



**به منفعت شما و گرفتن بازخورد از شما باور داریم**

با ساخت پلتفرم سریع و ساده و ایمن مسائل قدیمی را با روش جدید حل میکنیم

# چطور شروع شد؟

روزی روزگاری برای ارزش آفرینی مسئله قدیمی را، بهینه تر حل کردیم.

بعد از اکتشاف کشاورزی، از حدود ۹۰۰۰ سال پیش که یک جانشینی انسان در شهرهای اولیه مثل Çatalhöyük در ترکیه تا شوش و اصفهان و دیگر شهرهای قدیمی کره زمین شروع شد، این نیاز و خواسته وجود داشته است:

**نیاز به پناهگاه ثابت و طولانی**

# پلتفرم دیجیتال یک زیست بوم تعاملی و باز با کمک تکنولوژی اینترنت است



منابع



انسان



سازمان ها



# کسب و کار سنتی و خطی



## تغییراتی که پلتفرم در مدل کسب و کار خطی ایجاد میکند

مقیاس پذیری بھینه تر با تطابق هوش مصنوعی و سیگنال لحظه ای بازار

آزاد کردن منابع جدید عرضه مانند دفاتر ثبت اسناد و امکان قرارداد پیش فروش

قرارداد های پیش فرض بیمه و سامانه های اعتبارسنجی رفتار کاربران

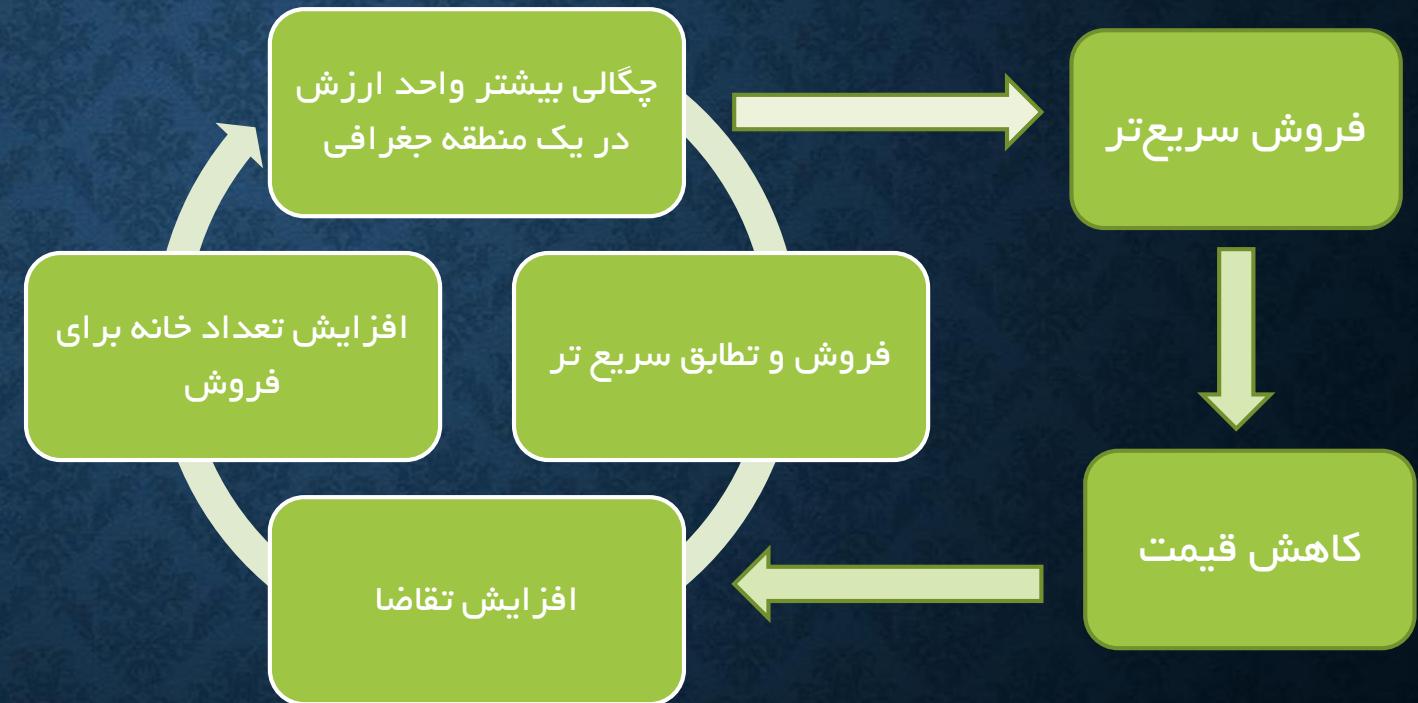
تمرکز از داخل به خارج سازمان مانند انجام بازاریابی توسط مصرف کننده

