

The background features a light blue gradient with a darker blue diagonal stripe on the right side. Numerous white paper airplanes are scattered across the left side, pointing towards the right. One blue paper airplane is positioned at the top center, with a dashed white line trailing behind it, curving downwards towards a white paper airplane below it.

شرکت تکنولوژی مالی همراه رایان

نرم افزار بازاریابی
خدمات بانکی و مالی



کمک به بازاریابی
بانکها و سایر
نهادهای مالی

چشم انداز
کسب جایگاه ۵ شرکت
ارائه دهنده خدمات
بازاریابی تا سال ۱۴۰۵

بیانیه ماموریت

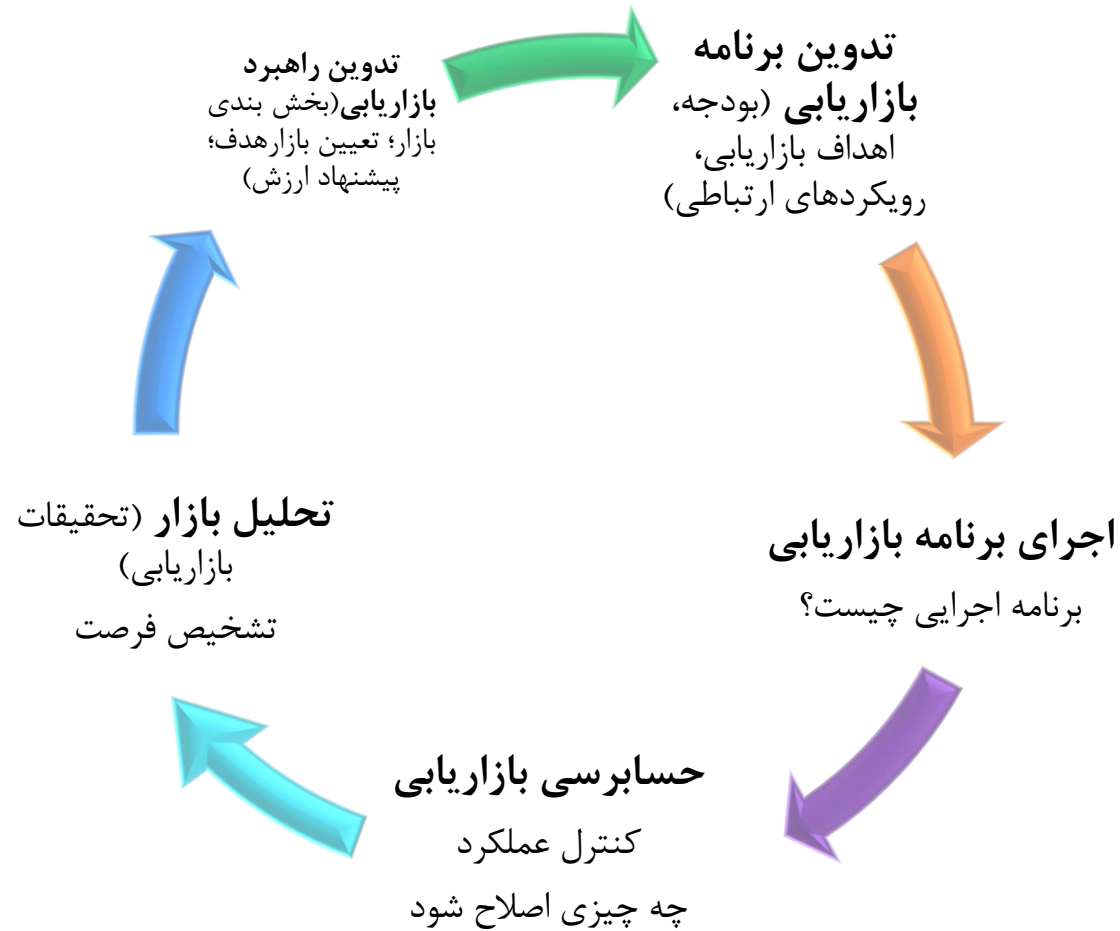
تکنولوژی مالی با راه اندازی سامانه بازاریابی، برنامه ریزی توسعه سامانه بازاریابی مبتنی بر تکنولوژی ابری (SaaS) و سایر سامانه های مکمل بازاریابی، برای صنعت بانکداری؛ سایر صنایع هدف و اشخاص در پهنه ایران و کشورهای خاورمیانه، با بهره گیری از تکنولوژیهای روزآمد نسبت به افزایش درآمد و کاهش هزینه های مشتریان اقدام می نماید تا راههای متعدد کسب درآمد ریالی و دلاری را عملیاتی نماید.



