



آچار به دست

پلتفرم آنلاین خدمات لوازم الکترونیکی، صوتی تصویری
و سیستم های تهویه مطبوع

www.acharbehdast.com

اردیبهشت ۱۴۰۰

داستان ایده

بازار

راه حل

مدل درآمدی

تست بازار

رقبا

برنامه آینده

جدول هزینه

معرفی اعضا

تصور کنید در شهر بابلسر زندگی می کنیم (توریست یا بومی). در یک روز زمستانی پکیج منزل ما خراب شده و کار نمی کند و به سرویسکار نیاز داریم. چگونه سرویسکار مورد اعتماد و ماهر پیدا کنیم؟ باید با پرس و جو یک سرویسکار پیدا کنیم و یا با شرکت خدمات دهنده تماس بگیریم. حالا اگر یکی دیگر از وسایل منزل نیاز به سرویس داشته باشد چه کنیم؟



معرفی اعضا

جدول هزینه

برنامه آینده

رقبا

تست بازار

مدل درآمدی

راه حل

بازار

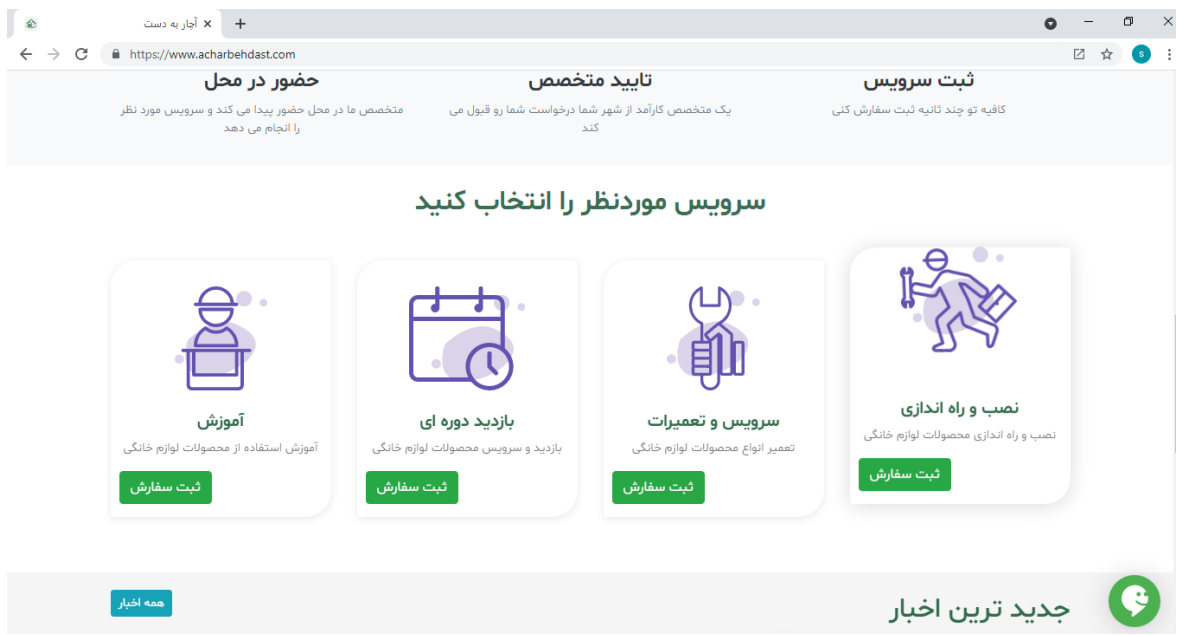
داستان ایده



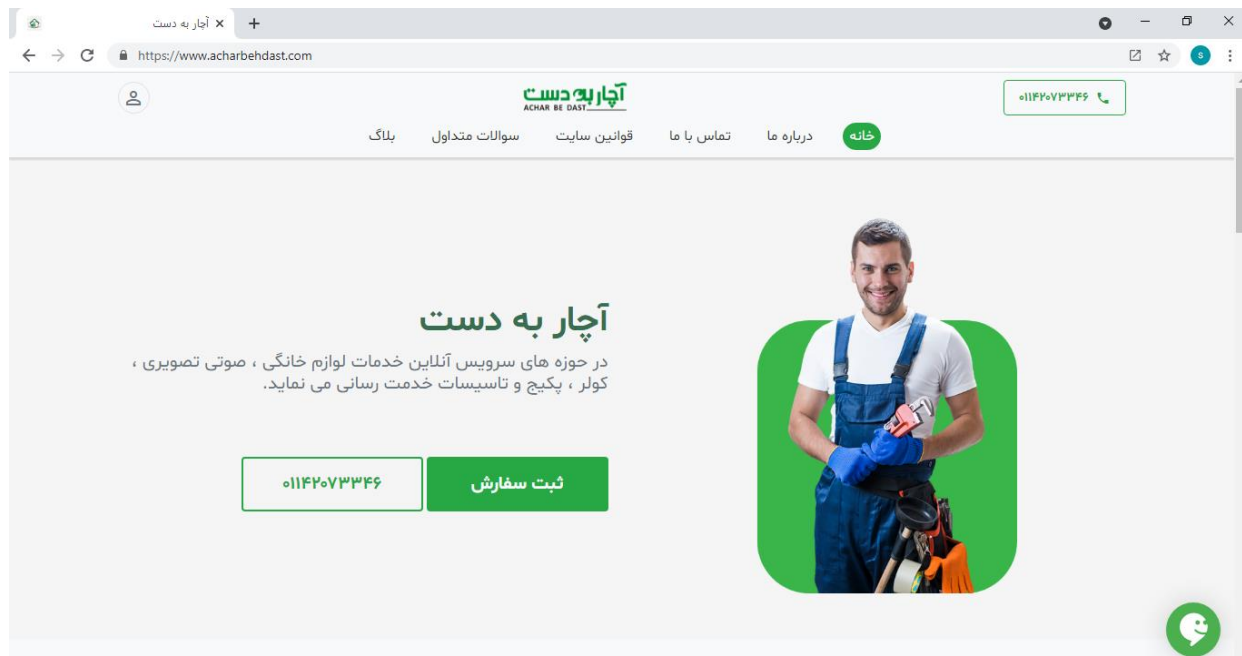
برای مثال تعداد خانوار فقط استان مازندران که شامل ۲۰ شهر و شهرستان می شود، بیشتر از یک میلیون خانوار می باشد.

در هر خانه حداقل ۵ دستگاه لوازم خانگی وجود دارد که نیاز به نصب و یا تعمیرات و یا سرویس های دوره ای دارند.

