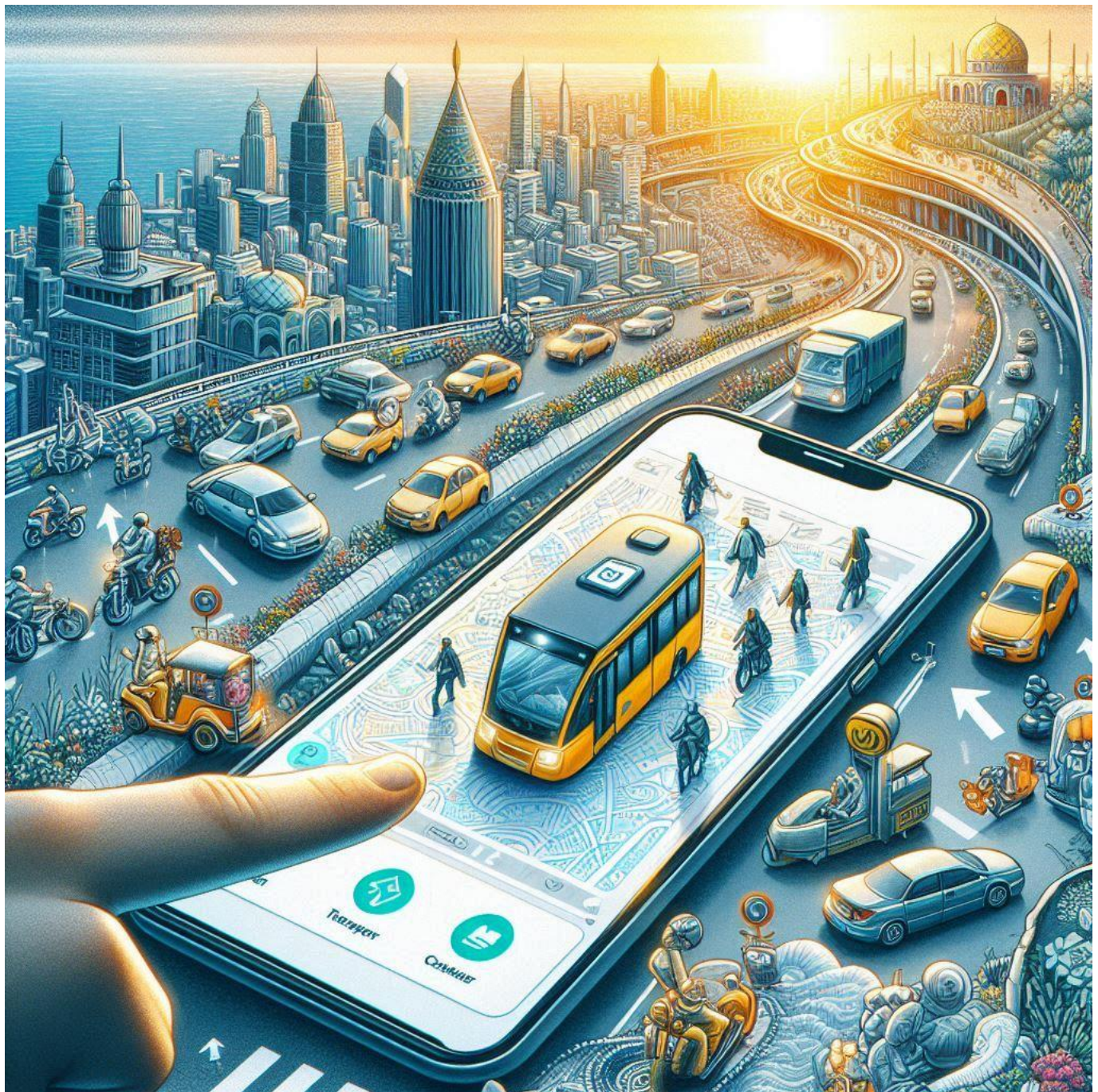


طرح توجیهی اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری



اسفند 1403

فهرست

1- خلاصه اجرایی.....	4
2- تشریح کسب و کار.....	6
2-1 ساختار حقوقی.....	Error! Bookmark not defined.
2-2 صنعت مورد نظر جهت فعالیت.....	Error! Bookmark not defined.
2-3 چشم انداز.....	Error! Bookmark not defined.
2-4 ماموریت.....	Error! Bookmark not defined.
2-5 ارزش پیشنهادی.....	Error! Bookmark not defined.
2-6 اهداف کوتاه مدت و بلند مدت.....	Error! Bookmark not defined.
2-7 سوابق فعالیت های قبلی.....	Error! Bookmark not defined.
2-8 معرفی اعضای کلیدی.....	Error! Bookmark not defined.
3- توصیف محصول.....	8
4- تجزیه و تحلیل بازار و صنعت.....	10
4-1: تأثیرات اجتماعی طرح / مزایای فناوری / ویژگی‌های منحصر بفرد.....	10
4-2: ارائه اطلاعات بازار شامل داده‌های بازار، فهرست قیمت‌ها و	11
4-3: تحلیل صنعت.....	12
4-4: مطالعه و تحقیق بازار.....	16
4-5: برنامه‌ریزی بازار (آمیخته بازاریابی).....	17
5- برنامه اجرایی و سازمانی.....	18
5-1: ساختار مدیریتی و تیم اجرایی.....	18
5-2: تشریح فرآیند تولید.....	18
5-3: امکانات موردنیاز برای اجرا.....	18
5-4: استانداردها و مجوزهای لازم.....	19
5-5: منابع مالی مورد نیاز و روش تامین آن.....	20
5-6: تامین کنندگان.....	21
6- تحلیل مالی.....	23
جدول فروش (درآمدها).....	23

24	- تجهیزات مورد نیاز
24	تجهیزات اداری
25	- محل طرح:
	Error! Bookmark not defined. زمین
	Error! Bookmark not defined. محوطه سازی
25	- تاسیسات عمومی و تجهیزات با مشخصات فنی آنها
	Error! Bookmark not defined. وسایل حمل و نقل
26	- هزینه قبل از بهره برداری
27	هزینه های سرمایه ای
	Error! Bookmark not defined. مواد اولیه
28	-اجاره محل طرح
28	-آب، برق، سوخت مصرفی
29	-برآورد هزینه تعمیرات و نگهداری
29	-برآورد حقوق و دستمزد نیروی انسانی
30	- برآورد هزینه استهلاک پس از اجرای توسعه
30	7-تحلیل ریسک
34	8-برنامه اقدام و زمان بندی

1- خلاصه اجرایی

مقدمه:

اپلیکیشن ما به مسافران امکان می‌دهد تا به راحتی و با استفاده از موبایل، سفرهای بین‌شهری خود را برنامه‌ریزی و رزرو کنند. هدف ما ارائه یک تجربه راحت، ایمن و اقتصادی برای مسافران است و در عین حال به رانندگان امکان کسب درآمد می‌دهیم.

