**Product Vision "DiJame"**

**شرح چشم‌انداز(هدف از ایجاد محصول چیست؟):**

هدف از ایجاد دیجی‌جامه، ایجاد پلفترمی تعاملی و چند سویه(Multi side) و بهبود تجربه‌ی خرید، فروش و عرضه‌ی لباس از فروشندگان به خریداران می‌باشد.

در وهله‌ی اول نیز چشم‌انداز و بازارِ هدف بر روی نسل جوان‌تر تمرکز خواهدداشت تا رفته-رفته بازارهای سنین بالاتر و کودکان را نیز تصاحب کنیم.

**گروه هدف(مشتریان و کاربران چه کسانی هستند و کدام بخش از بازار را هدف گرفته‌ایم؟):**

با توجه به چند سویه بودن این پلتفرم، نیاز به درگیر کردن بخشی از هر کدام از طرفین را داریم که شامل فروشندگان لباس، خریداران(عموم مردم) و رانندگان پیک می‌باشد.

برای مشتریان و در وهله‌ی اول، بازارِ هدف بر روی نسل جوان‌تر تمرکز خواهدداشت تا رفته-رفته بازارهای سنین بالاتر و کودکان را نیز تصاحب کنیم.

برای فروشندگان با توجه به وجود پارامتر فاصله‌ی خرید، وجود تنوع مغازه‌ها در اکثر نقاط شهر امری برای پوشش سطح شهر و خدمت‌رسانی بهتر، امری مهم است و در نتیجه باید پارامتر تنوع و تعداد کافی از مغازه‌ها را در پلتفرم داشته‌باشیم.

برای ناوگان حمل‌ونقل محصولات(پیک) نیز وجود تعداد کافی از آن‌ها و در موقعیت‌های بهینه]که طبق OR بدست خواهدآمد[ مورد توجه قرار خواهدگرفت؛ توانایی و دقت کافی، داشتن روابط عمومی بالا و تهعدِ خدمت‌رسانی در کمینه‌ترین هدررفت(به خصوص زمان) نکته‌ی مهمی خواهدبود.

**نیازها(محصول، چه مشکل و نیازی را حل خواهدکرد؟):**

* کاهش هزینه برای مشتری با توجه به وجود رقابتِ فروشندگان در محیطی متمرکز.
* عرضه‌ی محصولات فروشندگان در محیطی تخصصی و افزایش فروش آن‌ها
* وجود عوامل نظارتی و پیگیری‌هایی محصول به صورت دقیق و در لحظه(Real-time) برای مشتری و فروشنده
* حصول اطمینان از کیفیت و صحت کالای خریداری‌شده توسط مشتری
* خلاصه‌سازی و تجمیع تمامی مراحل بررسی، خرید و دریافت کالا در یک محیط
* وجود امکان قیاس بین کالاها برای مشتری و انتخاب بهترین از بین آن‌ها

**محصول(ماهیت محصول و چراییِ تولید آن چیست؟):**

هدف از ایجاد این محصول، ایجاد فرصتی ایده‌آل برای فروشندگان و مشتریان است تا مشکلات و نیازهای ذکرشده را مطابق با آن‌چه که در بسترهای سنتی داشتند، دیگر نداشته‌باشند و بهره‌وریِ سیستم خرید، فروش و ارسال کالا را به‌صورت کلان شاهد باشیم.

**ارزش(محصول، چگونه می‌توانند سبب ارزش برای هم شرکتِ ما و هم سایرین شود؟):**

با توجه به رفع نیازها و مشکلاتی که سیستم فرسوده و منسوخ‌شده‌ی بازارهای سنتی و ارائه‌ی سبک جدیدی از خرید و فروش و عرضه، ارزش‌مندی از این طریق برای فروشندگان و خریداران و به‌صورت کلی، عموم مردم ایجاد می‌شود.

برای شرکتِ خود ما نیز با علاوه‌بر مدل‌های درآمدی‌ای که خواهیم‌داشت(مانند Commission Based Revenue)، پویایی سیستم و هم‌چنین تعداد کاربرانی که از پلتفرم ما استفاده می‌کنند برای ما ارزش‌مند هستند.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **بوم چشم‌انداز محصول** | | **نام پروژه: دیجامه!** | | **تاریخ** | **1399/10/08** |
| **ویرایش** | **اول** |
| **شرح چشم انداز:** هدف از ایجاد دیجی‌جامه، ایجاد پلفترمی تعاملی و چندسویه(Multi side) و بهبود تجربه‌ی خرید، فروش و عرضه‌ی لباس از فروشندگان به خریداران می‌باشد. تسهیل فرایندهای دخیل و ارائه‌ی تجربه‌ی کاربری مناسب برای هر سویِ طرفین در گذرِ زمان نکته‌ی حائز اهمیت است. | | | | | |
|
|
|
| **گروه هدف:** | **نیازها:** | | **محصول:** | **ارزش:** | |
| با توجه به چند سویه بودن این پلتفرم، نیاز به درگیر کردن بخشی از هر کدام از طرفین را داریم که شامل فروشندگان لباس، خریداران(عموم مردم) و رانندگان پیک می‌باشد. معرفی محصول و جذب آنان برای هر یک از طرفین لازم است ولی به صورت کلی هر فروشنده‌ای در هر نقطه از شهر، هر دارنده‌ی حداقل‌هایی برای خدمت‌رسانی در سویِ پیک و هر شهروندی که تمایل به خرید لباس دارد، گروه هدف ما در این بخش خواهدبود. | مشتریان می‌توانند لباس‌ها را در بخش‌بندی‌های جداگانه و مختص به هر کدام ببینند، مقایسه کنند و از بین آن‌ها یکی را برگزینند که به صورت سنتی، انجام این فعل‌ها بسیار دشوار بود. فروشندگان قادر به عرضه‌ی بهتر و بیشتر محصولات خود هستند که مستقیماً بر روی سودآوری‌شان اثر خواهدگذاشت. جدایِ از ایجاد شغل‌های جدید برای پیک‌ها، ناوگان حمل‌ونقل با وجود بهینه‌سازی سیستمی، عملکرد بهتر و سریع‌تری از خود برجای خواهندگذاشت. | | هدف از ایجاد این محصول، ایجاد فرصتی ایده‌آل برای فروشندگان و مشتریان است تا مشکلات و نیازهای ذکرشده را مطابق با آن‌چه که در بسترهای سنتی داشتند، دیگر نداشته‌باشند و بهره‌وریِ سیستم خرید، فروش و ارسال کالا را به‌صورت کلان شاهد باشیم. | با توجه به رفع نیازها و مشکلاتی که سیستم فرسوده و منسوخ‌شده‌ی بازارهای سنتی و ارائه‌ی سبک جدیدی از خرید و فروش و عرضه، ارزش‌مندی از این طریق برای فروشندگان و خریداران و به‌صورت کلی، عموم مردم ایجاد می‌شود. برای شرکتِ خود ما نیز با علاوه‌بر مدل‌های درآمدی‌ای که خواهیم‌داشت(مانند Commission Based Revenue)، پویایی سیستم و هم‌چنین تعداد کاربرانی که از پلتفرم ما استفاده می‌کنند برای ما ارزش‌مند هستند. | |
|
|
|
|
|
|
|
|
|
|