

بسمه تعالی

پروژه درس امکان سنجی و تدوین طرح کسب و کار

استاد درس: دکتر ایمانی پور
دانشجویان: آقایان اسکندری و دومیرانی

۱ - شناسایی مسأله و ایده کسب و کار :

مسأله :

①

بسیاری از کسب و کارها می‌دانند که باید در فضای آنلاین حضور قوی داشته باشند، اما نمیتوانند محتوای حرفه ای و جذاب تولید کنند (به دلیل نداشتن تخصص، تجهیزات یا زمان)



ایده کسب و کار :

ایجاد یک استودیوی تخصصی تولید محتوا که خدمات عکاسی، فیلمبرداری، تدوین، ساخت ریلز اینستاگرام، تولید پادکست، موشن گرافیک، و مدیریت پروژه های محتوایی برای کسب وکارها ارائه می دهد .

۲ - طراحی :

تابلوی ارزش پیشنهادی Value Proposition Canvas

ارزش پیشنهادی (Value Proposition)	بخش مشتری (Customer Profile)
محتوای با کیفیت، حرفه‌ای، خلاقانه و متناسب با هدف کسب و کار	کارهای مشتری : - تولید محتوای حرفه‌ای - دیده شدن در شبکه‌های اجتماعی - برندینگ قوی
قیمت‌های شفاف، بسته‌های مقرون به صرفه، تیم حرفه‌ای و خلاق	دردهای مشتری : - هزینه زیاد تولید محتوا - نبود تیم متخصص
تولید سریع، محتوای سفارشی‌سازی شده، مشاوره رایگان محتوایی	دستاوردهای مشتری : - جذب مشتری بیشتر - رشد فروش - ساخت تصویر برند قوی

دل کسب و کار

Business Model

بخش	توضیحات
ارزش پیشنهادی	استودیوی کامل تولید محتوا برای رشد کسب و کارها
بخش‌های مشتریان	کسب و کارهای کوچک و متوسط، استارت‌آپ‌ها، برندهای شخصی

کانال‌ها	اینستاگرام، سایت، تبلیغات دهان به دهان، همکاری با آژانس‌های تبلیغاتی
ارتباط با مشتریان	مشاوره رایگان اولیه، جلسات برنامه‌ریزی، گزارش پیشرفت پروژه
جریان‌های درآمدی	هزینه پروژه‌ها، پکیج‌های ماهانه تولید محتوا، خدمات VIP برندسازی
فعالیت‌های کلیدی	تولید محتوا، عکاسی، فیلمبرداری، تدوین، برنامه‌ریزی محتوایی
منابع کلیدی	تجهیزات حرفه‌ای، تیم فنی (عکاس، فیلمبردار، تدوینگر)، لوکیشن استودیو
شرکای کلیدی	آژانس‌های بازاریابی دیجیتال، اینفلوئنسرها، فروشندگان تجهیزات
ساختار هزینه	اجاره استودیو، تجهیزات، حقوق تیم، هزینه تبلیغات و مارکتینگ

مساله	راهکار استودیو تخصصی با پکیج های کامل محتوایی و خدمات مشاوره رایگان	ارزش پیشنهادی یکتا محتوای حرفه‌ای برای برند شما، بدون دردسر و با قیمت مناسب	برتری مطلق تیم خلاق + سرعت عمل بالا + نمونه کارهای قوی برای برندهای معتبر	بخش‌های مشتریان کسبوکارهای آنلاین، فروشگاه‌های اینستاگرامی، استارت‌آپها
	سنجه‌های کلیدی تعداد پروژه های انجام شده، میزان رضایت مشتریان، تکرار خرید		کانال‌ها اینستاگرام، سایت، همکاری با آژانسها، تبلیغات محلی	
ساختار هزینه			جریان‌های درآمدی	
حقوق پرسنل، تجهیزات استودیو، تبلیغات، هزینه های جاری			پرداخت پروژه ای + اشتراک ماهانه محتوایی	



عمليات كسب و کار

توصیف نحوه اداره كسب و کار



بخش های عملیات

- (۱) ضروری برای موفقیت و ماهیت شرکت
- (۲) ایجاد مزیت رقابتی متمایز
- (۳) غلبه بر مشکل رایجی که در کسب و کار داریم