حالا این تعداد مشتری را در سه استان شمالی در نظر بگیرید.



مرجع آنلاین تخصصی نصب، تعمیرات و آموزش کلیه برندها و محصولات



مشتری می تواند هر سرویسی نیاز دارد در سایت ما ثبت نماید و کار مشتری به نزدیکترین سرویسکار آچار به دست ارجاع داده می شود و تا زمان رفع مشکل مشتری و سرویسکار پشتیبانی خواهند شد.





- میزان ۱۰ الی ۲۰ درصد از اجرت
- تامین قطعات
- آموزش
- تعویض و اسقاط لوازم خانگی
- فروش لوازم خانگی

داستان ایده

بازار

راه حل

مدل درآمدی

تست بازار

رقبا

برنامه آینده

جدول هزینه

معرفی اعضا

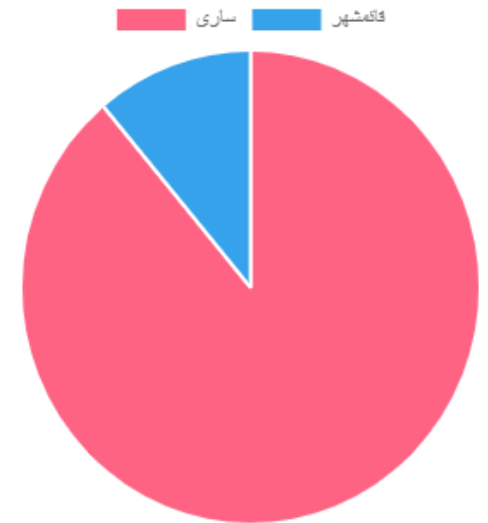
تعداد سفارشات انجام شده ماه های اخیر



تخصص های پرسفارش یک ماه گذشته



شهرهای پرسفارش یک ماه گذشته



متخصصان یا بیشترین سفارش انجام شده در یک ماه گذشته

داستان ایده

بازار

راه حل

مدل درآمدی

تست بازار

رقبا

برنامه آینده

جدول هزینه

معرفی اعضا

معایب رقبا

- عدم تامین قطعه
- فروش آدرس به سرویسکاران ناشناس
- عدم پشتیبانی فنی سرویسکاران
- قیمت نامتعارف

