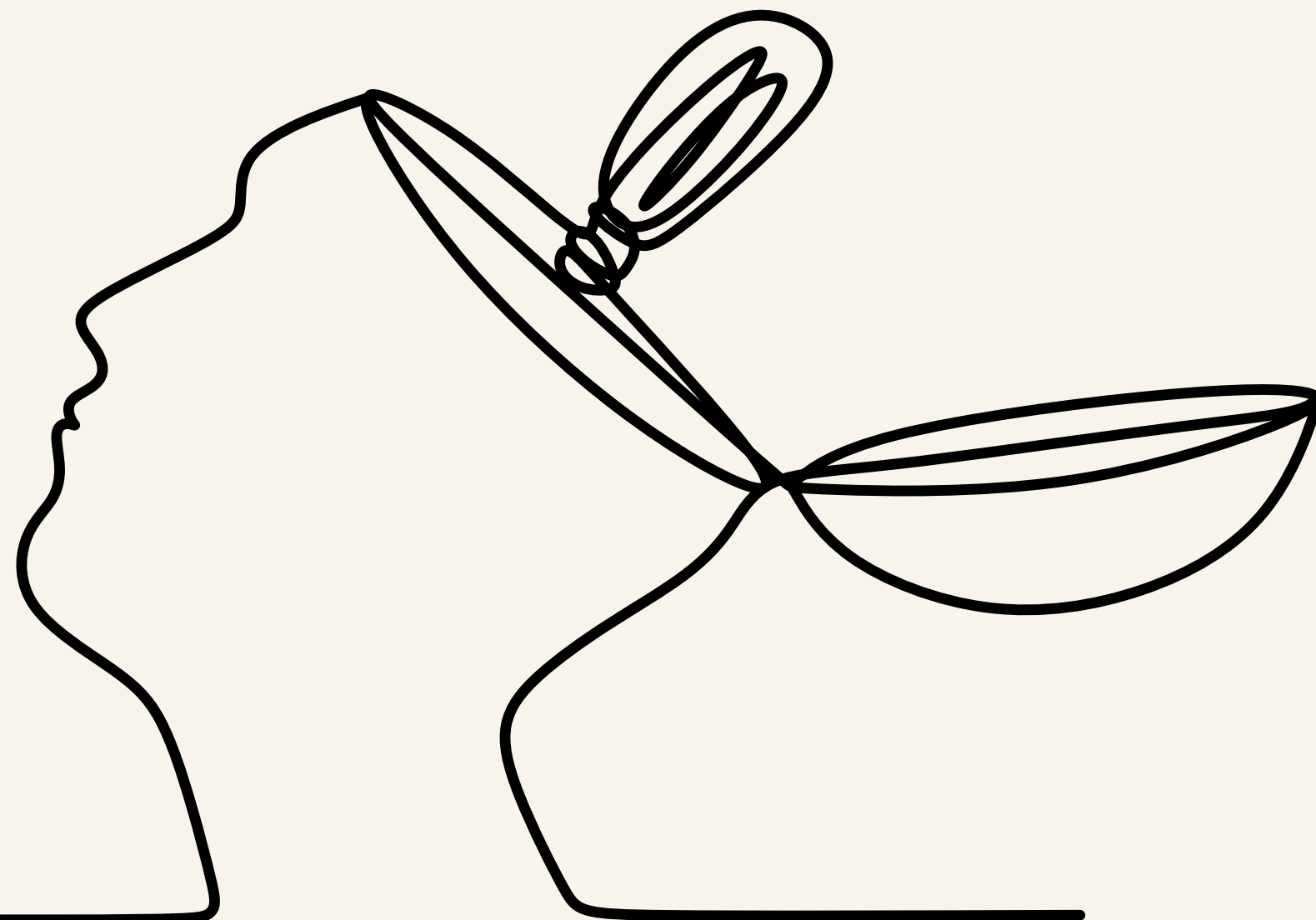


# برنامه کسب و کار (BP) طرح نوآورانہ "کسب نوا"

تہیہ شدہ در کارگروہ تحقیق و پژوهش شرکت  
فناور مدرن اندیشان جی

# درباره صاحبان طرح و رزومه شرکت

شرکت مدرن اندیشان جی، در سال 1399 کار خود را بصورت رسمی و تخصصی در زمینه کاربرد های هوش مصنوعی در بازار های مالی و سیستم های اطلاعات مکان آغاز کرد و اکنون یکی برترین شرکت فناور فعال در حوزه فناوری اطلاعات در دانشگاه آزاد اسلامی محسوب میشود.

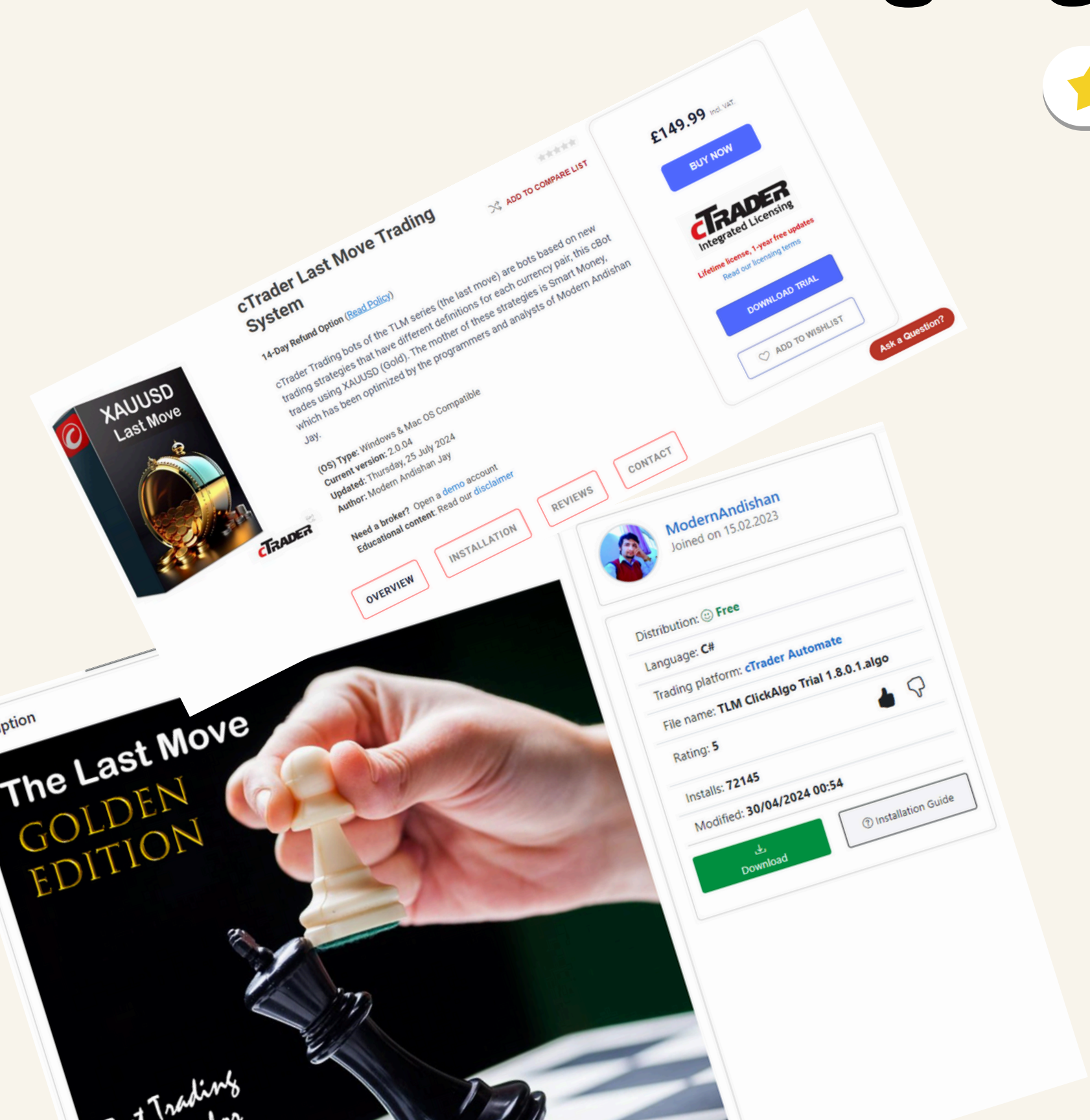


# دستاوردهای مهم مدرن اندیشان در حوزه بازارهای مالی



سیستم های معاملات خودکار مبتنی بر هوش شرکت مدرن اندیشان جی با استاندارد های بین المللی در سایت های مطرح جهان عرضه میشود. بطور مثال سیستم معاملات خودکار “آخرین حرکت” (The Last Move) که در قالب یک ربات نرم افزار cTrader ارائه میشود با بیش از 70,000 دانلود و با امتیاز 5 ستاره در سایت رسمی cTrader عرضه میشود در لیست اولین ربات محبوب این نرم افزار است که توسط شرکت مدرن اندیشان جی ایجاد شده و پشتیبانی های آن انجام میشود.

همچنین در یکی از مطرح ترین سایت های این حوزه یعنی ClickAlgo نیز در بریتانیا بفروش میرسد.





علاوه بر این که شرکت مدرن اندیشان اولین و تنها ارائه دهنده خدمات مبنی بر نرم افزار قدرتمند مالی cTrader در ایران است؛ در زمینه صنعت و معدن نیز دستاورد های مهمی داشته است.

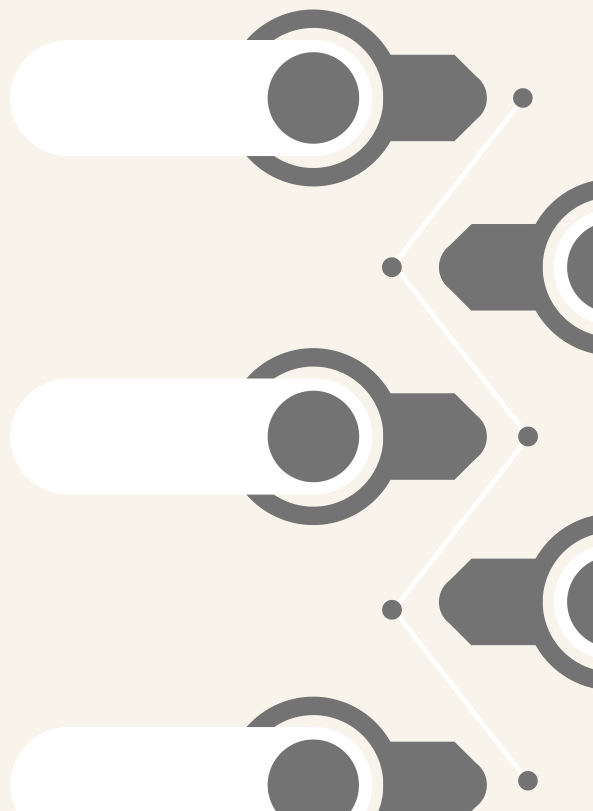
از دیگر دستاورد های بزرگ شرکت مدرن اندیشان جی میتوان به راه اندازی سامانه یک پارچه تحت عنوان “زیر کوهستان” (Under the Mountain) برای شرکت معادن اسفندقه کرمان برای اکتشاف معادن کرومیت با استفاده از هوش مصنوعی و GIS اشاره کرد.

در این زمینه تحقیق و توسعه های بسیاری انجام شد و شرکت مدرن اندیشان در این تحقیقات توانست پروژه مذکور را با همکاری شرکت نروژی کماسی (Komasi) در نهایتاً با دقت پیش بینی بالای 76% به نتیجه برساند.



# فهرست BP

1	مقدمه و آشنایی اولیه
2	خلاصه اجرایی
3	تحلیل بازار
4	خدمات
5	استراتژی بازاریابی و معرفی
6	مقدمه و آشنایی اولیه
7	خلاصه اجرایی
8	تحلیل بازار
9	خدمات
10	استراتژی بازاریابی و معرفی





همیشه نیاز منجر  
به شکوفایی ایده  
های نو میشود.  
ایده "کسب نوا"  
چه نیازی را برطرف  
میکند؟

همیشه مصداق‌ها میتوانند موضوعی که ابعاد آن را به سختی میتوان شرح داد را براحتی به مخاطب منتقل کنند بنابراین با چند مثال ساده برای شما خواننده محترم این برنامه کسب و کار برای شما طرح اصلی و کلی "کسب نوا" را شرح خواهیم داد:

تصور کنید شما با خرید یک محصول و خدمات میخواهید رفع نیاز کنید. بطور مثال شما میخواهید از یک مشاور املاک برای فروش ملک خود کمک بگیرید. در محل زندگی شما ممکن است سه یا چهار مشاور املاک باشد. حال از میان آن‌ها کدام را برای مراجعه انتخاب میکنید؟ ملاک‌های شما چیست؟ قطعاً قبل از انتخاب با دوستان و آشنایان مشورت میکنید. ممکن است در اینترنت هم جست و جو کنید که معمولاً اطلاعات دقیقی در مورد این صنف خاص وجود ندارد. در نهایت جمع‌آوری داده‌ها برای انتخاب نهایی ممکن است با خطا روبرو شود و نتوانید مشاور املاکی که در خدمات میتواند بهتر عمل کند را شناسایی کنید. چرا؟

- ممنون است دوستان و آشنایان بدون تجربه کار با آن مشاور کسب و کار تنها بر شنیده‌های خود اکتفا کنند و به شما پیشنهاد استفاده بدهند.
  - یا اینکه ممکن است کسی که به شما پیشنهاد مراجعه به یکی از آن مشاورین کسب و کار را میدهد در معامله شما با آن کسب و کار ذی نفع باشد.
  - در فضای اینترنت نیز ممکن است اگر اطلاعاتی از عملکرد یکی از این مشاورین املاک وجود داشته باشد، ساختگی باشد.
- از طرفی هم شما شاید اصلاً بخواهید دوستان و آشنایان از کار شما مطلع نشوند و برای همین از آن‌ها هم نمیتوانید مشورت بگیرید. همچنین شما ملاک‌های بخصوصی برای انتخاب مشاور املاک دارید، بطور مثال شخص مقابل انسان صادقی باشد، یا بتواند در سریع‌ترین زمان ممکن با بهترین قیمت ملک شما را بفروش برساند.

تمام مثال فوق یک نوع نیاز را در شخص جویای خدمات یا محصولات تبیین میکند که در ادامه به آن میپردازیم.

هزینه های سرسام آور  
تکنولوژی و نیاز الزامی به  
بسیاری از آن ها کسب و کار  
های ایران را با چالش روبرو  
کرده است.

## مقدمه و آشنایی اولیه

حال تصور کنید شما صاحب یک کسب و کار هستید، دشواری شما از ابتدای کسب و کار تا آخر حفظ اعتبار در مقابل مشتریان است. مشتریان جدید شما را نمیشناسند، حال شما باید با روش های مختلف کاسبانه در مقابل مشتری جدید خود اعتباری بدست آورید تا بتواند برای قیمت و کیفیتی که شما ارائه می دهید اعتماد کند و رفته رفته تبدیل به مشتری دائم شود. پروسه سختی هست که شما همواره باید خود را به مشتری ثابت کنید.

شاید صاحبان کسب و کار با خود بگویند کاش نامه ی اعمال ما آماده بود تا مشتری قبل از ورود به محل کسب و کار من آن را مطالعه میکرد تا راحت تر به کیفیت و قیمت من اطمینان کند یا حتی دقیقتر بتواند که حوزه فعالیت های کسب و کار من تا چه حدودی میتواند بسط داده شود. آیا راهکاری هست؟ بله؛ من میتوانم از شبکه های اجتماعی استفاده کنیم. وب سایت ایجاد کنم. با خرید پنل SMS به مشتریانم پیامک انبوه ارسال کنم. پس خیلی هم دشوار نیست...! اما این موارد همه هزینه ای سنگین را به دوش کسب و کار میگذارد. چطور؟ شبکه اجتماعی نیاز مدیریت دارد. وب سایت نیاز به طراحی، شخص تولید کننده محتوا و سئوکار دارد.