مشکل

(Problem)

بازاریابی



تامین نیازهای مشتریان به صورت سودآورانه.

شناسایی؛ شناساندن؛ رضایت.

مدیریت بازاریابی عبارت است از:
هنر و علم انتخاب بازارهای هدف و به دست آوردن، حفظ و رشد تعداد مشتریان از طریق ایجاد، ارائه و انتقال ارزش برتر به مشتری.

تیم شعبه

معاون شعبه



مسئول گروه ریال



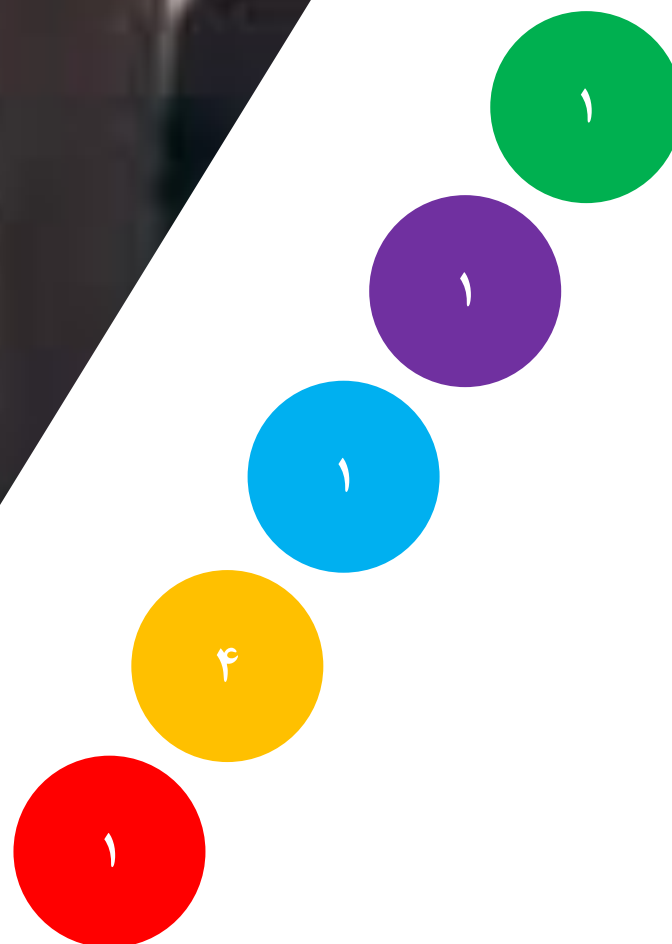
مسئول گروه اعتبارات



بانکدار



خدمات



اهداف شعبه



چالشهای بازاریابی

آگاهی از اهداف شعبه؟

- بعنوان مدیران و روسای بانک چند درصد از شعب خود آگاهید؟
- آگاهی از اهداف شعبه
- شناخت مشتریان هدف
- شناخت مشتریان VIP
- شناخت رقبا
- شناخت جغرافیای اقتصادی شعبه
- شناخت محصولات پردرآمد شعب