بخش های عملیات

- (۱) ضروری برای موفقیت و ماهیت شرکت
- (۲) ایجاد مزیت رقابتی متمایز
- (۳) غلبه بر مشکل رایجی که در کسب و کار داریم

- ✓ امکانات و تأسیسات
- ✓ فرآیند تولید
- ✓ کنترل موجودی
- ✓ تامین و توزیع
- ✓ تکمیل سفارش و خدمات مشتری
- ✓ تحقیق و توسعه
- ✓ کنترل مالی

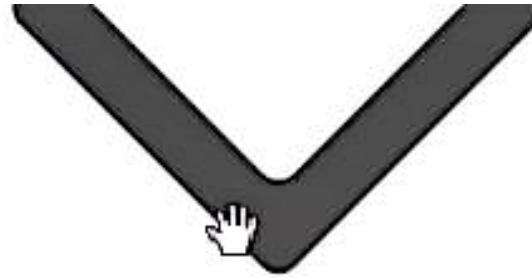


امکانات و تأسیسات

جنبه هایی که برای کسب و کار ما مهم هستند:

- موقعیت مکانی: مرکز شهر (دسترسی آسان برای مشتریان، مناسب برای تصویربرداری حضوری)
- فضای فیزیکی: ۶۰ متر مربع - دارای اتاق تدوین، عکاسی، پذیرش و انبار تجهیزات
- تسهیلات فنی: برق اضطراری، تهویه مناسب، عایق صوتی، اینترنت پرسرعت
- سایر: قابلیت توسعه به فضای مجاور در صورت افزایش سفارش ها





فرآیند تولید

- مرحله پیش تولید (برنامه ریزی، سناریو)
- تولید (فیلم برداری، ضبط صدا، عکاسی)
- پس تولید (تدوین، اصلاح رنگ، صداگذاری)
- نیروی انسانی: ۲ فیلم بردار، ۱ تدوین گر، ۱ طراح گرافیک، ۱ مسئول فروش
- تجهیزات: دوربین های K۴، گیمبال، پهپاد، میکروفون حرفه ای، سیستم تدوین
- کنترل کیفیت: بازبینی نهایی قبل از تحویل، دریافت بازخورد مشتری





کنترل موجودی



- روش مدیریت: سیستم نیمه خودکار Excel + Google Drive
- قلام اصلی: حافظه ها، باتری ها، ابزار نورپردازی، بک گراند و تجهیزات قابل حمل





تامین و توزیع

- تامین کنندگان اصلی: فروشگاه‌های تخصصی تجهیزات و لوازم صوتی تصویری
- مدیریت خرید: توسط مدیر استودیو (بر اساس پروژه‌های در صف)
- توزیع خدمات:
- ✓ حضوری (تحویل فایل با هارد)
- ✓ آنلاین (ارسال لینک ابری)





تکمیل سفارش و خدمات مشتری

- فرایند سفارش:
- تماس یا دایرکت اینستاگرام → پیش مشاوره → پیش فاکتور
- ارتباطات داخلی: گروه واتسآپی تیم + تقویم Google Calendar
- خدمات مشتریان: پیگیری پس از تحویل، نظرسنجی کیفیت خدمات





تحقیق و توسعه

پروژه‌ها: آموزش تصویربرداری موبایلی - طراحی الگوهای ویدیوهای وایرال
منابع: یوتیوب، دوره‌های آنلاین (Domestika, Skillshare)، شرکت در ورکشاپ‌ها





کنترل مالی

سوالاتی که در رابطه با کنترل مالی مطرح می شود:

- آیا گزارش های مالی منظم تهیه می کنید؟
- بررسی می کند آیا تیم مدیریتی بر جریان های مالی نظارت دارد یا نه.
- چه مکانیزم هایی برای جلوگیری از هزینه های اضافی دارید؟
- چه کسی مسئول کنترل مالی در تیم شماست؟
- آیا بودجه بندی سالانه دارید و چگونه کنترل می شود؟
- چه ابزارهایی برای حسابداری و کنترل مالی استفاده می کنید؟





مسائل عملیاتی دیگر

ایمنی و سلامت: آموزش حمل ایمن تجهیزات، استفاده از محافظ برق
بیمه: بیمه مسئولیت مدنی برای پوشش خسارت احتمالی
مسائل قانونی: رعایت کپی رایت موسیقی / تصویر، قرارداد همکاری با مشتری





