

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

درس: طراحی ایجاد صنایع

نام استاد: جناب آقای دکتر حامد فضل الله تبار

موضوع پروژه: طرح تشکیل سامانه عقیق

گردآورنده: وحید علی اکبر

زمستان ۱۴۰۱



دانشگاه دامغان

فهرست

۱	مقدمه
۱	معرفی محصول
۲	فاز اول: مطالعه بازار
۲	دوره عمر
۲	دلیل انجام
۳	رقابت بالقوه
۳	انواع رقابت ها
۴	کالای جایگزین
۴	ماتریس استراتژی
۶	بخش بندی بازار
۷	تحلیل تقاضا
۷	عوامل موثر بر تقاضا
۸	پیش بینی قیمت
۸	روش برای قیمت گذاری
۹	فاز دوم: مطالعات فنی
۹	برآورد ماشین آلات
۹	برآورد هزینه
۱۰	ویژگی های محصول

۱۲	فناوری و روش تولید
۱۴	معیار های انتخاب فناوری
۱۴	رقابت بین شرکت تولید کننده دستگاه
۱۵	مجوز ها لازم
۱۵	برآورد نیرو کار
۱۷	چارت سازمانی
۱۸	فاز سوم: مطالعات مالی
۱۸	هزینه های ثابت
۱۸	تجهیزات اداری
۱۸	مدل درآمدی محصول
۱۹	سرمایه در گردش
۲۰	درآمد سالانه و ماهانه
۲۱	برآورد فروش
۲۱	هزینه عملیاتی و هزینه کار مستقیم
۲۲	نحوه تامین مالی
۲۲	قیمت تمام شده
۲۲	نکته
۲۳	منبع

مقدمه

امروزه با توجه به رشد و افزایش جمعیت، به مراتب احتیاج مردم به افزایش سطح رفاه، ایجاد اشتغال و کسب و کار جهت رفع نیازهای معیشتی ملموس تر شده است. به منظور رفع این نیازها، عده ای از افراد دست به اشتغال زایی و کارآفرینی زده‌اند و یا حتی به توسعه کسب کارهای موجود پرداخته‌اند.

ایجاد یک کسب و کار و یا توسعه آن، مستلزم فراهم بودن یک طرح نامه مرتبط با راه اندازی کسب و کار مورد نظر میباشد تا چشم اندازی دقیق تر نسبت به فعالیت های لازمه جهت اجرای برنامه ها و هدف اصلی داشته باشیم.

در ادامه قصد بر این داریم تا با نوشتن پروپوزال مرتبط با کسب و کار مورد نظر، با نحوه طراحی و ایجاد آن آشنا بشویم.

معرفی محصول

سامانه عقیق، سامانه ای به منظور ایجاد ارتباط گسترده و نزدیک میان اعضای اتحادیه انجمن های اسلامی سراسر کشور میباشد. میتوان این سامانه را به اینستاگرام اعضای اتحادیه انجمن های اسلامی تشبیه نمود. چرا که افراد در آن میتوانند فعالیتهای خود را در قالب عکسها و ویدیوهای مختلف ثبت نموده و با دیگر اعضای سایر انجمن مدرسه ها به اشتراک بگذارند. در مقابل بازدیدکنندگان نیز میتوانند نظر خود را ارائه نمایند. در نهایت انجام این فعالیتهای باعث هم افزایی و چابک سازی اعضای انجمن های اتحادیه اسلامی خواهد شد.

در این سامانه، اعضای برتر میتوانند با انتقال تجربیات و خلاقیت های خود، باعث افزایش کیفیت کار سایر اعضا و به نوعی ایجاد حس رقابت شوند. وجود حس رقابتی دوستانه در هر مجموعه ای نیز باعث به وجود آمدن شور، هیجان و علاقه ای در آنجا شده و بدین صورت همه در پیشرفت یکدیگر نقش مهمی ایفا خواهند کرد.

از این رو سامانه عقیق، یک شبکه وسیع به منظور ایجاد ارتباط نزدیک میان اعضای اتحادیه انجمن های اسلامی اعم از دانش آموزان، مدیران، مربیان و ... است. با استفاده از این سامانه، امکان مشارکت دانش آموزان در فعالیتهای مختلف اعم از داوری، الگوسازی و ارتباط با سایر انجمن های اسلامی سراسر کشور فراهم شده است.

فاز اول: مطالعه بازار

دوره عمر

در طرح سامانه عقیق، ما استراتژی توسعه مستمر محصول، بر اساس نیاز های کاربر را در نظر گرفته ایم که تقریباً در هر بازه زمانی شش ماهه، یک نسخه بروز رسانی جدید، در پی درخواست های کاربران منتشر میکنیم.

از طرفی دیگر از آنجایی که رده سنی کاربران محدود است، نهایت بازه نگهداشت کاربران پنج سال در نظر گرفته شده است.

دلیل انجام

پیاده سازی و اجرا کردن سامانه عقیق بستری برای اعضای انجمن های اسلامی، دانش آموزان، مدیران و مربیان و... فراهم میسازد تا در آن به اشتراک گذاری فعالیت ها خود بپردازند و به رقابت با سایر اعضای مدرسه ها و دیگر کاربران این سامانه بپردازند و کسب امتیاز کنند.