از سویی کسب و کار شما نیازمندی های دیگری هم دارد. همیشه متناسب با هر کسب و کار نرم افزار هایی هست که آن کسب و کار نیاز دارد. مثلا تمام کسب و کار های نیازمند سیستم حسابداری هستند و بابت آن هزینه میکنند. یا در مثال قبل بسیاری از مشاورین املاک از سیستم های GIS برای ثبت اطلاعات مکانی خود استفاده میکنند. فعالان حوزه تجهیزات در سایت یا شبکه های اجتماعی خود فاکتور های خود را برای شفافیت قیمت هایشان قرار میدهند. پس شما به عنوان صاحبان کسب و کار نیازمندی های بسیاری در قرن بیست و یک دارید که شاید براحتی نتوانید همه ی آن ها را مدیریت کنید. از سوی دیگر خیلی مهم است که صاحب کسب و کار بداند بیشتر مشتریان او از چه قشری هستند تا بتواند سیاست های متناسب با ارائه خدمات یا محصولات بهتری برای آن قشر فراهم کند. اما چطور؟

همانطور که در بالا نیز مشاهده کردید صاحبان کسب و کار نیز نیازمندی خاصی دارند که با نیازمندی های مصرف کنندگان در مثال قبل نیز رابطه ی تنگاتنگی دارد.

راهکار ما ایده است که جناب آقای دکتر کامران صفوی ریاست محترم زیست بوم فناوری منطقه دو کشور. ریاست مرکز رشد دانشگاه آزاد اسلامی اصفهان به ما برای رفع این نیاز بیان کردند. مراجعه به افرادی که قبلاً این مشکل را حل کرده اند میتواند در یافتن راهکار کمک کند.

اکنون که نیازها طرح شد  
باید راهکار ارائه شود.

با مراجعه به سایت های ایرانی یا مقالات دانشگاهی تقریباً هیچ شخصی به فکر این نیاز نیفتاده بود. اما در سایت های خارجی حتی پلتفرم هایی پیاده سازی شده بودند که یکی از موفق ترین آن ها در بیش از 20 کشور در 4 قاره جهان در حال استفاده است با نام TrustPilot. اما نمیتوان همیشه دقیقاً یک طرح خارجی را در ایران پیاده سازی کرد زیرا باید با فرهنگ مردم ایران سازگار باشد. با مطالعه گسترده تیم تحقیق و پژوهش شرکت مدرن اندیشان جی مدل قبل پیاده سازی ای در ایران نهایتاً ارائه شد که با نظرسنجی از افراد مختلف و همچنین سازمان های ذی ربط به این پروژه توانستیم آن را دقیقتر کنیم.

برای رفع نیاز های مطرح شده در مثال های قبل ما نیاز به یک اپلیکیشن تعاملی داریم تا کاربران بتوانند خود با یکدیگر نظرات خود را در مورد کسب و کار های مورد نیاز خود در محل سکونت و شهر خود بصورت زنده به اشتراک بگذارند. وقتی افراد یکدیگر را شناسند دیگر ذی نفع در نظر دادن نیستند و صاحبان کسب و کار نیز نمیتوانند در این پلتفرم خود را به دیگران در گفت و گوی عمومی معرفی و تبلیغ کنند، صرفاً مردم عادی میتوانند این فرایند را طی کنند. (چطور ممکن است در ادامه به آن میرسیم).

همچنین صاحبان کسب و کار میتوانند در دسته های مختلف صنف های مختلف ثبت نام کنند. برای هر کسب و کار امکانات منحصر به فرد نرم افزاری و قابلیت های کاربردی ارائه میشود که پس از ثبت نام بصورت رایگان میتوانند از آن استفاده کنند. همچنین کسب و کار خود را که ثبت کرده اند امکان نظردهی دقیقتر و کسب و امتیاز در اپلیکیشن "کسب نوا" را پیدا میکنند. از این طریق میتواند براحتی نقاط قوت و یا ضعف کار خود را پیدا کند تا در آینده آن ها را بهبود بخشد. در ادامه میتواند.

تمام خدمات نرم افزار برای هر دو گروه مصرف کنندگان و ارائه دهنده محصولات یا خدمات رایگان است و هیچ هزینه آن ها را شامل نمیشود همین امر میتواند به همه گیر شدن "کسب نوا" طی دو سال اول فعالیت خود کمک کند.

بصورت ساده و خلاصه درآمد "کسب نوا" از تبلیغاتی است که کسب و کار های مختلف برای بیشتر دیده شدن در نرم افزار قرار میدهند. بخش دیگر درآمد اصلی این نرم افزار ارائه داده های حاصل از داده کاوی گفت و گو هاست که میتواند به بسیاری از مشاغل در سیاست گذاری های خرد و کلان آن ها کمک کند است.

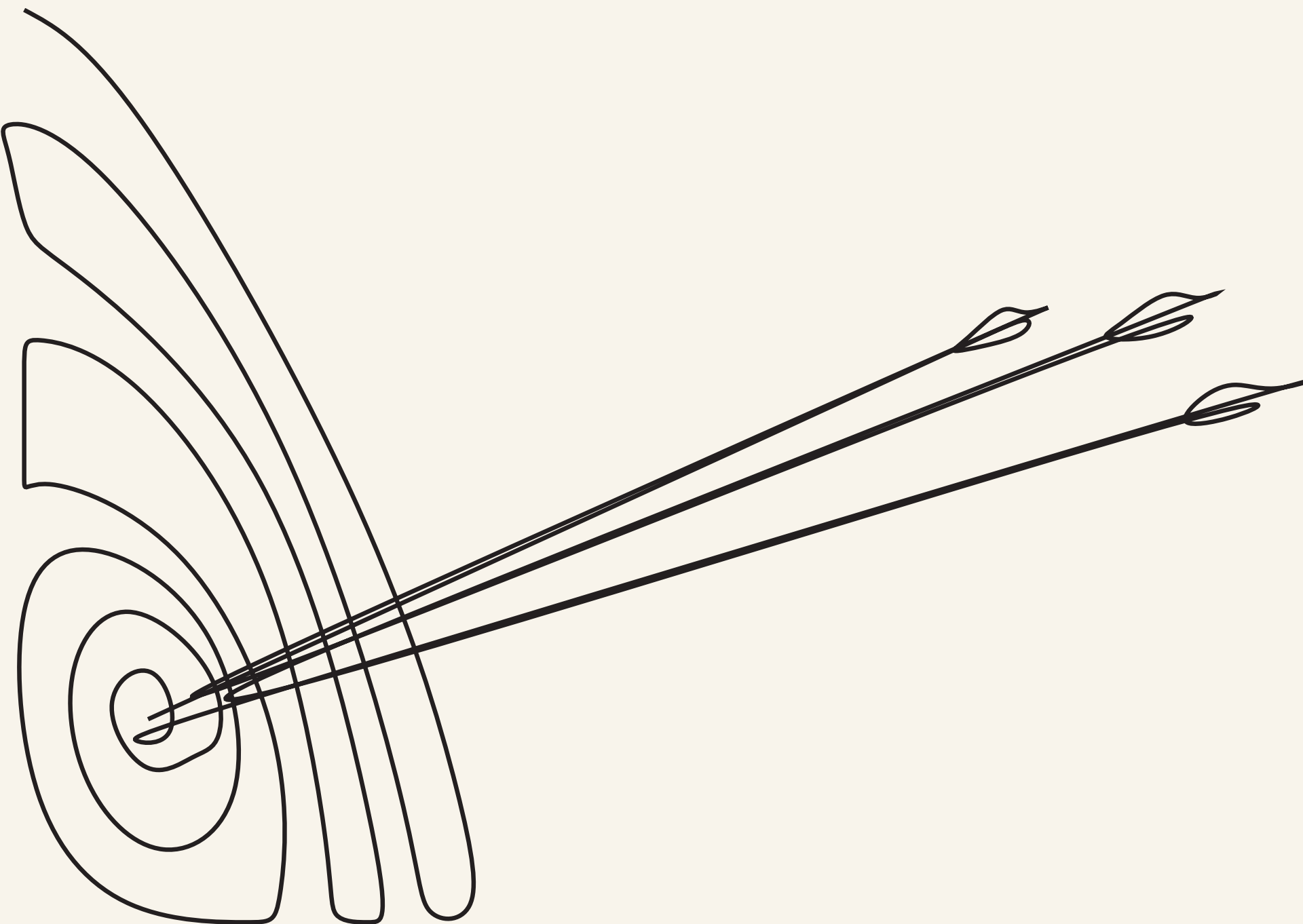


## خلاصه اجرایی

### ماموریت و چشم انداز

در برحه شناسایی این نیاز ماموریت اصلی ما به عنوان آگاهان به این نیاز و آگاه با راهبرد رفع نیاز این است که اولین ارائه دهنده یک بستر باشیم تا بتواند این نیاز کاربران را برطرف کند. در ادامه میتوان به نکته های اساسی تری پرداخت اینکه چه میزان از کسب و کارها میتوانند جذب "کسب نوا" شوند؟

طبق پیش بینی هایی که بصورت دقیق در ادامه بررسی میشود پیش از پیاده سازی اولیه نرم افزار میتوان حدود 5 صنف اصلی را بصورت کامل در نرم افزار پشتیبانی کنیم و برای استان اصفهان آن را پیاده سازی کنیم. طی 18 ماه پس از پیاده سازی اولیه میتوان تمام صنوف به "کسب نوا" افزود و تقریباً حدود 67% کسب و کارهای استان اصفهان را به این سیستم پیوند بزنیم.



خلاصه اجرایی

خدمات کلیدی

ارائه امکانات نرم  
افزایی متناسب با هر  
کسب و کار

یافتن نزدیک ترین ارائه دهنده  
خدمات یا محصولات با بیشترین  
امتیاز و نمایش روی نقشه

شفافیت در اشتراک  
گذاری نظرات افراد  
مختلف

تولید داده های انحصاری  
در زمینه هر نوع کسب و  
کار برای بحص داده کاوی

یکپارچه سازی تعاملات  
مربوط به مشاغل و کسب  
و کار های مختلف

چون اولین پیاده کننده این طرح و نرم افزار در ایران خواهیم بود بنابراین ارزش پیشنهادی چون با توجه به رقبا تعیین میشود، قابل بحث نیست. بازار هدف به سه گروه عمده تقسیم میشوند:

افرادی به دنبال یافتن کمترین  
قیمت و بیشترین کیفیت در  
خدمات محصولات میگیرند

کسب و کارهایی که دنبال امکانات  
قوی هستند و نیاز دارند خود را  
بیشتر در معرض دید قرار دهند

خریداران داده های تولید شده  
قابل فروش نرم افزار برای داده  
کاوی



## خلاصه اجرایی

### فرصت بازار

#### 1. تحلیل وضعیت فعلی بازار:

- نیاز بازار: در حال حاضر، کسب و کارها و مصرف‌کنندگان در ایران با چالش‌های متعددی در انتخاب بهترین ارائه‌دهنده خدمات و محصولات روبرو هستند. اطلاعات پراکنده و عدم شفافیت در مورد کیفیت و قیمت خدمات، باعث می‌شود که مشتریان تصمیم‌گیری‌های خود را بر اساس اطلاعات ناقص یا غیرقابل اعتماد انجام دهند.
- خلاهای موجود: عدم وجود یک پلتفرم جامع و معتبر که به طور شفاف نظرات کاربران را در مورد کسب و کارها به اشتراک بگذارد، یک خلا بزرگ در بازار است. بسیاری از پلتفرم‌های موجود یا فاقد اعتبار کافی هستند یا نتوانسته‌اند به نیازهای خاص بازار ایران پاسخ دهند.

#### 2. پتانسیل بازار:

- اندازه بازار: با توجه به رشد روزافزون استفاده از اینترنت و موبایل در ایران، بازار اپلیکیشن‌های مرتبط با خدمات محلی و کسب‌وکارها به سرعت در حال گسترش است. تعداد زیادی از کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs) که به دنبال افزایش دیده شدن و جلب اعتماد مشتریان هستند، پتانسیل عظیمی برای این پلتفرم ایجاد می‌کنند.
- روندهای بازار: افزایش اعتماد به نظرات و بازخوردهای کاربران در تصمیم‌گیری‌های خرید، یک روند جهانی است که در ایران نیز در حال گسترش است. این موضوع فرصت مناسبی را برای پلتفرمی مانند "کسب نوا" فراهم می‌کند تا به عنوان یک مرجع معتبر در بازار ایران مطرح شود.



فرصت بازار

خلاصه اجرایی

### 3. تحلیل رقبا:

- رقبای داخلی و خارجی: بررسی رقبای داخلی که به ارائه خدمات مشابه می‌پردازند، نشان می‌دهد که تقریباً با توجه به نیاز هایی که تعریف شده است هیچ شرکتی به این ایده نپرداخته است. از طرف دیگر، پلتفرم‌های خارجی مانند TrustPilot موفقیت‌های چشمگیری داشته‌اند، اما به دلیل عدم تطابق فرهنگی و زبانی، نمی‌توانند به طور کامل در بازار ایران نفوذ کنند.
- مزیت رقابتی: "کسب نوا" به عنوان اولین پلتفرم ایرانی که نظرات کاربران را به صورت شفاف و بدون دخالت ذی‌نفعان منتشر می‌کند، می‌تواند با ارائه امکانات منحصر به فرد نرم‌افزاری و دسته‌بندی‌های دقیق برای هر صنف، جایگاه ویژه‌ای در بازار پیدا کند.

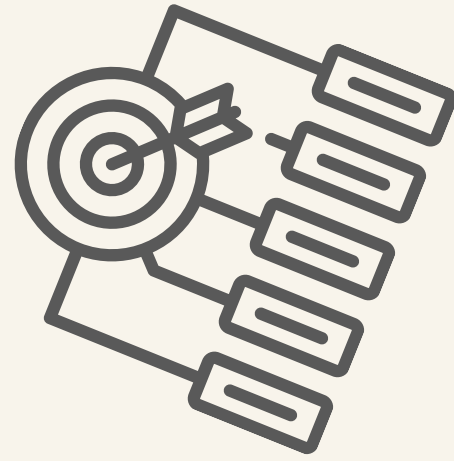
### 4. پتانسیل رشد و گسترش:

- گسترش به دیگر استان‌ها: با توجه به موفقیت اولیه در استان اصفهان، "کسب نوا" می‌تواند به سرعت به دیگر استان‌های ایران گسترش یابد و سهم بیشتری از بازار را به دست آورد.
- تنوع خدمات: اضافه کردن خدمات جدید و کاربردی‌تر برای کسب و کارها، مانند تحلیل داده‌های کاربران و ارائه پیشنهادات بهینه‌سازی، می‌تواند فرصت‌های جدیدی برای درآمدزایی ایجاد کند.

### 5. نتیجه‌گیری:

- فرصت طلایی برای اولین بودن: "کسب نوا" به عنوان اولین و تنها پلتفرم جامع ایرانی با تمرکز بر شفافیت نظرات و ارائه خدمات نرم‌افزاری متناسب با هر کسب و کار، در موقعیت مناسبی برای بهره‌برداری از این فرصت بازار قرار دارد. این بیزینس با شناسایی دقیق نیازهای بازار و ارائه راه‌حل‌های کارآمد، می‌تواند به سرعت سهم قابل توجهی از بازار را به دست آورد و به یک بازیگر کلیدی در صنعت خدمات محلی و آنلاین تبدیل شود.





