاد ۵۰ شعبه در سراسر کشور و تبدیل شدن به یک کتابفروشی قابل اعتماد و در دسترس در سراسر کشور.



ماموریت

ماموریت ما ارائه انواع متنوعی از کتابهای جالب از نویسندگان اصلی و مشهور تا ناشران آزاد و نویسندگان مستقل است.



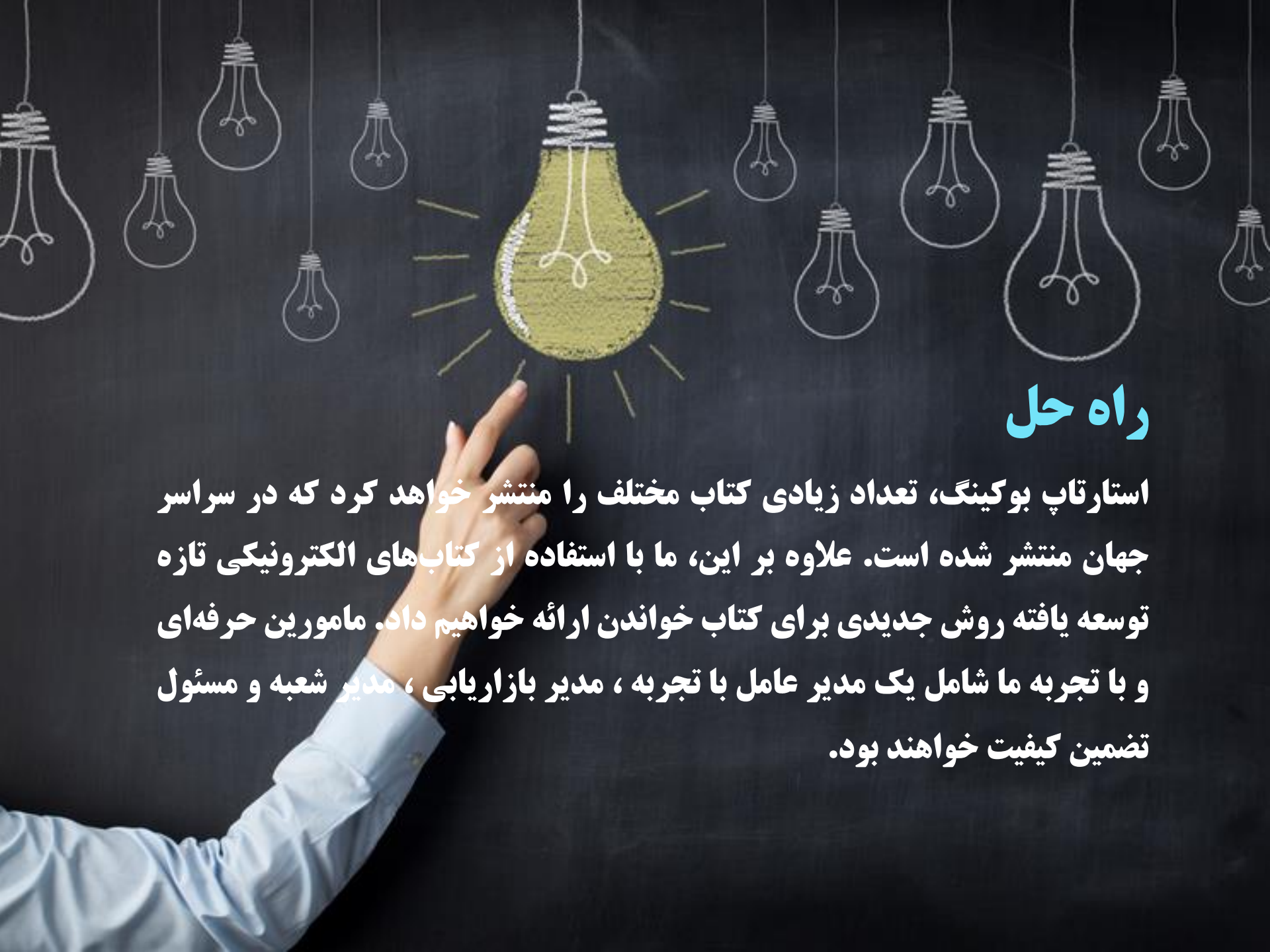
مسئله

طبق نظرسنجی انجام شده توسط مرکز آمار در سال ۱۳۹۴، درآمد و فروش در صنعت کتابفروشی در تهران به دلیل از دست رفتن علاقه مشتریان از کتابهای قدیمی و منتشر شده و فروخته شده به طور چشمگیری از ۸۰٪ به ۳۰٪ کاهش یافته است. این ریزش منجر به کاهش کتابهای چاپ شده در بازار می شود که منجر به بسته شدن هر ماه ۳ کتابفروشی به صورت ماهانه می شود.