## هدف پلتفرم؟

ایجاد زیرساخت برای تبادل ارزش بین تولید کننده و مصرف کننده به وسیله قانونگذاری و تطابق دقیق و تسهیل تراکنش کالا و خدمات و ارزهای رایج ارزشمند (توجه کردن و بازخورد دادن و پول) بین دوطرف بازار

## اثر شبکه و قدرت پلتفرم

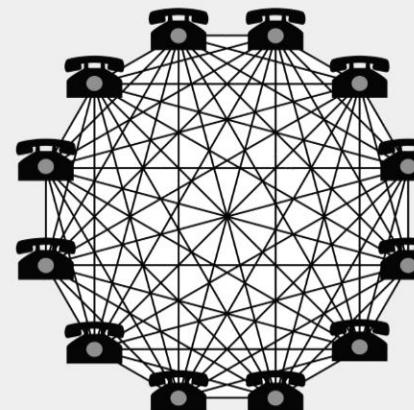
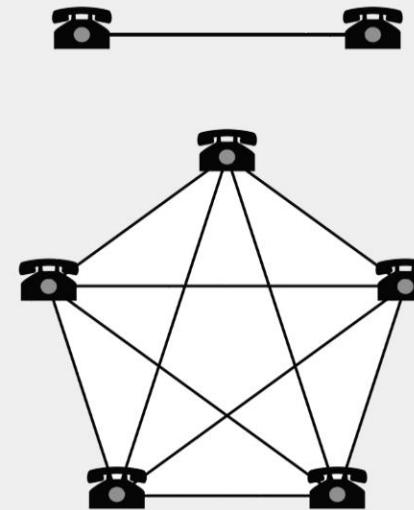
هر چه تعداد مردم بیشتری از پلتفرم استفاده میکنند ارزش آن برای هر شخص افزایش مییابد که باعث جذب بیشتر مردم میشود



## اثر شبکه و صرفه جویی ناشی از تقاضا

در قرن ۲۱ و عصر اطلاعات شرکت‌های بزرگ توسط تقاضای انبوه ساخته می‌شود که ناشی از بهینه‌سازی در شبکه اجتماعی و جمع‌آوری تقاضا و دیگر پدیده‌هایی است که شبکه بزرگتر را برای کاربران ارزشمندتر می‌کند

بزرگترین شرکت‌ها اثر شبکه‌ای دارند که غلبه بر آن بسیار سخت می‌شود طوری که یا دولت آن‌ها را از ریل خارج می‌کند یا تکنولوژی جدید مدل کسب و کار آنها را جایگزین می‌کند



## ابزارهای رشد شبکه

بازاریابی ویروسی گرایش یک ایده یا محصول برای دست به دست شدن بین کاربران اینترنت است

بازاریابی ویروسی میتواند کاربران را به شبکه جذب کند ولی تنها **اثر شبکه** باعث جذب شدن و استفاده مجدد کاربران از شبکه میشود

اثر قیمت و تخفیف و کوپن

اثر برنده و بازاریابی سنتی

ورود بدون اصطلاح

امکان جابجایی تولید کننده و مصرف کننده

بازاریابی ویروسی

اثر شبکه

# ارزش گذاری پلتفرم

- شرکت های پلتفرمی بخارط جامعه ای که از آن استفاده میکنند ارزشمند هستند و نه میزان سرمایه یا ماشین یا منابع انسانی که دارند، در حقیقت دلیل خرید ۱۰.۸ میلیارد دلاری واتس اپ توسط فیسبوک در فوریه سال ۲۰۱۴ تعداد ۱۵ کارمند آن نبود، بلکه اثر شبکه ای بود که واتس اپ ایجاد کرده بود و به ازای هر کاربر ۱۵ دلار ارزش گذاری شد.
- بازار سهام این ارزش گذاری را انجام میدهد نه عملیات معمول حسابداری
- ضریب بازار یعنی نسبت افزایش ارزش شرکت به شاخص نرخ ارزش سهام به درآمد (SharePrice/Earning) (SharePrice/Earning)

شبکه ساز ها و پلتفرم	ارائه دهنده خدمات	تولید کننده محصول	ضریب بازار
۸.۲	۲۰۲	۲۰۰	

منبع تحقیق توسط [deloitte](#)