محصول/خدمات:

مسافر می‌تواند شهر مبدا و مقصد خود را وارد کرده و لیستی از رانندگان با قیمت‌های پیشنهادی و نوع خودروها مشاهده کند. مسافر می‌تواند براساس قیمت، نوع خودرو و امتیازات رانندگان، گزینه مناسب را انتخاب کند.

بازار هدف:

بازار هدف ما شامل مسافرانی است که به دنبال راحتی، اقتصادی بودن و تنوع در انتخاب خدمات حمل و نقل بین‌شهری هستند. همچنین رانندگانی که به دنبال فرصت‌های جدید برای کسب درآمد و بهبود سطح زندگی خود هستند.

رقابت:

بازار حمل و نقل بین‌شهری رقابتی است و ما باید از طریق قیمت‌های مناسب، کیفیت خدمات، و تجربه کاربری بهتر، رقبا را پشت سر بگذاریم. تحلیل رقبای فعلی و شناسایی نقاط قوت و ضعف آن‌ها نیز اهمیت دارد.

استراتژی بازاریابی و فروش:

ما از استراتژی‌های دیجیتال مارکتینگ، تبلیغات کلیکی تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی، همکاری با کسب‌وکارهای محلی و ارائه تخفیفات و پروموشن‌های ویژه برای جذب مشتریان استفاده می‌کنیم. همچنین برنامه‌های تشویقی برای رانندگان با عملکرد بالا داریم.

عملکرد مالی:

پیش‌بینی‌های مالی ما نشان می‌دهد که با افزایش تعداد مسافران و رانندگان در اپلیکیشن، درآمد ما به‌طور پیوسته افزایش خواهد یافت. هزینه‌های اصلی شامل توسعه و نگهداری نرم‌افزار، بازاریابی و پشتیبانی مشتریان است.

2- تشریح کسب و کار

۲-۱. ساختار حقوقی:

کسب و کار ما به عنوان یک شرکت با مسئولیت محدود به ثبت رسیده است. این ساختار حقوقی به ما امکان می‌دهد تا به صورت قانونی فعالیت کرده و از مسئولیت‌های فردی محافظت کنیم.

۲-۲. صنعت مورد نظر جهت فعالیت:

کسب و کار ما در صنعت حمل و نقل بین‌شهری فعالیت می‌کند. این صنعت به سرعت در حال رشد است و تقاضا برای خدمات راحت و اقتصادی در حال افزایش است.

۲-۳. چشم‌انداز:

چشم‌انداز ما تبدیل شدن به پیشروترین ارائه‌دهنده خدمات حمل و نقل بین‌شهری در کشور است. ما به دنبال ارائه خدمات با کیفیت، راحت و امن برای مسافران هستیم و در عین حال به رانندگان فرصت‌های کسب درآمد بیشتری می‌دهیم.

۲-۴. ماموریت:

ماموریت ما ارائه تجربه‌ای راحت، اقتصادی و امن برای سفرهای بین‌شهری مسافران است. همچنین، ما به دنبال بهبود فرصت‌های کسب درآمد برای رانندگان از طریق ارائه یک پلتفرم کارآمد و قابل اعتماد هستیم.

۲-۵. ارزش پیشنهادی:

- راحتی: اپلیکیشن ما به مسافران امکان می‌دهد به راحتی و سریعاً سفرهای بین‌شهری خود را رزرو کنند.
- اقتصادی: قیمت‌های پیشنهادی متنوع از سوی رانندگان، به مسافران امکان می‌دهد گزینه‌های اقتصادی را انتخاب کنند.
- ایمنی: همکاری با رانندگان مجرب و ارائه اطلاعات کامل درباره نوع خودرو و امتیازات رانندگان به مسافران احساس اطمینان و امنیت می‌دهد.
- تنوع: ارائه گزینه‌های مختلف خودرو و رانندگان با توجه به نیازهای مختلف مسافران.

۲-۶. اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت:

اهداف کوتاه‌مدت:

- جذب کاربران اولیه و افزایش تعداد مسافران و رانندگان در پلتفرم.
- بهبود تجربه کاربری و کاهش مشکلات فنی اپلیکیشن.
- تبلیغات و بازاریابی دیجیتال برای افزایش شناخت برند.
- راه‌اندازی برنامه‌های تشویقی برای جذب رانندگان با کیفیت.

اهداف بلندمدت:

- گسترش فعالیت به شهرها و مناطق جدید.
- افزایش سهم بازار و تبدیل شدن به پیشروترین ارائه‌دهنده خدمات حمل و نقل بین‌شهری.
- ایجاد همکاری‌های استراتژیک با شرکت‌های دیگر و توسعه شبکه خدمات.
- بهبود مداوم خدمات و ارتقاء کیفیت تجربه کاربری.
- دستیابی به پایداری مالی و افزایش سودآوری.

۲-۷. سوابق فعالیت‌های قبلی:

ما فعالیت‌های قبلی شامل توسعه و تست اپلیکیشن، جذب رانندگان اولیه و همکاری با آن‌ها برای بهبود خدمات، و انجام تحقیقات بازار جهت شناسایی نیازهای مسافران و رانندگان است. همچنین، ما در فازهای مختلف تبلیغات و بازاریابی برای معرفی اپلیکیشن به مشتریان و رانندگان جدید شرکت کرده‌ایم.

۸-۲. معرفی اعضای کلیدی:

- مدیرعامل (CEO): [نام مدیرعامل] با سال‌ها تجربه در صنعت حمل و نقل و مدیریت کسب‌وکار.
- مدیر فناوری (CTO): [نام مدیر فناوری] با تخصص در توسعه نرم‌افزار و راه‌اندازی پلتفرم‌های دیجیتال.
- مدیر بازاریابی (CMO): [نام مدیر بازاریابی] با تجربه در بازاریابی دیجیتال و تبلیغات.
- مدیر عملیات (COO): [نام مدیر عملیات] با مهارت‌های مدیریتی در زمینه حمل و نقل و لجستیک.
- مدیر مالی (CFO): [نام مدیر مالی] با تخصص در مدیریت مالی و برنامه‌ریزی مالی.

3- توصیف محصول

توصیف محصول: اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری

توضیحات کلی:

اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری ما یک پلتفرم دیجیتال است که مسافران را به رانندگان متصل می‌کند تا تجربه‌ای راحت و اقتصادی برای سفرهای بین‌شهری فراهم شود.

ویژگی‌های اصلی:

- انتخاب مبدا و مقصد: مسافران می‌توانند به راحتی شهر مبدا و مقصد خود را انتخاب کنند.
- لیست رانندگان: اپلیکیشن لیستی از رانندگان با قیمت‌های پیشنهادی و نوع خودروها را نمایش می‌دهد.
- انتخاب راننده: مسافران می‌توانند براساس قیمت، نوع خودرو و امتیازات رانندگان، گزینه مناسب را انتخاب کنند.
- رزرو آنلاین: امکان رزرو آنلاین و پرداخت هزینه سفر به صورت امن و سریع.
- امتیازدهی: سیستم امتیازدهی به رانندگان براساس تجربه سفرهای قبلی، به مسافران کمک می‌کند تا تصمیم‌گیری بهتری داشته باشند.
- پشتیبانی: پشتیبانی ۲۴ ساعته برای حل مشکلات و پاسخ به سوالات کاربران.