طرح فناوری Technology Plan

- نرم افزار: CapCut Pro, Davinci Resolve, Adobe Suite
- سخت افزار: iMac M3, لپ تاپ تدوین، هارد اکسترنال SSD
- ارتباطات: اینترنت پرسرعت فیبر نوری، تلفن کاری واتسآپی
- بودجه فناوری: ماهانه حدود ۱۵ میلیون تومان برای به روزرسانی و نگهداری



تحلیل بازار استودیوی تولید محتوا (اردبیل)

• تقاضای بازار

در سال‌های اخیر با رشد استفاده از فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام، تلگرام، روییکا و یوتیوب، نیاز به تولید محتوای حرفه‌ای در شهر اردبیل هم افزایش یافته است:

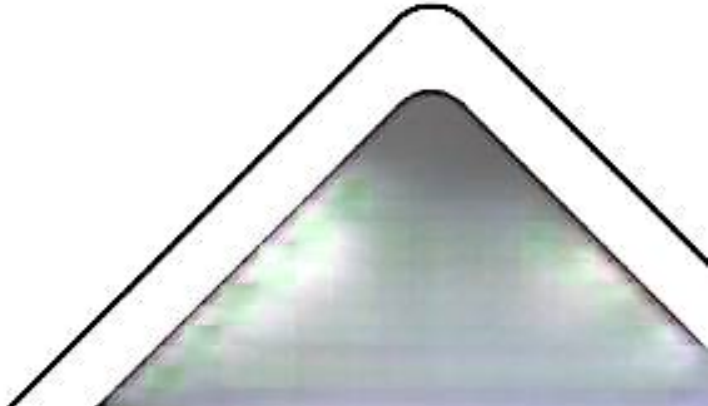
- ❖ رشد پیج‌های کسب و کار محلی (رستوران‌ها، بوتیک‌ها، فروشگاه‌ها)
- ❖ افزایش تعداد تولیدکنندگان محتوای شخصی (مدرسان، بلاگرها، فعالان فرهنگی)
- ❖ نیاز مؤسسات آموزشی، بیمه، وکالت و ... به کلیپ‌های معرفی و تبلیغاتی



• مشتریان هدف

شناسایی دقیق مشتریان، یکی از فعالیت های مهم استدیو به شمار می رود:

کسب و کارهای محلی	فروشگاه ها، رستوران ها، آرایشگاه ها، مزون ها
اشخاص حقیقی	بلاگرها، هنرمندان، مدرسان، کوچ ها
سازمان ها و نهادها	مدارس، دانشگاه ها، سازمان های فرهنگی و مذهبی
استارتاپ ها	معرفی محصول، ساخت تیزرهای جذب سرمایه گذار



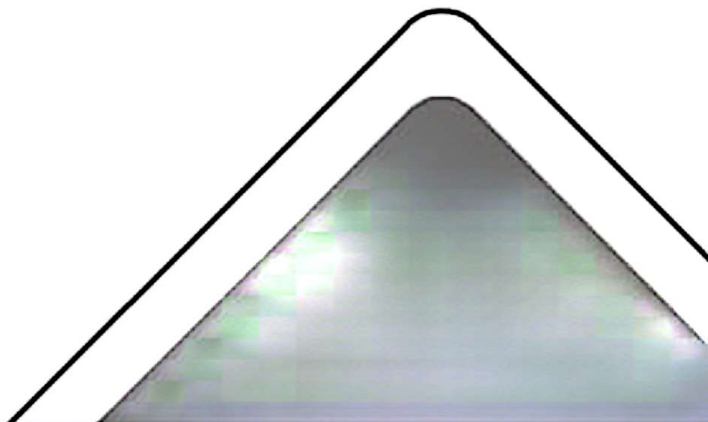
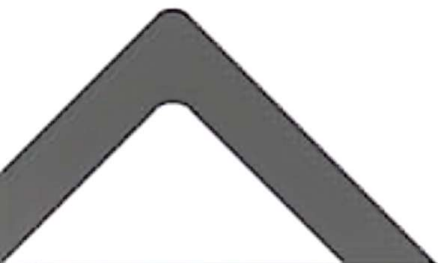
- رقابت در بازار