## روش طراحی

پلتفرم ها پیچیده و چندوجهی هستند که باید شبکه های بزرگ کاربران با نقش های متفاوت را بهم متصل و پشتیبانی کنند ولی هدف غایی آنها تسهیل **تراکنش** بین تولیدکننده و مصرف کننده است

- مشخصات محصول و خدمات مثل قیمت
- تصمیم گیری طرفین برای ادامه تراکنش

تبدال اطلاعات

- معمولاً کالا و خدمات خارج پلتفرم تبادل می‌شود
- شاید اطلاعات تحويل داخل پلتفرم پیگیری شود

کالا یا خدمات

- پرداخت به وسیله پول یا توجه یا علاقه
- نتیجه آن افزایش اعتبار و مشتری بیشتر است

تبدال ارز رایج

# تراکنش مرکزی و هسته‌ای و چرایی وجود پلتفرم

تولید کننده	صرف کننده	واحد ارزش	توسعه دهنده و تسهیل کننده
سازنده ساختمان	خریدار مستقیم	معامله پیش فروش ملک	دفتر ثبت اسناد و املاک
سازنده ساختمان	خریدار مستقیم	معامله فروش ملک	دفتر املاک
سازنده ساختمان	نماینده و مشاور خریدار	معامله فروش ملک	دفتر املاک
مالک ملک	خریدار مستقیم	معامله فروش ملک	دفتر املاک
مالک ملک	نماینده و مشاور خریدار	معامله فروش ملک	
نماینده یا مشاور مالک ملک یا سازنده ساختمان	خریدار مستقیم	معامله فروش ملک	
نماینده یا مشاور مالک ملک یا سازنده ساختمان	نماینده و مشاور خریدار	معامله فروش ملک	دفتر املاک

# تراکنش مرکزی و هسته ای و چرایی وجود پلتفرم

تولید کننده	صرف کننده	واحد ارزش	توسعه دهنده و تسهیل کننده
معادن و کارخانه مصالح و بنک دارها	سازنده ساختمان	مصالح ساختمانی سفت کاری	حمل و نقل ، خدمات مالی و بیمه
کارخانه مصالح ساختمانی و فروشگاهها	سازنده ساختمان	مصالح ساختمان نازک کاری	حمل و نقل ، خدمات مالی و بیمه
نیروی کار متخصص ساختمانسازی	سازنده ساختمان	خدمات تخصصی	
اثاث کش و بسته بند و نظافت	مستاجر یا خریدار مستقیم	خدمات اثاث کشی و بسته بندی و نظافت	خدمات مالی و بیمه
نیروی کار متخصص تعمیرات	فروشنده و موجر	خدمات تعمیرات و بهسازی ساختمان	
فروشگاه تزئینات و طراحی	خریدار مستقیم	مبلمان و لوازم منزل و تزئینات داخلی	
مشاورین املاک مدرس	مشاورین املاک تازه کار	آموزش معامله و خرید و فروش املاک	خدمات مالی

# انواع فیلتر و صافی برای تطابق دقیق

- یادگیری ماشین برپایه رفتار گذشته و نیاز و علایق کاربر به اضافه بازخوردهای واحد ارزش و تولیدکننده واحد ارزش
- فیلتر های جغرافی و دسته بندی و انتخاب دقیق مثل تعداد اتاق خواب
- عبارت های جستجو مثل "آپارتمان ۱۳۰ متری نوساز شهران شمالی"

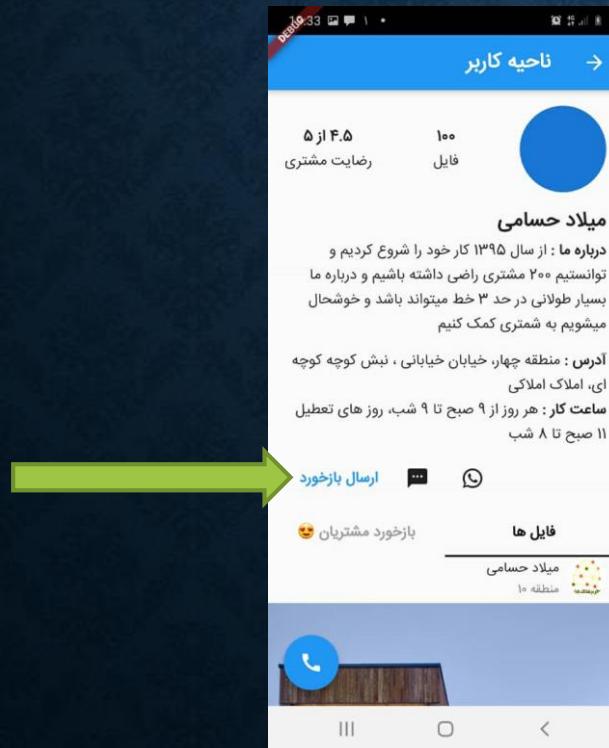
چرخه بازخورد تککاربر

- لایک و نظرات روی هر واحد ارزش
- نظرات و اعتبار و امتیاز دهی به تولید کننده
- پیشنهاد طبق رفتار کاربر دیگر با خواسته مشابه