از اهداف دیگر و دستاورد های قابل انتظار از طراحی سامانه عقیق میتوان به موارد زیر اشاره کرد:

- اطلاع رسانی و ثبت برنامه های انجمن اسلامی مدارس؛
- تبادل تجربیات و ارائه نظرات درباره برنامه های مدرسه ای؛
- انتشار اطلاعیه ها و محتوا های مورد نیاز انجمن های اسلامی مدارس؛
- شناسایی خلاقیت های دانش آموزان و معرفی آن به سایر مدرسه ها؛
- بستری برای شناسایی مدرسه فعال؛

- الگو سازی فعالیت های برتر دانش آموزان؛
- مشارکت دانش آموزان در داوری و انتخاب انجمن برتر؛
- ذائقه سنجی و شناخت توانمندی های شبکه دانش آموزی در راستای پشتیبانی های ستادی؛

رقابت بالقوه

از آنجایی که سامانه عقیق، یک سامانه جامع میباشد و از تعداد مازول های متنوعی بهره مند است، به همین علت میتواند رقبای زیادی را داشته باشد که در آینده امکان برقراری یک رقابت جدی تر را داشته باشد.

در ادامه به چند نمونه از این موارد اشاره خواهیم کرد:

- نرم افزار شاد
- نرم افزار سروش
- نرم افزار بله
- نرم افزار ایتا
- سامانه مسند
- سامانه نورینو

انواع رقابت ها

در راستای پیاده سازی این طرح، به علت داشتن چندین مازول و امکانات مختلف در یک بستر واحد، تعداد رقبای زیاد و متنوعی نیز خواهیم داشت زیرا هر کدام در بخشی پتانسیل برقراری رقابت را دارا می باشند.

برای مثال در بخش اشتراک گذاری تصاویر و مستند سازی از فعالیت ها: اینستاگرام، یوتیوب، آپارات و...

در بخش اطلاع رسانی و گفتگو: شاد، بله، ایتا، تلگرام، سروش و...

در بخش انجام مشاوره: مدرسه، مراکز مشاوره ای، مسجد و...

همچنین از سامانه مسند و نورینو نیز در زمینه رقابت نیز میتوان نام برد.

کالای جایگزین

در راستای مازول های این سامانه، تعدادی رقیب اصلی نیز داریم که به دلیل دارا بودن زیر ساخت های قوی تر و بهتر، امکانات بهتر، ساختار کاربر پسندتر (User Friendly) و... میتوانند به عنوان یک جایگزین بهتر حضور داشته باشند.

از طرفی وجود این بستر های جایگزین، کار ما را برای جذب کاربران بیشتر سخت تر می کند و از طرفی دیگر ما را به یک رقابت جدی تر جهت بهبود سامانه خود دعوت می کند. چند نمونه از این بستر ها عبارتند از:

❖ اینستاگرام

❖ تلگرام

❖ پینترست

❖ فیسبوک

❖ یوتیوب

❖ و...

ماتریس استراتژی

ماتریس SWOT یکی از روش های تعیین استراتژی برای پیشبرد اهداف در اجرایی سازی یک طرح میباشد که با آگاهی بر نقاط ضعف، نقاط قوت، تهدید ها و فرصت ها، این امکان را به ما میدهد تا برنامه ها و راهبرد های مناسب تری را در نظر بگیریم.

<p style="text-align: center;">نقاط ضعف</p> <ol style="list-style-type: none"> ۱. بروز عیب و نقص های نرم افزاری (باگ) ۲. تعداد کاربران کمتر نسبت به رقبای خارجی ۳. محدود بودن موضوعات اشتراکی ۴. ضعف در تبلیغات هدفمند ۵. محدود بودن سرور و زیر ساخت ها ۶. محدودیت در ایجاد فضای انگیزشی جهت عضو گیری ۷. محدود بودن دوره عمر کاربر 	<p style="text-align: center;">نقاط قوت</p> <ol style="list-style-type: none"> ۱. بستر رقابتی برای دانش آموزان در قالب لیگ و... ۲. امکان ثبت فعالیت های فرهنگی مذهبی و ... ۳. انتخابات لایه های تشکیلاتی ۴. مدل امتیاز دهی و رقابت (Ga mification) همراه جوایز دورهای) ۵. گفتگو بین کاربران (اعضای مدارس، گفتگو با مشاور، مدیران اتحادیه، قرارگاه و...) ۶. فراخوان (شامل نظرسنجی، رای گیری، آزمون، تست شخصیت و...) ۷. باشگاه های موضوعی (مثل کانال های تلگرام) ۸. داوری انجمن برتر ۹. اطلاع رسانی و ثبت برنامه های مدارس ۱۰. مشارکت دانش آموزان در داوری و انتخاب انجمن برتر ۱۱. انتشار اطلاعیه ها و محتواهای مورد نیاز مدارس ۱۲. بستری برای ارائه مدل ها و الگوهای بومی
<p style="text-align: center;">تهدید ها</p> <ol style="list-style-type: none"> ۱. قطعی اینترنت ۲. امکان عدم دسترسی به سرور ها ۳. افزایش هزینه خرید و نگهداری سرور ها ۴. کمبود نیرو های کارآمد جهت توسعه و نگهداری سامانه 	<p style="text-align: center;">فرصت ها</p> <ol style="list-style-type: none"> ۱. تعریف خدمات ویژه تشکل «بسیج دانش آموزی» با تعامل با بسیج دانش آموزی ۲. تعریف خدمات ویژه تشکل «سازمان دانش آموزی» با تعامل با سازمان دانش آموزی ۳. تعریف خدمات ویژه تشکل «اعضای هلال احمر» با تعامل با سازمان هلال احمر ۴. امکان افزایش خدمات بیشتر اعم از: <ul style="list-style-type: none"> • آزمون های تحصیلی خودارزیابی • راه اندازی نظرسنجی توسط مسئول انجمن (پرورشی) • آزمون های یکپارچه • استعداد یابی • برگزاری جشنواره های دانش آموزی • بانک سوالات درسی • برگزارای انتخابات شهردار مدرسه، انجمن اولیا و... • پیاده سازی فرم رضایت والدین مختص اردوها

بخش بندی بازار

از آنجایی که حوزه فعالیت سامانه عقیق، برای قشر نوجوان جامعه میباشد، بنابراین بخش عمده‌ای از بازار فعالیت ما را دانش آموزان تشکیل داده و بخش های دیگر شامل مربیان، مدیران، مسئولین و... می باشد.