اهداف کلیدی

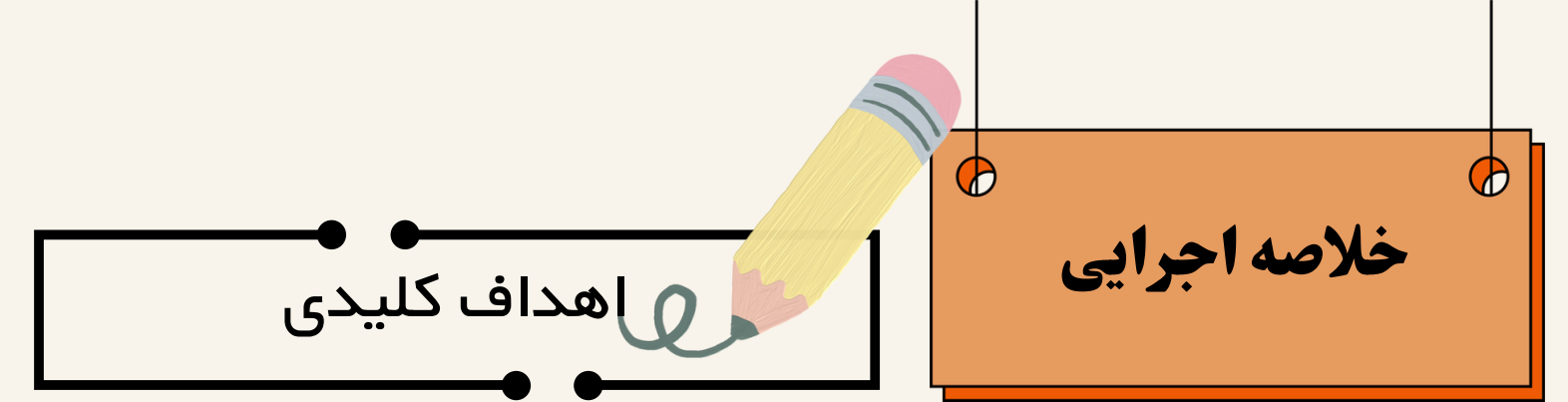
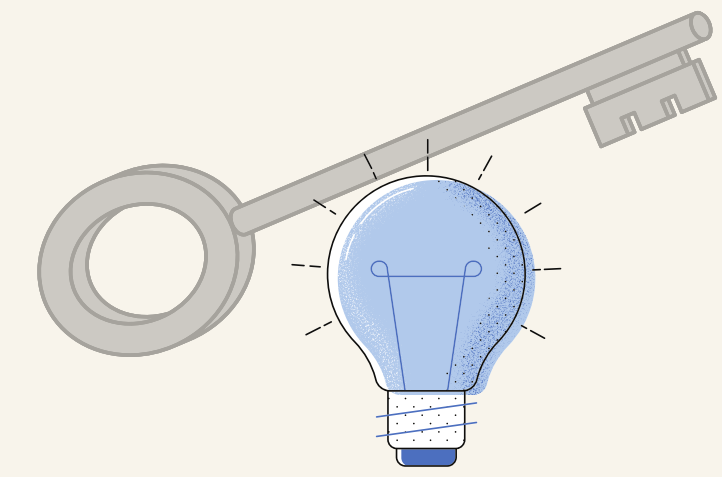
خلاصه اجرایی

## 1- توسعه و راه‌اندازی اولیه پلتفرم

- هدف: طراحی و پیاده‌سازی نمونه اولیه نرم افزار برایچند صنف تحقیق شده تحت وب و تحت اندروید طی شش ماه اول پروژه.
- نتیجه: عرضه موفق نسخه اولیه پلتفرم در استان اصفهان طی 12 ماه اول، با جذب حداقل 10,000 کاربر فعال

## 2- گسترش به دیگر استان‌های ایران

- هدف: افزایش دسترسی پلتفرم به کاربران و کسب و کارها در سراسر ایران.
- نتیجه: طی 18 ماه پس از عرضه اولیه، گسترش فعالیت پلتفرم به دیگر استان‌های ایران با هدف جذب حداقل 50,000 کاربر فعال و پوشش 67% کسب و کارهای استان اصفهان.

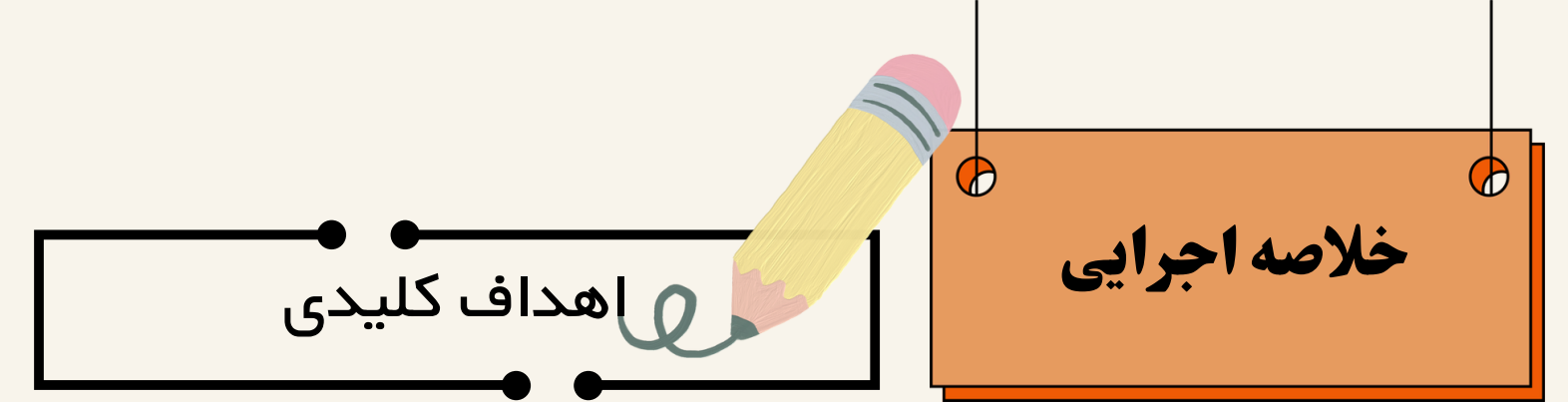
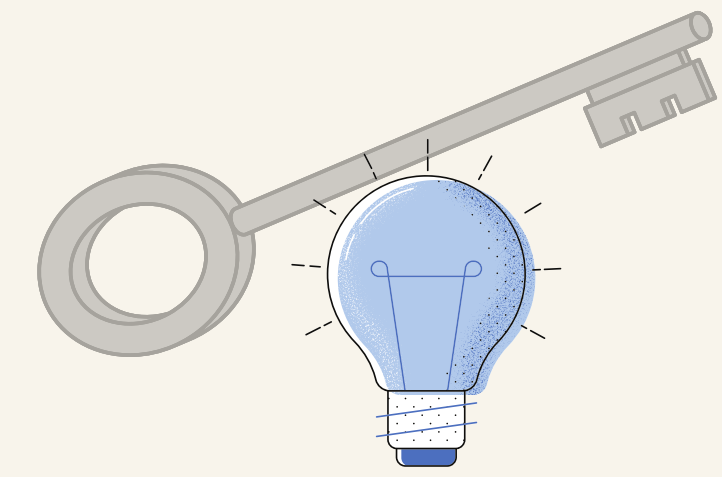


### 3- افزایش شفافیت و اعتماد در بازار

- هدف: ارائه نظرات بی‌طرفانه و شفاف کاربران به منظور افزایش اعتماد مشتریان به کسب و کارها.
- نتیجه: ایجاد پایگاه داده‌ای از نظرات کاربران با بیش از 100,000 نظر ثبت‌شده طی دو سال اول، به نحوی که بیش از 70% کاربران از پلتفرم برای تصمیم‌گیری در خریدهای خود استفاده کنند.

### 4- توسعه قابلیت‌های نرم‌افزاری

- هدف: ارائه ابزارها و امکانات نرم‌افزاری متناسب با نیازهای کسب و کارهای مختلف.
- نتیجه: توسعه و عرضه حداقل 5 قابلیت نرم‌افزاری کلیدی برای کسب و کارها، از جمله نقشه‌یابی، مدیریت نظرات، و تحلیل داده‌ها، با هدف بهبود عملکرد و جذب مشتریان بیشتر.



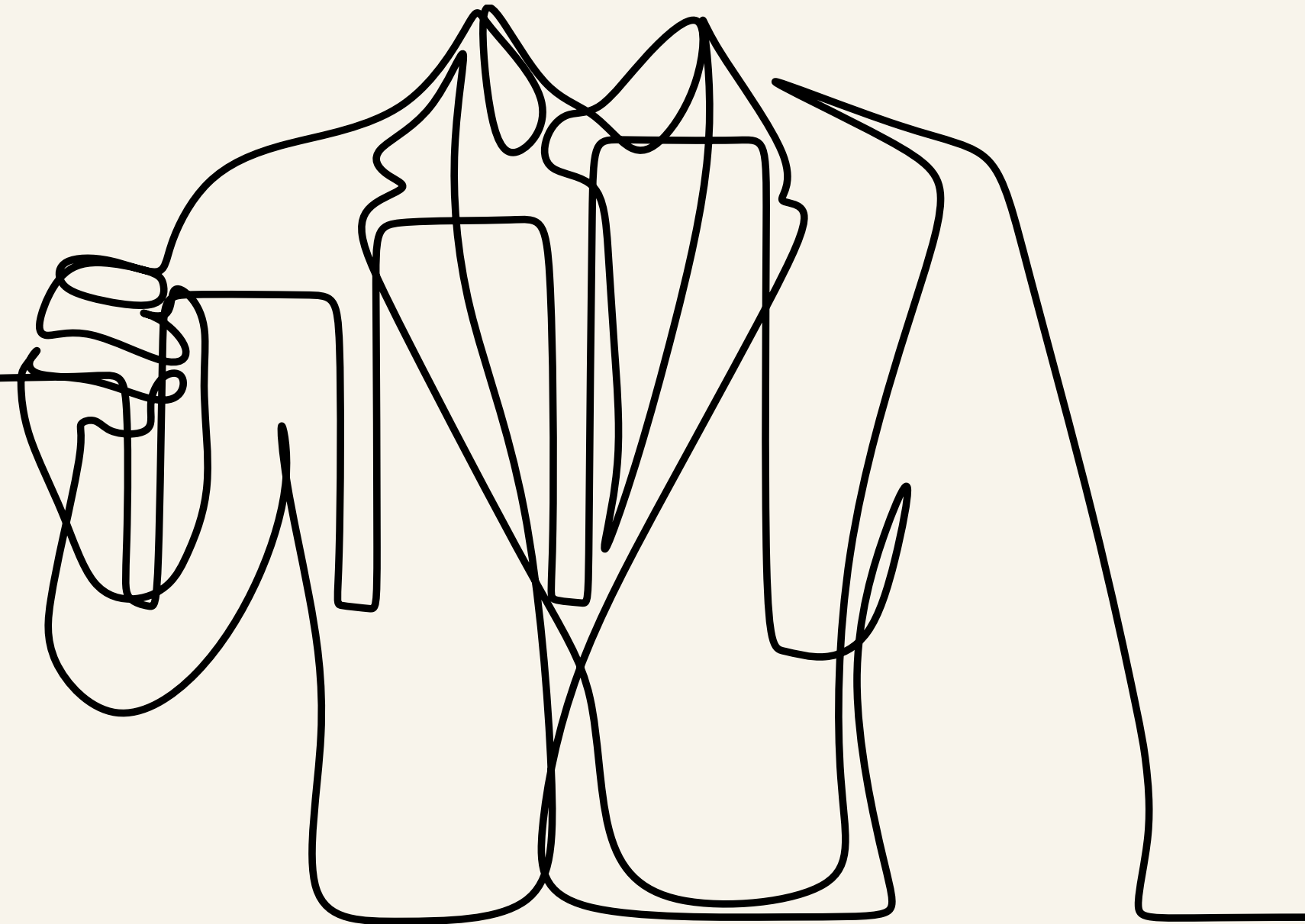
## 5- ایجاد درآمد پایدار

- هدف: ایجاد مدل‌های درآمدی پایدار از طریق تبلیغات و فروش داده‌های حاصل از تحلیل نظرات کاربران.
- نتیجه: دستیابی به درآمد پایدار از طریق تبلیغات و داده‌کاوی طی سه سال اول فعالیت، با هدف دستیابی به سودآوری تا پایان سال سوم.

## 4- تبدیل به مرجع اصلی در بازار ایران

- هدف: تبدیل "کسب نوا" به معتبرترین و پرمخاطب‌ترین پلتفرم نظرسنجی و اشتراک‌گذاری تجربیات مشتریان در ایران.
- نتیجه: کسب جایگاه نخست به عنوان پلتفرم مرجع در ایران با بیش از 10 میلیون کاربر فعال طی 5 سال.

# خلاصه اجرایی - پیش بینی های مالی



کل هزینه حداقل هزینه سرمایه گذاری برای اتمام پروژه حدود 700 میلیون تومان برآورد شده است. و حداکثر آن 2 میلیارد تومان است. که مبلغ اضافه بر حداقل میتواند بعنوان سرمایه در گردش و هزینه های پیش بینی نشده طرح مورد استفاده قرار گیرد.

## خلاصه اجرایی

### پیش بینی های مالی

#### سال اول

عمده هزینه های اصلی پروژه در سال اول شامل توسعه و نگهداری پلتفرم، تبلیغات و بازاریابی، نیروی انسانی، و سایر هزینه های عملیاتی است. بیشتر درآمد در سال اول از طریق تبلیغات محدود و ثبت نام کسب و کارهای محلی به دست می آید.

#### سال دوم

هزینه ها با توجه به کاسته شدن از نیروی انسانی توسعه نرم افزار بشدت کاهش میابد و به نقطه سر به سر (Break-Even Point) نزدیک میشویم.



پروژه "کسب نوا" به عنوان یک استارت‌آپ فناورانه که در حوزه تعاملات بین کسب‌وکارها و مشتریان فعالیت می‌کند، نیازمند تأمین مالی مناسب برای پوشش هزینه‌های مختلف توسعه، بازاریابی، و عملیات اجرایی است. بر اساس بررسی‌های انجام‌شده، نیازمندی‌های سرمایه‌گذاری پروژه شامل بخش‌های زیر می‌باشد:

#### هزینه‌های توسعه نرم‌افزار:

- توسعه وبسایت و اپلیکیشن: هزینه‌های مربوط به طراحی، برنامه‌نویسی، و تست اولیه وبسایت و اپلیکیشن کسب نوا. این هزینه‌ها شامل حقوق توسعه‌دهندگان، طراحان UI/UX، و مهندسان نرم‌افزار است.
- توسعه و نگهداری زیرساخت‌های ابری: شامل هزینه‌های استفاده از خدمات ابری مانند AWS یا Google Cloud برای میزبانی، ذخیره‌سازی، و پردازش داده‌ها.
- ابزارهای توسعه و تست: هزینه‌های مربوط به ابزارهای CI/CD، سیستم‌های نظارت و مدیریت، و نرم‌افزارهای امنیتی.
- تجهیزات سخت‌افزاری: هزینه‌های مربوط به سرورها، تجهیزات شبکه، و سیستم‌های ذخیره‌سازی.



نیازمندی‌های سرمایه‌گذاری

خلاصه اجرایی

## هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات:

- تبلیغات دیجیتال: شامل هزینه‌های تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات گوگل، و تبلیغات بنری.
- تبلیغات آفلاین: شامل هزینه‌های تبلیغات در بیلبوردهای شهری، تلویزیون، و رادیو.
- برگزاری رویدادها و نمایشگاه‌ها: شامل هزینه‌های شرکت در نمایشگاه‌های تجاری و رویدادهای محلی.
- تولید محتوا و بازاریابی محتوا: شامل هزینه‌های تولید و انتشار مقالات، ویدیوها، و وبلاگ‌ها.

## هزینه‌های عملیاتی:

- اجاره و تجهیزات دفتر: شامل اجاره مکان دفتر، هزینه‌های نگهداری، و تجهیزات اداری.
- هزینه‌های پشتیبانی فنی: شامل حقوق کارشناسان پشتیبانی و نگهداری سیستم‌ها.
- هزینه‌های ارتباطات و اینترنت: شامل هزینه‌های پهنای باند، خطوط تلفن، و ارتباطات داخلی.
- هزینه‌های نیروی انسانی
- حقوق و مزایا: شامل حقوق تیم توسعه، بازاریابی، پشتیبانی، و مدیریت.
- آموزش و توسعه منابع انسانی: شامل هزینه‌های آموزش کارکنان، دوره‌های تخصصی، و سمینارها.
- استخدام و مشاوره: شامل هزینه‌های استخدام نیروی جدید و استفاده از مشاوران تخصصی.





نیازمندی‌های سرمایه‌گذاری

خلاصه اجرایی

### هزینه‌های قانونی و ثبت:

- هزینه‌های ثبت شرکت و نرم‌افزار: شامل هزینه‌های ثبت نرم‌افزار و دریافت مجوزهای لازم از نهادهای دولتی.
- هزینه‌های مشاوره حقوقی: شامل هزینه‌های استفاده از خدمات مشاوره حقوقی و تدوین قراردادها.
- حفاظت از داده‌ها و حریم خصوصی: شامل هزینه‌های پیاده‌سازی سیاست‌های حفظ حریم خصوصی و مطابقت با مقررات مرتبط.