مزایا و ارزش پیشنهادی:

- راحتی: اپلیکیشن ما به مسافران امکان می‌دهد به راحتی و سریعاً سفرهای بین‌شهری خود را رزرو کنند.
- اقتصادی: قیمت‌های پیشنهادی متنوع از سوی رانندگان، به مسافران امکان می‌دهد گزینه‌های اقتصادی را انتخاب کنند.
- ایمنی: همکاری با رانندگان مجرب و ارائه اطلاعات کامل درباره نوع خودرو و امتیازات رانندگان به مسافران احساس اطمینان و امنیت می‌دهد.
- تنوع: ارائه گزینه‌های مختلف خودرو و رانندگان با توجه به نیازهای مختلف مسافران.

روند استفاده:

1. دانلود و نصب اپلیکیشن
2. ثبت‌نام و ایجاد حساب کاربری
3. انتخاب شهر مبدأ و مقصد
4. مشاهده لیست رانندگان و قیمت‌ها
5. انتخاب راننده و رزرو سفر
6. پرداخت آنلاین و دریافت تأییدیه رزرو
7. انجام سفر و امتیازدهی به راننده

4- تجزیه و تحلیل بازار

4-1: تأثیرات اجتماعی طرح / مزایای فناوری / ویژگی‌های منحصر بفرد

تأثیرات اجتماعی طرح:

- بهبود دسترسی به خدمات حمل و نقل: اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری ما امکان دسترسی آسان تر و مقرون به صرفه تر به خدمات حمل و نقل را برای مسافران فراهم می‌کند.
- افزایش فرصت‌های شغلی: این طرح با فراهم کردن فرصت‌های کسب درآمد برای رانندگان، به ایجاد شغل‌های جدید و بهبود وضعیت اقتصادی آن‌ها کمک می‌کند.
- کاهش ترافیک و آلودگی هوا: با استفاده از خودروهای اشتراکی و افزایش تعداد مسافران در هر سفر، ترافیک شهری و آلودگی هوا کاهش می‌یابد.
- افزایش امنیت سفر: همکاری با رانندگان مجرب و استفاده از سیستم امتیازدهی به افزایش امنیت سفرهای بین‌شهری کمک می‌کند.

مزایای فناوری:

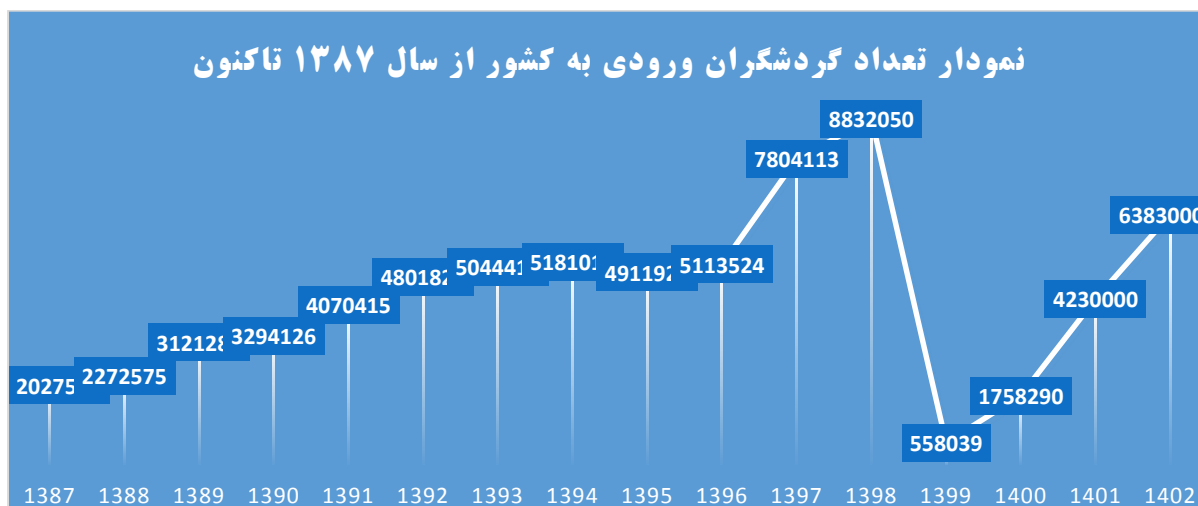
- پلتفرم موبایلی: اپلیکیشن ما به عنوان یک پلتفرم موبایلی، امکان دسترسی آسان و سریع به خدمات حمل و نقل را فراهم می‌کند.
- پرداخت آنلاین: سیستم پرداخت آنلاین امکان پرداخت امن و سریع هزینه سفر را برای مسافران فراهم می‌کند.
- سیستم امتیازدهی: سیستم امتیازدهی به مسافران کمک می‌کند تا رانندگان با کیفیت را شناسایی کنند و تجربه بهتری داشته باشند.
- نقشه و مسیر یابی: فناوری نقشه‌برداری و مسیر یابی به رانندگان کمک می‌کند تا بهترین مسیرها را انتخاب کنند و به موقع به مقصد برسند.

ویژگی‌های منحصر بفرد:

- تنوع خودروها: اپلیکیشن ما انواع مختلف خودروها را با توجه به نیازها و ترجیحات مسافران ارائه می‌دهد.
- قیمت‌های رقابتی: قیمت‌های پیشنهادی متنوع از سوی رانندگان به مسافران امکان می‌دهد تا گزینه‌های اقتصادی را انتخاب کنند.
- پشتیبانی ۲۴ ساعته: پشتیبانی دائمی برای حل مشکلات و پاسخ به سوالات کاربران فراهم است.
- ارتباط مستقیم: ارتباط مستقیم و آسان بین مسافران و رانندگان به افزایش راحتی و کیفیت خدمات کمک می‌کند.
- تجربه کاربری بهینه: طراحی کاربرپسند اپلیکیشن به مسافران کمک می‌کند تا به راحتی از خدمات استفاده کنند.

4-2: ارائه اطلاعات بازار شامل داده‌های بازار، فهرست قیمت‌ها و ...

بررسی وضعیت گردشگری در ایران



در سال 1399 به علت بحران جهانی ناشی از پاندمی کوید 19 (کرونا) تعداد گردشگران جهانی کاهش داشته است اما پس از پایان دوران پاندمی کرونا همانطور که در نمودار مشخص شده است روند صعودی پیدا کرده است به گونه ای که در سال 1402 تعداد گردشگران بیش از شش میلیون میباشد

مرجع مرکز آمار

3-4: تحلیل صنعت

- تحلیل محیط کلان (تغییرات سیاسی و قانونی، تغییرات جغرافیایی و اجتماعی، اقتصادی و فناوری)

تحلیل محیط کلان برای اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری در ایران

1. تحلیل سیاسی و قانونی:

- تحریم‌ها و سیاست‌های بین‌المللی: تحریم‌های اقتصادی و محدودیت‌های بین‌المللی تأثیرات منفی بر کسب‌وکار می‌گذارند. این تحریم‌ها ممکن است دسترسی به منابع مالی و فناوری‌های نوین را محدود کنند.
- قوانین داخلی: تغییرات در قوانین حمل و نقل و مقررات دولتی بر نحوه ارائه خدمات تأثیر می‌گذارند. برای مثال، ممکن است نیاز به مجوزهای جدید یا رعایت استانداردهای ایمنی خاصی داشته باشید.
- حمایت‌های دولتی: برخی برنامه‌های حمایت از نوآوری و تکنولوژی ممکن است فرصت‌هایی برای دسترسی به منابع مالی و تسهیلات ایجاد کنند.