بخش بندی بازار	ذی نفعان بالقوه	تعداد ذی نفعان بالفعل
مدیران کل آموزش پرورش	700	300
مدیر مدرسه	32000	5,000
دانش آموزان متوسطه دوم مدارس شهری	25,000,000	25,000
دانش آموزان متوسطه اول مدارس شهری	25,000,000	25,000
مربیان پرورشی	16,000	2,300
معاون پرورشی	20,000	2,300
جمع	50,068,700	59,900

دانشگاه دامغان

تحلیل تقاضا

طبق بررسی های صورت گرفته، با توجه به اینکه این سامانه به تدریج در حال عضو گیری و شناخته تر شدن میباشد، به صورت ماهانه تعداد کاربران عضو شده در آن افزایش می یابد.

تقاضا در این طرح به دو صورت زیر میباشد:

۱. عضویت در سایت و بهره مندی از امکانات.

۲. تهیه اشتراک های سامانه.

طبق بررسی های انجام شده با گذر زمان، دانش آموزان بیشتری از طریق معرفی دوستان خود با این سامانه آشنا میشوند و به عنوان یک عضو فعال در سامانه عقیق شروع به ثبت فعالیت ها و رقابت با یکدیگر میپردازند.

از طرفی دیگر با توجه به نمودار رشد کاربران، میتوان به این نتیجه رسید که کاربران بیشتری در زمان نزدیکی به ایام امتحانات، تصمیم به تهیه اشتراک سامانه میکنند. از دلایل این امر میتوان به دسترسی به مشاوران علمی، مشاور اجتماعی و مشاوران حوزه نوجوان و سایر دلایل دیگر اشاره کرد.

عوامل موثر بر تقاضا

میزان تقاضا از یک محصول، حاصل احساس نیاز کردن به آن می باشد. از طرفی دیگر وقتی تبلیغات و ارائه محصول به صورت گیرا و جذاب باشد ممکن است بر روی میزان تقاضا اثر مثبت بگذارد.

به همین منظور، با برگزاری پویش ها، جشنواره ها، مسابقات، اهدای جوایز، استفاده از مشاوران در ایام امتحانات و دیگر ایام و دسترسی به سایر خدمات دیگر سعی بر این داریم تا کاربران بیشتری را جذب سامانه عقیق کنیم.

از دلایل بسیار تاثیر گذار دیگر در افزایش تقاضا در این طرح، استفاده از شیوه های مناسب تبلیغاتی است تا مخاطب را علاوه بر جذب، آگاه بر این سازد که با چه سامانه و یا امکاناتی قرار است که ارتباط برقرار کند.

از شیوه های مناسب برای این تبلیغات، میتوان به موشن گرافیک ها، تهیه پوستر ها، جشنواره ها، تبلیغات در مدارس و... نیز اشاره کرد.

پیش بینی قیمت

درآمد زایی در این سامانه تنها از طریق فروش اشتراک خدماتی به کاربران میباشد که با توجه به بررسی های صورت گرفته هزینه ای حدودا پنجاه هزار تومان در نظر گرفته شده است.

روش برای قیمت گذاری

نحوه قیمت گذاری برای این اشتراک ها به این صورت است که میزان حقوق و دستمزدی که برای کارکنان و تهیه سرور میشود را محاسبه میکنیم. سپس با توجه به میزان خدماتی که ارائه میدهیم و تعداد کاربرانی که داریم به علاوه میزان درصدی سود، یک مبلغ مشخص (با توجه به این که کاربران دانش آموز میباشند) تعیین کرده و بر روی اشتراک ها قرار میدهیم.

از طرفی چون مدت زمان بهره مندی از اشتراک ها به صورت ماهانه است میتوان مقداری هزینه را به صرفه تر تعیین کرد تا میزان تقاضا نیز بیشتر بشود.

دانشگاه دامغان

فاز دوم: مطالعات فنی

برآورد ماشین آلات

از آنجایی که این سامانه بر بستر وب میباید ماشین آلات چندان پیچیده ای ندارد. با این حال، ماشین آلات لازم به منظور تهیه و ساخت این سامانه به صورت زیر میباید:

48G Ram	RAM
20 Core	CPU
Linux	OS
20 TB ssd	هارد
نامحدود	ترافیک
600 mb/s	پهنای باند

برآورد هزینه

هزینه های صرف شده در مسیر اجرا سازی سامانه عقیق، به دو بخش منابع انسانی و سخت افزار و تجهیزات تقسیم میشود.

هزینه های سخت افزارها مانند:

- 48G RAM
- سرور
- 20 CORE CPU
- سیستم عامل LINUX
- 20 TB SSD
- ترافیک نامحدود
- پهنای باند 600 mb/s

به علت هزینه های بالا جهت خرید، ایم دستگاه ها به صورت ماهانه کرایه میشود که به طور میانگین در هر ماه ۲۰ میلیون تومان هزینه این قبیل تجهیزات است.