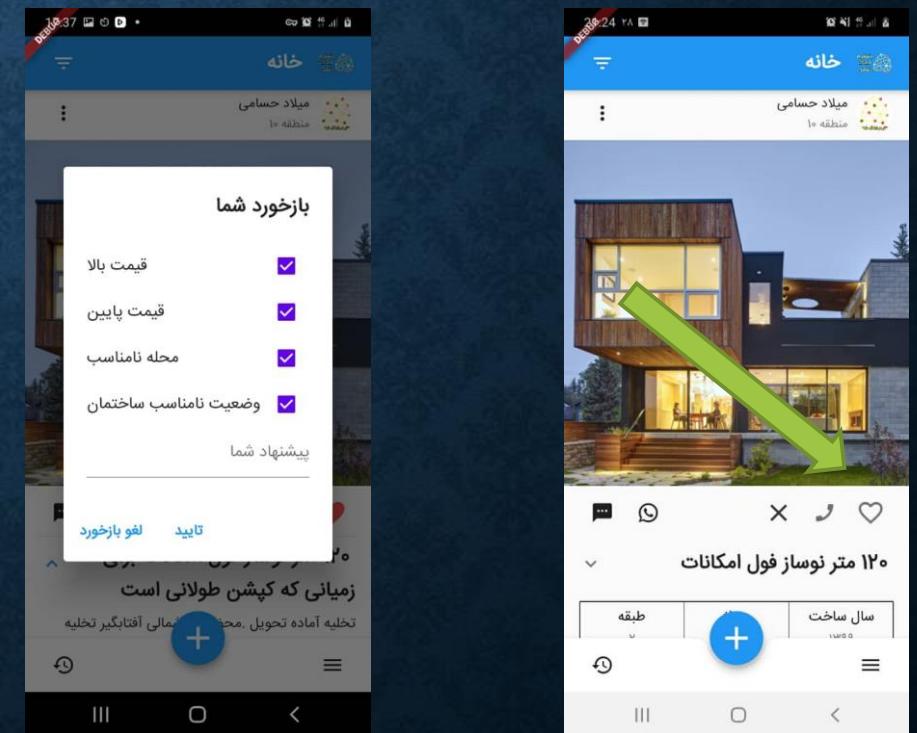
چرخه بازخورد چندکاربر

# طراحی نرم افزار

## بازخورد دادن به تولید کننده



## بازخورد دادن به واحد ادارزش



# طراحی نرم افزار

## طراحی ماژولار

- هر قسمت نرم افزار و زیرسیستم ها و کلاس ها باید و تنها باید از طریق API بهم متصل باشد و تمام کدها به روش docblock مستند میشوند.
- ارتباط دپارتمان های داخلی شرکت و توسعه دهنده های افزونه فقط از طریق رابط کاربری امکان پذیر است

## اصل END TO END

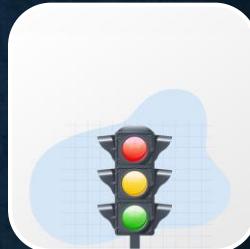
- امکانات و ویژگی های تخصصی مثل نگهداری فایل های مشاورین املاک یا برش و ارتقا تصاویر واحدهای ارزش در نقاط انتهایی شبکه و در دستگاه کاربر پردازش میشود و عملکردهای اصلی مثل تطابق و خدمات مالی در سرور مرکز پردازش میشود

## غلبه و تخریب بازار سنتی

در دنیای پلتفرم، اینترنت نه تنها به عنوان کanal توزیع همچنین به عنوان زیرساخت ساختن و مکان یابی عمل میکند، و مزیت دیگر آن حاشیه سود ناشی از صرفه جویی اقتصادی سمت عرضه میباشد مثلا ثبت نام یک مشاور املاک یا تولیدکننده مصالح نسبت به ساخت یک دفتر املاک یا تاسیس معدن تقریبا هزینه صفر دارد