2. تحلیل اجتماعی و جغرافیایی:

- رشد شهرنشینی: با افزایش رشد شهرنشینی و توسعه شهرها، تقاضا برای خدمات حمل و نقل بین شهری افزایش می‌یابد. این می‌تواند فرصت‌های جدیدی برای کسب‌وکار ایجاد کند.
- ترجیحات مصرف‌کنندگان: تغییر در ترجیحات مصرف‌کنندگان، از جمله توجه به محیط زیست و استفاده از خودروهای برقی یا هیبریدی، بر نوع خودروهایی که در اپلیکیشن ارائه می‌شود تأثیر می‌گذارد.
- الگوهای مهاجرت: تغییرات در الگوهای مهاجرت نیاز به خدمات حمل و نقل بین شهری را افزایش می‌دهد.

3. تحلیل اقتصادی:

- نوسانات اقتصادی: نوسانات اقتصادی مانند رکود یا رشد اقتصادی تأثیرات مهمی بر قدرت خرید مصرف‌کنندگان و تقاضای آنها برای خدمات حمل و نقل می‌گذارد.
- تورم و نرخ بهره: تغییرات در نرخ تورم و بهره بانکی بر هزینه‌ها و قیمت‌گذاری خدمات تأثیر می‌گذارند.
- سرمایه‌گذاری‌ها: دسترسی به منابع مالی و سرمایه‌گذاری‌ها از جانب سرمایه‌گذاران به توسعه و ارتقاء اپلیکیشن کمک می‌کند.

4. تحلیل فناوری:

- نوآوری‌های فناوری: پیشرفت‌های فناوری مانند هوش مصنوعی، بلاک‌چین، و اینترنت اشیا به بهبود کیفیت خدمات و افزایش کارایی کمک می‌کنند.
- امنیت سایبری: اهمیت امنیت سایبری در حفاظت از اطلاعات کاربران و رانندگان افزایش می‌یابد.
- خودروهای هوشمند و خودران: توسعه خودروهای خودران و هوشمند تأثیرات مهمی بر آینده حمل و نقل بین شهری می‌گذارند.

○ تحلیل محیط نزدیک (5 نیروی پورتر)

1. تحلیل سیاسی و قانونی:

- **تحریم‌ها و سیاست‌های بین‌المللی:** تحریم‌های اقتصادی و محدودیت‌های بین‌المللی تأثیرات منفی بر کسب‌وکار می‌گذارند. این تحریم‌ها دسترسی به منابع مالی و فناوری‌های نوین را محدود می‌کنند.
- **قوانین داخلی:** تغییرات در قوانین حمل و نقل و مقررات دولتی بر نحوه ارائه خدمات تأثیر می‌گذارند. به عنوان مثال، ممکن است نیاز به مجوزهای جدید یا رعایت استانداردهای ایمنی خاصی داشته باشید.
- **حمایت‌های دولتی:** برخی برنامه‌های حمایت از نوآوری و تکنولوژی فرصت‌هایی برای دسترسی به منابع مالی و تسهیلات ایجاد می‌کنند.

2. تحلیل اجتماعی و جغرافیایی:

- **رشد شهرنشینی:** با افزایش رشد شهرنشینی و توسعه شهرها، تقاضا برای خدمات حمل و نقل بین شهری افزایش می‌یابد. این فرصت‌های جدیدی برای کسب‌وکار ایجاد می‌کند.
- **ترجیحات مصرف‌کنندگان:** تغییر در ترجیحات مصرف‌کنندگان، از جمله توجه به محیط زیست و استفاده از خودروهای برقی یا هیبریدی، بر نوع خودروهایی که در اپلیکیشن ارائه می‌شود تأثیر می‌گذارد.
- **الگوهای مهاجرت:** تغییرات در الگوهای مهاجرت نیاز به خدمات حمل و نقل بین شهری را افزایش می‌دهد.

3. تحلیل اقتصادی:

- **نوسانات اقتصادی:** نوسانات اقتصادی مانند رکود یا رشد اقتصادی تأثیرات مهمی بر قدرت خرید مصرف‌کنندگان و تقاضای آنها برای خدمات حمل و نقل می‌گذارند.
- **تورم و نرخ بهره:** تغییرات در نرخ تورم و بهره بانکی بر هزینه‌ها و قیمت‌گذاری خدمات تأثیر می‌گذارند.
- **سرمایه‌گذاری‌ها:** دسترسی به منابع مالی و سرمایه‌گذاری‌ها از جانب سرمایه‌گذاران به توسعه و ارتقاء اپلیکیشن کمک می‌کند.

4. تحلیل فناوری:

- **نوآوری‌های فناوری:** پیشرفت‌های فناوری مانند هوش مصنوعی، بلاک‌چین، و اینترنت اشیا به بهبود کیفیت خدمات و افزایش کارایی کمک می‌کنند.
- **امنیت سایبری:** اهمیت امنیت سایبری در حفاظت از اطلاعات کاربران و رانندگان افزایش می‌یابد.
- **خودروهای هوشمند و خودران:** توسعه خودروهای خودران و هوشمند تأثیرات مهمی بر آینده حمل و نقل بین شهری می‌گذارند.

تحلیل محیط نزدیک با استفاده از مدل پنج نیروی پورتر

1. رقبای موجود:

- رقابت با سایر اپلیکیشن‌ها: در حال حاضر چندین اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری در ایران فعالیت دارند. رقابت با این اپلیکیشن‌ها و جلب توجه کاربران به ویژگی‌ها و مزایای منحصر به فرد اپلیکیشن مهم است.
- تمرکز بر نوآوری: توسعه ویژگی‌های جدید و نوآورانه به متمایز شدن از رقبا کمک می‌کند.

2. ورود تازه‌واردان:

- موانع ورود: میزان سرمایه‌گذاری اولیه، نیاز به مجوزهای قانونی، و توسعه فناوری موانعی برای ورود تازه‌واردان به بازار هستند.
- برندینگ و اعتبار: داشتن برند معتبر و اعتماد کاربران به اپلیکیشن به عنوان یک مانع ورود برای تازه‌واردان عمل می‌کند.

3. قدرت تامین‌کنندگان:

- رانندگان: رانندگان به عنوان تامین‌کنندگان اصلی خدمات نقش حیاتی دارند. جذب و نگهداشت رانندگان با ارائه شرایط و امکانات مناسب تأثیر مثبت بر کسب‌وکار می‌گذارد.
- قطعات و تجهیزات: تامین قطعات و تجهیزات لازم برای نگهداری و ارتقاء خودروها اهمیت دارد.