### هزینه‌های رشد و توسعه:

- گسترش به بازارهای جدید: شامل هزینه‌های مرتبط با ورود به استان‌ها و شهرهای جدید در سراسر کشور.
- سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه (R&D): شامل هزینه‌های توسعه ویژگی‌های جدید نرم‌افزار و تحقیق در بازار.
- پشتیبانی مستمر و بهبود نرم‌افزار: شامل هزینه‌های به‌روزرسانی‌های منظم، بهبود امنیت و عملکرد نرم‌افزار.

### هزینه‌های مالی و بیمه:

- ذخیره مالی برای مخاطرات و بیمه: شامل هزینه‌های بیمه پروژه و ذخیره مالی برای پوشش ریسک‌های احتمالی.
- هزینه‌های بانکی و مالی: شامل هزینه‌های مرتبط با حسابداری، مدیریت مالی، و خدمات بانکی.



# خلاصه اجرایی مدل تأمین مالی





مدل تامین مالی

خلاصه اجرایی

سرمایه‌گذاری می‌تواند از طریق دو روش زیر تأمین شود:

1. سرمایه‌گذاری جمعی: در این روش، سرمایه‌گذاران می‌توانند به صورت سهامی، هر سهم از این طرح را به مبلغ 20,000,000 تومان خریداری کنند. پس از تجمیع سرمایه در صورت کمتر شدن تجمیع سرمایه گذاری ها، شرکت مدرن اندیشان جی مابقی سرمایه را از صندوق شرکت تأمین خواهد کرد.

2. سرمایه‌گذاری حقوقی: در صورتی که شرکت وابسته به بخش خصوصی یا سازمان دولتی یا شبه دولتی تمایل به سرمایه‌گذاری به صورت یکجا داشته باشد، می‌تواند مبلغ نهایی پروژه را به صورت یکجا سرمایه‌گذاری کند و تمام سهم پروژه را دریافت نماید.

نکته: بسیاری از هزینه‌های ذکر شده توسط شرکت مدرن اندیشان جی فراهم می‌شود که بخش قابل توجهی از هزینه‌ها (حدود 50%) را کاهش می‌دهد.

این بخش از بیزینس پلن به طور خلاصه وضعیت سرمایه‌گذاری مورد نیاز پروژه را توضیح می‌دهد و نشان می‌دهد که پروژه "کسب نوا" چه میزان سرمایه‌گذاری نیاز دارد تا به موفقیت برسد.





# تحليل بازار





بررسی بازار

تحلیل بازار

## 1. وضعیت فعلی بازار

بازار ایران در حال حاضر با چالش‌های متعددی در زمینه خدمات و محصولات محلی روبرو است. مصرف‌کنندگان اغلب با کمبود اطلاعات دقیق و معتبر مواجه هستند که این امر تصمیم‌گیری در مورد انتخاب بهترین ارائه‌دهنده خدمات یا محصولات را دشوار می‌کند. به دلیل عدم شفافیت در ارائه نظرات کاربران و پراکندگی اطلاعات، مصرف‌کنندگان معمولاً به اطلاعات ناقص یا غیرقابل اعتماد اتکا می‌کنند.

## 2. نیازهای موجود در بازار

نیاز به یک پلتفرم جامع و معتبر برای اشتراک‌گذاری نظرات کاربران در مورد کسب و کارها و خدمات محلی به وضوح احساس می‌شود. این پلتفرم باید به گونه‌ای باشد که نظرات کاربران را به صورت شفاف و بدون دخالت ذی‌نفعان ارائه دهد. چنین پلتفرمی می‌تواند به مصرف‌کنندگان کمک کند تا تصمیمات بهتری در انتخاب خدمات و محصولات بگیرند.



### 3. فرصت‌ها

- رشد روزافزون استفاده از اینترنت و موبایل: با توجه به افزایش استفاده از اینترنت و موبایل در ایران، بازار اپلیکیشن‌های مرتبط با خدمات محلی و کسب و کارها پتانسیل رشد بالایی دارد. این روند فرصت مناسبی برای توسعه پلتفرمی مانند "کسب‌نوا" فراهم می‌کند.
- افزایش اعتماد به نظرات کاربران: روند جهانی اعتماد به نظرات و بازخوردهای کاربران در تصمیم‌گیری‌های خرید، در ایران نیز در حال گسترش است. این امر می‌تواند به رشد سریع پلتفرم "کسب‌نوا" کمک کند.
- پوشش صنوف مختلف: "کسب‌نوا" می‌تواند با پوشش صنوف مختلف و ارائه امکانات نرم‌افزاری منحصر به فرد برای هر صنف، به جذب بیشتر کسب و کارها و مصرف‌کنندگان کمک کند.

### 4. تهدیدات

- وجود رقبا: هرچند که در حال حاضر رقیب مستقیم ایرانی برای "کسب‌نوا" وجود ندارد، اما در هر لحظه ممکن است این ایده توسط تیم یا شرکت دیگری مورد بررسی قرار گیرد.
- چالش‌های فرهنگی: یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در پیاده‌سازی پلتفرم‌های مشابه در ایران، سازگاری با فرهنگ محلی است. پلتفرم "کسب‌نوا" باید به گونه‌ای طراحی شود که با فرهنگ و نیازهای خاص کاربران ایرانی سازگار باشد.

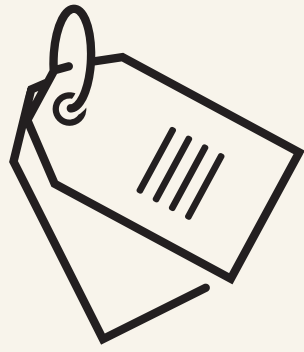


بررسی بازار

تحلیل بازار

## 5. پتانسیل رشد

- گسترش به دیگر استان‌ها: با توجه به موفقیت اولیه در استان اصفهان، "کسب نوا" می‌تواند به سرعت به دیگر استان‌های ایران گسترش یابد و سهم بیشتری از بازار را به دست آورد.
- تنوع خدمات: اضافه کردن خدمات جدید و کاربردی‌تر برای کسب و کارها، مانند تحلیل داده‌های کاربران و ارائه پیشنهادات بهینه‌سازی، می‌تواند فرصت‌های جدیدی برای درآمدزایی ایجاد کند.



بخش بندی بازار

تحلیل بازار

صاحبان کسب و کار

مصرف کنندگان

مدیران داده پرداز

حقوقی

حقیقی

برای موفقیت پروژه "کسب نوا"، شناسایی دقیق بخش‌های مختلف بازار و تقسیم آن به گروه‌های هدف ضروری است. هر کدام از این بخش‌ها ویژگی‌ها و نیازهای متفاوتی دارند که باید در طراحی و ارائه خدمات در نظر گرفته شوند. بخش‌بندی بازار به ما کمک می‌کند تا استراتژی‌های بازاریابی و فروش خود را با دقت بیشتری تنظیم کنیم.



## 1. بخش بندی بر اساس نوع کسب و کار

بازار هدف "کسب نوا" شامل کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs) و همچنین کسب و کارهای بزرگ در صنایع مختلف است. این بخش ها به تفکیک به شرح زیر می باشد:

- **کسب و کارهای خدماتی:** این بخش شامل مشاغلی مانند مشاورین املاک، تعمیرکاران، خدمات نظافتی، و رستوران ها می شود. این کسب و کارها به ابزارهایی برای افزایش شفافیت و اعتماد مشتریان نیاز دارند و "کسب نوا" می تواند این نیاز را با ارائه نظرات معتبر کاربران برطرف کند.
- **کسب و کارهای تولیدی و صنعتی:** این گروه شامل کسب و کارهای تولیدی کوچک و متوسط است که به دنبال افزایش دیده شدن در بازار و جلب اعتماد مشتریان هستند. این کسب و کارها از امکانات نرم افزاری پیشرفته برای مدیریت بازخوردها و بهبود عملکرد خود بهره مند خواهند شد.
- **کسب و کارهای خرده فروشی:** این بخش شامل فروشگاه ها و مغازه های مختلفی می شود که نیاز به دیده شدن در سطح محلی دارند. این کسب و کارها به کمک "کسب نوا" می توانند نظر مشتریان خود را بهتر مدیریت کنند و با بهبود نقاط ضعف، سهم بیشتری از بازار را به دست آورند.

## 2. بخش بندی بر اساس موقعیت جغرافیایی

"کسب نوا" ابتدا در استان اصفهان راه اندازی خواهد شد و سپس به سایر استان ها گسترش می یابد. تقسیم بندی جغرافیایی بازار به شرح زیر است:

- استان اصفهان: این استان به عنوان نقطه شروع پروژه انتخاب شده است. کسب و کارهای محلی اصفهان به عنوان اولین کاربران "کسب نوا" خواهند بود. از این رو، تمرکز بر جذب و نگهداری مشتریان در این منطقه بسیار مهم است.
- سایر استان های ایران: پس از موفقیت در استان اصفهان، "کسب نوا" به سایر استان ها گسترش خواهد یافت. هر استان نیازها و الگوهای مصرف خاص خود را دارد که باید در استراتژی های توسعه و بازاریابی مورد توجه قرار گیرد.

### 3. بخش بندی بر اساس نوع مصرف کننده

مصرف کنندگان "کسب نوا" به دو گروه عمده تقسیم می شوند:

- مصرف کنندگان فردی: این گروه شامل افراد عادی است که به دنبال یافتن بهترین خدمات و محصولات با کمترین قیمت و بیشترین کیفیت هستند. این افراد از امکانات جستجو و نظردهی "کسب نوا" برای یافتن کسب و کارهای معتبر استفاده می کنند.
- کسب و کارها: کسب و کارها نیز به عنوان مصرف کننده "کسب نوا" برای ثبت نام، مدیریت بازخوردها و استفاده از ابزارهای نرم افزاری بهینه سازی کسب و کار خود از این پلتفرم بهره خواهند برد.

### 4. بخش بندی بر اساس نیازهای فناوری

نیازهای فناوری نیز یکی از معیارهای مهم در بخش بندی بازار است:

- کسب و کارهای نیازمند به ابزارهای پیشرفته: این بخش شامل کسب و کارهایی است که نیاز به ابزارهای پیشرفته نرم افزاری مانند سیستم های مدیریت نظرات، تحلیل داده ها و نقشه یابی دارند. این کسب و کارها معمولاً در صنایع پیشرفته تر فعالیت می کنند.
- کسب و کارهای سنتی: این کسب و کارها نیاز کمتری به فناوری های پیچیده دارند اما همچنان به امکانات ساده ای مانند ثبت نظرات و دیده شدن در بازار نیاز دارند.



## 1. اندازه بازار فعلی

بازار خدمات محلی و کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs) در ایران به سرعت در حال گسترش است. با توجه به افزایش تعداد کسب و کارهای کوچک و متوسط و نیاز روزافزون آنها به دیده شدن و جلب اعتماد مشتریان، اندازه بازار هدف برای "کسب نوا" قابل توجه است.

- **کسب و کارهای خدماتی:** طبق آمارهای موجود، در حال حاضر بیش از 500,000 کسب و کار خدماتی در ایران فعالیت می‌کنند که بخشی از آنها در استان اصفهان متمرکز هستند. این کسب و کارها به شدت به ابزارهایی برای ارتقای شفافیت و اعتماد مشتریان نیاز دارند.

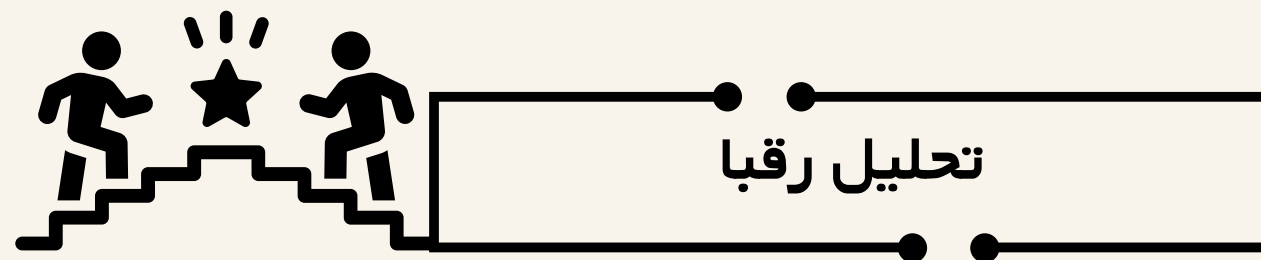
- **بازار تجارت الکترونیک:** با توجه به رشد تجارت الکترونیک در ایران، بخش قابل توجهی از کسب و کارها به دنبال افزایش حضور خود در فضای آنلاین هستند. این امر باعث شده است که تقاضا برای پلتفرم‌های ارائه‌دهنده خدمات دیجیتال مانند "کسب نوا" افزایش یابد.

- **اندازه بازار استان اصفهان:** استان اصفهان به عنوان یکی از بزرگ‌ترین استان‌های ایران با جمعیتی بالغ بر 5 میلیون نفر و تعداد زیادی کسب و کارهای کوچک و متوسط، به عنوان نقطه شروع پروژه انتخاب شده است. این استان دارای پتانسیل بالایی برای جذب کاربران و کسب و کارها به پلتفرم "کسب نوا" است.

## 2. روندهای رشد بازار

- رشد استفاده از اینترنت و موبایل: با افزایش ضریب نفوذ اینترنت و استفاده از تلفن‌های هوشمند در ایران، بازار اپلیکیشن‌های مرتبط با خدمات محلی و کسب و کارها به سرعت در حال گسترش است. این روند باعث افزایش تقاضا برای پلتفرم‌هایی مانند "کسب نوا" می‌شود که امکان اتصال کسب و کارها به مصرف‌کنندگان را فراهم می‌کند.
- افزایش اعتماد به نظرات کاربران: یکی از روندهای جهانی که در ایران نیز در حال گسترش است، افزایش اعتماد به نظرات و بازخوردهای کاربران است. این روند باعث می‌شود که مصرف‌کنندگان برای تصمیم‌گیری‌های خود به پلتفرم‌های نظردهی و اشتراک‌گذاری تجربیات بیشتر روی آورند.
- گسترش تجارت الکترونیک و خدمات دیجیتال: با توجه به رشد تجارت الکترونیک در ایران و افزایش تعداد کسب و کارهای آنلاین، نیاز به پلتفرم‌های دیجیتالی که امکان دیده شدن و جلب اعتماد مشتریان را فراهم کنند، بیشتر شده است. این روند نیز به رشد سریع بازار هدف "کسب نوا" کمک می‌کند.





## تحلیل بازار

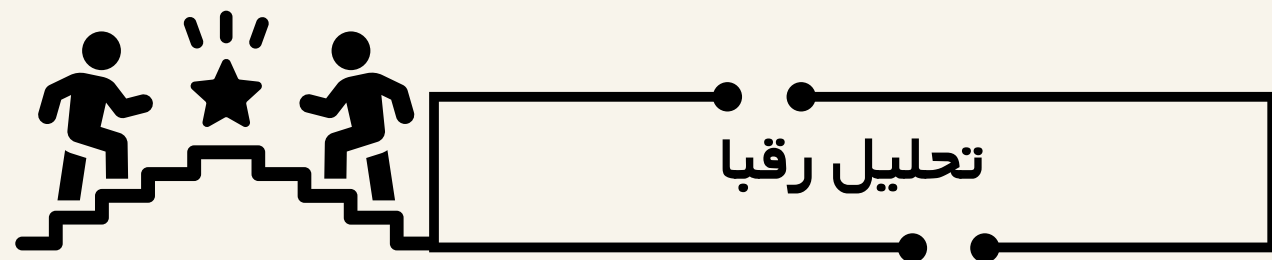
### 1. بررسی رقبا

در حال حاضر، بازار ایران برای پلتفرم‌هایی که به اشتراک‌گذاری نظرات کاربران درباره کسب و کارها می‌پردازند، خالی از رقیب است. این وضعیت فرصتی استثنایی را برای "کسب نوا" فراهم می‌کند تا به عنوان اولین و تنها پلتفرم ایرانی در این حوزه، جایگاه خود را به سرعت مستحکم کند.

- **عدم وجود رقبای داخلی:** در بازار ایران هیچ پلتفرم مشابهی که به طور جامع و معتبر نظرات کاربران را درباره کسب و کارهای مختلف جمع‌آوری و منتشر کند، وجود ندارد. این خلا در بازار، فضایی را ایجاد کرده است که "کسب نوا" بتواند به سرعت جایگاه خود را به عنوان مرجع اصلی نظرات و بازخوردهای کاربران در بازار ایران تثبیت کند.