عمر مفید این نوع از سرور حدودا بین پنج الی شش سال میباشد که البته به نوع استفاده و شرایط نگهداری آن نیز بستگی دارد.

همچنین علاوه بر این هزینه ها، هزینه های دیگری نیز وجود دارد که به صورت زیر میباشد:

عنوان	هزینه	واحد
نیرو انسانی	۱,۸۷۰,۴۰۰,۰۰۰	تومان
تولید موشن و پوستر	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	تومان
پشتیبانی کانال های شبکه های مجازی	۳۶,۰۰۰,۰۰۰	تومان
هزینه برگزاری جشنواره، پویش و...	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	تومان
جمع	۲,۰۴۴,۴۰۰,۰۰۰	تومان

ویژگی های محصول

سامانه عقیق، به دلیل جامعیت و دارا بودن ماژول های متعدد، از ویژگی ها و امکانات زیادی بهره مند می باشد که سبب سهولت کاربرانی که در این سامانه هستند میشود که در ادامه به چند مورد از آنها میپردازیم:

- دسترسی به مشاورین حوزه نوجوان و دانش آموز، جهت بهره مندی از مشورت ها مرسوم و تحصیلی.
- ایجاد بستری برای ثبت فعالیت ها و دریافت بازخورد از دیگر اعضای مدارس، مربیان، دانش آموزان و...

- امکان برقراری ارتباط با دیگر دانش آموزان و مشاهده فعالیت های آنها و الگو گیری از خلاقیت ها و نوآوری های آنها.
- امکان برقراری ارتباط با مربیان به عنوان راهنما.
- فراهم بودن لیگ هفتگی و ماهانه به منظور ایجاد رقابت در دانش آموزان جهت ثبت فعالیت ها خود.
- اهدای مدال در چهار بخش:
 ۱. زبدگان (افرادی که بیشترین فعالیت ها را در یک بازه مشخص داشته اند).
 ۲. شهرت آفرینان (کاربرانی که بیشترین تعداد لایک کردن فعالیت دیگر کاربران را داشته اند).
 ۳. مشاهیر (کسانی که بیشترین میزان دریافت لایک را داشته اند).
 ۴. پدیدگان (کسانی که بیشترین جهش رتبه را نسبت به دوره قبلی در میان مدارس داشته اند)
 در پایان لیگ و اهدای جوایز به آنها.
- دارا بودن بخش پیشخوان به منظور نمایش فعالیت های برتر و منتخب.
- امکان دنبال کردن مطالب، موضوعات و صفحات دلخواه کاربر.
- امکان انتشار فراخوان (نظر سنجی، رای گیری، آزمون و...).
- موجود بودن مازول باشگاه موضوعی (مانند کانال تلگرام) توسط مربیان فعال مدارس و در دسترس بودن برای عموم.
- دارا بودن مازول انتخابات.
- امکان برقراری مشاوره با محوریت مسائل علمی، اعتقادی و ...
- امکان گفتگو شخصی با کاربران سایت
- امکان مشاهده، ثبت نام و دنبال کردن باشگاه ها
- امکان ارسال کامنت برای فعالیت ها و لایک و دیسلایک کردن کامنت ها
- اطلاع مسئول مدارس از چگونگی انجام فعالیتها در دیگر مناطق
- امکان مقایسه فعالیت با سایر اعضای مدارس دیگر

- امکان بارگزاری مستندات برنامه های محوری و عدم نیاز به پست و...
- دارا بودن مازول تقویم برای ثبت برنامه مد نظر برای اجرا با قابلیت ارسال دعوت نامه به دیگران

- امکان تقدیر از فعالیت ها توسط مربیان و مدیر سایت.
- امکان افزایش رتبه مدرسه توسط دانش آموزان همان مدرسه به واسطه ثبت فعالیت های خود (هر دانش آموز باید صفحه مدرسه خود را دنبال کند).
- فراهم بودن مازول ایدنو. این مازول به عنوان ابزاری جهت فعالسازی انجمن اسالمی مدرسه پیش بینی شده است. در این قسمت، بسته به مناسبت های جنبشی، مانند ۱۳ آبان، روز قدس، عید غدیر و ... فراخوان ثبت ایده ارسال خواهد شد و پس از پایان فراخوان و داوری ایده های ثبت شده، اقدامات حمایتی از ایده های برتر صورت خواهد پذیرفت. بنابراین این مازول شامل بخش های زیر خواهد بود.
- مازول دانا بازار: دانا بازار، بازارچه ای است که با سامانه عقیق به ثبت یک قرارداد واحد رسیده است. این قرار داد به این صورت است که هر دانش آموز با ثبت فعالیت های خود و یا حتی کسب مدال های مربوطه، امتیازاتی را کسب میکند که به وسیله این امتیاز ها از محصولات این بازارچه تخفیف های مناسبی را برای خرید دریافت میکند.

فناوری و روش تولید

فناوری های مورد استفاده در این طرح، صرفا فناوری های مرتبط با تهیه و ساخت سامانه و اپلیکیشن میباشد که شامل برنامه نویسی، طراحی، تحلیل داده و... میباشد.

