# بيزيمو

دستیار مشتری مداری کسب و کارهای خرد

هر کسب و کاری روزانه با تماس های زیادی مواجه میشه که ذخیره این تماس و استفاده از این داده ها میتونه باعث فروش بیشتر و برند سازی بشه اما ذخیره کردن و مدیریت مشتری بدون ابزار های مخصوص پیچیده زمانگیره یکسری راهکار برای مدیریت مشتری وجود داره

- اکثر راهکار های موجود برای کسب و کارهای خرد پیچیده ان
- در بسیاری از راهکارهای موجود دید سازمان محور و شرکتی وجود داره
  - عدم درک محصول یا خدمات ارائه شده توسط کسب و کار

ارائه یه اپ موبایل ساده که به شبکه های اجتماعی و درصورت وجود وب سایت کسب و کار وصل شده و اطلاعات مشتریان رو تجمیع کرده و در نهایت اونها رو تحلیل کنه

- نیازی به \*\*فرم های پیچیده نداشته\*\* باشه
- به راحتی به عنوان دستیار کسب و کار با صاحب کسب و کار \*\*تعامل کنه\*\*
  - نسبت به محصولات یا خدمات کسب و کار \*\*دید عمیقی\*\* داشته باشه

# ارزش پیشنهادی

- راحت کردن پروسه ذخیره سازی اطلاعات مشتریان
  - کمک کردن به برند سازی کسب و کار
  - کمک به شناخت مشتری و نیاز های اون

# بازار هدف

صاحبان کسب و کارهای کوچک که راهکاری پیچیده سازمانی برای آنها مناسب نیست

#### **Market Validation**

- آمار دانلود و امتیاز سایر اپ های contact manager در فروشگاه های نرم افزاری
- یک کسب و کار حوزه تامیین تجهیزات حوزه تجهیزات صنعتی درخواست خرید یک نسخه تجاری
  محصول رو داشته
  - ارسال پیام معرفی بیزیمو به ۲۰۰ تا کسب و کار در واتساپ که حدودا ۳۰ نفر این پیام رو سین
    زدن و پیش ثبت نام ۵ نفر

## اندازه بازار

- بیش از ۷۰ هزار کسب و کار از سایت ساز های ایرانی استفاده میکنند (تحمیع آمار دیجی فای و میکسین و ...)
  - بیش از ۷۰۰ هزار کسب و کار در اینستاگرام فعال اند (گزارش پادرو)
  - افراد بسیار زیادی در پلتفرم های مثل دیوار مشغول کسب و کار اند

### محصول





-√-

8

(3)

B



# ورود به بازار

- اتصال به سایت ساز یا ابزار های ارسال پیام در شبکه های اجتماعی (مثل نوین هاب یا دایرکتم)
  - تولید محتوای ویژه بر اساس هر نوع کسب و کار (مثلا تولید یه ریلز انیستاگرام ویژه صنف املاک)
    - ارسال پیام های تبلیغاتی هدفمند براساس نوع کسب و کار

- سایر اپ های contact manager
  - اکسل و گوگل شیت
  - سامانه های پیامکی
- سی آر ام های مثل دیدار و آسانیتو