- **محدودیت رقابت خارجی به دلیل تحریم‌ها:** پلتفرم‌های معروف بین‌المللی مانند TrustPilot که در سطح جهانی موفقیت‌های چشمگیری داشته‌اند، به دلیل تحریم‌ها و محدودیت‌های اعمال شده بر ایران، نتوانسته‌اند به بازار داخلی ایران نفوذ کنند. این محدودیت‌ها باعث شده است که "کسب نوا" به عنوان تنها گزینه قابل دسترس برای کاربران و کسب و کارهای ایرانی مطرح باشد.



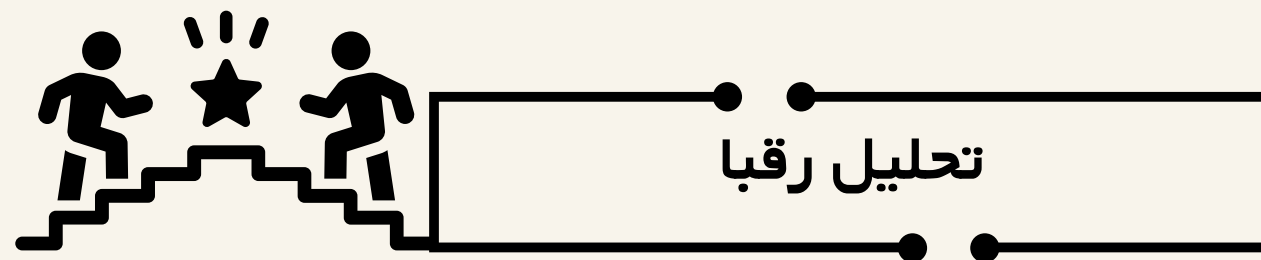


## تحلیل بازار

### 2. مزیت رقابتی "کسب نوا"

با توجه به نبود رقبای داخلی و محدودیت رقابت خارجی، "کسب نوا" از مزیت‌های رقابتی زیر برخوردار است:

- **اولین بودن در بازار:** "کسب نوا" به عنوان اولین پلتفرم ایرانی که نظرات کاربران را به صورت شفاف و بدون دخالت ذی‌نفعان منتشر می‌کند، می‌تواند جایگاه ویژه‌ای در بازار پیدا کند. این امر به "کسب نوا" اجازه می‌دهد تا اولین ذهنیت در بازار را به خود اختصاص دهد و با جذب تعداد زیادی از کاربران، از مزیت "اولین بودن" بهره‌برداری کند.
- **تطابق با فرهنگ و نیازهای محلی:** یکی از نقاط قوت "کسب نوا" تطابق کامل با فرهنگ و نیازهای مصرف‌کنندگان ایرانی است. این پلتفرم به گونه‌ای طراحی شده است که با در نظر گرفتن شرایط خاص بازار ایران، از جمله رفتار مصرف‌کنندگان و نیازهای کسب و کارهای محلی، به کاربران که به دنبال راه‌حل‌های محلی و فرهنگی متناسب هستند، خدمات ارائه دهد.
- **رایگان بودن خدمات:** "کسب نوا" با ارائه خدمات رایگان به هر دو گروه مصرف‌کنندگان و کسب و کارها، این امکان را فراهم می‌کند تا به سرعت کاربران زیادی را جذب کند. این استراتژی می‌تواند به همه‌گیر شدن سریع پلتفرم در بازار ایران کمک کند.

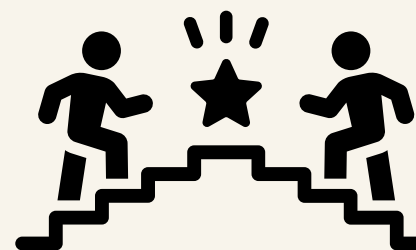


## تحلیل بازار

### 3. چالش‌های پیش‌رو

هرچند "کسب نوا" در حال حاضر بدون رقیب مستقیم در بازار ایران فعالیت می‌کند، اما چالش‌هایی نیز وجود دارد که باید مورد توجه قرار گیرد:

- **ورود احتمالی رقبا در آینده:** با افزایش استفاده از اینترنت و رشد تجارت الکترونیک در ایران، احتمال ورود رقبا به بازار وجود دارد. هرچند تحریم‌ها ممکن است ورود رقبای خارجی را محدود کند، اما شرکت‌های داخلی ممکن است به فکر راه‌اندازی پلتفرم‌های مشابه بیفتند. "کسب نوا" باید با سرعت عمل و توسعه ویژگی‌های منحصر به فرد، موقعیت خود را در بازار تثبیت کند تا بتواند در مقابل رقبا مقاومت کند.
- **چالش‌های فرهنگی و تکنولوژیک:** ایجاد و نگهداری از یک پلتفرم نظردهی که بتواند به درستی اعتماد کاربران را جلب کند، نیازمند مدیریت دقیق و توجه به چالش‌های فرهنگی و تکنولوژیک است. این چالش‌ها شامل مدیریت اطلاعات، جلوگیری از انتشار نظرات ساختگی، و ارائه خدمات به صورت منصفانه و بدون تبعیض است.



تحلیل رقبا

تحلیل بازار

#### 4. استراتژی‌های دفاعی

برای حفظ مزیت رقابتی و مقابله با چالش‌های احتمالی، "کسب نوا" باید استراتژی‌های دفاعی زیر را اتخاذ کند:

- **نوآوری مستمر:** "کسب نوا" باید به طور مداوم به نوآوری و توسعه ویژگی‌های جدید بپردازد تا بتواند نیازهای متغیر کاربران و کسب و کارها را پاسخ دهد و از ورود رقبای جدید به بازار جلوگیری کند.
- **تقویت ارتباط با کاربران:** ایجاد یک ارتباط قوی و پایدار با کاربران، از طریق ارائه خدمات با کیفیت، پشتیبانی موثر، و ارائه پاداش‌های وفاداری، می‌تواند باعث افزایش رضایت و نگهداری کاربران در پلتفرم شود.
- **توسعه سریع بازار:** گسترش سریع پلتفرم به دیگر استان‌ها و افزایش تعداد کاربران و کسب و کارها در "کسب نوا"، به این پلتفرم اجازه می‌دهد تا قبل از ورود رقبا، سهم بزرگی از بازار را به خود اختصاص دهد.



# خدمات «کسب نوا»

شرح مفصل هر خدمتی که «کسب نوا» میتواند ارائه دهد.

### 1. خدمات برای مصرف‌کنندگان

- جستجوی کسب و کارها بر اساس امتیاز و موقعیت جغرافیایی: کاربران می‌توانند کسب و کارهای محلی را بر اساس امتیاز کاربران دیگر و نزدیکی به محل سکونت خود جستجو کنند. این خدمت به کاربران کمک می‌کند تا بهترین گزینه‌ها را برای نیازهای خود پیدا کنند، بدون اینکه نیاز به جستجوهای وقت‌گیر داشته باشند.
- نمایش نظرات کاربران و رتبه‌بندی کسب و کارها: پلتفرم "کسب نوا" نظرات کاربران را به صورت شفاف و بدون دخالت منتشر می‌کند. این نظرات شامل بازخوردهای مثبت و منفی درباره کیفیت خدمات، قیمت‌ها، و رفتار کسب و کارها است. کاربران می‌توانند بر اساس این اطلاعات تصمیمات آگاهانه‌تری بگیرند.
- ثبت نظرات و تجربه‌های شخصی: کاربران می‌توانند پس از استفاده از خدمات یا خرید محصولات، نظرات و تجربیات خود را به اشتراک بگذارند. این بازخوردها نه تنها به سایر کاربران کمک می‌کند، بلکه به کسب و کارها نیز امکان می‌دهد تا نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کرده و بهبود یابند.
- نمایش کسب و کارها بر روی نقشه: با استفاده از قابلیت نقشه‌یابی، کاربران می‌توانند موقعیت دقیق کسب و کارهای مختلف را مشاهده کنند و بر اساس نزدیکی به محل سکونت یا محل کار خود، بهترین گزینه را انتخاب کنند.

# خدمات - شرح خدمات

**What are you looking for?**

**Explore companies by category**

- Animals & Pets +
- Beauty & Well-being +
- Business Services +
- Construction & Manufacturing +
- Education & Training +
- Electronics & Technology +



**What are you looking for?**

**Explore companies by category**

- Animals & Pets +
- Beauty & Well-being -**
- Cosmetics & Makeup
- Hair Care & Styling
- Personal Care
- Salons & Clinics
- Tattoos & Piercings
- Wellness & Spa
- Yoga & Meditation

[Explore all](#)



Beauty & Well-being > Hair Care & Styling

## Best in Hair Care & Styling ⓘ

[Filter by](#) [Sort by](#)

1-20 of 1,204 results

[What does sorting by relevance mean? Read more](#)

**Agent Shave** MOST RELEVANT  
★★★★★ 5.0 | 685 reviews  
Norwich, United Kingdom  
Barber Supply Shop  
[Latest reviews](#) ▾

**Now Cosmetic Surgery** MOST RELEVANT  
★★★★★ 5.0 | 500 reviews



### 2. خدمات برای کسب و کارها

- **ثبت نام و ایجاد پروفایل کسب و کار:** کسب و کارها می‌توانند با ثبت نام در پلتفرم "کسب نو" یک پروفایل اختصاصی برای خود ایجاد کنند. این پروفایل شامل اطلاعاتی مانند نام کسب و کار، نوع خدمات یا محصولات، ساعات کاری، و اطلاعات تماس است. پروفایل کسب و کار به کاربران اجازه می‌دهد تا با اطلاعات کامل‌تری به کسب و کار مورد نظر خود مراجعه کنند.
- **دریافت بازخورد و نظرات کاربران:** کسب و کارها می‌توانند نظرات کاربران را مشاهده کرده و بر اساس آن‌ها به بهبود خدمات خود بپردازند. این بازخوردها به کسب و کارها کمک می‌کند تا نقاط ضعف خود را شناسایی کرده و در جهت رفع آن‌ها اقدام کنند.
- **ابزارهای تحلیل داده و بهینه‌سازی:** "کسب نو" ابزارهای تحلیل داده‌های کاربران را در اختیار کسب و کارها قرار می‌دهد. این ابزارها به کسب و کارها کمک می‌کند تا الگوهای رفتاری مشتریان را شناسایی کرده و استراتژی‌های خود را برای جلب مشتریان بیشتر و افزایش رضایت آن‌ها بهبود بخشند.
- **امکان تبلیغات هدفمند:** کسب و کارها می‌توانند با استفاده از پلتفرم "کسب نو" تبلیغات هدفمند را برای جذب مشتریان جدید انجام دهند. این تبلیغات به صورت سفارشی و با توجه به نیازهای کسب و کار و خصوصیات مخاطبان مورد نظر طراحی و اجرا می‌شود.
- **پشتیبانی و خدمات پس از فروش:** "کسب نو" خدمات پشتیبانی ویژه‌ای را برای کسب و کارها فراهم می‌کند تا در صورت بروز هرگونه مشکل یا نیاز به راهنمایی، بتوانند از این خدمات بهره‌مند شوند. این پشتیبانی شامل کمک در مدیریت پروفایل، پاسخ به سوالات فنی، و ارائه راهنمایی در مورد استفاده از ابزارهای پلتفرم است.

### 3. مزایای کلیدی خدمات "کسب نوا"

- شفافیت و اعتمادسازی: خدمات "کسب نوا" با ارائه نظرات کاربران به صورت شفاف و بدون دخالت، باعث افزایش اعتماد مصرف‌کنندگان به کسب و کارها می‌شود.
- دسترسی آسان: کاربران می‌توانند به سادگی و از طریق اپلیکیشن موبایل یا وبسایت "کسب نوا"، به تمام خدمات دسترسی داشته باشند.
- رایگان بودن: بسیاری از خدمات ارائه شده در "کسب نوا" برای کاربران و کسب و کارها رایگان است که این موضوع به همه‌گیر شدن سریع پلتفرم کمک می‌کند.

توسعه خدمات در پلتفرم "کسب نوا" بر اساس یک رویکرد گام به گام و دقیق انجام می‌شود تا اطمینان حاصل شود که تمامی جنبه‌های کلیدی خدمات به درستی طراحی، پیاده‌سازی، و اجرا شده است. مراحل توسعه خدمت در "کسب نوا" به شرح زیر است:

### 1. مرحله تحقیق و نیازسنجی

- تحلیل نیازهای بازار و کاربران: این مرحله با انجام تحقیقات بازار گسترده و نیازسنجی دقیق کاربران آغاز می‌شود. در این مرحله، نیازهای واقعی کسب و کارها و مصرف‌کنندگان شناسایی شده و ایده‌های اولیه برای خدماتی که باید توسعه یابد، شکل می‌گیرد.

- مطالعه رقبا و تحلیل نقاط قوت و ضعف: هرچند در بازار ایران رقیب مستقیم وجود ندارد، اما مطالعه و تحلیل پلتفرم‌های مشابه در بازارهای خارجی مانند TrustPilot به عنوان منابع الهام‌بخش می‌تواند مفید باشد. این تحلیل به شناسایی بهترین شیوه‌ها و جلوگیری از تکرار اشتباهات رایج کمک می‌کند.

### 2. مرحله طراحی

- طراحی معماری سیستم: در این مرحله، ساختار فنی و معماری سیستم برای پلتفرم "کسب نوا" طراحی می‌شود. این معماری شامل انتخاب فناوری‌های مناسب، طراحی پایگاه داده، و برنامه‌ریزی برای مقیاس‌پذیری پلتفرم است.

- طراحی رابط کاربری (UI) و تجربه کاربری (UX): طراحی رابط کاربری و تجربه کاربری با هدف ارائه یک پلتفرم ساده، کاربرپسند و قابل دسترس انجام می‌شود. در این مرحله، نمونه‌های اولیه (Wireframes) و طرح‌های گرافیکی برای پلتفرم تهیه می‌شود و با انجام تست‌های اولیه، اصلاحات لازم صورت می‌گیرد.

### 3. مرحله توسعه

- پیاده‌سازی اولیه (MVP): در این مرحله، یک نسخه اولیه از پلتفرم (Minimum Viable Product یا MVP) با مجموعه‌ای از ویژگی‌های اصلی و حیاتی توسعه می‌یابد. این نسخه شامل قابلیت‌های اساسی مانند جستجوی کسب و کارها، ثبت‌نام کسب و کارها، و نظردهی کاربران است.
- توسعه کامل پلتفرم: پس از موفقیت MVP و دریافت بازخوردهای لازم، توسعه کامل پلتفرم با افزودن ویژگی‌های پیشرفته مانند تحلیل داده‌ها، نقشه‌یابی، و تبلیغات هدفمند انجام می‌شود. این مرحله شامل بهبودهای فنی، افزایش کارایی و امنیت سیستم است.

### 4. مرحله آزمایش و بهینه‌سازی

- آزمایش عملکرد و امنیت: پلتفرم "کسب‌نوا" قبل از راه‌اندازی نهایی تحت آزمایش‌های گسترده‌ای قرار می‌گیرد تا از عملکرد صحیح و امنیت آن اطمینان حاصل شود. این آزمایش‌ها شامل تست‌های بارگذاری، تست‌های امنیتی، و بررسی‌های کیفی است.
- آزمایش بتا: یک نسخه بتا از پلتفرم به صورت محدود به برخی کاربران و کسب و کارها ارائه می‌شود تا بازخوردهای عملیاتی دریافت شود. این مرحله به شناسایی مشکلات و فرصت‌های بهبود پیش از راه‌اندازی عمومی کمک می‌کند.

### 5. مرحله راه‌اندازی و معرفی

- راه‌اندازی رسمی: پس از تکمیل مراحل توسعه و آزمایش، پلتفرم "کسب نوا" به صورت رسمی در استان اصفهان راه‌اندازی می‌شود. این راه‌اندازی همراه با یک کمپین بازاریابی جامع برای جذب کاربران و کسب و کارهای محلی خواهد بود.
- ارزیابی و بهبود مستمر: پس از راه‌اندازی، عملکرد پلتفرم به طور مداوم ارزیابی می‌شود و بر اساس بازخوردهای کاربران و نیازهای جدید بازار، بهبودهای مستمر در خدمات ارائه شده اعمال می‌گردد. این مرحله شامل توسعه ویژگی‌های جدید، رفع اشکالات و به‌روزرسانی‌های منظم است.

