

مدل کسب و کار پلتفرم املاک

چطور از پلتفرم ثروت آفرینی و کسب درآمد داشته باشیم؟

میلا د حسامی

بهار ۱۳۹۹

۰۹۲۱۲۸۰۵۲۳۰

معرفی

- پلتفرم کسب و کاری بر پایه فراهم کردن امکان تطابق بین تولید کننده و مصرف کننده مناسب و ایجاد زیرساخت برای تسهیل تبادل کالا و خدمات و ارزشهای ارزشمند برای طرفین میباشد که نتیجه آن ایجاد ارزش برای مشارکت کنندگان است.
- امروزه پلتفرم ها قدرت گرفته از اینترنت و تکنولوژی مرزهای فضا و زمان را محو کرده اند و با استفاده از نرم افزارهایی که تطابق را دقیق تر و سریع تر و آسان تر از همیشه کرده اند نتایج شگفت انگیزی ارائه میدهند



تیم

- کسب و کار پلتفرم در سال ۹۸ با شراکت یکی از دفاتر املاک در کرج با نام به فایل راه اندازی شد ولی به علت آشنا نبودن شریک به فناوری اطلاعات این مشارکت رشد مناسبی نداشت هرچند حدود ۲۰۰ املاک از خدمات ارزنده آن استفاده کردند و خرید کردند ولی به دلیل آینده نا معلوم و فشار کاری آن دامنه و کسب و کار را به همان دفتر املاک واگذار کردیم
- البته آن کسب و کار با وردپرس و پی اچ پی که تکنولوژی قدیمی بودند ساخته شده بود و سرعت و اثر بخشی مطلوبی نداشت ولی خوشبختانه متوجه شدیم ایده کار بسیار کارا و در بازار استقبال از آن زیاد است
- امروز یک نفر هستم و به دنبال جذب افراد متخصص برای ایجاد کسب و کار پلتفرم املاک میباشم.

چه مسئله ای را حل میکند؟

- میدانیم تئوری اقتصاد پیشنهاد میدهد که بازار های منصفانه و با کارایی بالا به دسترسی مشارکت کنندگان (خریدار و فروشنده) به اطلاعات برابر درباره کالا و خدمات و قیمت ها و دیگر متغیرهای ضروری وابسته است
- ولی در بسیاری از بازارهای سنتی مانند املاک ، دلال ها و دفاتر املاک اطلاعات بسیار بیشتری نسبت به شرایط و تاریخچه ملکی که میفروشند دارند ولی پلتفرم ها این اطلاعات جزئی را به همراه ارزش های دیگر باهزینه بسیار کمتر در اختیار خریدار یا فروشنده میگذارند
- واسطه گری را تغییر میدهند و واحد های ارزش جدید ایجاد میکند

چه منفعتی برای مشتری و مصرف کننده دارد؟

- برای مصرف کننده: دسترسی به واحد های ارزشی (املاک) با کیفیت
- برای تولید کننده: دسترسی به بازار خریدارها (پلتفرم ها بازار ساز هستند)
- برای خریدار و فروشنده: دسترسی به ابزارها و سرویس هایی که تراکنش را تسهیل میکند مانند توسعه دهندگان مثل شرکت های حمل و نقل یا مشارین املاک یا دفاتر ثبت اسناد یا سازنده ساختمان
- برای خریدار و فروشنده: دسترسی به واحد های ارزش باکیفیت برای پاسخ دقیق به نیازشان مثلا با انطباق دقیق مصرف کننده به تولید کننده که بخاطر سیستم های اصلاحی و فنی ایجاد شده (مانند تبلیغ رایگان در گوگل و جستجو روی نقشه یا داخلی سازی تصمیم گیری به وسیله هوش مصنوعی و بازخورد تک کاربره)

راه حل شما چیست؟

دوباره واسطه گری یکی از ویژگی های پلتفرم است که به جایگزینی واسطه ای قدیمی با سامانه های خودکار یا تطابق دقیق تر است. مثلا انتخاب واسطه گری به شکل سنتی به اختیار خریدار یا فروشنده میگذاریم.

مثلا بعضی از خریداران حرفه ای هستند درحالی که بسیاری از فروشندگان نیاز به خدمات مشاوره املاک دارند. به اضافه بازارهای جانبی مثل حمل و نقل یا دکوراسیون داخلی نیز منفعت می برند.

حجم بازار خدمات جانبی مثلا فقط خدمات اثاث کشی از نظافت تا عقد قرارداد و حمل و نقل در بازار رهن و اجاره چقدر است؟ سالانه فقط در شهر تهران ۱۲ هزار معامله رهن و اجاره.