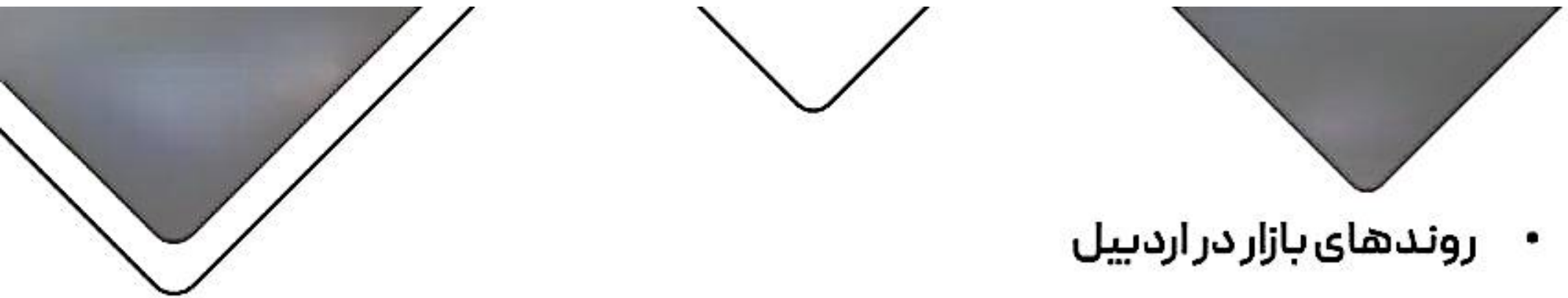
در اردبیل چندین استودیوی فعال وجود دارند اما:

برخی فقط به عکاسی محدود هستند.

بسیاری کیفیت تدوین و تصویر پایین دارند.

قیمت‌های برخی استودیوها غیررقابتی یا خدماتشان ناقص است.

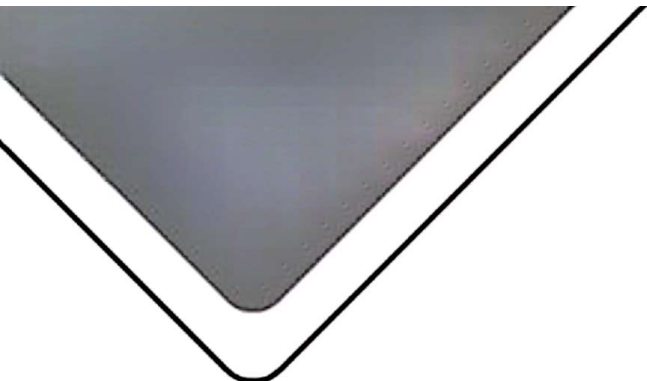




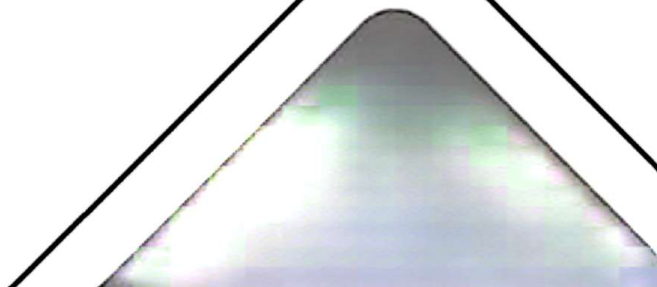
• روندهای بازار در اردبیل

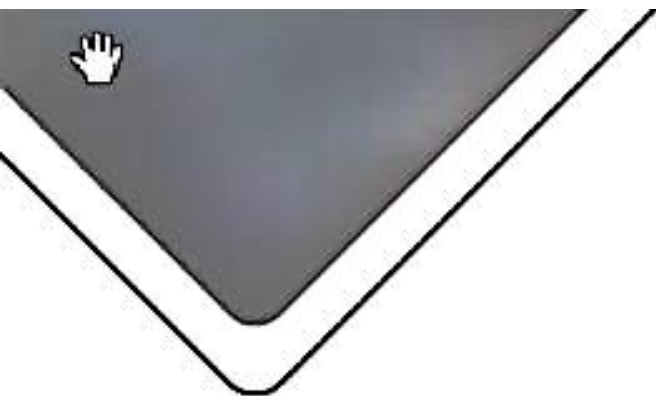
افزایش علاقه مندی به ویدیوهای کوتاه برای اینستاگرام و ریلز
محبوبیت سبک‌های مینی‌مال، مستندگونه، یا وایبری (طنز کوتاه)
رشد استفاده از درون (پهپاد) و نورپردازی سینمایی
تقاضا برای آموزش تولید محتوا نیز در حال رشد است