### 6. گسترش به سایر مناطق و توسعه خدمات جدید

- گسترش جغرافیایی: با توجه به موفقیت پلتفرم در استان اصفهان، "کسب نوا" به تدریج به سایر استان‌های ایران گسترش می‌یابد. این گسترش با بهینه‌سازی خدمات موجود و اضافه کردن ویژگی‌های جدید برای هر منطقه همراه خواهد بود.
- توسعه خدمات پیشرفته: پس از تثبیت پلتفرم، خدمات جدید و پیشرفته‌ای مانند تحلیل پیشرفته داده‌های کاربران و ارائه توصیه‌های بهینه‌سازی برای کسب و کارها به پلتفرم افزوده خواهد شد.

### 1. ارائه خدمات مبتنی بر هوش مصنوعی (AI) و تحلیل داده‌ها

- تحلیل پیشرفته داده‌های مشتریان: "کسب نوا" در نظر دارد تا با استفاده از فناوری‌های پیشرفته هوش مصنوعی و یادگیری ماشین، تحلیل‌های پیشرفته‌ای از داده‌های جمع‌آوری شده از کاربران و کسب و کارها ارائه دهد. این تحلیل‌ها می‌تواند به کسب و کارها کمک کند تا الگوهای رفتاری مشتریان خود را بهتر درک کنند و استراتژی‌های بازاریابی و فروش خود را بهبود بخشند.
- توصیه‌های شخصی‌سازی شده: با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی، "کسب نوا" قصد دارد تا به کاربران خود توصیه‌های شخصی‌سازی شده‌ای را ارائه دهد که بر اساس نیازها و ترجیحات آن‌ها تنظیم شده است. این توصیه‌ها می‌تواند شامل پیشنهاد کسب و کارها یا خدماتی باشد که با نیازها و علایق کاربران سازگار است.

### 2. افزایش قابلیت‌های شبکه اجتماعی در پلتفرم

- ایجاد شبکه اجتماعی کسب و کارها: "کسب نوا" برنامه دارد تا قابلیت‌های شبکه اجتماعی را به پلتفرم خود اضافه کند. این قابلیت‌ها به کسب و کارها اجازه می‌دهد تا با یکدیگر ارتباط برقرار کنند، تجربیات خود را به اشتراک بگذارند، و همکاری‌های جدیدی را آغاز کنند. این شبکه اجتماعی می‌تواند به افزایش هم‌افزایی بین کسب و کارها و رشد سریع‌تر آن‌ها کمک کند.
- سیستم امتیازدهی و انگیزشی کاربران: برای تشویق کاربران به مشارکت بیشتر در نظردهی و اشتراک‌گذاری تجربیات، "کسب نوا" برنامه دارد تا یک سیستم امتیازدهی و انگیزشی برای کاربران ایجاد کند. کاربران می‌توانند با مشارکت فعال در پلتفرم، امتیاز کسب کنند و از این امتیازها برای دریافت تخفیف‌ها یا مزایای ویژه استفاده کنند.



### 3. توسعه خدمات ویژه برای صنایع خاص

- پلتفرم‌های تخصصی برای صنوف خاص: "کسب نوا" قصد دارد تا خدمات تخصصی و سفارشی‌سازی شده‌ای را برای صنوف و صنایع خاص ارائه دهد. این خدمات می‌تواند شامل ابزارهای خاصی برای مدیریت کسب و کارهای صنعتی، خدماتی، یا تولیدی باشد که نیازهای ویژه‌ای دارند. به عنوان مثال، ارائه ابزارهای پیشرفته برای مشاورین املاک، یا ابزارهای مدیریت انبار و زنجیره تأمین برای کسب و کارهای تولیدی.

- پلتفرم‌های مشاوره کسب و کار: به منظور کمک به کسب و کارها در بهبود عملکرد و ارتقای کیفیت خدمات، "کسب نوا" برنامه دارد تا خدمات مشاوره کسب و کار را از طریق پلتفرم خود ارائه دهد. این خدمات شامل مشاوره‌های تخصصی در زمینه‌های بازاریابی، مدیریت منابع انسانی، و بهینه‌سازی فرآیندها خواهد بود.

### 4. افزایش یکپارچگی با دیگر پلتفرم‌ها و خدمات

- یکپارچگی با خدمات پرداخت الکترونیک: یکی از برنامه‌های آینده "کسب نوا" ادغام با خدمات پرداخت الکترونیک است تا کاربران بتوانند از طریق پلتفرم به صورت مستقیم خرید و پرداخت‌های خود را انجام دهند. این امکان به کاربران اجازه می‌دهد تا به صورت ساده‌تر و سریع‌تر با کسب و کارها تعامل کنند.

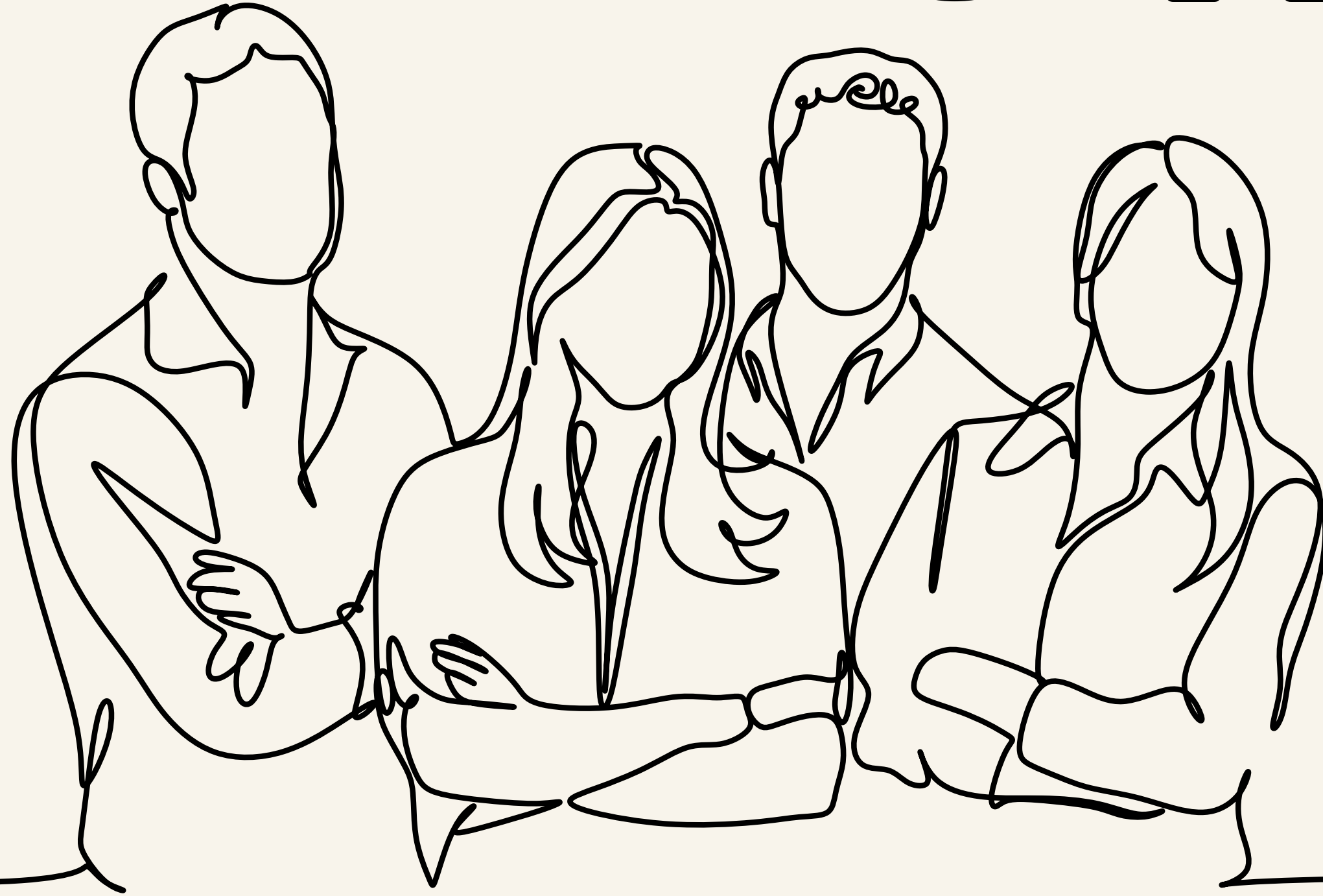
- ادغام با سیستم‌های مدیریت مشتریان (CRM): "کسب نوا" قصد دارد تا با ادغام پلتفرم خود با سیستم‌های مدیریت مشتریان (CRM)، به کسب و کارها کمک کند تا داده‌های مربوط به مشتریان خود را به طور متمرکز مدیریت کنند. این ادغام می‌تواند به بهبود فرآیندهای بازاریابی، فروش، و خدمات پس از فروش کمک کند.

## خدمات برنامه‌های آینده برای خدمات جدید

### 5. توسعه خدمات آموزشی و پشتیبانی

- ارائه دوره‌های آموزشی آنلاین: "کسب نوا" برنامه دارد تا دوره‌های آموزشی آنلاین را برای کسب و کارها و کاربران خود ارائه دهد. این دوره‌ها می‌تواند شامل آموزش‌هایی در زمینه بهبود کیفیت خدمات، بازاریابی دیجیتال، و مدیریت کسب و کار باشد. هدف از این خدمات آموزشی، ارتقای سطح دانش و مهارت‌های کاربران و کسب و کارها است.
- پشتیبانی 24/7 و مشاوره تخصصی: برای ارائه خدمات بهتر به کاربران و کسب و کارها، "کسب نوا" قصد دارد تا سیستم پشتیبانی 24/7 را راه‌اندازی کند. این سیستم شامل ارائه مشاوره تخصصی و حل مشکلات کاربران به صورت آنلاین و در هر زمان از شبانه‌روز خواهد بود.

# استراتژی بازاریابی و معرفی



# استراتژی بازاریابی

پلتفرم "کسب نوا" به عنوان یک بستر نوآورانه برای تعامل بین مصرف‌کنندگان و کسب و کارها، نیازمند استراتژی‌های بازاریابی منسجم و کارآمد است تا بتواند در بازار ایران جایگاه محکمی به دست آورد. استراتژی بازاریابی "کسب نوا" بر اساس ارائه ارزش واقعی به کاربران و کسب و کارها و بهره‌برداری از نقاط قوت پلتفرم طراحی شده است. مهم‌ترین محورهای این استراتژی به شرح زیر است:

## 1. ارائه خدمات رایگان به کسب و کارها

یکی از کلیدی‌ترین استراتژی‌های "کسب نوا" برای جذب صاحبان کسب و کار، ارائه تمامی امکانات و ویژگی‌های کاربردی به صورت رایگان است. این استراتژی به دلایل زیر از اهمیت بالایی برخوردار است:

- **جذب سریع و گسترده:** با ارائه خدمات رایگان، موانع مالی برای پیوستن کسب و کارها به پلتفرم از بین می‌رود. این موضوع به جذب سریع تعداد زیادی از کسب و کارها کمک می‌کند و به "کسب نوا" امکان می‌دهد تا در کوتاه‌مدت سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهد.
- **ایجاد وابستگی و ارزش افزوده:** هنگامی که کسب و کارها به استفاده از خدمات رایگان پلتفرم عادت کنند و ارزش افزوده واقعی از آن دریافت کنند، احتمال ادامه همکاری و استفاده از خدمات بیشتر (حتی در صورت افزوده شدن هزینه‌ها در آینده) به شدت افزایش می‌یابد.
- **ایجاد پایگاه داده غنی:** ارائه خدمات رایگان باعث می‌شود که تعداد بیشتری از کسب و کارها و کاربران به پلتفرم بپیوندند و این امر به "کسب نوا" اجازه می‌دهد تا پایگاه داده غنی و ارزشمندی را برای تحلیل و ارائه خدمات جدید توسعه دهد.

# استراتژی بازاریابی

## 2. استفاده از تبلیغات دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی

برای دستیابی به بازار هدف گسترده و افزایش آگاهی از برند، "کسب نوا" از استراتژی‌های تبلیغات دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی بهره خواهد برد:

- کمپین‌های تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی: با توجه به ضریب نفوذ بالای شبکه‌های اجتماعی در ایران، اجرای کمپین‌های تبلیغاتی در این پلتفرم‌ها می‌تواند به سرعت آگاهی از برند "کسب نوا" را افزایش دهد. این تبلیغات شامل محتوای جذاب و آموزشی برای کسب و کارها و مصرف‌کنندگان خواهد بود.
- بازاریابی محتوایی: تولید محتوای ارزشمند و آموزشی درباره مزایای استفاده از "کسب نوا"، نظرات کاربران و کسب و کارهای موفق، و به اشتراک‌گذاری این محتوا در وبلاگ‌ها، سایت‌ها، و شبکه‌های اجتماعی، به افزایش اعتماد و جذب کاربران بیشتر کمک می‌کند.
- تبلیغات هدفمند: "کسب نوا" از قابلیت‌های تبلیغات هدفمند در شبکه‌های اجتماعی و موتورهای جستجو استفاده خواهد کرد تا پیام‌های تبلیغاتی خود را به دقیق‌ترین بخش‌های بازار هدف منتقل کند.

## 3. استراتژی بازاریابی ارجاعی و دهان به دهان

بازاریابی ارجاعی (Referral Marketing) و دهان به دهان (Word of Mouth) یکی از مؤثرترین روش‌ها برای جذب کاربران جدید و گسترش پایگاه کاربران است:

- برنامه ارجاعی: "کسب نوا" برنامه‌ای ارجاعی برای کسب و کارها و کاربران خود ایجاد خواهد کرد که در آن به کاربران و کارهایی که دوستان یا همکاران خود را به پلتفرم دعوت می‌کنند، پاداش‌های ویژه‌ای اعطا می‌شود.
- تجربیات مثبت مشتریان: با ارائه خدمات با کیفیت بالا و پشتیبانی مؤثر، "کسب نوا" تلاش خواهد کرد تا تجربیات مثبت مشتریان خود را افزایش دهد و از این طریق بازاریابی دهان به دهان را تقویت کند. کاربران و کسب و کارهایی که از خدمات "کسب نوا" رضایت دارند، خود به عنوان سفیران برند عمل خواهند کرد.

# استراتژی بازاریابی

## 4. حضور در رویدادها و نمایشگاه‌های تجاری

حضور فعال در رویدادها و نمایشگاه‌های تجاری می‌تواند به "کسب نوا" کمک کند تا ارتباط مستقیم با کسب و کارها و مصرف‌کنندگان برقرار کند:

- شرکت در نمایشگاه‌های صنعتی و تجاری: "کسب نوا" با حضور در نمایشگاه‌های مرتبط با صنایع مختلف، به معرفی پلتفرم خود پرداخته و با کسب و کارهای مختلف ارتباط مستقیم برقرار خواهد کرد. این حضور به ایجاد شناخت و اعتماد بیشتر نسبت به برند کمک می‌کند.
- برگزاری رویدادهای آموزشی و کارگاه‌ها: "کسب نوا" می‌تواند رویدادها و کارگاه‌های آموزشی برای کسب و کارها برگزار کند که در آنها نحوه استفاده بهینه از پلتفرم و مزایای آن آموزش داده شود. این رویدادها فرصتی برای تعامل نزدیک با مشتریان و جلب اعتماد بیشتر آنها است.

## 5. توسعه همکاری‌های استراتژیک

ایجاد همکاری‌های استراتژیک با نهادهای مرتبط و دیگر پلتفرم‌های موفق می‌تواند به افزایش اعتبار و گستردگی "کسب نوا" کمک کند:

- همکاری با اتحادیه‌ها و سازمان‌های صنفی: "کسب نوا" با همکاری با اتحادیه‌ها و سازمان‌های صنفی مختلف، می‌تواند به کسب و کارهای عضو این سازمان‌ها دسترسی داشته باشد و از این طریق تعداد بیشتری از کسب و کارها را به پلتفرم خود جذب کند.
- ادغام با دیگر پلتفرم‌ها و سرویس‌ها: همکاری و ادغام با دیگر پلتفرم‌های مرتبط مانند سیستم‌های پرداخت الکترونیک، سیستم‌های مدیریت مشتریان (CRM)، و دیگر سرویس‌های کاربردی، می‌تواند به افزایش ارزش پیشنهادی "کسب نوا" و جلب بیشتر کاربران کمک کند.