چالشهای بازاریابی

نبود فرآیندهای بازاریابی

بی اهمیت بودن دیتای سررسید روسا و تیم شعبه

نبود راهکار / دستورالعمل / راهنمای عملی برای بازاریابی

نبود یا عدم استفاده از داده های مشتریان بالقوه و بالفعل شعب

عدم ثبت اطلاعات جغرافیای اقتصادی شعبه

نبود دیتای عملکرد تیم بازاریابی و فروش

نبود بخش بندی بازار مناسب

عدم امکان تبلیغات برای مشتریان هدف

انگیزه پایین نیروی انسانی برای انجام بازاریابی



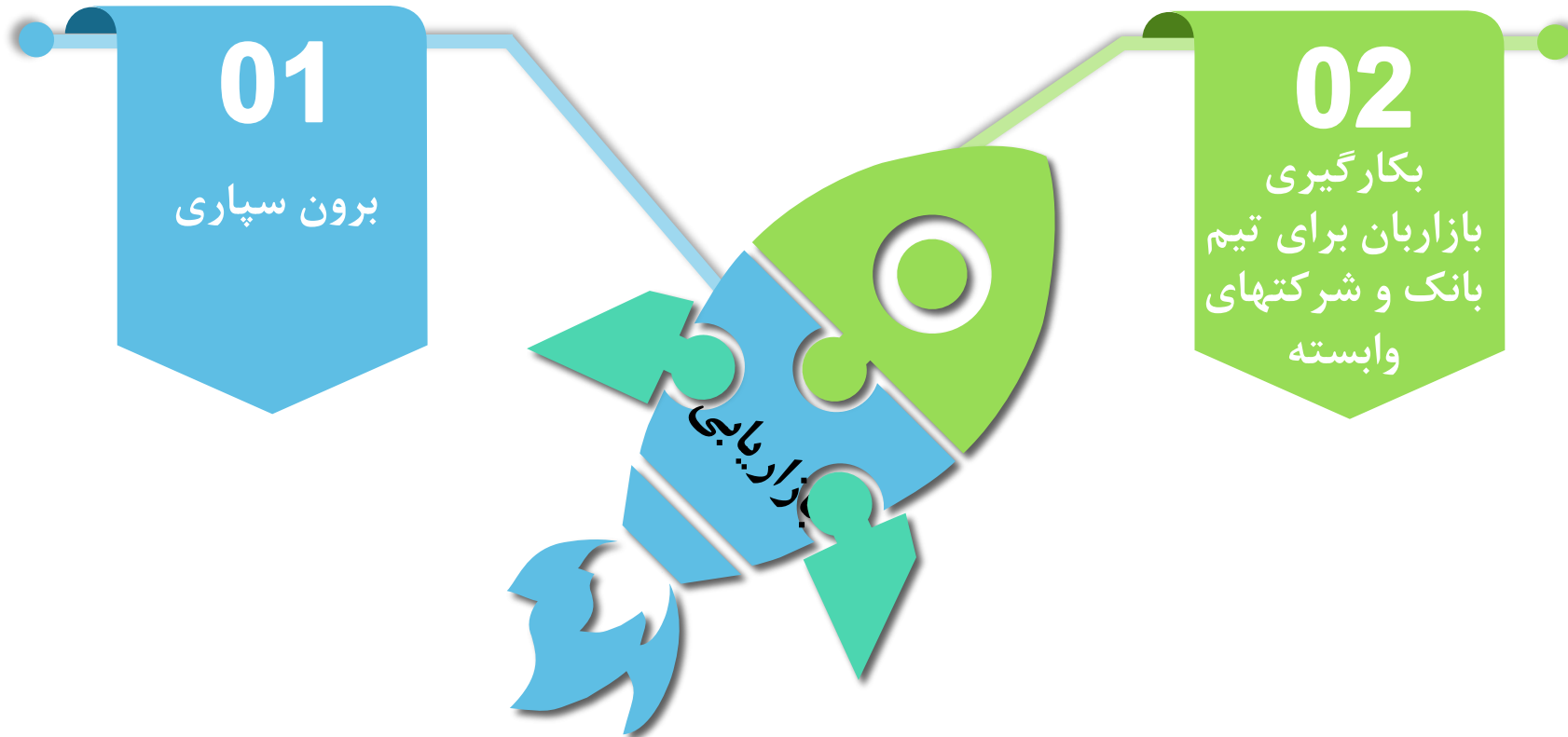


راه حل مشکل

(Solution)