4. قدرت مشتریان:

- انتظارات مشتریان: مشتریان قدرت زیادی در تعیین موفقیت کسب‌وکار دارند. ارائه خدمات با کیفیت، قیمت‌های مناسب و تجربه کاربری مطلوب به جذب و نگهداشت مشتریان کمک می‌کند.
- امتیازات و بازخوردها: سیستم امتیازدهی و بازخوردها به بهبود کیفیت خدمات و افزایش رضایت مشتریان کمک می‌کند.

5. تهدید محصولات جایگزین:

- حمل و نقل عمومی: سیستم‌های حمل و نقل عمومی به عنوان محصولات جایگزین برای خدمات عمل می‌کنند. ارائه مزایای منحصر به فرد مانند راحتی و امنیت به رقابت با حمل و نقل عمومی کمک می‌کند.
- سایر وسایل نقلیه: استفاده از وسایل نقلیه شخصی یا خدمات کرایه خودرو تهدیدی برای کسب‌وکار است.
-

4-4: مطالعه و تحقیق بازار

• بخش‌بندی بازار: (Market Segmentation) بازار برای اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری بر

اساس معیارهای زیر بخش‌بندی می‌شود:

- جمعیت‌شناسی: سن، جنسیت، درآمد، سطح تحصیلات.
- جغرافیایی: مناطق شهری، مناطق حاشیه‌ای، مناطق روستایی.
- رفتاری: تعداد سفرهای بین شهری در ماه، اهداف سفر (کاری، تفریحی، خانوادگی).
- روانی-اجتماعی: سبک زندگی، نگرش‌ها، ارزش‌ها.

• بازار هدف: (Target Market) بازار هدف برای اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری شامل موارد زیر

است:

- مسافران تجاری: افرادی که به دلیل کار و تجارت نیاز به سفرهای بین شهری دارند و به دنبال خدمات راحت و با کیفیت هستند.
- گردشگران: افرادی که برای تفریح و گردشگری سفر می‌کنند و به دنبال تجربه‌ی راحت و امن سفر هستند.
- دانشجویان و جوانان: افرادی که برای تحصیل یا دیدار با خانواده و دوستان سفر می‌کنند و به دنبال خدمات اقتصادی و مقرون به صرفه هستند.
- خانواده‌ها: خانواده‌هایی که به دنبال خدمات حمل و نقل ایمن و راحت برای سفرهای خانوادگی هستند.

4-5: برنامه‌ریزی بازار (آمیخته بازاریابی)

1. محصول (Product):

- ویژگی‌ها و امکانات: اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری باید دارای ویژگی‌های متنوعی باشد که نیازهای مختلف مسافران را برآورده کند. از جمله انتخاب مبدا و مقصد، نمایش لیست رانندگان با قیمت‌های پیشنهادی، نوع خودرو، نظرات و امتیازات رانندگان.
- کیفیت خدمات: ارائه خدمات با کیفیت بالا، خودروهای ایمن و رانندگان معتبر که تجربه سفر راحت و مطمئنی را برای مسافران فراهم می‌کنند.
- نوآوری و فناوری: استفاده از فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی، بلاک‌چین و اینترنت اشیا برای بهبود تجربه کاربری و افزایش کارایی خدمات.
- خدمات ویژه: ارائه خدمات ویژه مانند خودروهای لوکس، امکانات اضافی (وای‌فای، شارژرهای تلفن همراه، نوشیدنی‌ها) برای جلب توجه مسافران تجاری و خاص.

2. قیمت‌گذاری (Price):

- شفافیت قیمت‌ها: ارائه قیمت‌های شفاف و قابل مقایسه که اعتماد مسافران را جلب می‌کند.
- مدل‌های قیمت‌گذاری: استفاده از مدل‌های قیمت‌گذاری متنوع مانند قیمت‌های ثابت برای مسیرهای خاص، قیمت‌های متغیر بر اساس تقاضا و عرضه، تخفیف‌ها و پیشنهادات ویژه.
- رقابت با سایر اپلیکیشن‌ها: تعیین قیمت‌های رقابتی برای جذب مسافران و رقابت با سایر اپلیکیشن‌های حمل و نقل بین شهری.
- ارزش افزوده: ارائه ارزش افزوده به مسافران از طریق خدمات با کیفیت، امکانات ویژه و تجربه کاربری مطلوب.

3. توزیع (Place):

- دسترسی به بازارها: هدف‌گذاری بر بازارهای مختلف شامل مناطق شهری، حاشیه‌ای و روستایی که تقاضای بالایی برای خدمات حمل و نقل بین شهری دارند.
- همکاری با شرکا: همکاری با هتل‌ها، تورها، شرکت‌های تجاری و سازمان‌های مختلف برای ارائه خدمات به مشتریان آنها.
- پوشش جغرافیایی: گسترش خدمات به مناطق مختلف و تضمین دسترسی مسافران به خدمات در هر نقطه‌ای از کشور.
- فناوری موبایل: ارائه اپلیکیشن بر روی پلتفرم‌های مختلف موبایل (اندروید و iOS) برای دسترسی آسان مسافران به خدمات.

4. تبلیغات (Promotion):

- تبلیغات آنلاین: استفاده از تبلیغات آنلاین در شبکه‌های اجتماعی، موتورهای جستجو و سایت‌های مرتبط با حمل و نقل و گردشگری برای جذب مسافران.
- برندینگ و شناخت برند: ایجاد برند معتبر و شناخته شده که اعتماد و وفاداری مسافران را جلب می‌کند.
- بازاریابی محتوا: ایجاد محتواهای آموزشی و اطلاع‌رسانی درباره مزایا و ویژگی‌های اپلیکیشن برای جذب مسافران.
- پیشنهادات ویژه: ارائه تخفیف‌ها و پیشنهادات ویژه برای جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان فعلی.

5- برنامه اجرایی و سازمانی

5-1: ساختار مدیریتی و تیم اجرایی

- جنبه‌های قانونی (نوع شرکت) زمینه‌های فعالیت در اساسنامه شرکت
- معرفی سهامداران شرکت و درصد سهام آنان
- سوابق شرکت- عضویت در انجمن‌ها و مؤسسات
- چارت سازمانی
- جدول مشخصات نیروی انسانی تحصیلات، تخصص و سوابق، مسئولیت در شرکت و تمام وقت یا پاره وقت
- معرفی مشاوران علمی و حرفه‌ای
- استراتژی‌های استخدام و حفظ کارکنان

5-2: تشریح فرآیند تولید

5-3: امکانات موردنیاز برای اجرا

در بخش مالی بصورت مفصل مورد بحث قرار گرفته است

5-4: استانداردها و مجوزهای لازم

بررسی الزامات و نیازمندی‌ها برای اپلیکیشن حمل و نقل بین شهری

استانداردهای اجباری و اختیاری:

- استانداردهای اجباری: رعایت استانداردهای ایمنی و کیفیت برای خودروها و رانندگان، مانند استانداردهای فنی خودروها و آموزش‌های ایمنی رانندگان.