## بخش‌بندی بازار هدف

بازار هدف "کسب نوا" شامل گروه‌های متنوعی از کاربران و کسب و کارها است که هر کدام نیازها و اولویتهای خاص خود را دارند. برای بهینه‌سازی استراتژی‌های بازاریابی و جذب کاربران به پلتفرم، بازار هدف به بخش‌های مختلفی تقسیم‌بندی شده است. این بخش‌بندی به ما کمک می‌کند تا خدمات و پیام‌های بازاریابی خود را به شکلی دقیق‌تر و مؤثرتر به هر گروه ارائه دهیم.

### 1. بخش‌بندی بر اساس نوع کسب و کار

- **کسب و کارهای خدماتی:** این گروه شامل مشاغلی مانند مشاورین املاک، تعمیرکاران، خدمات نظافتی، رستوران‌ها، و سایر ارائه‌دهندگان خدمات محلی است. این کسب و کارها نیاز دارند تا با افزایش شفافیت و اعتماد مشتریان، مشتریان بیشتری جذب کنند. "کسب نوا" با ارائه ابزارهای نظردهی و رتبه‌بندی، می‌تواند به این کسب و کارها در جلب اعتماد مشتریان کمک کند.
- **کسب و کارهای تولیدی و صنعتی:** کسب و کارهای تولیدی و صنعتی به دنبال افزایش بهره‌وری و بهبود فرآیندهای داخلی خود هستند. این گروه می‌تواند از ابزارهای تحلیلی "کسب نوا" برای بهینه‌سازی عملکرد و کاهش هزینه‌ها بهره‌مند شود. همچنین، این کسب و کارها می‌توانند با استفاده از پلتفرم، به راحتی به مشتریان خود اطلاعات دقیق و شفاف ارائه دهند.
- **کسب و کارهای خرده‌فروشی:** این گروه شامل فروشگاه‌های کوچک، مغازه‌ها، و کسب و کارهایی است که محصولات و خدمات خود را به مصرف‌کنندگان نهایی ارائه می‌دهند. نیاز اصلی این گروه، دیده شدن بیشتر و جذب مشتریان محلی است. "کسب نوا" با ارائه خدماتی مانند نقشه‌یابی و نظرات مشتریان، می‌تواند به این کسب و کارها در افزایش فروش کمک کند.

## بخش‌بندی بازار هدف

### 2. بخش‌بندی بر اساس نوع مصرف‌کننده

- مصرف‌کنندگان فردی: این گروه شامل افراد عادی است که به دنبال یافتن بهترین خدمات و محصولات با کمترین قیمت و بیشترین کیفیت هستند. این کاربران از "کسب نوا" برای جستجوی کسب و کارهای محلی، خواندن نظرات دیگران، و تصمیم‌گیری در خرید استفاده می‌کنند. این گروه به دلیل توجه به شفافیت و اعتمادسازی، به شدت به نظرات کاربران دیگر وابسته است.
- کسب و کارها به عنوان کاربران: در این بخش، کسب و کارها نه تنها به عنوان ارائه‌دهندگان خدمات، بلکه به عنوان مصرف‌کنندگان پلتفرم "کسب نوا" عمل می‌کنند. آن‌ها از امکانات پلتفرم برای مدیریت نظرات، تحلیل داده‌ها، و بهبود فرآیندهای خود استفاده می‌کنند. این گروه به دنبال ابزارهایی است که به آن‌ها در افزایش کارایی و جذب مشتریان بیشتر کمک کند.

### 3. بخش‌بندی جغرافیایی

- استان اصفهان به عنوان بازار اولیه: پلتفرم "کسب نوا" ابتدا در استان اصفهان راه‌اندازی می‌شود. این استان به عنوان یکی از بزرگ‌ترین و صنعتی‌ترین استان‌های ایران با جمعیتی بالغ بر 5 میلیون نفر، بازار مناسبی برای آغاز فعالیت پلتفرم است. تمرکز بر این منطقه به "کسب نوا" اجازه می‌دهد تا با ارزیابی دقیق نیازهای محلی و جذب تعداد زیادی از کاربران، فعالیت خود را به سرعت گسترش دهد.
- گسترش به سایر استان‌ها: پس از موفقیت در استان اصفهان، "کسب نوا" به سایر استان‌های ایران گسترش خواهد یافت. هر استان نیازها و رفتارهای مصرفی خاص خود را دارد که باید در استراتژی‌های بازاریابی مد نظر قرار گیرد. به عنوان مثال، استان‌های بزرگ مانند تهران و خراسان رضوی ممکن است به خدماتی پیشرفته‌تر و پشتیبانی قوی‌تری نیاز داشته باشند.

## بخش‌بندی بازار هدف

### 4. بخش‌بندی بر اساس اندازه کسب و کار

- کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs): این گروه شامل کسب و کارهایی است که با منابع محدودتر عمل می‌کنند و به دنبال ابزارهای کم‌هزینه برای بهبود عملیات و جذب مشتریان هستند. "کسب نوا" با ارائه خدمات رایگان و ابزارهای ساده اما مؤثر، می‌تواند نیازهای این گروه را به خوبی برآورده کند.
- کسب و کارهای بزرگ: این گروه شامل شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ‌تر است که به دنبال راه‌حل‌های پیچیده‌تر و یکپارچه‌تر برای مدیریت کسب و کار و ارتباط با مشتریان هستند. "کسب نوا" با ارائه ابزارهای تحلیل داده و امکانات سفارشی‌سازی شده، می‌تواند نیازهای خاص این گروه را پوشش دهد.

### 5. بخش‌بندی بر اساس رفتار و نیازهای کاربران

- کاربران فعال در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی: این گروه از کاربران به طور مرتب از اینترنت و شبکه‌های اجتماعی برای جستجوی خدمات و محصولات استفاده می‌کنند و به اطلاعات آنلاین و نظرات دیگران اعتماد زیادی دارند. "کسب نوا" با هدف قرار دادن این کاربران از طریق تبلیغات دیجیتال و بازاریابی محتوایی، می‌تواند به سرعت به جذب این گروه بپردازد.
- کاربران سنتی‌تر: این گروه از کاربران ممکن است کمتر به اینترنت و فناوری‌های جدید دسترسی داشته باشند و به اطلاعات سنتی‌تر اعتماد کنند. برای جذب این گروه، "کسب نوا" باید از روش‌های بازاریابی سنتی‌تر مانند تبلیغات آفلاین و رویدادهای محلی استفاده کند.

# پیشنهاد ارزشی

## 1. شفافیت و اعتمادسازی

- نظرات بی‌طرفانه و شفاف: یکی از مهم‌ترین ارزش‌های "کسب نوا" ارائه نظرات و بازخوردهای کاربران به صورت کاملاً شفاف و بی‌طرفانه است. کاربران می‌توانند با اطمینان به اطلاعات موجود در پلتفرم اعتماد کنند و تصمیمات خود را بر اساس نظرات واقعی و بدون دخالت ذی‌نفعان اتخاذ کنند. این شفافیت به افزایش اعتماد کاربران به کسب و کارها و در نهایت به رشد و توسعه این کسب و کارها کمک می‌کند.
  - پیشگیری از تبلیغات گمراه‌کننده: "کسب نوا" با جلوگیری از انتشار تبلیغات گمراه‌کننده و ایجاد فضایی که فقط بر اساس بازخوردهای واقعی کاربران شکل گرفته است، به مشتریان کمک می‌کند تا به درستی انتخاب کنند و از خدمات با کیفیت برخوردار شوند.
- ## 2. دسترسی رایگان و آسان به ابزارهای کاربردی
- خدمات رایگان برای کسب و کارها: "کسب نوا" تمامی امکانات و ویژگی‌های کاربردی خود را به صورت رایگان در اختیار کسب و کارها قرار می‌دهد. این امکانات شامل ایجاد پروفایل کسب و کار، مدیریت نظرات مشتریان، استفاده از ابزارهای تحلیلی و تبلیغاتی، و دسترسی به گزارش‌های عملکرد است. ارائه این خدمات به صورت رایگان، ارزش افزوده بزرگی برای کسب و کارها ایجاد می‌کند و آن‌ها را تشویق می‌کند تا به پلتفرم بپیوندند و از آن به عنوان یک ابزار قدرتمند برای بهبود و رشد استفاده کنند.
  - سهولت استفاده و دسترسی: "کسب نوا" به گونه‌ای طراحی شده است که استفاده از آن برای تمامی کاربران، چه کسب و کارها و چه مصرف‌کنندگان، ساده و سریع باشد. با یک رابط کاربری ساده و کاربرپسند، هر کسی می‌تواند به راحتی اطلاعات مورد نیاز خود را پیدا کند، نظرات خود را به اشتراک بگذارد و از امکانات پلتفرم بهره‌مند شود.

# پیشنهاد ارزشی

## 3. تطابق با فرهنگ و نیازهای محلی

- پلتفرمی بومی‌سازی شده: "کسب نوا" با توجه به نیازها و رفتارهای مصرف‌کنندگان ایرانی طراحی شده است. این پلتفرم به‌طور کامل با فرهنگ و شیوه‌های مصرفی مردم ایران سازگار است و این امر باعث می‌شود که کاربران ایرانی راحت‌تر با آن ارتباط برقرار کنند و از آن بهره‌مند شوند.
- پشتیبانی از تمامی صنوف محلی: "کسب نوا" نه تنها به کسب و کارهای بزرگ شهری، بلکه به کسب و کارهای کوچک و محلی نیز اهمیت می‌دهد. با ارائه خدماتی که مخصوص هر صنف و صنعت طراحی شده است، "کسب نوا" می‌تواند نیازهای متنوع کسب و کارها را در بازارهای محلی به‌خوبی پوشش دهد.

## 4. ارزش‌های داده‌محور و تصمیم‌گیری هوشمندانه

- ابزارهای تحلیل داده: یکی از ارزش‌های کلیدی "کسب نوا"، ارائه ابزارهای تحلیل داده برای کسب و کارها است. این ابزارها به کسب و کارها امکان می‌دهد تا نظرات و بازخوردهای مشتریان را به‌دقت تحلیل کرده و از این داده‌ها برای بهبود خدمات و محصولات خود استفاده کنند. این قابلیت به کسب و کارها کمک می‌کند تا تصمیمات هوشمندانه‌تری بگیرند و به‌طور مداوم عملکرد خود را بهینه‌سازی کنند.
- توصیه‌های شخصی‌سازی شده برای کاربران: با استفاده از الگوریتم‌های پیشرفته، "کسب نوا" می‌تواند به کاربران توصیه‌های شخصی‌سازی شده‌ای ارائه دهد که با نیازها و ترجیحات آن‌ها سازگار باشد. این ویژگی به کاربران کمک می‌کند تا سریع‌تر و دقیق‌تر به خدمات و محصولات مورد نظر خود دسترسی پیدا کنند.

## 5. تقویت بازاریابی دهان به دهان و ارجاعی

- برنامه‌های ارجاعی جذاب: "کسب نوا" برنامه‌های ارجاعی ویژه‌ای را برای کاربران خود در نظر گرفته است. این برنامه‌ها نه تنها کاربران را تشویق می‌کند تا پلتفرم را به دوستان و همکاران خود معرفی کنند، بلکه از این طریق به رشد سریع‌تر پلتفرم کمک می‌کند. هرچه تعداد کاربران و کسب و کارهای حاضر در پلتفرم بیشتر باشد، ارزش شبکه‌ای آن بیشتر خواهد شد.
- ایجاد تجربه‌های مثبت برای کاربران: ارائه خدمات با کیفیت و پاسخگو به نیازهای کاربران باعث می‌شود تا تجربه‌های مثبت بیشتری ایجاد شود و این تجربه‌ها به‌طور طبیعی به دیگران منتقل شود. این امر موجب تقویت بازاریابی دهان به دهان و افزایش محبوبیت "کسب نوا" در میان مصرف‌کنندگان و کسب و کارها می‌شود.

# مدل کسب و کار "کسب نوا"

Designed For: Kasb Nava

Designed By: Modern Andishan research and development team

Date: 02/01/2024

Version: 3.9.1



## شرکای کلیدی

- ارائه‌دهندگان خدمات ابری
- اتحادیه‌ها و سازمان‌های صنفی
- شرکتهای فناوری و پرداخت



## فعالیت‌های کلیدی

- توسعه و به‌روزرسانی پلتفرم
- بازاریابی و تبلیغات
- پشتیبانی و خدمات مشتریان



## منابع کلیدی

- تیم توسعه و فناوری
- پایگاه داده کاربران
- سرور و زیرساخت‌های ابری



## پیشنهاد ارزشی

- خدمات رایگان و جامع
- شفافیت و اعتماد
- ابزارهای تحلیل داده



## ارتباط با مشتریان

- پشتیبانی 24/7
- برنامه‌های ارجاعی
- ارتباط مستقیم و آموزش



## کانال‌ها

- وبسایت و اپلیکیشن موبایل
- شبکه‌های اجتماعی
- رویدادها و نمایشگاه‌های تجاری



## بخش مشتریان

- کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs)
- مصرف‌کنندگان فردی
- کسب و کارهای بزرگ



## ساختار هزینه‌ها

- هزینه‌های توسعه و نگهداری پلتفرم
- هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات
- هزینه‌های عملیاتی



## جریان درآمدی

- تبلیغات هدفمند
- فروش داده‌های تحلیلی
- خدمات پریمیوم



# طرح عملیاتی



- مکان و تجهیزات
- فرآیندهای عملیاتی کلیدی

# مکان و تجهیزات

پروژه "کسب نوا" به عنوان یک پلتفرم فناورانه و نوآورانه نیازمند زیرساخت‌های مناسب و مکانی جهت توسعه، مدیریت، و پشتیبانی است. با توجه به پیشنهاد شرکت مدرن اندیشان، این پروژه می‌تواند در مرکز رشد و فناوری دانشگاه آزاد اصفهان که امکانات و شرایط مناسبی برای استارت‌آپ‌ها و پروژه‌های فناورانه فراهم می‌کند، انجام شود. در ادامه جزئیات مربوط به مکان و تجهیزات مورد نیاز شرح داده شده است:

## 1. مکان استقرار پروژه

- **مرکز رشد و فناوری دانشگاه آزاد اصفهان:** مرکز رشد و فناوری دانشگاه آزاد اصفهان به عنوان مکانی پیشنهادی برای استقرار پروژه "کسب نوا"، مزایای متعددی را فراهم می‌کند. این مرکز با در اختیار داشتن فضای کاری مناسب، امکانات فنی و زیرساختی، و دسترسی به منابع آموزشی و تحقیقاتی، محیط ایده‌آلی برای تیم‌های فناورانه و استارت‌آپ‌ها است.

○ مزایای استقرار در مرکز رشد:

- **دسترسی به منابع علمی و تحقیقاتی:** نزدیکی به دانشگاه و دسترسی به اساتید و دانشجویان متخصص در زمینه‌های مختلف فناوری اطلاعات و مدیریت.
- **هزینه‌های پایین‌تر:** امکاناتی مانند اینترنت پرسرعت، تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری با هزینه‌های کمتر در اختیار تیم توسعه قرار می‌گیرد.
- **همکاری و شبکه‌سازی:** امکان همکاری با دیگر استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناورانه مستقر در مرکز رشد برای ایجاد شبکه‌ای از ارتباطات حرفه‌ای و استفاده از تجربیات مشترک.

- **تغییر مکان در صورت مشارکت سرمایه‌گذاران:** اگر پروژه "کسب نوا" به صورت مشارکتی با سرمایه‌گذاری افراد یا شرکت‌های دیگر انجام شود، مکان اجرای پروژه ممکن است با توافق شرکا تغییر یابد. این تغییر مکان می‌تواند به مکانی با امکانات یا منابع بیشتر انجام شود که با نیازهای سرمایه‌گذاران و شرایط جدید پروژه سازگار باشد. به هر حال، مکان نهایی باید از نظر زیرساخت‌های فنی و دسترسی به منابع مورد نیاز، شرایط مناسب را فراهم کند.