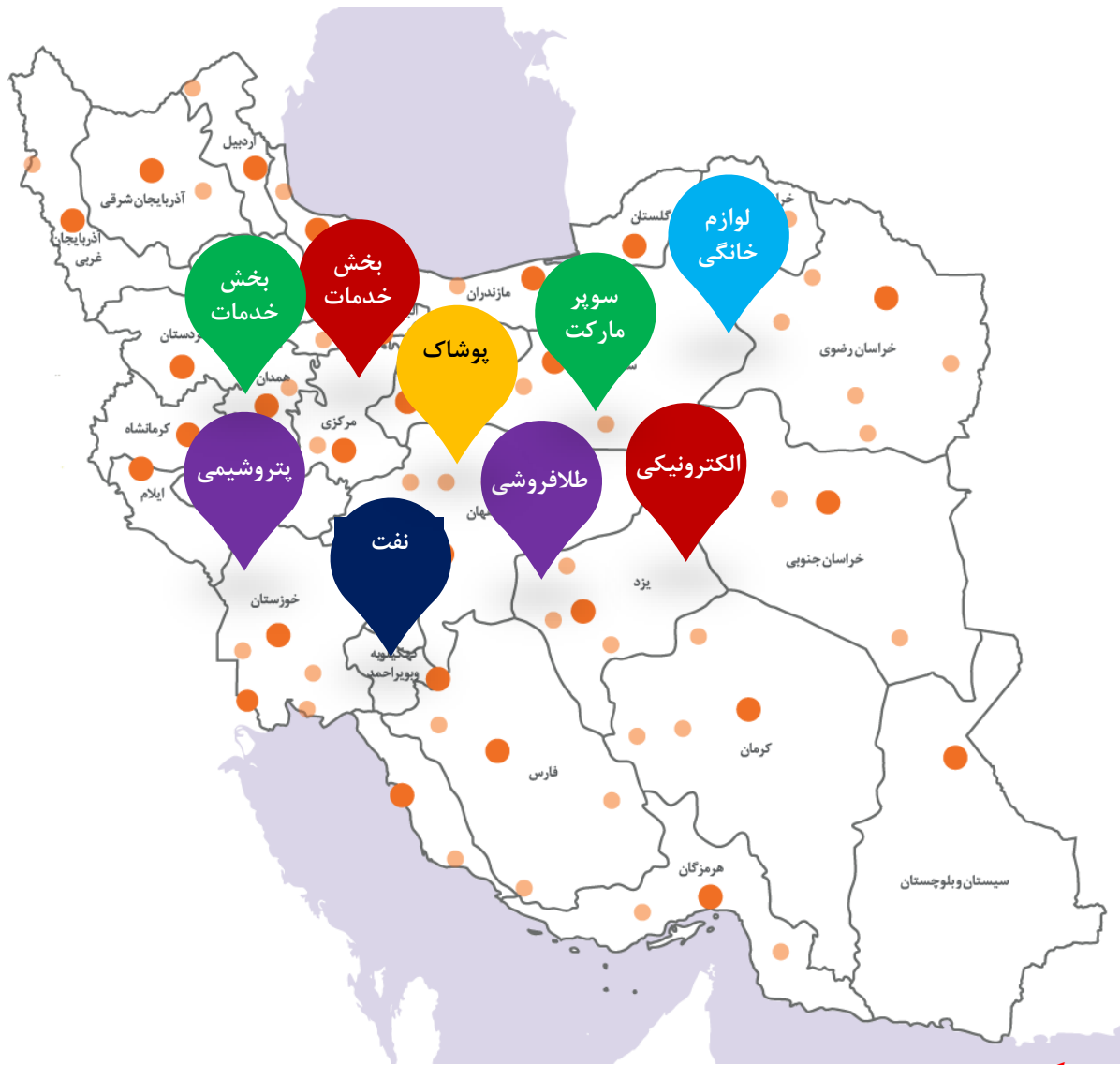
بکارگیری سامانه بازاریابی



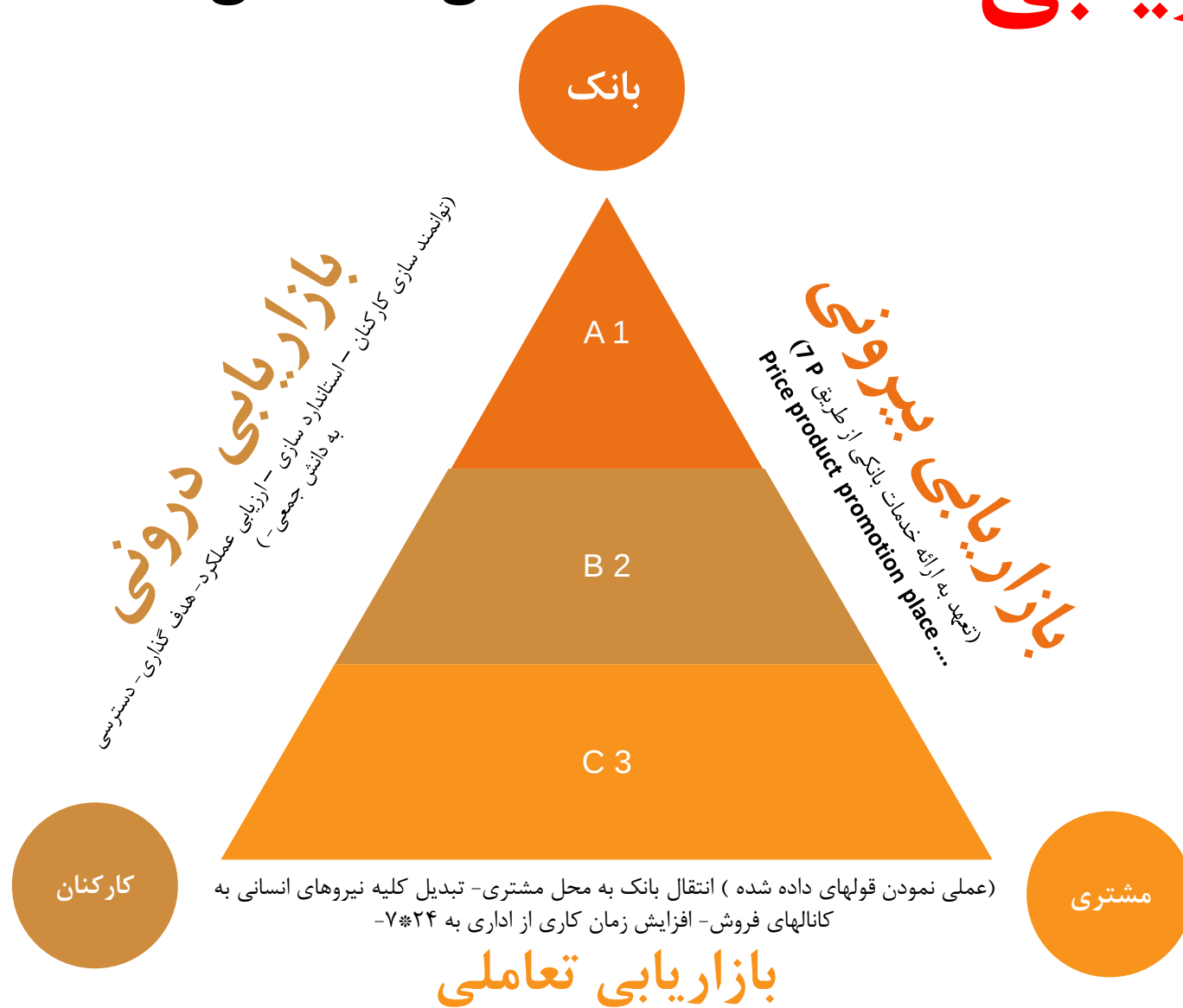
افزایش سهم بازار بانک

سامانه بازاریابی چه کمکی می کند:

- ⑥ شناسایی جغرافیای اقتصادی شعبه
- ⑥ بخش بندی مشتریان
- ⑥ اولویت بندی مشتریان
- ⑥ توسعه ارتباط با مشتریان
- ⑥ جذب مشتریان
- ⑥ نگهداشت مشتریان



مثلث بازاریابی خدمات (Service Marketing Triangle)



بازاریان پوشش فرآیند بازاریابی

تدوین برنامه بازاریابی (بودجه، اهداف بازاریابی، رویکردهای ارتباطی)

تدوین راهبرد بازاریابی (بخش بندی بازار؛ تعیین بازارهدف؛ پیشنهاد ارزش)

تحلیل بازار (تحقیقات بازاریابی) تشخیص فرصت

اجرای برنامه بازاریابی / برنامه اجرایی چیست؟

حسابرسی بازاریابی (کنترل عملکرد/ چه چیزی اصلاح شود)