محصول چیست؟

محصول ما زیرساخت است، در قدیم کارخانه ها با منابع اولیه محصول میساختند در انتها یا مالکیت محصول را میفروختند مانند دستگاه لباس شویی ، یا برای استفاده اجاره میگرفتند مانند توربین های نیروگاهی . مدل کسب و کار سازنده شبکه پلتفرم با ضریب بازار ۸.۲ بین ضریب بازار تولیدکنندگان نوآوری ها (۴.۲) و ارائه دهندگان سرویس (۲.۶) و سازندگان دارایی (۲) بهترین نرخ قیمت به درآمد را دارد. یعنی در حالت کلی به ازای هر ۱ میلیون سرمایه گذاری حدود ۸.۲ میلیون بازگشت سرمایه وجود دارد

محصول ما زیرساخت تولید و تطابق و تسهیل سازی واحد های ارزش ساخته شده در صنعت املاک هستند. کار ما واسطه گری اینبار به وسیله ابزارهای خودکار و دقیق است که امکان معامله مستقیم خریدار و فروشنده را تسهیل میکند

مشتری فعلی داریم؟

در ورژن قدیمی حدود ۲۰۰ املاک، خدمات فایل یابی را خرید کردند. مشاورین املاک از سیستم های متنوع نرم افزاری برای پاسخ به نیازهای خود استفاده میکنند ولی یکپارچه نیست، هزینه بر است، کارا نیست، تولید کننده و مصرف کننده نمیتوانند به راحتی واحد ارزش خود را پیدا کنند که نمونه این ابزارها در زیر می باشد

زونکن برای نگه داری فایل

البرزفایل یا ایران فایل برای دریافت فایل

دیوار یا شیپور برای آگهی و تبلیغات

تعریف بازار پلتفرم املاک

مصرف کنندگان این پلتفرم افراد حاضر در صنعت یا بازار املاک هستند، آپارتمان های مسکونی شهر ها قابلیت داد و ستد و رهن و اجاره را دارند که اصلی ترین واحد ارزش این پلتفرم هستند

دوم دسترسی به زمین ها و فرصت های مناسب ساخت و ساز برای سازندگان و تولید بیشتر مسکن که نتیجه آن ایجاد بازار برای مصرف کننده و خریدار ها است

سوم بازارهای خدمات جانبی صنعت املاک

رقابت

راه حل ما نسبت به رقبا انتخاب آزادانه برای انتخاب مشاور املاک و تسهیل انجام قرارداد با معرفی املاک یا دفاتر ثبت اسناد برای انجام معامله مستقیم بین خریدار و فروشنده است.

همچنین امکان ارتباط خریدار با سازندگان و سازندگان با خدمات دهندگان ساختمانی برای رونق صنعت مسکن

نسبت به رقبا یکپارچه و سریع کل فرآیند معامله را تا بستن چرخه مالی تسهیل میکنیم

در حال حاضر این شکل واسطه گری از طریق سایت های آگهی و پلتفرم های املاک و مشاورین املاک دپارتمان و کفی با حاشیه هزینه بسیار بالا انجام میشود (حدود ۵ درصد قیمت کل ملک فقط صرف معامله خرید و فروش سستی میشود)

مدل کسب درآمد

1. دریافت اجرت برای دسترسی بهبود یافته یعنی نمایش خاص تر یک واحد ارزش به مصرف کننده
2. دریافت اجرت برای طبقه بندی و اصلاح یعنی دسترسی به داده های طبقه بندی شده مانند سرخ های درخواست خرید توسط خریداران و ارسال آن برای مشاورین املاک
3. دریافت اجرت به ازای هر تراکنش بعد از انجام معامله در صورت بستن چرخه مالی (زیرا این کار با همکاری مشارکت کنندگان اتفاق می افتد مانند اسنپ ولی در املاک مبالغ بیشتر است)

این مدل کسب درآمد ۴ تا ۶ ماه بعد از جذب کاربران، وقتی تعداد کاربران یک منطقه جغرافیایی یا دسته بندی به اندازه بحرانی (تعداد کاربرانی که شبکه برای آنها ارزشمند است و خرید می کنند) رسید قابل دریافت هستند

سرمایه گذاری

هزینه های نیروی انسانی و فضای فیزیکی ماهانه ۵۵ میلیون سرمایه گذاری نیاز دارد تا بعد از شش ماه مدل های کسب درآمد به آسانی و صدها برابر بازگشت سرمایه ایجاد کنند

نیروی انسانی شامل برنامه نویس و تولیدکنندگان محتوای اولیه و مدیریت و پشتیبانی است

تعداد افراد متخصص مورد نیاز در مدل کسب و کار بیان شده است

ارتباط با ما

میلاد حسامی ۰۹۲۱۲۸۰۵۲۳۰

کرج، مهرویلا، انوشیروان غربی، پلاک ۲۳۱ واحد ۸