مزیت رقابتی

- گارانتی تعمیرات
- تامین قطعه و گارانتی قطعه
- دسترسی سریع به متخصصین مجرب
- پشتیبانی فنی از تکنسین و مشتری
- تعمیر قطعاتی که تکنسین امکانات تعمیر ندارد
- آموزش



داستان ایده

بازار

راه حل

مدل درآمدی

تست بازار

رقبا

برنامه آینده

جدول هزینه

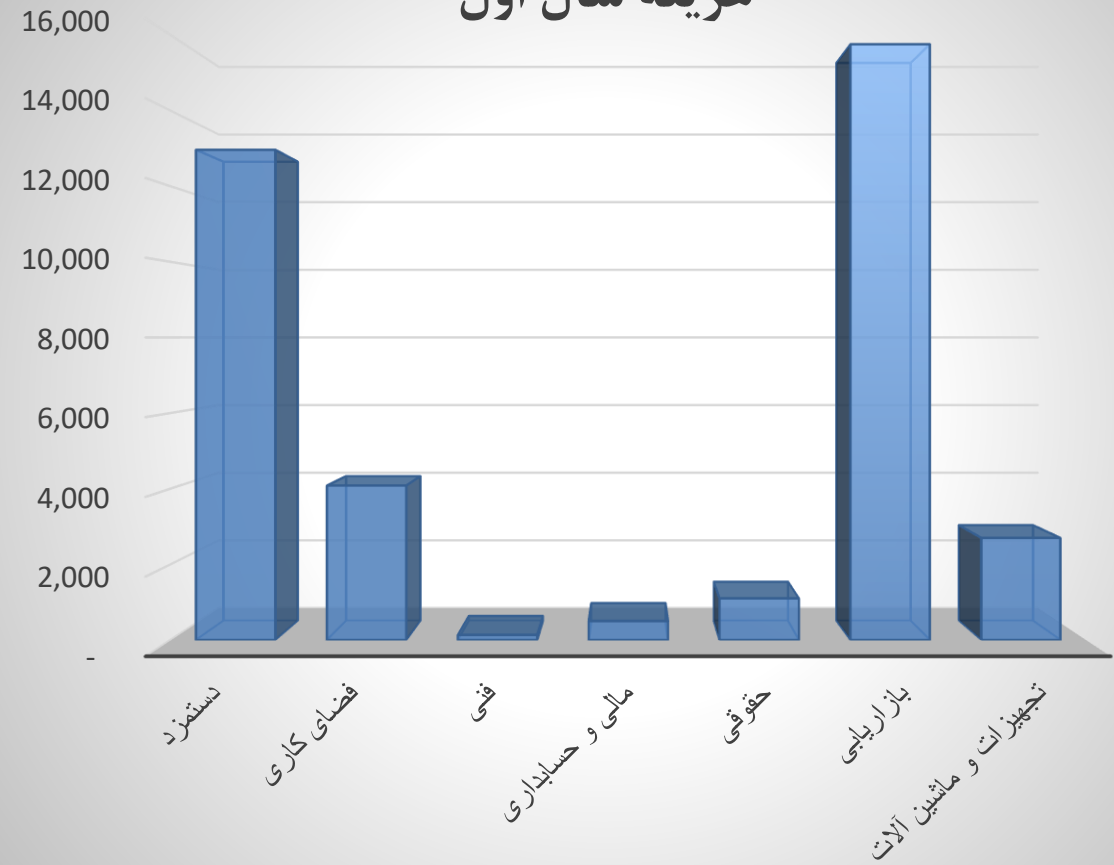
معرفی اعضا



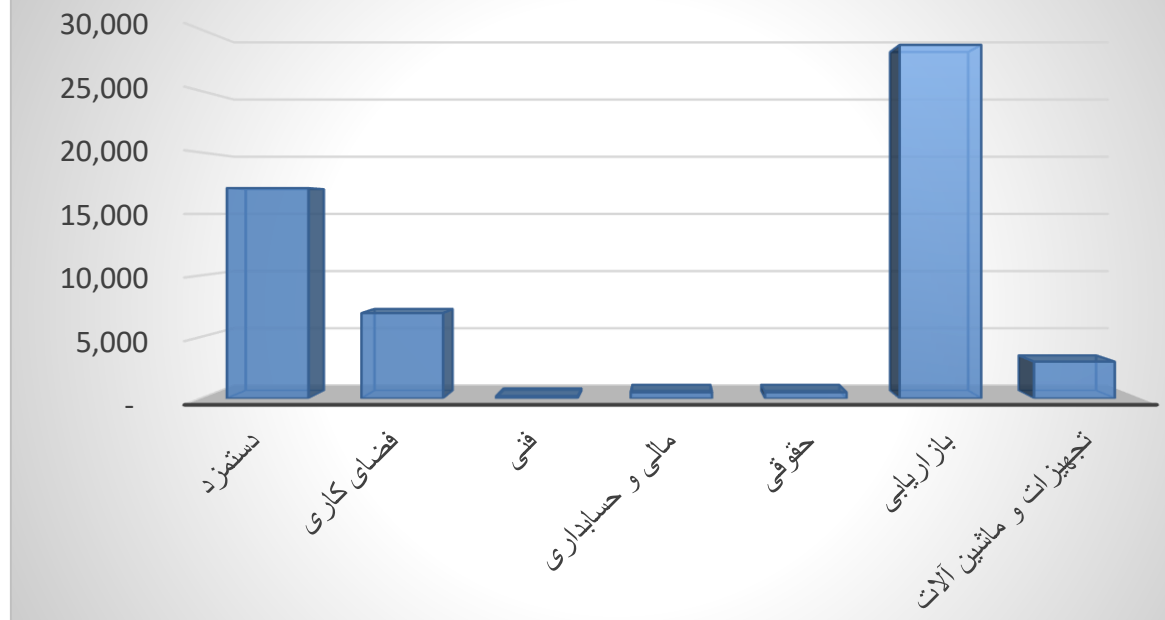
- تکمیل تیم کاری با توجه تخصصهای مورد نیاز
- توسعه بازار و گستردگی در سطح کشور
- توسعه فعالیت های مارکتینگ و بازاریابی
- توسعه زنجیره لجستیکی و تامین و توزیع قطعات
- توسعه پلتفرم های مرتبط در بستر هوش مصنوعی
- توسعه طرح اسقاط و بازیابی در سراسر کشور
- توسعه طرح آموزش و جذب در سراسر کشور



هزینه سال اول



هزینه سال دوم



معرفی اعضا

جدول هزینه

برنامه آینده

رقبا

تست بازار

مدل درآمدی

راه حل

بازار