- استانداردهای اختیاری: رعایت استانداردهای اضافی مانند استفاده از خودروهای برقی یا هیبریدی، ارائه امکانات اضافی مانند وای‌فای و سیستم‌های تفریحی در خودروها.

مراجع رسمی تأیید کننده‌ی نمونه‌ی اولیه:

- وزارت راه و شهرسازی: تأیید استانداردهای فنی و ایمنی خودروها و رانندگان.

- سازمان ملی استاندارد ایران: تأیید رعایت استانداردهای ملی و بین‌المللی مربوط به خدمات حمل و نقل.

- اتحادیه‌های صنفی و انجمن‌های مرتبط: تأیید کیفیت خدمات و رعایت مقررات صنفی.

استانداردهای موجود و معتبر:

- استاندارد ISO 9001: استاندارد مدیریت کیفیت که تضمین می‌کند خدمات شما با کیفیت بالا ارائه می‌شوند.

- استاندارد ISO 39001: استاندارد مدیریت ایمنی حمل و نقل که تضمین می‌کند خودروها و رانندگان ایمنی لازم را رعایت می‌کنند.

- استانداردهای ملی ایران: استانداردهای ملی مربوط به خودروها و خدمات حمل و نقل که توسط سازمان ملی استاندارد ایران تدوین شده‌اند.

مجوزهای مورد نیاز:

- مجوز فعالیت: دریافت مجوز فعالیت از وزارت راه و شهرسازی و سایر مراجع مربوطه.
- مجوزهای صنفی: دریافت مجوزهای لازم از اتحادیه‌های صنفی مرتبط با خدمات حمل و نقل.
- مجوزهای امنیتی و ایمنی: دریافت مجوزهای لازم برای تأیید ایمنی خودروها و رانندگان از مراجع مرتبط.

مالکیت طرح و دانش فنی:

- مالکیت معنوی: ثبت مالکیت معنوی طرح و فناوری‌های استفاده شده در اپلیکیشن برای جلوگیری از تقلید و سرقت ایده‌ها.
- مدیریت دانش فنی: حفظ و مدیریت دانش فنی مربوط به توسعه و بهبود اپلیکیشن از طریق مستندسازی و آموزش کارکنان.

ثبت اختراع:

- ثبت اختراع: ثبت اختراع فناوری‌ها و نوآوری‌های استفاده شده در اپلیکیشن در سازمان ثبت اسناد و املاک کشور برای حفاظت از حقوق مالکیت فکری.
- مدارک لازم: تهیه مدارک و مستندات لازم برای ثبت اختراع از جمله توضیحات فنی، نقشه‌ها و نمونه‌های اولیه.

5-5: منابع مالی مورد نیاز و روش تامین آن

- میزان سرمایه مورد نیاز
در بخش مالی بصورت مفصل مورد بحث قرار گرفته است

- نحوه تامین سرمایه مورد نیاز

جذب سرمایه گذار

5-6: تامین کنندگان

تأمین کنندگان و توزیع کنندگان:

1. رانندگان:

- نقش رانندگان: رانندگان به عنوان تأمین کنندگان اصلی خدمات حمل و نقل نقش حیاتی دارند. جذب و نگهداشت رانندگان با ارائه شرایط و امکانات مناسب به بهبود کیفیت خدمات کمک می کند.
- شرایط همکاری: تعیین شرایط همکاری مناسب با رانندگان از جمله نرخ کرایه ها، ساعت های کاری، و پاداش ها.
- آموزش و ارزیابی: ارائه آموزش های لازم به رانندگان در زمینه ایمنی، رفتار با مشتریان و استفاده از اپلیکیشن. ارزیابی مداوم عملکرد رانندگان و دریافت بازخورد از مسافران.

2. تأمین کنندگان خودرو و قطعات:

- خودروها: تأمین خودروهای مورد نیاز برای رانندگان، از جمله خودروهای اقتصادی، لوکس و برقی. همکاری با نمایندگی ها و شرکت های تأمین کننده خودرو.
- قطعات و تجهیزات: تأمین قطعات یدکی و تجهیزات لازم برای نگهداری و ارتقاء خودروها.
- همکاری با تأمین کنندگان معتبر قطعات و تجهیزات خودرو.

3. توزیع کنندگان خدمات:

- پلتفرم های توزیع: توزیع خدمات از طریق اپلیکیشن موبایل (اندروید و iOS) و سایت های وب. تضمین دسترسی آسان و سریع مسافران به خدمات.
- مراکز خدماتی: ایجاد و گسترش مراکز خدماتی در مناطق مختلف برای ارائه خدمات پشتیبانی و نگهداری به رانندگان و خودروها.

شرکت های همکار (برون سپاری تولید و...):

1. شرکت های توسعه دهنده نرم افزار:

- توسعه اپلیکیشن: همکاری با شرکت های توسعه دهنده نرم افزار برای طراحی، توسعه و به روز رسانی اپلیکیشن. استفاده از تخصص های مختلف از جمله طراحی UI/UX، برنامه نویسی، امنیت سایبری و تست نرم افزار.

- مدیریت داده‌ها: برون‌سپاری مدیریت داده‌ها و پایگاه‌های داده به شرکت‌های تخصصی برای تضمین حفظ امنیت و حریم خصوصی اطلاعات کاربران و رانندگان.

2. شرکت‌های خدمات پشتیبانی:

- پشتیبانی مشتریان: همکاری با شرکت‌های خدمات پشتیبانی مشتریان برای ارائه خدمات پشتیبانی 7/24 به مسافران و رانندگان. رسیدگی به مشکلات و سوالات کاربران به صورت سریع و مؤثر.

- بازاریابی و تبلیغات: برون‌سپاری فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات به شرکت‌های تخصصی برای جذب مشتریان جدید و افزایش شناخت برند. استفاده از تبلیغات آنلاین، بازاریابی محتوا و تبلیغات هدفمند.

3. شرکت‌های آموزشی و ارزیابی:

- آموزش رانندگان: همکاری با شرکت‌های آموزشی برای ارائه دوره‌های آموزشی به رانندگان در زمینه‌های مختلف از جمله ایمنی، رفتار با مشتریان و استفاده از اپلیکیشن.

- ارزیابی عملکرد: برون‌سپاری فرآیندهای ارزیابی عملکرد رانندگان و جمع‌آوری بازخوردهای مسافران به شرکت‌های تخصصی.