## لیست تغییرات پلتفرم روی بازار سنتی

ایجاد رفتار جدید مصرف کننده



کنترل کیفیت توسط جامعه



اضافه شدن منابع جدید عرضه



# لیست تغییرات ساختاری

## غلبه و تخریب بازار سنتی

با اهرم کردن اثرات شبکه به هزاران یا میلیون ها مشارکت کننده در اکوسیستم باز دسترسی داریم

در نتیجه میتوانیم به منابع بیشتری دسترسی داشته باشیم و مجموعه هایی که رقابت را بر اساس منابع داخلی ادامه میدهند رقابت را بسیار سخت خواهند دید

جداسازی مالکیت دارایی از ارزش



دوباره واسطه گری



جمع آوری بازارهای پراکنده



# بازاریابی و شروع جذب مشارکت کننده

پلتفرم بدون کاربر ارزشی ندارد و اگر پلتفرم ارزشی نداشته باشد کاربری از آن استفاده نمیکند، چطور مسئله مرغ و تخم مرغ را حل میکنیم؟ فروشنده جایی میرود که مشتری باشد

# قلب بازاریابی پلتفرم: طراحی برای رشد ویروسی

در عصر صنعتی مصرف کننده از طریق برخی کانال‌های بازاریابی و ارتباطی که کسب و کار یا صاحب آن بود یا آن را اجاره کرده بود در دسترس بود. گزینه‌های محصولات و خدمات محدود و کمیاب بود و شنیده شدن و آگاهی از برنده در ناخودآگاه مشتری معمولاً کافی بود.

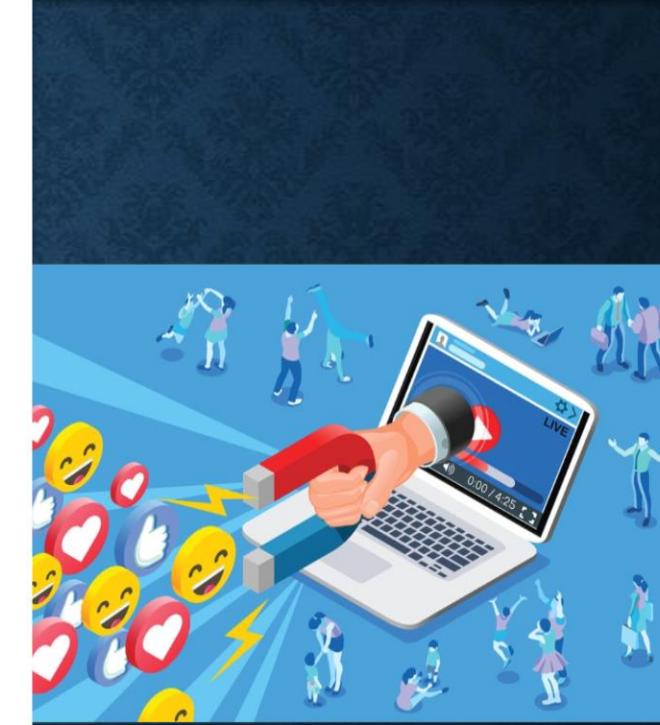
ولی این مدل بازاریابی در دنیای پلتفرم شکست می‌خورد. جایی که دسترسی به کانال‌های ارتباطی و بازاریابی آزاد است و در این دنیای فراوانی محصولات و پیام درباره آنها تقریباً نامحدود است.



# قلب بازاریابی پلتفرم: طراحی برای رشد ویروسی

مردم حواس پرت میشود و انتخاب گزینه توسط مشتری یک کلیک یا جابجایی سرانگشت است. در دنیای پلتفرم استفاده فعال و مکرر شاخص تطبیق پذیری است بنابراین بازاریابی باید با مشوق های مرتبط با پلتفرم توسط مشارکتکننده انجام شود