داستان ایده



صابر کرمی

کارشناسی ارشد الکترونیک

کارشناس و سرپرست
صوتی و تصویری شرکت
گلدیران

مدرس دانشگاه

نماینده فنی مرکز استان
مازندران در شرکت های
گلدیران، هیوندا و گروه
اریسا

۲۵٪ سهام

حسین سلمانی

کارشناسی الکترونیک

کارشناس و سرپرست لوازم خانگی
شرکت گلدیران

مدیر دفتر منطقه ای شمال گلدیران

نماینده فنی غرب استان مازندران
در شرکت های بوش، گروه انتخاب،
وستل، شارپ، ال جی، نیکسان،
سینجر

۲۵٪ سهام

قاسم کاوه

کارشناس ارشد صنایع

سرپرست برنامه ریزی شرکت مزدا

برنامه ریزی شرکت گلدیران

طرح و برنامه شرکت کاله

سر ممیز ایزو ۹۰۰۱

سر ممیز مدیریت پروژه

PMBOK

۲۵٪ سهام

فریدون صدای حق

کارشناسی مکانیک

کارشناس و سرپرست فنی
تهویه مطبوع شرکت
گلدیران و مدرس دوره های
آموزشی فنی و حرفه ای

نماینده فنی منطقه مازندران
در شرکت های بوتان، ایران
رادیاتور، هایسنس

۲۵٪ سهام