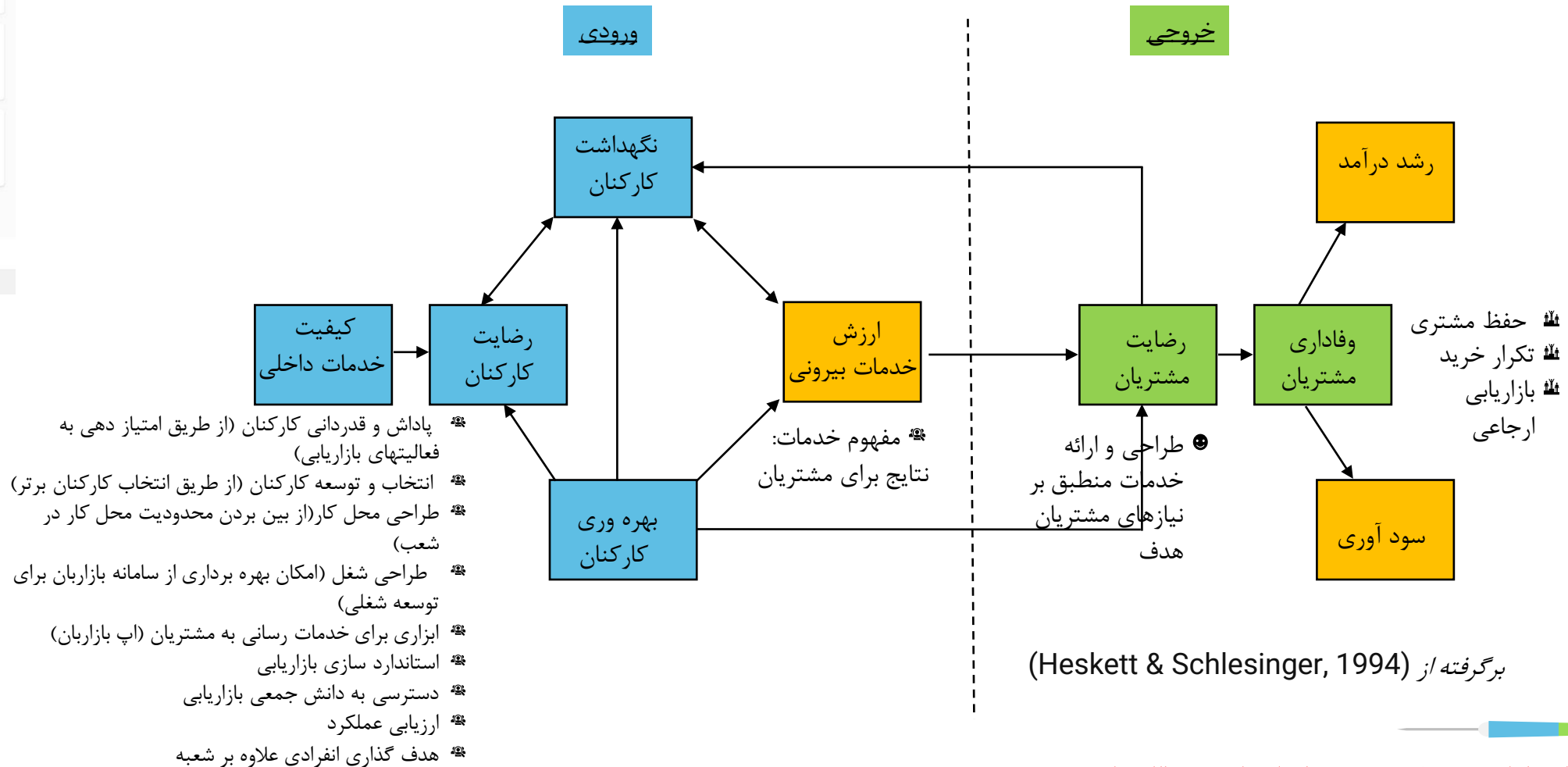
بازاریان به مدیریت نیروی فروش کمک می کند



افزایش وفاداری و رضایتمندی مشتریان و کارکنان

زنجیره سود آوری خدمات:

زنجیره سودآوری خدمات بیان می کند که کیفیت خدمات داخلی بانک موجب رضایت کارکنان و در نتیجه ارائه خدمات مناسبتری به مشتریان خواهد شد.