6-تحلیل مالی

جدول فروش (درآمدها)

ردیف	نام محصول یا خدمات	تعداد سالانه ظرفیت اسمی مسافر	قیمت واحد ریال	جمع کل ریال
1	کمیسیون مسافر بری با اپلیکیشن	500,000	210,000	105,000,000,000

میانگین کرایه هر مسافر 3000000 ریال در نظر گرفته شده است که با در نظر گرفتن کمیسیون 7 درصد برابر با 210000 ریال میشود

- تجهیزات مورد نیاز :

تجهيزات ادارى

قيمت كل (ريال)							
ردیف	شرح	تعداد	واحد	بها واحد	انجام شده	مورد نیاز	جمع كل
1	سیستم کاپیوتر	10	دستگاه	500000000		5,000,000,000	5,000,000,000
2	مانیتور	10	دستگاه	100000000		1,000,000,000	1,000,000,000
3	میز	10	عدد	100000000		1,000,000,000	1,000,000,000
4	صندلی مدیریتی	10		50000000		500,000,000	500,000,000
5	صندلی انتظار	10	عدد	10000000		100,000,000	100,000,000
6	شیشه پارتیشن بندی دفتر	8	عدد	150000000		1,200,000,000	1,200,000,000
7	ست اداری مانند منگنه مهر و....	10	ست	20000000		200,000,000	200,000,000
8	پرینتر	10	عدد	300000000		3,000,000,000	3,000,000,000
جمع							
						12,000,000,000	12,000,000,000

- محل طرح:

رهن

توضیحات	قیمت کل (ریال)	قیمت واحد ریال
15,000,000,000	15,000,000,000	رهن
15,000,000,000		جمع

دفتر 100 متری در تهران

- تاسیسات عمومی و تجهیزات با مشخصات فنی آنها :

قیمت کل (ریال)							
جمع کل	مورد نیاز	انجام شده	بها واحد	واحد	تعداد	شرح	ردیف
100,000,000	100,000,000		50000000	عدد	2	بخاری	1
1,000,000,000	1,000,000,000		1000000000	عدد	1	تجهیزات ایمنی و اطفاء حریق	2
1,000,000,000	1,000,000,000		1000000000	عدد	1	تجهیزات امنیتی (دوربین و دزدگیر)	3
300,000,000	300,000,000		300000000	عدد	1	تلویزیون	4
300,000,000	300,000,000		300000000	عدد	1	یخچال	5
100,000,000	100,000,000		100000000	عدد	1	آبسرکن ایستاده	6
300,000,000	300,000,000		300000000	عدد	1	تابلو	7
200,000,000	200,000,000		100000000	عدد	2	کولر	8
3,300,000,000	3,300,000,000		جمع				

- هزینه قبل از بهره برداری :

شرح	انجام شده (ریال)	مورد نیاز(ریال)	جمع کل
هزینه های تهیه طرح ، مشاور ، اخذ مجوز (1% هزینه های سرمایه ای)		303,000,000	303,000,000
هزینه آموزش کارکنان (2% کل حقوق سالانه)		480,000,000	480,000,000
هزینه های راه اندازی و تولید آزمایشی		500,000,000	500,000,000
هزینه بیمه کارخانه (3/000 هزینه های سرمایه ای)		90,900,000	90,900,000
حق ثبت قرارداد های بانکی (2% هزینه های سرمایه ای)		606,000,000	606,000,000
جمع کل		1,979,900,000	1,979,900,000

هزینه های سرمایه ای

هزینه ها	انجام شده (ریال)	مورد نیاز (ریال)	جمع به ریال
هزینه تجهیزات اداری		12,000,000,000	12,000,000,000
هزینه رهن		15,000,000,000	15,000,000,000
تاسیسات		3,300,000,000	3,300,000,000
هزینه های احتمالی (10% هزینه های بالا)		3,030,000,000	3,030,000,000
جمع		33,330,000,000	33,330,000,000

-اجاره محل طرح

قیمت واحد ریال	اجاره ماهانه	تعداد ماه	قیمت کل (ریال) سالیانه
اجاره	12	3000000000	36000000000
جمع			36000000000

-آب، برق، سوخت مصرفی:

شرح	واحد	مصرف سالانه	هزینه واحد (ریال)	جمع (ریال)
آب	M3	23809.52	2520	60000000
برق	KW/h	266666.6667	675	180000000
گاز	M 3	100000	1200	120000000
اینترنت	ماه	12	10000000	120000000
جمع کل				480,000,000

-برآورد حقوق و دستمزد نیروی انسانی :

شرح	تعداد(نفر) موجود	تعداد (نفر) مورد نیاز	حقوق سالانه	کل هزینه (حقوق و مزایا)=12 ماه (ریال)
برنامه نویس		6	200000000	14,400,000,000
حسابدار		1	200000000	2,400,000,000
مسئول دیجیتال مارکتینگ و فروش		1	200000000	2,400,000,000
بیمه 23% (برای 12 ماه حقوق 23%)				4,416,000,000
جمع				23,616,000,000

-برآورد هزینه تعمیرات و نگهداری :

محوطه سازی	ارزش دارایی (ریال)	درصد	هزینه تعمیرات سالانه (ریال)
هزینه تجهیزات اداری	12,000,000,000	10	1,200,000,000
تاسیسات	3,300,000,000	10	330,000,000
جمع کل			1,530,000,000

- برآورد هزینه استهلاک پس از اجرای توسعه :

شرح	ارزش دارایی ریال	درصد	هزینه استهلاک سالانه ریال
هزینه تجهیزات اداری	12000000000	25	3000000000
تاسیسات	3,300,000,000	10	330000000
احتمالی	3,030,000,000	10	303000000
هزینه پیش بینی نشده	1,979,900,000	10	197990000
جمع کل			3,830,990,000

