

فرصت تجاری

چه مشکلی از بازار حل می شود ؟ چه مشکلی از کاربر حل می شود ؟

شکستن انحصار تنها رقیب بازار در زمینه صدور صورت وضعیت های پیمانکاری ؛ امکان استفاده از تکنولوژی های ابری و وب ؛ امکان تکمیل حلقه های تجاری در قابل راهکار یکپارچه نظیر کنترل رخداد ایمنی ، کنترل پرت ، کنترل دیو و دیگر مائولهایی که در صنایع پیمانکاری مورد توجه قرار نگرفته اما به زودی نیاز آنها ایجاد خواهد شد. ساده سازی نصب و اجرا ، امکان استفاده از تلفن همراه ، درگاه های پرداخت ، لایسنسینگ ساده و کارآمد ، خدمات زیرساخت و پشتیبانی مجرب.

معرفی شرکت

از کیتکو چه میدانیم ؟

کیتکو دارای تجربه در راه اندازی سیستم های اطلاعاتی متمرکز مورد استفاده شرکت کیسون بوده اما تا کنون محصول تجاری قابل ارائه به بازار آزاد را نداشته است ؛ اما با توجه به برنامه استراتژیک شرکت ، حضور در بازار آزاد تولید نرم افزار امکانپذیر خواهد بود.

تیم اجرا

چه کسانی در تیم مشغول خواهند شد و آیا نفعات کافی وجود دارد؟

مدیر پروژه ی مستقل و دارای اختیارات کامل با همراهی ارکان تخصصی شرکت کیتکو . استفاده از منابع انسانی فعلی شرکت کیتکو و امکان جذب نفعات بصورت دایمی یا موقت بر اساس برنامه ی تولید محصول امکان استفاده از نفعات تخصصی شرکت کیسون بعنوان مشاور و تست کننده محصول.

مطالعه وضعیت بازار

رقبای بازار که هستند ؟ مزیت رقابتی ما چیست؟

بصورت تخصصی شرکت تکسا ، با قدمت و نفوذ بسیار بالا در بازار که تبدیل به یک استاندارد شده است. مزیت رقابتی ما پشتوانه ی برند کیسون ، تجربیات شرکت و نفعات و مشاورانی هستند که برای سالها بصورت تخصصی در این زمینه فعالیت داشته اند، استفاده از شرايط ذکر شده به همراه دانش ما در خصوص مدیریت اطلاعات و همچنین مالتی پلتفرم بودن با قابلیت اتصال به بانکهای داده ی رقبای بازار ، میتواند منجر به محصول رقابتی و دریافت بخشی از سهم بازار تکسا گردد.

بازار هدف

بازار هدف کجاست و سگمنت مشتریان اولیه که هستند؟

بازار هدف طراحی شده ، ابتدا شرکت های تابعه ی کیسون و پیمانکاران آنها هستند، نفوذ ما به بازار از طریق پیمانکاران دسته دوم شرکت کیسون خواهد بود که جهت ارائه ی صورت وضعیت های خود به مجموعه ی کیسون لازم است از نرم افزار تولیدی ما استفاده نمایند.

زمانبندی

خلاصه ی مدت زمانی که برای تولید و ارائه محصول نیاز است ؟

۶ ماه پیش تولید شامل جمع آوری مشاوره ، آنالیز ، طراحی ساختار ؛ گردش کار ، لایسنسینگ ، مجوزهای لازم ، اسکوپ بندی کار و ایجاد برنامه ی زمانبندی و ساختار کنترل و تا برگزاری جلسات اولیه اسکرام. ۶ ماه تولید مرحله ای نسخ بتا و تست محصول توسط مشاورین. ۳ ماه تا ارائه نسخه اولیه و شروع فرایند چرخه ی بازتولید محصول.

برنامه کسب و کار

مدل ارائه محصول چیست ؟ از چه کانالهایی می توان برای تبلیغ محصول

استفاده کرد؟

مدل ارائه در ۳ قالب : ۱- میزبانی شده در کیتکو ، ۲- ابری میزبانی شده در سمت مشتری و ۳- محصول انفرادی قابل نصب در سیستم کاربر ، هر ۳ با امکان اتصال از طریق موبایل و وب و ویندوز اپلیکیشن ، با لایسنسینگ از راه دور و متمرکز برای فروش به شرکت های تک شعبه ای یا چند شعبه ای و چند پروژه ای خواهد بود. کانال فروش برای نسخ اولیه از طریق الزام شرکت کیسون به شرکتهای زیرمجموعه و پیمانکاران دست دوم آنها ، و در فازهای بعدی با استفاده از داده های جمع آوری شده از پیمانکاران و ایجاد کمپین های بازاریابی حضوری و تلفنی و همچنین ارائه مشوق های خرید در قالب تخفیف صورت خواهد پذیرفت.

خلاصه ی وضعیت مالی

ساختار مالی و متغیر های اصلی هزینه جهت تولید این محصول چه

هستند ؟

ساختار مالی این طرح از طریق تامین سرمایه اولیه در زمان تولید محصول و سپس تامین هزینه ها از طریق سود بازگشت سرمایه پس از فروش نسخه اولیه جهت بازتولید و گسترش محصول دیده شده است. متغیرهای اصلی وزن دار هزینه شامل : ۱- فضای اداری ، ۲- سخت افزار، ۳- اینترنت ، ۴- مرکز داده ، ۵- لایسنسهای نرم افزاری ، ۶- حقوق و دستمزد ، ۷- هزینه مشاوران و تست کننده های نرم افزار می باشد.

سرمایه گذاری

میزان سرمایه اولیه چقدر است و از چه سرمایه گذارانی می توان

استفاده کرد ؟

سرمایه اولیه بصورت یکجا از منابع شرکت کیتکو و در صورت تصمیم مدیریتی از طریق سهم دهی به شرکای تجاری مانند مشاوران و بهره برداران آتی (شرکت های تابعه) جهت تامین سرمایه بر اساس برنامه تامین سرمایه.