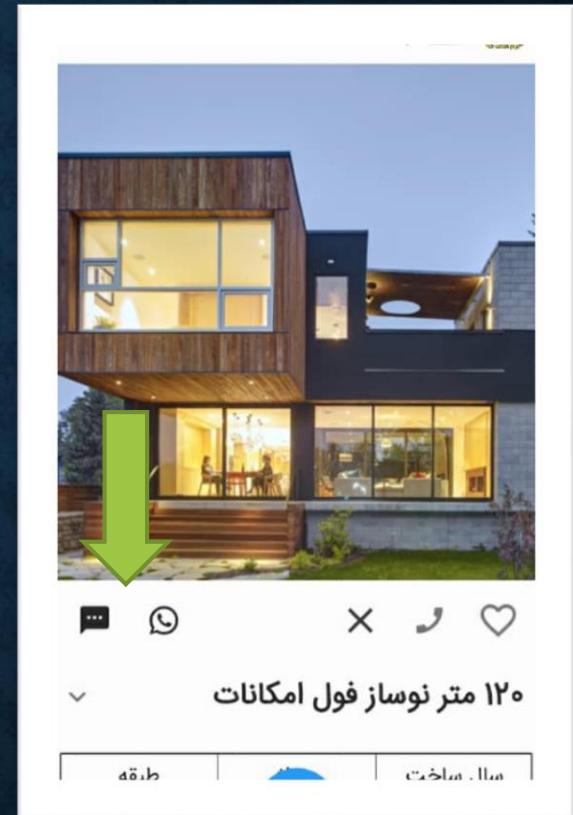
بنابراین ایجاد آگاهی به تنها یی باعث تطبیق و استفاده کاربر نمیشود و بجائی آن کالا یا خدمات باید اینقدر جذاب باشد که مشتری به صورت طبیعی جذب خود کند



# رشد ویروسی: بازاریابی کاربر به کاربر

بجز نگهداری واحدهای ارزش، مشارکت کنندگان را تشویق به انتشار و اشتراک واحد های ارزش از راه پیامک و واتس اپ و تلگرام و اینستاگرام برای مخاطبان خود به تعداد زیاد میکنیم که برای تولیدکننده ثروت و شهرت و اعتبار به همراه دارد

ما به کاربر کمک میکنیم واحد ارزش زیبا و دقیق تولید کرده و در روند تولید او را تشویق به اشتراک میکنیم



# ترتیب جذب مشارکت کنندگان



# روش های جذب مشاورین املاک

ساخت سکوی تولید واحد ارزش و تولید واحد ارزش توسط پلتفرم برای نمایش کیفیت

• برای جذب مشاورین املاک جمع آوری فایل های بازار یا Scrapper و بهبود با هوش انسانی

طراحی خدمات و ابزار برای رساندن منفعت به یک طرف بازار

• برای جذب مشاورین املاک خدمات نگه داری فایل و هماهنگی بازدید و پیگیری مشتری

سیالیت یا امکان تطابق بین مشارکت کننده در یک گروه کوچک جغرافی یا تخصصی

• برای جذب مشاورین املاک و شروع تطابق، منطقه ۵ و ۲ تهران دسته بندی آپارتمان و ویلایی خرید و فروش و رهن و اجاره انتخاب کردیم

# روش های جذب مشاورین املاک

## استراتژی تبلیغ توسط تولیدکننده

- امکان اشتراک فایل ها و پروفایل با مشتری ها
- ایجاد سکوی برای ارائه آموزش توسط مدرسین املاک و ارائه خدمات مالی

## Affiliate marketing یا بازاریابی پورساتی

- تشویق مشارکت کننده برای جذب همکاران به ازای دریافت پاداش مانند اشتراک تخفیف دار یا گردهافشانی

## استراتژی بازاریابی سنتی

- تبلیغ ریپورتاژ و کافه بازار و سئو و تبلیغ بنری و تلوزیونی برای آگاهی برند

## پول سازی از ارزش ایجاد شده توسط پلتفرم

برای تسهیل ورود و عدم اصطکاک در زمان ورود از کاربر پول نمیگیریم، در زمان تولید واحد ارزش نیز از کاربر پول نمیگیریم، پس چطور پول سازی میکنیم؟ بعد از دادن ارزش و بدون تخریب اثر شبکه

# ارزش هایی که قبل از پلتفرم وجود نداشت!

- برای مصرف کننده : دسترسی به واحد های ارزش که نیاز و علایق آنها را پاسخ میدهد.
- برای تولید کننده ها و سوم شخص ها : دسترسی به مصرف کننده و بازاری که ارزش آنها را با قیمت منصفانه خریداری میکند.
- برای دوطرف بازار: دسترسی به ابزار و خدماتی که تراکنش را تسهیل میکند مثل خدمات حمل و نقل یا خدمات مالی و بیمه که سدهای تراکنش مثل ریسک بازار را کاهش میدهند.
- برای دوطرف بازار: دسترسی به سازوکارهای بهبود که کیفیت تراکنش را افزایش میدهد: اتصال دوطرف بازار به صورت دقیق و سریع و آسان با سیستم های بهبود و مرتب سازی مثل هوش مصنوعی و فیلترها

