**پیشنهاد تولید نرم افزار " صورت وضعیت پیمانکاران " جهت فروش بعنوان محصول تجاری**

فرصت تجاری

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

|  |
| --- |
| شکستن انحصار تنها رقیب بازاردر 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 دپو و دیگر ماژولهایی 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 کارامد ، 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 نفرات 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 نفرات بصورت دایمی یا موقت بر اساس برنامه ی تولید محصول  امکان استفاده از نفرات 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 نفرات و مشاورانی هستند که برای سالها بصورت تخصصی در این زمینه فعالیت داشته اند، استفاده از شرایط ذکر شده بهمراه 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 ؟   |  | | --- | | 6 ماه پیش تولید شامل جمع آوری مشاوره ، آنالیز ، طراحی ساختار ؛ گردش کار ، لایسنسینگ ، مجوزهای لازمه ، اسکوپ بندی کار و ایجاد برنامه ی زمانبندی و ساختار کنترل و .... تا برگذاری جلسات اولیه اسکرام.  6 ماه تولید مرحله ای نسخ بتا و تست محصول توسط مشاورین.  3 ماه تا ارایه 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 3 قالب : 1- میزبانی شده در کیتکو ، 2- ابری میزبانی شده در سمت مشتری و 3- محصول انفرادی قابل نصب در سیستم کاربر ، هر 3 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 : 1- فضای اداری ، 2 – سخت افزار، 3- اینترنت ، 4- مرکز داده ، 5- لایسنسهای نرم افزاری ، 6- حقوق و دستمزد ، 7- 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. | |