سامانه بازار يابي چه کمکي مي کند:

تکنولوژی مالی همراه رایان - تولید کننده ابزارهای خلاقانه فین تکی



تامین نیازهای جامع مشتریان

اجرای بانکداری جامع:

یکی از راههای کسب درآمد کارمزدی برای صنعت بانکداری؛ اجرای موثر بانکداری جامع و فروش سایر خدمات صنعت مالی است.

تبدیل کلیه شعب به شعب بانکداری جامع

تبدیل تمامی نیروهای فروش به کانال ارائه خدمات جامع

امکان فروش خدمات صنعت بیمه و بازار سرمایه از طریق اپ

در دسترس قرارگرفتن کلیه خدمات صنعت مالی برای کلیه همکاران به منظور فروش

تبدیل کلیه نیروهای انسانی بانک؛ شرکتهای وابسته و مشتریان خاص به کانالهای فروش بانک

افزایش ساعت کاری نیروی انسانی از اداری به ۷*۲۴



تکنولوژی مالی همراه رایان - تولید کننده ابزارهای خلاقانه فین تکی





محصول / خدمت (Product/Service)



بازاربان و بازارسان

هدف گذاری

منو کاربری

بازاربان

خوش آمدید

مدیریت کارتابل

مدیریت برنامه و هدف

ایجاد برنامه و هدف

ویرایش برنامه

شکست هدف

شکست هدف در تیم

مدیریت تیم

مدیریت امتیاز

گزارش ها

مدیریت کاربران

ویرایش برنامه ها

تاریخ شروع

لیست پلن ها

عنوان برنامه

کوتاه مدت

سپرده

صندوق تضمین

فروش صندوق درآمد ثابت

سپرده

تعریف هدف - عنوان برنامه : کوتاه مدت

ارگان

مدیریت امور شعب تهران

گروه محصول

سپرده

نوع محصول

سپرده قرض الحسنه پس انداز

عنوان هدف

جذب سپرده قرض الحسنه

توضیحات

تاریخ شروع

1402/11/01

تاریخ پایان

1402/12/29

تعداد

2,000

مبلغ

100,000,000

لغو

تأیید

عملیات

توضیحات

سپرده

100 میلیارد تومان

1200 میلیارد

سپرده

تعداد کل : 22 آیتم

بازاربان

تعیین امتیاز بازاریابی

تعریف امتیاز

طرح امتیاز

طرح امتیاز سپرده کوتاه مدت

گروه محصول

نوع محصول

نوع امتیاز

شرح

امتیاز

واحد

+ افزودن

لیست طرح های امتیاز

برنامه	عنوان خدمت	شرح	نوع امتیاز	واحد	امتیاز
طرح امتیاز سپرده کوتاه مدت	سپرده کوتاه مدت	امتیاز مبلغی جذب سپرده	VALUE	1000000	40
طرح امتیاز سپرده کوتاه مدت	سپرده کوتاه مدت	امتیاز تعدادی جذب سپرده	COUNT	1	20