# روش های پول سازی

## ۱) گرفتن دستمزد به عنوان کمیسیون بعد از تکمیل تراکنش

در تراکنش هایی که تبادل پولی را تسهیل میکنیم میتوانیم ۸ تا ۱۳ درصد به عنوان کمیسیون دریافت کنیم

مصالح ساختمانی سفت کاری

مصالح ساختمان نازک کاری

خدمات اثاث کشی و بسته بندی و نظافت

آموزش معامله و خرید و فروش املاک

## ۲) گرفتن دستمزد از سوم شخص

برای دادن دسترسی به جامعه خریدار به کسانی که برای تراکنش با تولیدکننده نیامده اند بلکه دلایل دیگری دارند

خدمات تعمیرات و بهسازی ساختمان

مبلمان و لوازم منزل و تزئینات داخلی

دستمزد دریافت API برای جمع کننده های داده

# روش های پول سازی

## ۴) گرفتن دستمزد برای کاهش سد ارتباط

کسی که اشتراک تهیه میکند قادر به دیدن مشخصات  
کامل واحد های ارزش یا اطلاعاتی است که نشان  
میدهد چطور و چه اندازه بازخورد گرفته است

معامله فروش یا اجاره ملک برای دسترسی مشاورین  
املاک به شماره مالک املاک شخصی

## ۳) گرفتن دستمزد برای دسترسی بهبود یافته

کمک به تبلیغات و منحصر شدن تولید کننده بین  
واحدهای ارزش مانند تغییر رنگ یا بالا بردن رتبه در  
جستجو

معامله پیش فروش ملک

معامله فروش یا اجاره ملک

خدمات تخصصی به سازندگان

## باز بودن : کاربران چه کار میتوانند و چه کار نمیتوانند بکنند؟

پلتفرم باز محدودیتی برای مشارکت و توسعه و تجاری سازی ندارد و اگر محدودیتی هست برای همه یکسان است

باز بودن پلتفرم نواوری را به ارمغان می آورد ولی پیچیدگی و مدیریت را سخت تر میکند

## تصمیم درباره حامیان : ثبت و مالکیت شرکت

برای توسعه بین المللی و تخفیف ۲۰ ساله مالیات شرکت در منطقه آزاد تجاری ثبت شود  
برای یکپارچه بودن، مالکیت و مدیریت شرکت زیرنظر یک موجودیت قرار خواهد گرفت

# تصمیم درباره توسعه دهنده : انواع توسعه دهنده

## توسعه دهنده مرکزی

استخدام توسط پلتفرم

کار اصلی رساندن پلتفرم به دست مصرف کننده

ایجاد قوانین و سرویس هایی که تراکنش را ساده میکند مثل جستجو

ایجاد سیستم مالی و قرارداد پیش فرض و بیمه و پشتیبانی و اهراز هویت

## توسعه دهنده افزونه

ایجاد ویژگی و ارزش برای پلتفرم که عملکرد را بهبود میدهد

معمولًا توسط پلتفرم استخدام نمیشوند

دسترسی از طریق API

# مشارکت کاربران

بهبود کیفیت در ابتدا توسط نیروی استخدامی شرکت انجام میشود ولی به مرور زمان توسط نظارت خود کاربران صورت میگیرد

کارمندان پلتفرم

فشار و سیگنال جامعه

اصول و قوانین مشارکت

نرم افزارهای تگ کردن

ویرایش توسط کاربران با سابقه سالم

سیستم امتیاز دهی و رتبه دهی

گرفتن بازخورد با گزارش کاربران

بهبود هنرمندانه محتوا

# سیاست و قانون گذاری داخلی: توزیع منصفانه ثروت بین کسانی که ارزش ایجاد میکنند

همیشه برای مصرف کننده ارزش میسازیم و از قدرت خود برای تغییر قوانین به نفع خود استفاده نمیکنیم و بیشتر از سهم منصفانه از ثروت برداشت نمیکنیم

اصل مشارکت مشارکت کنندگان در قانون گذاری و اصل شفافیت اطلاعات ( API ) به توزیع ثروت کمک میکند

# قانون گذاری داخلی

## ابزارهای قانون گذاری

عرف ها و  
فرهنگ سازی

قوانين عمومی  
کشور

عدم تقارن  
اطلاعات

قدرت منوپلی

بازار

ساختار

ریسک و خطر

## جلوگیری از خطاهای بازار

# طراحی رفتار و عرف سازی



# مالک نوآوری؟ پلتفرم یا توسعه دهنده؟

معمولا ثبت پتنت هزینه بر است و دو حل وجود دارد اول نقشه راه برای محصولاتی که پلتفرم در آینده خواهد ساخت و دوم خرید ایده و نوآوری به قیمت منصفانه یا شریک شدن با توسعه دهنده است.