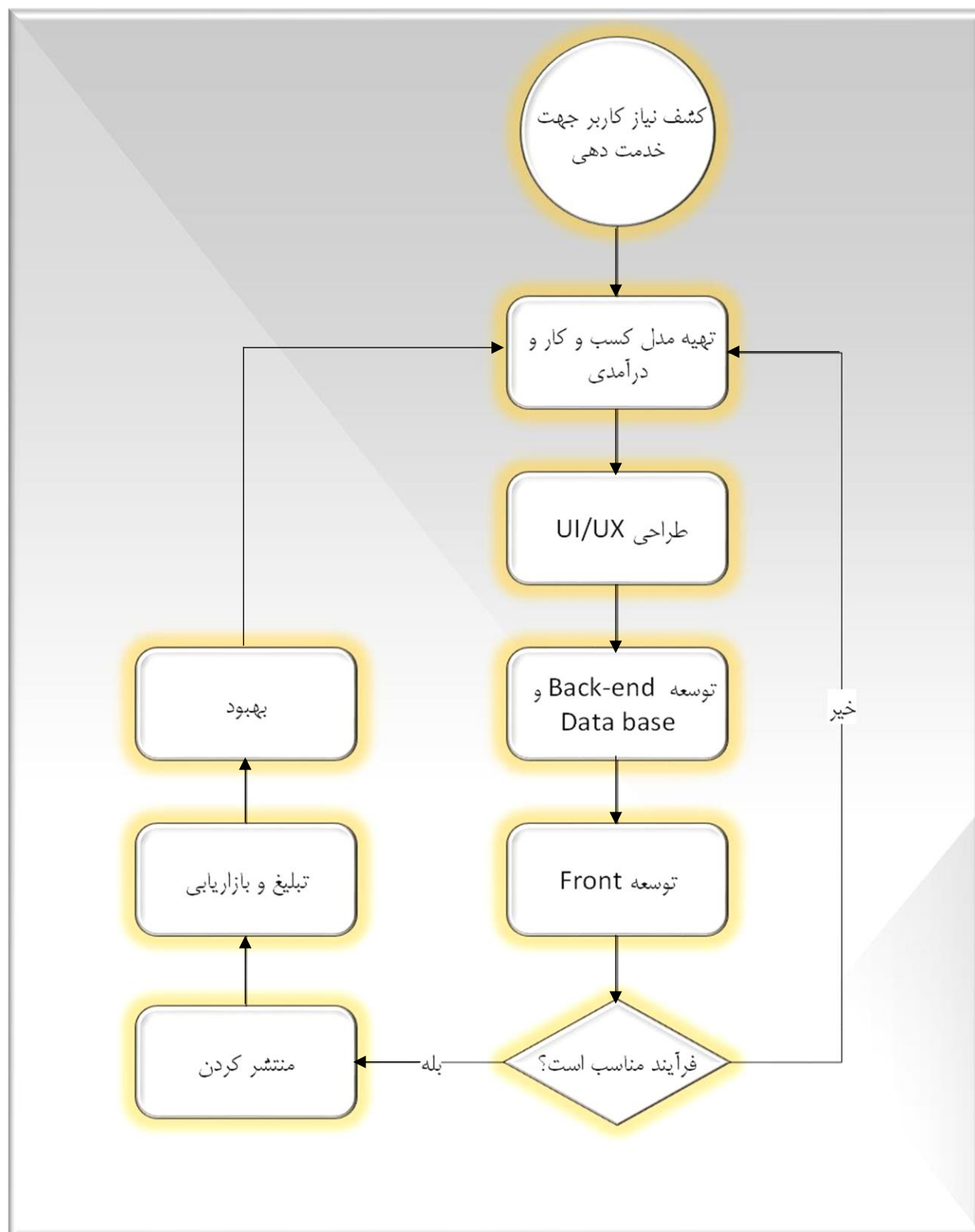
فناوری های استفاده شده برای تهیه سامانه عقیق به صورت زیر میباشد:

Data Base: Postgres SQL

Back-End: Jango

Front-End: React

همچنین روش تولید و ساخت سامانه عقیق به صورت الگوریتمی زیر می باشد:



معیار های انتخاب فناوری

۱. سرعت و کارایی بالا
۲. وجود متخصصین در این حوزه
۳. انعطاف پذیری جهت توسعه و اصلاح
۴. پشتیبانی جهت تولید نسخه اندروید و iOS بدون نیاز به کتابخانه های تخصصی

رقابت بین شرکت تولید کننده دستگاه

در بخش تهیه و تامین دستگاه های مورد نیاز جهت طراحی و برپا نگه داشتن این سامانه، به یک سرور جهت ذخیره سازی داده ها و... نیاز داریم.

در این قسمت به علت وجود تنوع بالا در نوع شرکت های تولید کننده سرور و مدل های مختلف آن، باید به برخی از المان های موجود به منظور ارزیابی دستگاه پردازیم تا دستگاه مناسب تری را تامین کنیم.

برخی از این المان ها نیز بر اساس نیاز هایمان مشخص میشوند و برخی بر اساس کیفیت و دوام.

المان های متناسب با نیاز:

- نوع سرور
- حافظه Ram
- ترافیک ماهیانه
- نوع پردازنده (CPU)
- میزان پهنای باند
- هزینه تهیه

المان های کیفی:

- ارزش اسقاط
- عمر مفید
- شرایط نگهداری و تعمیرات آن

مجوز ها لازم

مجوز لازمه برای اجرایی سازی این سامانه، تنها میتوان به مجوز «دسترسی به اطلاعات دانش آموزان از حراست وزارت خانه» اشاره نمود.

برآورد نیرو کار

به منظور به اجرا در آوردن این طرح، به تعدادی نیروی کار با مهارت های لازم، چه به صورت مستقیم و چه غیر مستقیم نیاز داریم که به هر کدام میزان بودجه ای، به منظور حقوق و دستمزد تخصیص داده میشود.