# مکان و تجهیزات

## 2. تجهیزات مورد نیاز

برای موفقیت در اجرای پروژه "کسب نوا"، تجهیزات و زیرساخت‌های مناسب در حوزه‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری ضروری است. این تجهیزات شامل موارد زیر می‌باشد:

### • تجهیزات سخت‌افزاری:

- سرورها و ذخیره‌سازها: نیاز به سرورهای قدرتمند و پایدار برای میزبانی پلتفرم، ذخیره‌سازی امن داده‌ها، و پردازش‌های سنگین.
- سیستم‌های رایانه‌ای و ایستگاه‌های کاری: نیاز به رایانه‌های پیشرفته برای توسعه‌دهندگان و تیم پشتیبانی جهت برنامه‌نویسی، طراحی، و مدیریت سیستم.
- تجهیزات شبکه: استفاده از تجهیزات شبکه با کیفیت برای اطمینان از اتصال پایدار و سریع اینترنت و ارتباطات داخلی.
- پشتیبان‌گیری و امنیت: سیستم‌های پشتیبان‌گیری منظم برای حفاظت از داده‌ها و تجهیزات امنیتی جهت حفاظت از اطلاعات حساس کاربران و کسب و کارها.

### • تجهیزات نرم‌افزاری:

- نرم‌افزارهای توسعه و مدیریت: استفاده از ابزارهای توسعه نرم‌افزار مانند IDEها، سیستم‌های کنترل نسخه (مانند Git)، و ابزارهای CI/CD برای بهبود فرآیند توسعه و انتشار.
- نرم‌افزارهای پایگاه داده: استفاده از پایگاه‌های داده پیشرفته و مقیاس‌پذیر مانند PostgreSQL، MySQL، یا MongoDB برای مدیریت داده‌های پلتفرم.
- سیستم‌های مدیریت پروژه و ارتباطات: استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت پروژه مانند Jira، Asana یا Trello برای مدیریت وظایف تیم، و ابزارهای ارتباطی مانند Slack برای هماهنگی بین اعضای تیم.
- ابزارهای تحلیل داده: استفاده از ابزارهای پیشرفته تحلیل داده برای پردازش و تحلیل داده‌های جمع‌آوری شده از کاربران و کسب و کارها.
- زیرساخت‌های ابری (Cloud Services):
  - میزبانی ابری: استفاده از خدمات ابری مانند AWS، Google Cloud یا Microsoft Azure برای میزبانی پلتفرم و ارائه خدمات مقیاس‌پذیر.
  - ذخیره‌سازی ابری: استفاده از فضای ذخیره‌سازی ابری برای مدیریت حجم بالای داده‌ها و اطمینان از دسترسی سریع و ایمن به اطلاعات.
  - پردازش ابری: استفاده از سرویس‌های پردازش ابری برای انجام محاسبات پیچیده و تحلیل‌های بزرگ به صورت کارآمد.

## مکان و تجهیزات

### 3. تیم عملیاتی و پشتیبانی

- برای بهره‌برداری کامل از مکان و تجهیزات، نیاز به یک تیم عملیاتی و پشتیبانی کارآمد است که شامل بخش‌های زیر می‌باشد:
- تیم توسعه و فناوری: مسئول توسعه و نگهداری پلتفرم، رفع مشکلات فنی، و اجرای به‌روزرسانی‌ها.
  - تیم پشتیبانی فنی: مسئول ارائه پشتیبانی به کاربران و کسب و کارها، رفع مشکلات کاربران و ارائه راهنمایی‌های لازم.
  - تیم مدیریت پروژه: مسئول هماهنگی فعالیت‌های تیم، مدیریت زمان‌بندی پروژه، و نظارت بر اجرای صحیح برنامه‌ها.
  - تیم امنیت اطلاعات: مسئول حفاظت از داده‌های کاربران، اجرای پروتکل‌های امنیتی، و مقابله با تهدیدات سایبری.



# فرآیندهای عملیاتی کلیدی

## 1. توسعه و نگهداری پلتفرم

- **طراحی و توسعه نرم‌افزار:** فرآیند طراحی و توسعه نرم‌افزار شامل مراحل مختلفی از تحلیل نیازمندی‌ها، طراحی سیستم، کدنویسی، تست و ارزیابی تا انتشار و به‌روزرسانی مداوم پلتفرم است. تیم توسعه نرم‌افزار مسئولیت اجرای این مراحل را بر عهده دارد. این فرآیندها شامل:
  - تحلیل نیازمندی‌ها: شناسایی نیازهای کاربران و کسب و کارها و تبدیل آن‌ها به ویژگی‌های قابل توسعه در پلتفرم.
  - طراحی سیستم: طراحی معماری پلتفرم و توسعه رابط‌های کاربری و تجربه کاربری (UI/UX).
  - کدنویسی و پیاده‌سازی: توسعه کدهای اصلی پلتفرم و افزودن ویژگی‌های جدید.
  - تست و ارزیابی: اجرای تست‌های کیفی و عملکردی برای اطمینان از عملکرد صحیح پلتفرم.
  - انتشار و به‌روزرسانی: انتشار نسخه‌های جدید و به‌روزرسانی‌های مداوم برای بهبود پلتفرم و رفع مشکلات.
- **نگهداری و به‌روزرسانی:** پس از راه‌اندازی اولیه پلتفرم، تیم فنی باید به‌طور مداوم به نگهداری و به‌روزرسانی آن بپردازد. این شامل:
  - رفع اشکالات: شناسایی و رفع سریع اشکالات و باگ‌های نرم‌افزاری.
  - بهبود مستمر: اضافه کردن ویژگی‌های جدید بر اساس بازخورد کاربران و نیازهای بازار.
  - پشتیبانی از عملکرد: اطمینان از اینکه پلتفرم به صورت مداوم و بدون اختلال در دسترس کاربران قرار دارد.

# فرآیندهای عملیاتی کلیدی

## 2. مدیریت داده‌ها و تحلیل

- جمع‌آوری و مدیریت داده‌ها: داده‌های جمع‌آوری شده از کاربران و کسب و کارها باید به‌طور مداوم مدیریت و ذخیره‌سازی شوند. این فرآیند شامل:
  - ذخیره‌سازی امن: اطمینان از ذخیره‌سازی ایمن داده‌ها در سرورهای ابری یا محلی.
  - پشتیبان‌گیری منظم: انجام پشتیبان‌گیری‌های دوره‌ای برای جلوگیری از دست رفتن داده‌ها.
  - حفاظت از داده‌ها: اجرای پروتکل‌های امنیتی برای حفاظت از حریم خصوصی کاربران و جلوگیری از دسترسی غیرمجاز به داده‌ها.
- تحلیل داده‌ها: داده‌های جمع‌آوری شده باید به‌طور مداوم تحلیل شوند تا الگوهای رفتاری کاربران و کسب و کارها شناسایی شود و از آن‌ها برای بهبود عملکرد پلتفرم و ارائه خدمات بهتر استفاده شود. این شامل:
  - تحلیل الگوهای مصرف: بررسی نحوه استفاده کاربران از پلتفرم و شناسایی نیازها و ترجیحات آن‌ها.
  - ارائه گزارش‌ها و توصیه‌ها: تولید گزارش‌های منظم و ارائه توصیه‌های بهینه‌سازی به کسب و کارها بر اساس داده‌های تحلیلی.
- 3. پشتیبانی و خدمات مشتریان
  - پشتیبانی فنی: ارائه خدمات پشتیبانی فنی به کاربران و کسب و کارها برای حل مشکلات و پاسخگویی به سوالات آن‌ها. این شامل:
    - پشتیبانی آنلاین و تلفنی: ارائه خدمات پشتیبانی به صورت 24/7 از طریق چت آنلاین، تلفن، و ایمیل.
    - راهنمایی و آموزش: تهیه و ارائه راهنماهای استفاده از پلتفرم و برگزاری وبینارها و کارگاه‌های آموزشی برای کسب و کارها.
  - مدیریت بازخوردها: جمع‌آوری و مدیریت بازخوردهای کاربران برای بهبود مستمر خدمات. این شامل:
    - نظارت بر نظرات و پیشنهادات: نظارت بر نظرات و پیشنهادات کاربران و کسب و کارها برای شناسایی نقاط ضعف و فرصت‌های بهبود.
    - پاسخ‌دهی و اقدام: پاسخ‌دهی سریع به بازخوردها و انجام اقدامات لازم برای رفع مشکلات.



# فرآیندهای عملیاتی کلیدی

## 4. بازاریابی و جذب کاربران

- اجرای کمپین‌های بازاریابی: اجرای کمپین‌های بازاریابی دیجیتال و آفلاین برای جذب کاربران جدید و افزایش آگاهی از برند "کسب نوا". این شامل:

- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی: استفاده از تبلیغات هدفمند در پلتفرم‌هایی مانند اینستاگرام، لینکدین، و تلگرام.

- بازاریابی محتوا: تولید و توزیع محتوای ارزشمند و آموزشی برای جذب توجه کاربران و کسب و کارها.

- برنامه‌های ارجاعی: راه‌اندازی و مدیریت برنامه‌های ارجاعی برای تشویق کاربران به معرفی پلتفرم به دیگران.

## 5. مدیریت ارتباط با شرکا و همکاری‌ها

- توسعه همکاری‌ها و مشارکت‌ها: ایجاد و مدیریت همکاری‌های استراتژیک با نهادها و سازمان‌های صنفی، شرکت‌های فناوری، و ارائه‌دهندگان خدمات ابری و پرداخت الکترونیک. این شامل:

- شناسایی و مذاکره: شناسایی شرکا و مذاکره برای ایجاد همکاری‌های سودمند.

- مدیریت روابط: حفظ و تقویت روابط با شرکا برای افزایش کارایی و توسعه پلتفرم.

- ادغام با دیگر سرویس‌ها: مدیریت فرآیند ادغام پلتفرم "کسب نوا" با دیگر سرویس‌ها و پلتفرم‌های مرتبط مانند سیستم‌های CRM، خدمات پرداخت الکترونیک، و دیگر ابزارهای دیجیتال.

## 6. نظارت و ارزیابی عملکرد

- ارزیابی دوره‌ای عملکرد: نظارت مداوم بر عملکرد پلتفرم و ارزیابی دوره‌ای برای اطمینان از دستیابی به اهداف عملیاتی و استراتژیک.

- شاخص‌های عملکرد کلیدی (KPIs): تعیین و رصد شاخص‌های عملکرد کلیدی مانند تعداد کاربران فعال، نرخ بازگشت کاربران، و سطح رضایت کاربران.

- بهینه‌سازی و اصلاح: انجام اصلاحات و بهینه‌سازی‌های مستمر بر اساس نتایج ارزیابی‌ها.



# ساختار سازمانی و تیم مدیریت

# ساختار سازمانی

ساختار سازمانی پروژه "کسب نوا" باید به گونه‌ای طراحی شود که امکان بهره‌وری بالا، نوآوری مداوم، و مدیریت کارآمد را فراهم کند. با توجه به طبیعت فناوری محور و دیجیتال این پروژه، ساختار سازمانی باید انعطاف‌پذیر و چابک باشد تا بتواند به سرعت با تغییرات بازار و نیازهای کاربران سازگار شود. در ادامه، ساختار سازمانی پیشنهادی برای پروژه "کسب نوا" شرح داده شده است:

## 1. مدیرعامل (CEO)

### • مسئولیت‌ها:

- تعیین استراتژی کلی و جهت‌گیری‌های بلندمدت پروژه.
- نظارت بر اجرای موفقیت‌آمیز استراتژی‌ها و فرآیندهای کلیدی.
- مدیریت روابط با سرمایه‌گذاران، شرکا، و دیگر ذی‌نفعان.
- تصمیم‌گیری‌های نهایی در مسائل کلان سازمانی.

## 2. مدیر فناوری (CTO)

### • مسئولیت‌ها:

- مدیریت کلیه فعالیت‌های مرتبط با توسعه، نگهداری، و به‌روزرسانی پلتفرم.
- رهبری تیم‌های توسعه‌دهنده، طراحان و مهندسان نرم‌افزار.
- انتخاب و پیاده‌سازی فناوری‌ها و ابزارهای فنی مناسب.
- تضمین عملکرد بهینه و امنیت پلتفرم.

### • تیم‌های زیرمجموعه:

- تیم توسعه نرم‌افزار: مسئول طراحی، توسعه و نگهداری پلتفرم.
- تیم زیرساخت و امنیت: مسئول مدیریت سرورها، پایگاه‌های داده، و امنیت اطلاعات.

### • تیم‌های زیرمجموعه:

- تیم پشتیبانی و خدمات مشتریان: مسئول ارائه پشتیبانی فنی و پاسخگویی به سوالات و مشکلات کاربران.
- تیم مدیریت پروژه: مسئول برنامه‌ریزی، پیگیری و نظارت بر پیشرفت پروژه‌ها.

# ساختار سازمانی

## 3. مدیر عملیات (COO)

### • مسئولیت‌ها:

- نظارت بر عملیات روزانه و مدیریت منابع سازمانی.
- هماهنگی بین تیم‌های مختلف برای اطمینان از اجرای به موقع پروژه‌ها.
- بهینه‌سازی فرآیندهای داخلی و مدیریت پروژه‌ها.
- نظارت بر کیفیت خدمات ارائه شده به کاربران و کسب و کارها.

### • تیم‌های زیرمجموعه:

- تیم پشتیبانی و خدمات مشتریان: مسئول ارائه پشتیبانی فنی و پاسخگویی به سوالات و مشکلات کاربران.
- تیم مدیریت پروژه: مسئول برنامه‌ریزی، پیگیری و نظارت بر پیشرفت پروژه‌ها.

## 4. مدیر بازاریابی (CMO)

### • مسئولیت‌ها:

- توسعه و اجرای استراتژی‌های بازاریابی برای جذب کاربران و کسب و کارها.
- مدیریت کمپین‌های بازاریابی دیجیتال و آفلاین.
- توسعه برند "کسب نوا" و افزایش آگاهی از آن در بازار.
- تحلیل بازار و شناسایی فرصت‌های جدید برای رشد.

### • تیم‌های زیرمجموعه:

- تیم بازاریابی دیجیتال: مسئول اجرای کمپین‌های تبلیغاتی آنلاین و مدیریت حضور در شبکه‌های اجتماعی.
- تیم بازاریابی محتوایی: مسئول تولید و توزیع محتوای آموزشی و تبلیغاتی برای کاربران و کسب و کارها.

# ساختار سازمانی

## 5. مدیر مالی (CFO)

### • مسئولیت‌ها:

- مدیریت منابع مالی و برنامه‌ریزی بودجه.
- نظارت بر جریان‌های نقدی و تضمین سلامت مالی سازمان.
- تحلیل و گزارش‌دهی مالی به مدیرعامل و سرمایه‌گذاران.
- مدیریت روابط با بانک‌ها، حسابرسان و مشاوران مالی.

### • تیم‌های زیرمجموعه:

- تیم حسابداری و مالی: مسئول پیگیری امور حسابداری، مدیریت پرداخت‌ها و دریافت‌ها.
- تیم کنترل بودجه: مسئول برنامه‌ریزی و نظارت بر اجرای بودجه‌های سازمانی.

## 6. مدیر منابع انسانی (HR Manager)

### • مسئولیت‌ها:

- مدیریت فرآیندهای استخدام، آموزش و توسعه کارکنان.
- نظارت بر اجرای سیاست‌های منابع انسانی و فرهنگ سازمانی.
- مدیریت رضایت کارکنان و بهبود عملکرد تیمی.

### • تیم‌های زیرمجموعه:

- تیم جذب و استخدام: مسئول جذب استعدادهای جدید و انجام فرآیندهای مصاحبه و انتخاب.
- تیم آموزش و توسعه: مسئول طراحی و اجرای برنامه‌های آموزشی و توسعه حرفه‌ای برای کارکنان.

# ساختار سازمانی

## 7. مشاور حقوقی (Legal Advisor)

### • مسئولیت‌ها:

- ارائه مشاوره‌های حقوقی به تیم مدیریت در زمینه‌های مختلف حقوقی.
- نظارت بر تطابق سازمان با قوانین و مقررات مرتبط.
- مدیریت قراردادهای و مذاکرات حقوقی با شرکا و مشتریان.

## 8. مشاور امنیت اطلاعات (CISO)

### • مسئولیت‌ها:

- توسعه و اجرای استراتژی‌های امنیتی برای حفاظت از داده‌های کاربران و کسب و کارها.
- نظارت بر رعایت پروتکل‌های امنیتی و مدیریت ریسک‌های سایبری.
- همکاری با تیم فناوری برای اجرای اقدامات امنیتی پیشگیرانه.