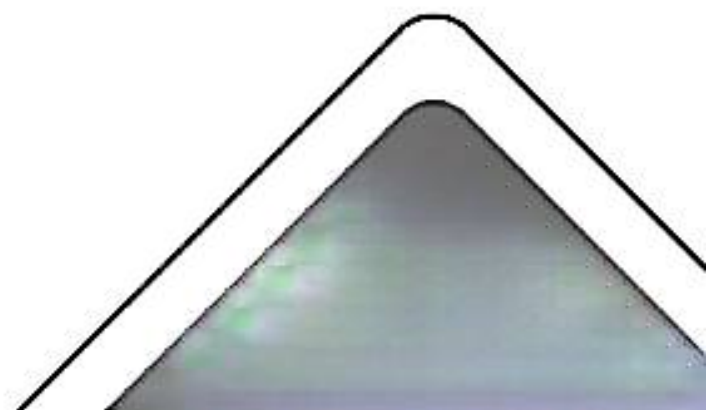
• استراتژی بازاریابی

- ✓ تبلیغ در اینستاگرام
 - ✓ همکاری با اینفلوئنسرهای محلی
 - ✓ ارائه نمونه رایگان به پیج‌های نوپا
 - ✓ تولید محتوای آموزشی رایگان جهت جذب لید
 - ✓ ارائه پکیج‌های متنوع برای مشتریان مختلف (برنز، نقره‌ای، طلایی)
- 
- 



• مدل درآمدی

- ✓ قیمت‌گذاری پروژه‌ای (پکیجی)
- ✓ همکاری بلندمدت با پیج‌های فعال (قرارداد ماهانه)
- ✓ فروش فایل‌های آموزشی
- ✓ برگزاری کارگاه‌های آموزشی حضوری و مجازی



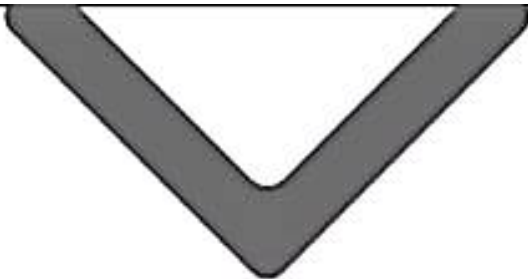


معرفی کسب و کار

حرفینو یک استودیوی تولید محتوای دیجیتال در اردبیل است که به کسب و کارها، برندها و افراد کمک می‌کند تا با تولید ویدیوهای حرفه‌ای، عکس‌های خلاقانه و محتوای وایرال در فضای مجازی رشد کنند. این استودیو تمرکز ویژه‌ای بر ریلز اینستاگرام، تیزر تبلیغاتی، محتوای آموزشی و برندینگ شخصی دارد.

◆ شعار:

«تو بساز، ما نشون می‌دیم!»



♦ مأموریت:

ارائه خدمات خلاقانه، با کیفیت و سریع در حوزه تولید محتوای دیجیتال با هدف رشد مشتری در دنیای آنلاین

♦ چشم انداز:

تبدیل شدن به مرجع تولید محتوای دیجیتال در شمال غرب کشور تا سال ۱۴۱۵

♦ ارزش ها:

خلاقیت و نوآوری

کیفیت بالا

احترام به مشتری

سرعت در تحویل

آموزش محوری و رشد مشترک







۴ اصل بازاریابی

(۱) محصول Product

تولید محتوای ویدیویی حرفه‌ای (تیزر، ریلز، استوری)

عکاسی تبلیغاتی و صنعتی

تدوین حرفه‌ای (افترا فکت، پریمیر)

مشاوره محتوایی برای رشد پیج‌ها

آموزش ساخت محتوای وایرال با موبایل

✓ ویژگی‌های متمایز:

سبک تصویربرداری خلاقانه و مدرن

استفاده از تجهیزات حرفه‌ای (پهپاد، گیمبال، نور سینمایی)

زمان تحویل سریع + خدمات پس از تحویل

طراحی سناریوی اختصاصی متناسب با برند مشتری



۲) قیمت Price

✓ استراتژی قیمت گذاری:

قیمت گذاری پکیجی (برنز، نقره ای، طلایی)
تطبیق پذیری با بودجه کسب و کارهای کوچک و متوسط
ارائه تخفیف برای همکاری های ماهانه یا تولید سریالی محتوا



۳) مکان Place

✓ محل ارائه خدمات:

فضای فیزیکی استودیو در مرکز شهر اردبیل (مجهز به تجهیزات کامل)
ارائه خدمات در محل مشتری (فیلم برداری حضوری در رستوران، مزون، مغازه و...)

✓ کانال های توزیع دیجیتال:

ارسال خروجی ها از طریق فضای ابری (Google Drive، پیک، تلگرام)
پذیرش سفارش از طریق واتساپ، بیزینس، دایرکت اینستاگرام، فرم آنلاین



۴) ترفیع Promotion

✓ استراتژی‌های تبلیغاتی:

تولید ریلزهای آموزشی و وایرال برای اینستاگرام خود استودیو

همکاری با اینفلوئنسرهای محلی برای نمونه کار

کمپین معرفی استودیو با تخفیف افتتاحیه

برگزاری ورکشاپ حضوری و آنلاین برای جذب لید

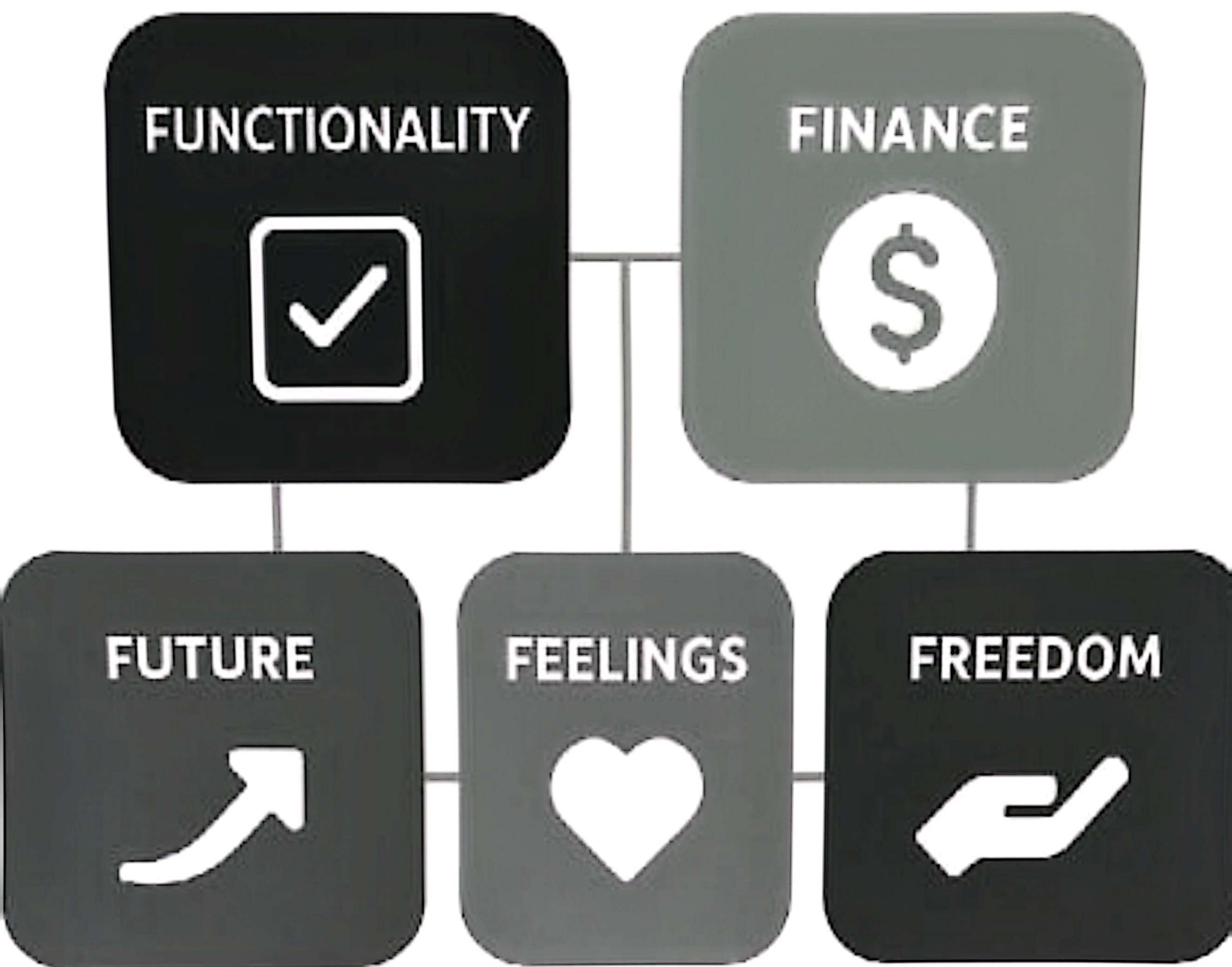
✓ ابزارهای تبلیغاتی:

پیج اینستاگرام حرفه‌ای (با پشت‌صحنه و معرفی پروژه‌ها)

طراحی لوگو، موشن گرافیک معرفی، کارت ویزیت دیجیتال

تبلیغات محیطی هدفمند (مثلاً نصب بنر در آتلیه‌ها و کافه‌ها)

5F MODEL IN MARKETING



FUNCTIONALITY



عملکرد

- ◆ محصول یا خدمت چه نیازی را برطرف می کند؟
- ◆ از نظر عملکردی و کاربردی چقدر مفید است؟

برای استودیو تولید محتوا:

ساخت ویدیوهای حرفه ای برای رشد پیج،

افزایش فروش یا برندینگ مشتری





مالی / اقتصادی

- ♦ آیا مشتری احساس می‌کند که ارزش دریافت شده با مبلغ پرداختی هماهنگ است؟
- ♦ چقدر برایش «به صرفه» است؟

برای استودیو تولید محتوا:

ارائه پکیج‌های متنوع با قیمت رقابتی

مقایسه کیفیت بالا با هزینه‌ای پایین‌تر از آژانس‌های تهران

آزادی انتخاب

- ♦ آیا برند یا محصول به مشتری انتخاب‌های متنوع و سفارشی‌سازی شده می‌دهد؟
- ♦ مشتری احساس آزادی در انتخاب دارد؟

برای استودیو تولید محتوا:

انتخاب سبک تصویربرداری، مدت زمان ویدیو، یا افزودن موشن گرافیک
انتخاب محل فیلم‌برداری یا سناریوی سفارشی

FREEDOM





FEELINGS

احساس

- ◆ استفاده از برند چه احساسی به مشتری منتقل می‌کند؟
- ◆ آیا مشتری حس خاص، اعتماد، هیجان، یا حرفه‌ای بودن پیدا می‌کند؟

برای استودیو تولید محتوا:

محتوایی که باعث افتخار برند مشتری در شبکه‌های اجتماعی شود
ایجاد حس حرفه‌ای بودن و دیده شدن



آینده

- ♦ آیا مشتری با استفاده از این برند یا محصول، خود را در آینده‌ای بهتر می‌بیند؟
- ♦ آیا به رشد، موفقیت یا سبک زندگی مطلوب او کمک می‌کند؟

برای استودیو تولید محتوا:

کمک به مشتری برای توسعه برند شخصی
افزایش تعامل و فروش در آینده با محتوای مؤثر



| نقاط قوت | مهارت تدوین، تصویربرداری خلاق، قیمت رقابتی، تجهیزات حرفه‌ای |
| نقاط ضعف | نبود برند شناخته شده در شروع کار، نیاز به جذب اعتماد |
| فرصت‌ها | رشد مشاغل آنلاین، افزایش تبلیغات محلی، تقاضای بالا برای ریلز و محتوا |
| تهدیدها | رقابت زیاد، ورود افراد نیمه حرفه‌ای با قیمت‌های پایین، نوسانات بازار تجهیزات |