نیروی کار مستقیم عبارتند از:

- ❖ مدیر پروژه
- ❖ کارشناس توسعه محصول
- ❖ مسئول امور قرارداد
- ❖ Digital Marketer
- ❖ Back-End
- ❖ Front-End
- ❖ UI/UX Designer
- ❖ Motion Graphist

از طرفی دیگر تعدادی نیرو انسانی غیر مستقیم داریم که شامل موارد زیر می‌باشد:

- ❖ سردبیر
- ❖ مشاور علمی
- ❖ مشاور اجتماعی
- ❖ مشاور اعتقادی و مذهبی
- ❖ پشتیبان محصول
- ❖ ادمین شبکه های مجازی

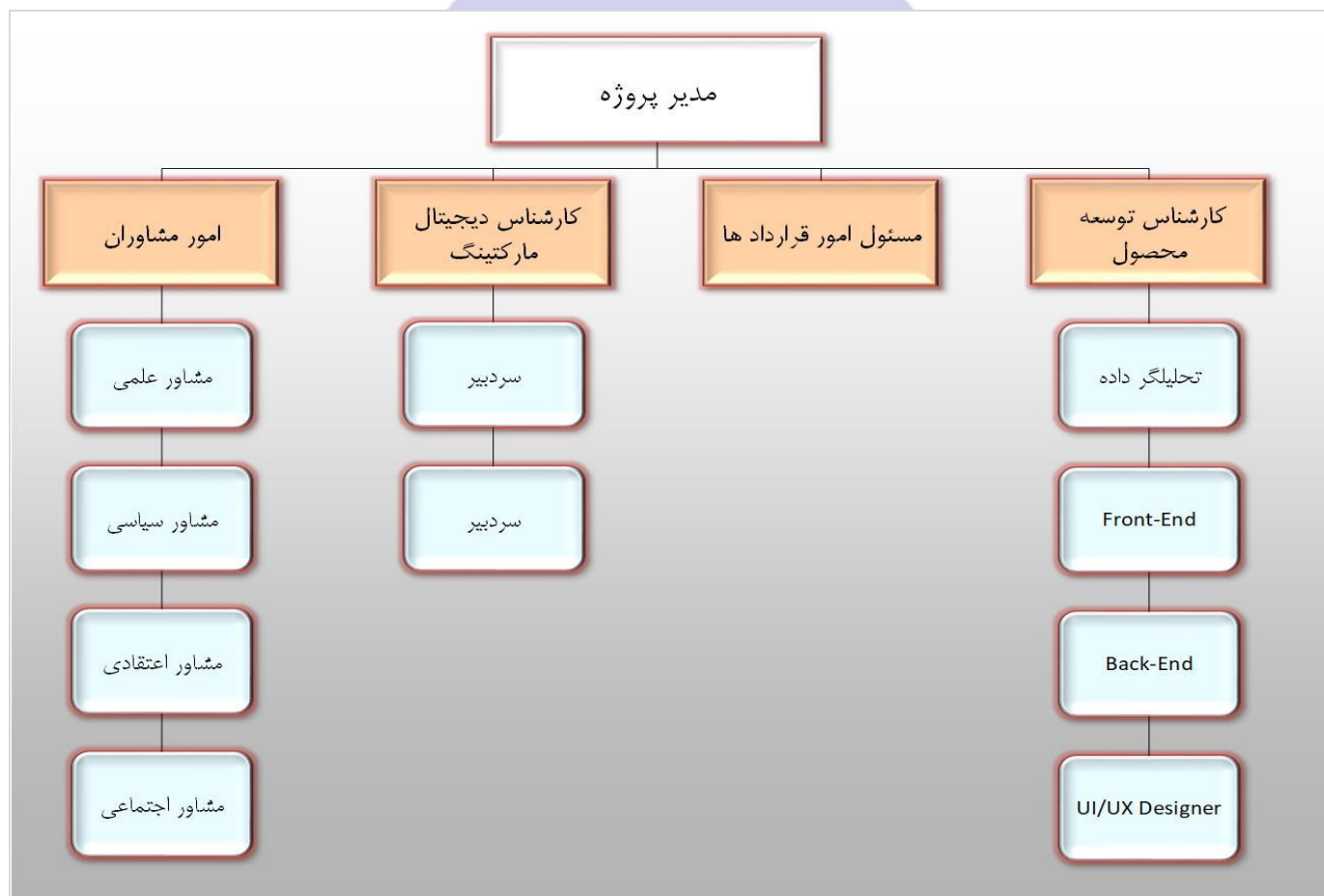
اما در رابطه با میزان حقوق و مشخصات هر یک از این نیرو های کار جدول زیر را داریم:

سمت	تعداد مورد نیاز	حقوق در ماه	حقوق در سال
مدیر پروژه	۱	۱۲۰۰۰۰۰	۱۴۴۰۰۰۰۰
کارشناس توسعه محصول	۱	۱۲۰۰۰۰۰	۱۴۴۰۰۰۰۰
مسئول امور قرارداد	۱	۱۲۰۰۰۰۰	۱۴۴۰۰۰۰۰
Digital Marketer	۱	۱۰۰۰۰۰۰	۱۲۰۰۰۰۰۰
Back-End	۱	۱۹۴۴۰۰۰۰	۲۳۳۳۰۰۰۰۰
Front-End	۱	۱۴۷۰۰۰۰۰	۱۷۷۱۰۰۰۰۰
UI/UX Designer	۱	۱۱۳۰۰۰۰۰	۱۳۶۰۰۰۰۰۰
سردبیر	۲	۵۰۰۰۰۰۰	۱۲۰۰۰۰۰۰۰
مشاور علمی	۱	۳۰۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰۰۰
مشاور سیاسی	۱	۳۰۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰۰۰
مشاور اجتماعی	۱	۳۰۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰۰۰
مشاور اعتقادی و مذهبی	۱	۳۰۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰۰۰
پشتیبان محصول	۲	۳۰۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰۰۰
ادمین شبکه های مجازی	۱	۳۰۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰۰۰

تهیه این حجم از بودجه برای پرداخت این هزینه ها را از طرف سازمان بالا رده تر مثل آموزش پرورش صورت میگیرد.