انصاف باعث ساخت ثروت میشود: اگر با مشارکت کنندگان منصفانه برخورد شود احتمال اشتراک ایده بیشتر است و ترکیب ایده ها به ایده های جدید منجر میشود و مشارکت کنندگان منابع خود را عاقلانه تر و سودمندانه تر اختصاص میدهند



## شاخص های کلید عملکرد : KPI

تازمانی که درآمد از ۱) هزینه نگهداری و ۲) حاشیه سود که ریسک سرمایه گذاری را توجیه کند و ۳) هزینه توسعه آینده را پیشتبانی کند بیشتر باشد، همه چیز خوب است

# تفاوت شاخص کسب و کار خطی و پلتفرمی

کسب و کار سنتی با جریان نقدی و نرخ بازگشت سرمایه و درآمد عملیات یا حاشیه سود خود را میسنجند

پلتفرم ارزش را با اثرات شبکه می‌سازد و مدیران روی اثر شبکه مثبت و فعالیت هایی که باعث آن میشود تمرکز می‌کنند

## فاز بلوغ و نوآوری

- شاخص برای افزونه‌های توسعه‌یافته
- بررسی ویژگی پلتفرم‌های هم‌جوار

## فاز رشد و فروش

- نسبت تولیدکننده به مصرف کننده
- تکرار مشارکت تولیدکننده
- تعداد واحد ارزش
- تراکنش ناموفق و کلاهبرداری
- نرخ تبدیل تراکنش
- نرخ جابجایی نقش‌ها

## فاز استارت‌آپ

- نرخ کاربران جدید فعال
- تعداد تراکنش موفق (نرخ تبدیل فروش)
- تعداد بازخوردها

## طراحی شاخص هوشمند جدید

مهمترین شاخص مشتریانی است که پلتفرم را دوست دارند و از آن استفاده میکنند

شاخص ها مثل تعداد ثبت نام پوچ است و تطبیق و تعهد کاربر مهم است، شاخص ها باید راهنمای تصمیم استراتژیک باشند و دردسترس باشند و برای کسانی که آن را جمع آوری میکنند قابل درک و واقعی و بامعنی باشد

## استراتژی و راهبرد

ساخت مشتری هدف کسب و کار است، ارتباط شرکت با مشتری تنها منبع ارزش ماندگار است

تحویل سریع خدمات و کالا، افزایش ایمنی معاملات و سادگی استفاده، هدف ماست

# اندازه بازار املاک تهران

تعداد معاملات	میانگین قیمت(تومان)	ارزش کل معاملات(میانگین ۷۰ متر)	ده ماهه از فروردین تا دی ۱۳۹۷	ده ماهه از فروردین تا دی ۱۳۹۸	ده ماهه از فروردین تا دی ۱۳۹۹
۱۰۴۶۴۱	۷۷۶۸۰۰۰	۵۶۸۰۰	۶۰۰۹۵	۲۲۷۷۲۰۰۰	۷۴۱۱۳
میانگین قیمت(تومان)	ارزش کل معاملات(میانگین ۷۰ متر)	ارزش کل معاملات(میانگین ۷۰ متر)	ده ماهه از فروردین تا دی ۱۳۹۷	ده ماهه از فروردین تا دی ۱۳۹۸	ده ماهه از فروردین تا دی ۱۳۹۹
			۵۶۸۰۰	۱۲۸۸۰۰۰	۱۱۸۰۰۰

منبع : بانک مرکزی ایران

# سرمایه مورد نیاز ۱۲ ملکیار

شرح هزینه	مبلغ
فضای فیزیکی و امکانات سخت افزاری شامل کامپیوترها و شبکه اینترنت (یکسال)	۱۱۰ میلیون
۵ نیروی کار جهت برنامه نویسی سمت سرور و سمت کلاینت (۸ ماه)	۲۸۰ میلیون
۶ نیروی کار جهت تولید واحدهای ارزش اولیه (فایل یابی) و پشتیبانی از سیستم (۸ ماه)	۱۲۰ میلیون
۲ نیروی کار جهت مدیریت و مسئولیت زیرساخت سامانه (۸ ماه)	۹۰ میلیون
جهت تبلیغات و مانورهای غیرقابل پیش بینی (۸ ماه)	۲۹۰ میلیون
مجموع	۸۹۰ میلیون

با تشکر از توجه شما

