



بوم کسب و کار سمپادینا

فعالیت های کلیدی:

1. تهیه ویدیو های آموزشی مبحث هوش و ریاضی
2. ارائه تست های های گوناگون مشابه به سوال های سال قبل
3. برگزاری آزمون های تستی که هدف آن آشنایی دانش آموزان با جو آزمون و تست ها است.
4. آموزش ترفند ها و روش های تست زنی و صرفه جویی زمان

منابع کلیدی:

منابع انسانی=در کل ما به 5 نفر نیاز داریم، یک نفر در بخش ارتباط با مشتریان، دو نفر برای ضبط فیلم و دو نفر برای طرح سوالات منابع مالی=برای ارسال پک ها به اینترنت قوی نیاز داریم که حدودا 35 هزار تومان در ماه برای خرید آن صرف می شود. دانش و اطلاعات= دانش ما باید در سطحی باشد که بتوانیم سوالاتی در حد آزمون طرح کنیم که به مرور زمان با کسب تجربه های متفاوت می توانیم این قسمت را تقویت کنیم.

ساختار هزینه:

تنها هزینه ای که ما برای این اجرا این ایده انجام می دهیم، هزینه خرید اینترنت است که با توجه به سفارش هایی که در ماه دریافت می کنیم متفاوت است بنابراین هر چقدر کسب و کار بزرگ تر شود هزینه های خرید اینترنت افزایش پیدا می کند که در حال حاضر بین 30 تا 50 هزار تومان در ماه متغیر است.

ارزش پیشنهادی

ما در سمپادینا یک سری پک های آموزشی و کمک درسی که شامل (یک ساعت و نیم تا سه ساعت فیلم آموزشی همان مبحث + 50 تا سوال+مشاوره و دادن برنامه برای مطالعه آن مبحث با توجه به شرایط دانش آموز) می باشد. ما به دانش آموزان این اطمینان را می دهیم که با مطالعه کامل این پک ها سال بعد در مدارس سمپاد در حال تحصیل هستند. سوال های تمام پک ها از بهترین منابع جمع آوری شده اند و سوالاتی که توسط تیم طرح می شوند بسیار کامل و جامع هستند به طوری که دیگر نیاز به منابع دیگری نیست ضمنا قیمت پک ها نسبت به دیگر دوستانی که در این حوزه فعالیت دارند تقریبا نصف قیمت هستند و با این حال کیفیت آنها در سطح بالایی قرار دارد.

با خرید این پک ها به خانواده مشتری اطمینان می دهیم که دیگر نگرانی در مورد درس و سال آینده فرزندشان وجود ندارد و با قبولی فرزندشان در مدارس سمپاد، می توانند در مورد آینده شغلی و تحصیلی او بسیار امیدوار باشند.

ما تا روز آخر آزمون در کنار دانش آموزان هستیم و به آنها در قبولی شان کمک می کنیم

بخش بندی مشتریان:

مشتریان ما دانش آموزانی اند که قصد ورود به مدارس سمپاد را دارند و همینطور دانش آموزان ابتدایی که سطح درسی ضعیفی دارند می توانند پک های کمک درسی را از ما تهیه کنند.

چارچوب تعامل با مشتری:

مسئول فروش ما قبل از خرید مشتری به او مشاوره های لازم برای انتخاب و نحوه خرید پک ها را می دهد و سپس ما محصول را طبق خواسته و نیاز مشتری آماده می کنیم. اگر که مشتری ها بعد از استفاده از پک ها ما را به دوستان خود معرفی کنند، برای خرید بعدی آنها تخفیف 20 درصدی می دهیم.

کانال های ارتباط با مشتری:

مشتری ها از طریق پیج اینستاگرام ما، با سمپادینا آشنا می شوند و بعد از ثبت سفارش ما پک ها را در تلگرام برای آنها ارسال می کنیم و هر سوال و انتقادی داشتند می توانند در تلگرام و واتساپ بگویند.

مدل درآمد:

ما با فروش پک های آموزشی که هر کدام شامل یک ساعت و نیم فیلم+50 تا سوال هستند درآمد کسب میکنیم که مشتری ها در زمان ثبت سفارش 50 درصد هزینه را پرداخت می کنند و زمانی که پک ها تحویل گرفتند 50 درصد باقی را پرداخت می کنند. ضمنا کسانی که برای اولین بار از ما خرید می کنند 15 درصد تخفیف می گیرند