چارت سازمانی

چارت سازمانی یا نمودار سلسله مراتبی نیروهای کار در پیاده سازی طرح، به صورت زیر میباشد:



دانشگاه دامغان

فاز سوم: مطالعات مالی

هزینه های ثابت

هزینه های ثابت خرج شده در فرایند طراحی سامانه، میتوان به تهیه ساختمان اداری، تجهیزات اداری اعم از تلفن، فکس، میز و صندلی، کامپیوتر و... نیز می باشد

هزینه در اختیار گرفتن ساختمان ذکر شده حدوداً ۲ میلیارد تومان می باشد که با تهیه و خرید تجهیزات اداری ذکر شده، هزینه ای حدود ۳.۱ میلیارد تومن می باشد.

تجهیزات اداری

از آنجا که این کسب و کار بر مبنای اینترنت استوار است تجهیزات و ماشین آلات خاصی نیاز نیست. اما همانند هر شرکتی یک دفتر مرکزی نیاز است تا کارکنان بتوانند کار خود را انجام دهند. به ازای هر کارمند تجهیزات مختلفی نظیر: کامپیوتر، تلفن، میز، صندلی، لوازم استراحت، اینترنت، هاست قدرتمند برای بستر سایت اپلیکشین و ... نیاز است.

- سرور لینوکسی
- دامین
- اینترنت پر سرعت
- کامپیوتر
- تلفن و فکس
- میز و صندلی

مدل درآمدی محصول

از طرفی دیگر، این سامانه باید به طریقی به درآمد زایی برسد تا وجهی اقتصادی برای سرمایه گذاران و کارکنان آن داشته باشد.

در حال حاضر این سامانه یک مدل درآمدی محصول دارد که در حال اجرا می‌باشند و در بخش توسعه محصول قصد بر آن داریم تا با اضافه کردن مدل سوم میزان کسب درآمد را افزایش دهیم. در ادامه به این سه مدل درآمدی محصول اشاره میکنیم:

مدل فروش اشتراک برای کاربر

در این مدل درآمدی، فروش اشتراک برای کاربران را در نظر گرفتیم که به منظور دسترسی به برخی امکانات ویژه اعم از دسترسی به مشاور های علمی، اجتماعی، راه اندازی باشگاه های موضوعی و... میباشد.

هزینه در نظر گرفته شده برای اشتراک، ماهانه ۵۰ هزار تومان میباشد.

مدل شرکت دادن سامانه در بلاک چین

این یک روش پیشنهادی در طرح توسعه سامانه میباشد که در آینده قصد بر آن داریم آن را به اجرا درآوریم.

این طرح به اینگونه است که با شرکت دادن سامانه عقیق در شرکت های رمز ارزی، یک توکن برای این سامانه راه اندازی میکنیم و به ازای هر گونه فعالیت از سوی کاربران، مقداری درآمد به دست می آورد. برای مثال به ازای هر ثبت فعالیت، حدود ۰.۰۰۲ توکن، هر لایک، ۰.۰۰۰۷ توکن و به همین منوال ادامه پیدا میکند.

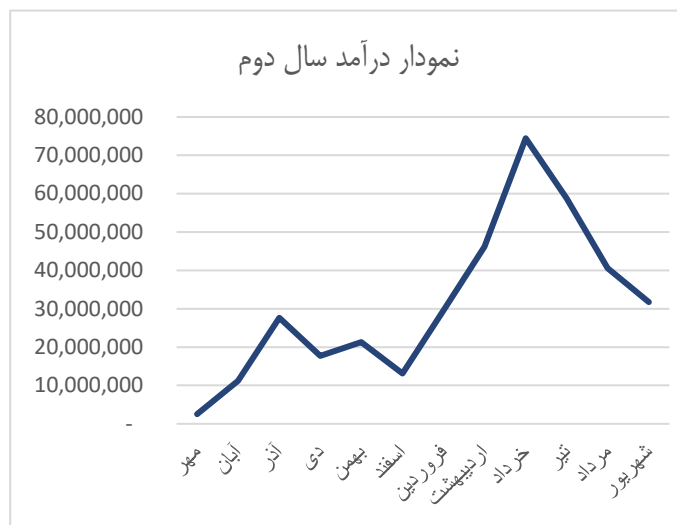
هزینه راه اندازی این طرح حدودا ۱۶ میلیارد تومان میباشد که با توجه به درآمد زایی از این طریق ظرف مدت شش ماه، به نقطه سر به سر می‌رسد.

سرمایه در گردش

سرمایه در گردش در روند کاری این سامانه حدود ۵۰۰ میلیون تومان به منظور پرداخت حقوق و دستمزد نیروی کار، هزینه کرایه کردن تجهیزات و... می‌باشد.

