

نسخه ۱	مدل کسب و کار B2C – پلتفرم انبوه ^۱ معاملات آنلاین ارزشهای دیجیتال (متماثل به سمت سگمنت ^۲)	۱۳۹۹/۰۰/۰۰
<p>سگمنت مشتریان</p> <p>برای چه مشتریانی، ما ارزش ایجاد می کنیم؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • افرادی علاقه مند به ارزشهای دیجیتال و سرمایه گذاران جوان <p>مهمترین مشتریان ما چه اشخاصی هستند؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • حقیقی و حقوقی همه افرادی که احراز هویت شوند و توافق نامه داشته باشند <p>حیالیت ها:</p> <p>مارکت توکن ها</p> <p>ارتباط با مشتریان</p> <p>چه نوع از ارتباطی برای هر سگمنت از مشتریان ما باید انجام شود و چه انتظاری از ما برای پشتیبانی یا انتشار^۴ میروند؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • برای مشتریان دائم باید سرویس های خارج^۵ از سیستمی که حق اشتراک از آنها را داریم در اختیارشان قرار دهیم و پشتیبانی کنیم که نیازمند توجه بیشتر به سایر کاربران هستند. برای مشتریان موقت بخش پیشنهادات جهت ارتقا دسترسی را داشته باشیم. • امکان پیگیری تراکنش ها برای تمامی سگمنت ها بر روی تراکنش ها فعال باشد حتی بخش تیکتینگ <p>کدامین موارد را تا بهال انتشار داده ایم؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • حق اشتراک کاربر در ماه های قبل و پیشنهاد تمدید اشتراک • نظام دسترسی و حفظ توافق نامه با تمامی کاربران <p>چگونه مشتریان با مابقی مدل کسب و کار ما هماهنگ و یکپارچه می شوند؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • پیشنهادات • قراردادهای جدید • کد معرفی کاربران <p>ارتباط با مشتریان چقدر هزینه بر هست ؟</p>	<p>ارزش پیشنهادی</p> <p>چه ارزشی را قرار است به مشتریان فود تمویل^۳ دهیم؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • مقایسه قیمت ها • بروز بودن قیمت ها • اخبار • خرید و فروش آسان • خرید و فروش زمانبندی شده بصورت پیش سفارش • تبدیل ارز • کیف پول اختصاصی به مشتریان • سیستم نرخ گذاری برحسب ارز دیجیتال “تر” • بخش تعیین فی جهت شفافیت معاملات • مشاوره • پشتیبانی <p>کدامیک از مشکلات مشتریان را قرار است تا مل نماییم؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • تبدیل پول • حفظ امنیت موجودی و کیف پول • معاملات بدون واسطه <p>چه سرویس هایی وجود دارد که قرار است به هر سگمنت از مشتریان پیشنهاد دهیم؟</p>	<p>فعالیت های اصلی</p> <p>فعالیت اصلی جهت ارائه ی ارزش پیشنهادی که بدان نیازمند هستیم چیست؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • تهیه دیده بان بازار • بروز بودن قیمت در کلیه مراحل سفارش • پیشنهاد بهترین قیمت • پشتیبانی سامانه و شبکه های اجتماعی • ارتباط با سیستم های دیگر از طریق سرویس و API <p>کانال های توزیع شده ما شامل چه مواردی است؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • ایسنگرام ، تلگرام ، لینکدین • پلتفرم وبسایت های همکاران <p>فعالیت های اصلی در مورد ارتباطات با مشتری شامل چه مواردی است؟</p> <ul style="list-style-type: none"> • سیستم مدیریت مشتریان و تیکتینگ و شبکه های اجتماعی <p>فعالیت های اصلی در مورد جریان درآمدی؟</p> <p>شرکای اصلی</p> <ul style="list-style-type: none"> • اشخاص حقیقی • شرکت • سازمان • بیمه، شرکای مالی یا صندوق های حمایت کننده مالی • تامین کننده گان اصلی:

^۱ Mass Market

^۲ Segment Market

^۳ Delivery

^۴ Establish

^۵ Facade

	<ul style="list-style-type: none"> تبلیغات و پیشنهادات و هزینه های جذب مشتری باید جداگانه برآورد شود <p>هایلیت ها:</p> <p>مشاور و پشتیبان برای تمامی کاربران</p> <p>مشاوران ویژه برای مشتریان ویژه سرویس پرداخت خودکار همکاران</p>	<ul style="list-style-type: none"> محصولات و سرویس های رایگان در بازه زمانی مشخص نوتیفیکیشن پیامک ایمیل شبکه های اجتماعی تخفیف در تراکنش ها برحسب فعالیت و حجم سفارشات کاربران <p>(این بخش نیازمند جدول مجزا برای هر سگمنت می باشد.)</p> <p>کدام مشتری نیازمند رضایت است؟</p> <ul style="list-style-type: none"> مشتری دائم و قانون مدار- نیازمند ارائه پکیج هایی برای این دست از مشتریان هستیم <p>هایلیت ها:</p> <p>بروز بودن کارایی</p> <p>قابلیت سفارش سازی پیشنهاد بهترین قیمت</p> <p>تقلیل هزینه های کارمزد</p> <p>قابلیت دسترسی امن شده</p>	<ul style="list-style-type: none"> کسب سود از طریق کسب کارمزد بهبود و توسعه جریان درآمدی <p>هایلیت ها:</p> <p>ارزها</p> <p>حل مشکلات شبکه / پلتفرم</p> <p>کیفیت زیرساخت شامل توسعه و دواپس</p> <p>پشتیبانی</p> <p>جمع آوری و تحلیل داده</p> <p>تحقیقات</p> <p>ارتباط با سرویس دهندگان دیگر</p>	<ul style="list-style-type: none"> سرمایه گذاری و تامین بودجه تزریق نقدینگی به پلتفرم و زیرساخت سیاست گذاری جهت تنظیم تراکنش ها و تنظیم هرگونه نوسانات شدید بازار در صورت لزوم و با رفتار پر خطر بعضی کاربران <p>هایلیت ها:</p> <p>انگیزه شرکا چیست؟</p> <p>بهبودبخشی چرخه درآمدی و کم نمودن هزینه های اقتصادی، پوشش ریسک براساس نوسانات ارزهای فیات</p> <p>با ارز دیجیتال (مشتریان ویژه و نیازمند مشاوره)، روانشناسی بازار با بدست آوردن رفتار معاملاتی کاربران</p>
	<p><u>ساختار هزینه</u></p> <p>مهمترین هزینه در مدل کسب و کار ما چیست؟</p> <ul style="list-style-type: none"> هزینه های سرور تهیه کیف پول های سخت افزاری پشتیبانی تیم توسعه و منابع انسانی تبلیغات <p>چه منابع کلیدی پر هزینه ترین هستند؟</p> <p>استفاده از خدمات سرور</p> <p>تهیه سخت افزاری کیف پول</p>	<p><u>کانال</u></p> <p>از طریق چه کانال هایی سگمنت مشتریان ما می خواهند یافت شوند؟</p> <ul style="list-style-type: none"> شبکه های اجتماعی نمایشگاه <p>فعلا چگونه ما به آنها دستیابی داریم؟</p> <ul style="list-style-type: none"> سنو و شبکه های اجتماعی <p>چگونه کانال های ما ادغام خواهد شد؟</p> <ul style="list-style-type: none"> تحت پلتفرم <p>بهترین کانال ما چیست؟</p>	<p><u>جریان درآمدی</u></p> <p>برای چه ارزشی مشتریان ما فواید پرداخت میکنند؟</p> <ul style="list-style-type: none"> کلیه ی فی های تصویب شده و دارای منطق داشبورد و گزارشگیری حفظ امنیت شخصی و مالی پلتفرم راحت و ساده و جذاب 	<p><u>منابع کلیدی</u></p> <p>چه منابع اصلی جهت ارزش پیشنهادی نیاز است؟</p> <ul style="list-style-type: none"> توسعه دهندگان دفتر کار پشتیبانی متخصص امنیت سرور اسپانسر اخبار

<p>کانال توزیع یافته ما شامل چه مواردی است؟</p> <ul style="list-style-type: none">• کانال های مجازی• هرگونه شرکت های زیر مجموعه یا واسط خارج از سیستم <p>ارتباط یا مشتریان؟</p> <ul style="list-style-type: none">• مدیریت تیکتینگ <p>بریان درآمدی؟</p> <ul style="list-style-type: none">• نیروی انسانی بعنوان حسابدار یا مدیریت مالی• درگاه های پرداخت <p>هایلیت ها:</p> <p>سخت افزای انسانی سازمان های مالی جهت سرمایه گذاری یا دریافت وام</p>	<p>• اخبار</p> <p>برای چه چیزی آنها فعلا در مال پرداختند؟</p> <p>معاملات ارز دیجیتال چگونه مشتریان فعلا در حال پرداخت هستند؟</p> <p>کارمزد پلتفرم مشتریان ترجیح می دهند چگونه پرداخت صورت پذیرد؟</p> <p>حواله پایا کارت به کارت</p> <p>هر بریان درآمدی مقدار بر کل درآمد نقش دارد؟</p> <p><u>باید تهیه شود بعدا</u></p> <p>هایلیت ها:</p> <p>انواع: فروش دارایی استفاده از فی بازار فی های اشتراک خود مشتریان فی بروکر تبلیغات ثابت کردن قیمت: لیست قیمت ها وابسته به مشخصه ارز وابسته به سگمنت مشتری وابسته به حجم سفارشگیری قیمت گذاری پویا: قیمت چانه مدیریت بازدهی مارکت بصورت Real-Time</p>	<p>• خود پلتفرم و ارسال لینک دعوت</p> <p>مقرون به صرفه ترین کانال پی؟</p> <ul style="list-style-type: none">• شبکه های اجتماعی <p>قرار است چگونه مشتریان فود را با کانال ها ادغام کنیم؟</p> <ul style="list-style-type: none">• تبلیغات• لینک دعوت• خبرنامه <p>هایلیت ها:</p> <p>فازهای کانال: آگای:</p> <p>چگونه مشتریان را نسبت فدمات فود آگاه می کنیم؟</p> <p>ارزیابی:</p> <p>چگونه ما به مشتریان کمک می کنیم تا ارزش های پیشنهادی را ارزیابی کنند؟</p> <p>خرید:</p> <p>چگونه ما به مشتریان اجازه می دهیم تا سرویس های ما فریداری کنند و به عضویت سیستم درآیند؟</p> <p>تحویل:</p> <p>قرار است چگونه یک ارزش پیشنهادی را به مشتری تمویل دهیم؟</p> <p>بعد از خرید:</p> <p>چگونه پس از فرید از سفارش مشتری پشتیبانی می نماییم؟</p>	<p>چه فعالیت هایی پرهزینه ترین است؟</p> <ul style="list-style-type: none">• توسعه و استقرار سازی پلتفرم و پشتیبانی• حفظ امنیت سخت افزاری و نرم افزاری <p>هایلیت ها:</p> <p>هزینه های ثابت: حقوق، اجاره ها استفاده از ابزار یا سرویس های خریداری شده</p> <p>هزینه های متغیر</p> <p>هزینه های مقیاس پذیری</p> <p>هزینه های رقابت در این حوزه</p>	
--	---	---	--	--