کتابهای منتشر شده



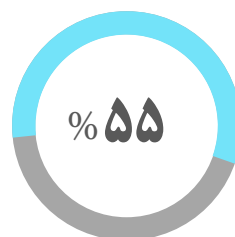
A hand in a light blue shirt points towards a central, glowing yellow lightbulb on a dark chalkboard. Several other unlit lightbulbs are hanging from the top of the frame. The glowing bulb has short lines radiating from it to indicate light.

راه حل

استارتاپ بوکینگ، تعداد زیادی کتاب مختلف را منتشر خواهد کرد که در سراسر جهان منتشر شده است. علاوه بر این، ما با استفاده از کتاب‌های الکترونیکی تازه توسعه یافته روش جدیدی برای کتاب خواندن ارائه خواهیم داد. مامورین حرفه‌ای و با تجربه ما شامل یک مدیر عامل با تجربه، مدیر بازاریابی، مدیر شعبه و مسئول تضمین کیفیت خواهند بود.

ترکشن (Traction)

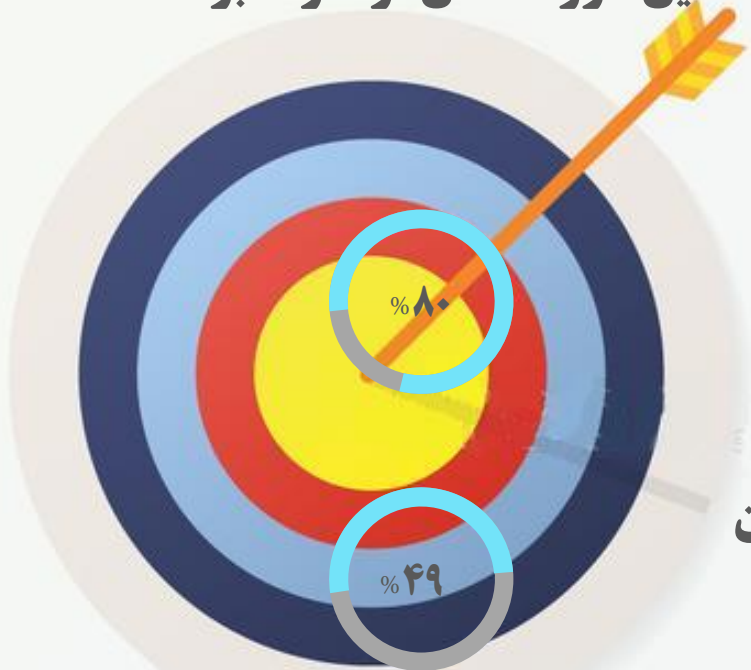
تا کنون ماهانه حداقل ۲۰۰۰ مشتری ثابت داشته‌ایم. به صورت میانگین تاکنون ۳۰۰ کتاب درسی، ۱۰۰۰ کتاب رمان، ۲۰۰ کتابچه آموزشی و ۵۰۰ کتاب مذهبی فروخته‌ایم که درآمد حداقل ۴۰ میلیون تومانی را برای ما به همراه داشته.



جمعیت کتاب
می‌خواند و
علاقه‌مند به بازدید
از کتابفروشی‌ها
است

بازار هدف

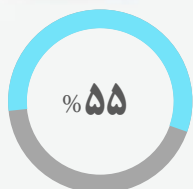
بازار هدف انتخاب شده ساکنان تهران خواهد بود. این گروه خاص از افراد بر اساس فاکتورهای زیر انتخاب شدند:



حداقل ۸۰٪ از جمعیت تهران بین سنین ۱۸ تا ۸۰ سال سن دارند.

حدود ۴۹٪ از جمعیت مذکر و ۵۱٪ از جمعیت زن هستند.

تقریباً ۵۰٪ تا ۶۰٪ از مردم به کتاب علاقه مندند ، کتابهای تبلیغاتی را می خوانند و یا آرزو می کنند کتابفروشی در دسترس تری داشته باشند.



- شرکت انتشارات (۱) انواع کتاب ، نشریات ، مجلات و کتابهای الکترونیکی را با قیمت ۲۰ هزار تومان ارائه می دهد.
- شرکت (۲)، ترکیبی از کتابهای منتشر شده شرقی و اروپایی را با کتابهای تبدیل شده الکترونیکی با قیمت ۴۸ هزار تومان ارائه می دهد.
- شرکت (۳) انواع کتابهای منتشر شده اصلی را همراه با دستگاههای کتاب الکترونیکی با قیمت ۵۰ هزار تومان ارائه می دهد.