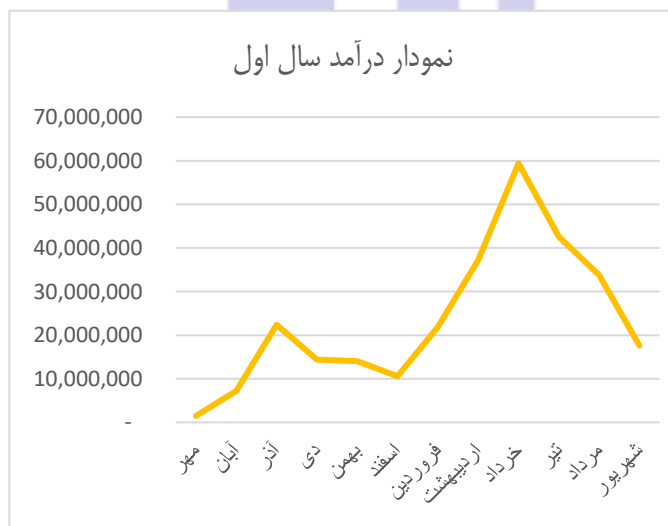
درآمد سالانه و ماهانه

درآمد ماهانه و سال اول به صورت زیر می باشد که در سال ۲۸۲,۵۶۷,۲۵۰ تومان می باشد:



ردیف	ماه	درآمد حاصل ماهانه (تومان)
1	مهر	1,500,000
2	آبان	7,200,000
3	آذر	22,400,000
4	دی	14,400,000
5	بهمن	14,026,500
6	اسفند	10,578,750
7	فروردین	21,874,000
8	اردیبهشت	37,200,000
9	خرداد	59,400,000
10	تیر	42,600,000
11	مرداد	33,777,000
12	شهریور	17,611,000

درآمد ماهانه و سال دوم به صورت زیر می باشد که در سال ۳۷۴,۶۷۶,۰۳۰ تومان می باشد:



ردیف	ماه	درآمد حاصل ماهانه (تومان)
13	مهر	2,520,000
14	آبان	11,232,000
15	آذر	27,648,000
16	دی	17,712,000
17	بهمن	21,320,280
18	اسفند	13,117,650
19	فروردین	29,529,900
20	اردیبهشت	46,128,000
21	خرداد	74,448,000
22	تیر	58,788,000
23	مرداد	40,532,400
24	شهریور	31,699,800

برآورد فروش

برآورد فروش در یک سال، بر اساس فروش اشتراک به کاربران به صورت زیر میباشد:

ردیف	ماه	تعداد کاربران عضو شده	کاربران دارای اشتراک	درآمد حاصل ماهانه (تومان)	درآمد حاصل سالانه (تومان)
1	مهر	3,000	30	1,500,000	282,567,250
2	آبان	4,800	144	7,200,000	374,676,030
3	آذر	6,400	448	22,400,000	-
4	دی	7,200	288	14,400,000	-
5	بهمن	9,351	281	14,026,500	-
6	اسفند	10,075	212	10,578,750	-
7	فروردین	10,937	437	21,874,000	-
8	اردیبهشت	12,400	744	37,200,000	-
9	خرداد	13,200	1,188	59,400,000	-
10	تیر	14,200	852	42,600,000	-
11	مرداد	15,012	676	33,777,000	-
12	شهریور	17,611	352	17,611,000	-
13	مهر	3,600	50	2,520,000	-
14	آبان	5,760	225	11,232,000	-
15	آذر	7,680	553	27,648,000	-
16	دی	8,640	354	17,712,000	-
17	بهمن	11,221	426	21,320,280	-
18	اسفند	12,090	262	13,117,650	-
19	فروردین	13,124	591	29,529,900	-
20	اردیبهشت	14,880	923	46,128,000	-
21	خرداد	15,840	1,489	74,448,000	-
22	تیر	17,040	1,176	58,788,000	-
23	مرداد	18,014	811	40,532,400	-
24	شهریور	21,133	634	31,699,800	-

هزینه عملیاتی و هزینه کار مستقیم

در اجرای این طرح، دو نوع هزینه از نوع عملیاتی و کار مستقیم داریم که عبارتند از:

هزینه کار مستقیم:

پرداخت حقوق و دستمزد نیرو انسانی، تهیه تجهیزات، بیمه، عیدی، پاداش، سنوات و... را شامل میشود.

هزینه عملیاتی:

برگزاری پوشش ها، جشنواره ها و تبلیغات و... هزینه ای برای سامانه دارد که حدوداً صد و بیست میلیون تومان میباشد.

نحوه تامین مالی

- ❖ سرمایه گذاری اولیه به مبلغ یک میلیارد تومان معادل ۵۰٪ سهام شرکت در سال اول
- ❖ تدوین و ارائه طرح جهت جذب سرمایه از شرکت های شتاب دهنده مثل صد استارتآپ، اداره کل فناوری های نوین همراه اول، گروه سرمایه گذاری بهمن و...
- ❖ اختصاص ۵۰ درصد درآمد حاصل از فروش.

قیمت تمام شده

قیمت تمام شده اجرایی این طرح به این صورت است که:

هزینه های سال: ۲,۰۴۴,۴۰۰,۰۰۰

تعداد کاربران عضو: ۲۱,۱۳۳

قیمت تمام شده: ۹۶,۷۳۹.۷ تومان

نکته

از آنجایی که این طرح، یک طرح نوپا و جدید است و برای سود دهی نیاز به جذب کاربر دارد، هنوز به سود دهی مد نظر نرسیده است و نیاز به توسعه و تبلیغات دارد تا با جذب عضو، بتوان سود ویژه، سود ناویژه و ... را محاسبه کرد.

در این نقطه از زمان این طرح هنوز به نقطه سر به سر نرسیده است.



دانشگاه دامغان