هزینه تبلیغات

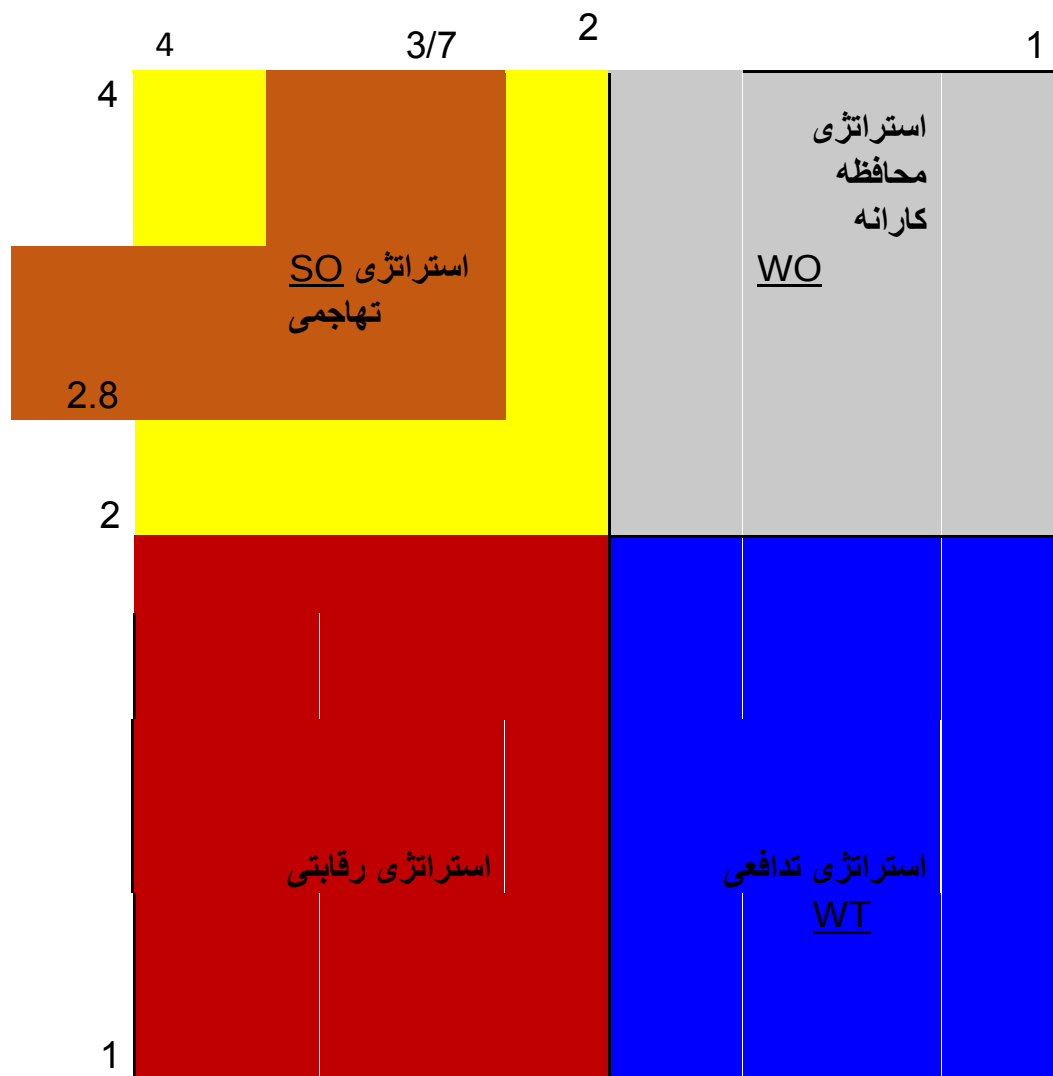
شرح	تعداد	مبلغ واحد ریال	مبلغ کل ریال
بسته تبلیغاتی ویژه	1	64,690,100,000	64,690,100,000

7- تحلیل ریسک

عوامل درونی	درجه اهمیت	وزن	نقاط قوت:
نقاط قوت:	1 تا 10	1 تا 4	نمره
1. تجربه کاربری مناسب و راحت	10	4	40
2. تنوع خودروها	10	4	40
3. شفافیت قیمت‌ها و انتخاب مسافر با توجه به نوع خودرو و قیمت	8	3	24
4. سیستم امتیازدهی	10	3	30
5. استفاده از فناوری‌های نوین: استفاده از فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی و بلاکچین برای بهبود تجربه کاربری و افزایش کارایی.	7	3	21
			155
نقاط ضعف:			
1. نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه	7	4	28
2. نیاز به بروز رسانی دائم اپلیکیشن	3	4	12
3. مشکلات لجستیکی: مشکلات لجستیکی مانند مدیریت رانندگان، نگهداری و ارتقاء خودروها.	10	4	40
4. تأثیر نوسانات اقتصادی: تأثیر نوسانات اقتصادی بر تقاضای خدمات حمل و نقل بین شهری.	8	4	32
5. نیاز به مجوزها و رعایت مقررات: نیاز به دریافت مجوزهای لازم و رعایت استانداردهای قانونی	10	4	40
			152

1.02

<u>عوامل بیرونی</u> فرصتها:				
نمره	وزن 1 تا 4	درجه اهمیت 1 تا 10		
40	4	10	1.	رشد شهرنشینی: با افزایش رشد شهرنشینی و توسعه شهرها، تقاضا برای خدمات حمل و نقل بین شهری افزایش می‌یابد.
40	4	10	2.	نوآوری‌های فناوری: استفاده از فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی، بلاکچین و اینترنت اشیا به بهبود کیفیت خدمات کمک می‌کند.
24	3	8	3.	حمایت‌های دولتی: برنامه‌های حمایت از نوآوری و تکنولوژی فرصت‌هایی برای دسترسی به منابع مالی و تسهیلات ایجاد می‌کنند.
12	2	6	4.	تغییرات در ترجیحات مصرف‌کنندگان: توجه به محیط زیست و استفاده از خودروهای برقی یا هیبریدی فرصت‌های جدیدی ایجاد می‌کند.
2/7	30	10	5.	همکاری با شرکت‌های تجاری: همکاری با هتل‌ها، تورها و سازمان‌های مختلف برای ارائه تخفیف‌ها و پیشنهادات ویژه به مشتریان
	146			
تهدیدات:				
28	4	7	1.	تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی: تحریم‌های اقتصادی و محدودیت‌های بین‌المللی تأثیرات منفی بر کسب‌وکار می‌گذارند.
40	4	10	2.	قوانین و مقررات متغیر: تغییرات در قوانین حمل و نقل و مقررات دولتی ممکن است بر نحوه ارائه خدمات تأثیر منفی بگذارد.
32	4	8	3.	نوسانات اقتصادی: نوسانات اقتصادی مانند رکود یا افزایش تورم تأثیرات منفی بر قدرت خرید مصرف‌کنندگان و تقاضای آنها برای خدمات حمل و نقل می‌گذارند.
18	3	6	4.	مشکلات امنیتی: وجود مشکلات امنیتی و حفظ حریم خصوصی اطلاعات کاربران و رانندگان می‌تواند تهدیدی برای کسب‌وکار باشد.
10	2	5	5.	رقابت با سیستم‌های حمل و نقل عمومی: سیستم‌های حمل و نقل عمومی می‌توانند به عنوان محصولات جایگزین برای خدمات عمل کنند.
128			جمع کل	



8- برنامه اقدام و زمان بندی

نقشه راه Road Map									
سال اول		سال دوم		سال سوم		سال چهارم		سال پنجم	
6 ماه	6 ماه	6 ماه	6 ماه	6 ماه	6 ماه	6 ماه	6 ماه	6 ماه	6 ماه
رشد سازمانی	استراتژی	هدف گذاری							
		استراتژی اتخاذ شده							
رشد سازمانی	منابع انسانی	برنامه برای تکمیل نیروی کاری							
		برنامه آموزش (بر حسب ساعت)							
		تکمیل سیستمهای اطلاعاتی: اداری / مالی / اطلاع رسانی...							
رشد علمی و فناوری	فناوری محصول	پیشرفت ایده محوری (توسعه محصول):							
		اخذ مجوزها، استانداردها و تأییدیه های داخلی و بین المللی							
		ثبت اختراع، علائم تجاری، ارائه ی مقاله و سمینارهای علمی							
		عضویت در مجامع علمی، فنّی و تخصصی							
تحقیق و	تنوع محصولی								
		سایر محصولات و خدمات/ قراردادهای تحقیقاتی							
رشد مالی و اقتصادی	بازار یابی و فروش	نحوه بازاریابی و فروش							
		بخش بندی مشتریان شرکت و شناسایی مشتریان جدید							
		تبلیغات							
		سهم از بازار داخلی و بین المللی							
مالی	محل تأمین منابع مالی								
		درآمدها (هزار دلار)							
		هزینه ها (هزار دلار)							