مزیت‌ها

ما دسترسی و در دسترس بودن ژانرهای مختلف و نویسندگان را در اختیار خوانندگان خود قرار می‌دهیم. شرکت ما، با هدف بازگرداندن عصر طلایی شور و شوق کتاب که دوستداران پرشور کتاب در سراسر جهان از آن خوشحال خواهند شد.

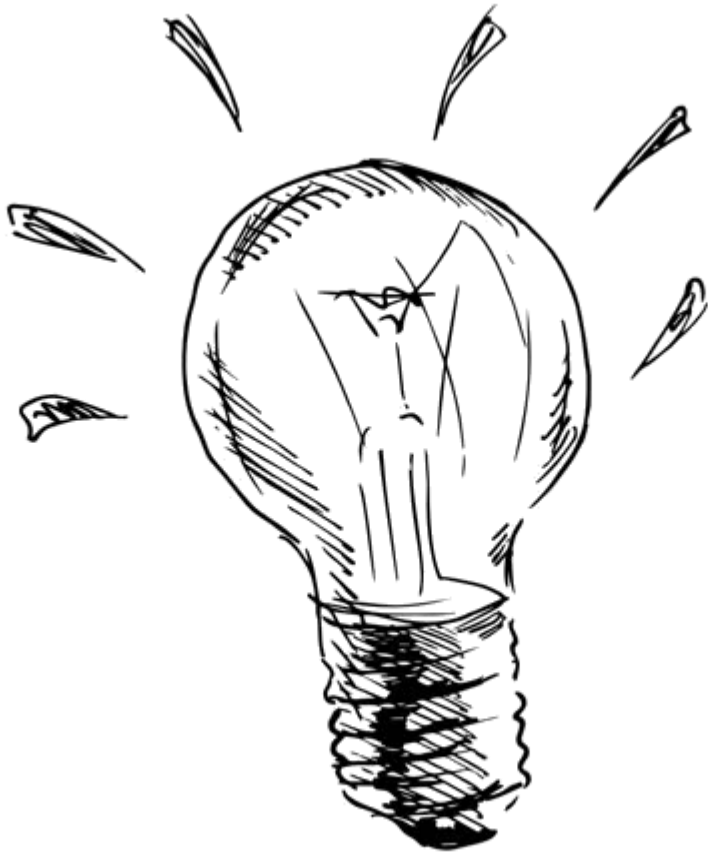


راه حل‌های جایگزین

✓ ۲۰٪ تخفیف ماهانه کتاب‌های پرفروش را
نشان می‌دهد.

✓ تبلیغات ویژه کتابی هفتگی با مجله رایگان
برای هر خرید ۴ کتاب.

✓ کارت عضویت ویژه برای مشتریان
ارزشمند



مدل کسب و کار

این شرکت از مدل تجاری زیر استفاده خواهد کرد که تا اوایل سال ۱۳۹۸ اجرا خواهد شد:
[مدل ویژه تجارت]

طبق نمودار زیر درآمد معادل تقریباً ۴۵۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان تا پایان سال ۱۳۹۹ پیش بینی می شود.

برنامه زمانی

این برنامه زمانی به منظور دستیابی به
اهداف به صورت زیر است:



سرمایه گذاری

برای شروع رسمی ، شرکت نیاز به بودجه ای دارد که این
مبلغ در موارد زیر هزینه خواهد شد:

۱. نیروی انسانی (۲۰ میلیون تومان)

۲. تجهیزات (۱۰ میلیون تومان)

۳.

۴.



در نهایت مبلغ **۱۰۰ میلیون تومان** جهت سرمایه گذاری مورد نیاز است

اعضای تیم

آرش
بنیانگذار

مسئول تضمین ، توسعه و پایداری رشد
عملکردی



محسن
مدیر بازاریابی

مسئول برنامه ریزی کلی ، پیاده سازی و کنترل
استراتژی های مربوط به محصولات فروخته
شده شرکت و هماهنگی فعالیت های بازاریابی
مرتبط با فعالیت های فروش است.



علی

مدیر شعبه

مسئول صدور صورتحساب در مورد شغل مشتری ،
ارائه محموله برای کلیه انبارها ، پردازش
اعتبارات مشتری برای رفع مشکلات و نگهداری
پرونده های گواهی مالیات برای فعالیت های
شعبه.



کامران

مسئول کنترل کیفیت

مسئولیت حفظ استانداردها و کیفیت محصولات
فروخته شده به بازار و همچنین حفظ ، تحلیل و
تولید اطلاعات آماری.






ارتباط با ما

[آدرس دفتر]

[شماره تماس]

[ایمیل]

[وبسایت]



متشکرم