خوش آمدید



مدیریت کارتابل

مدیریت برنامه و هدف

مدیریت تیم

مدیریت امتیاز

طرح امتیاز

امتیاز من

گزارش ها

مدیریت کاربران

تنظیمات

سامانه بازاربان



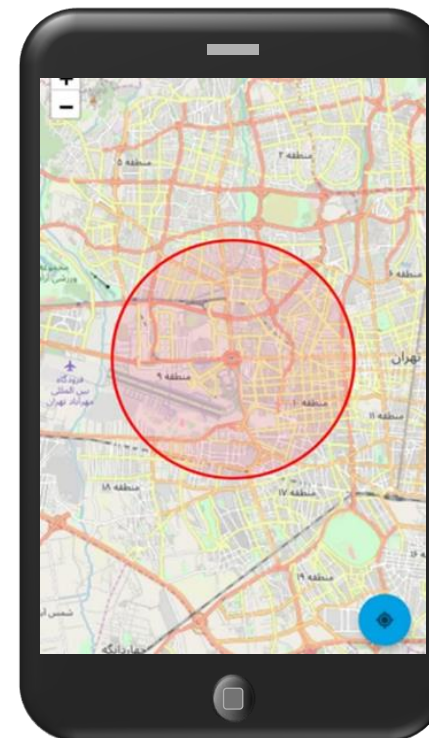
ساده سازی انجام بازاریابی



مکان محور



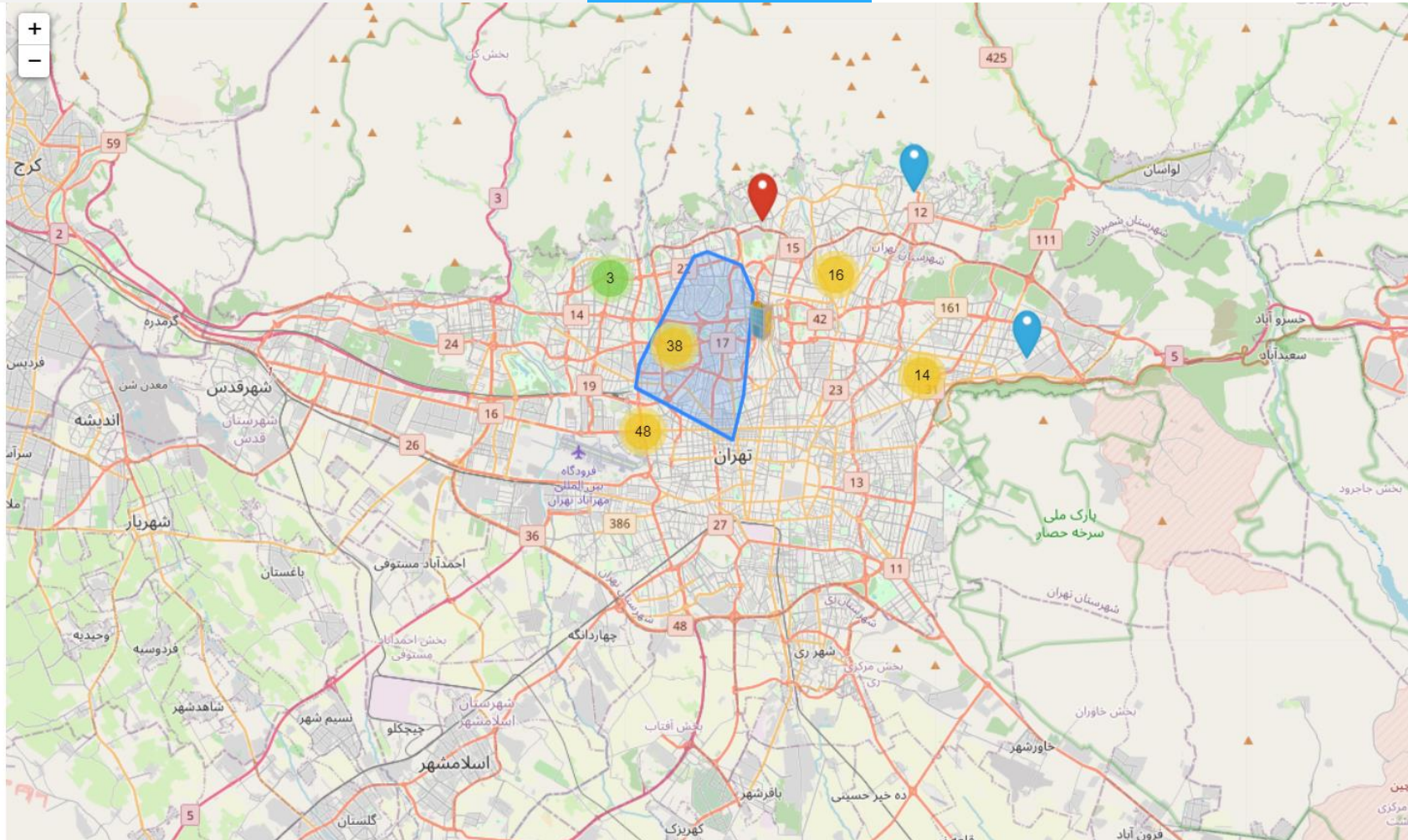
بازخورد آنلاین



تکنولوژی مالی همراه رایان - تولید کننده ابزارهای خلاقانه فین تکی

بازاربان

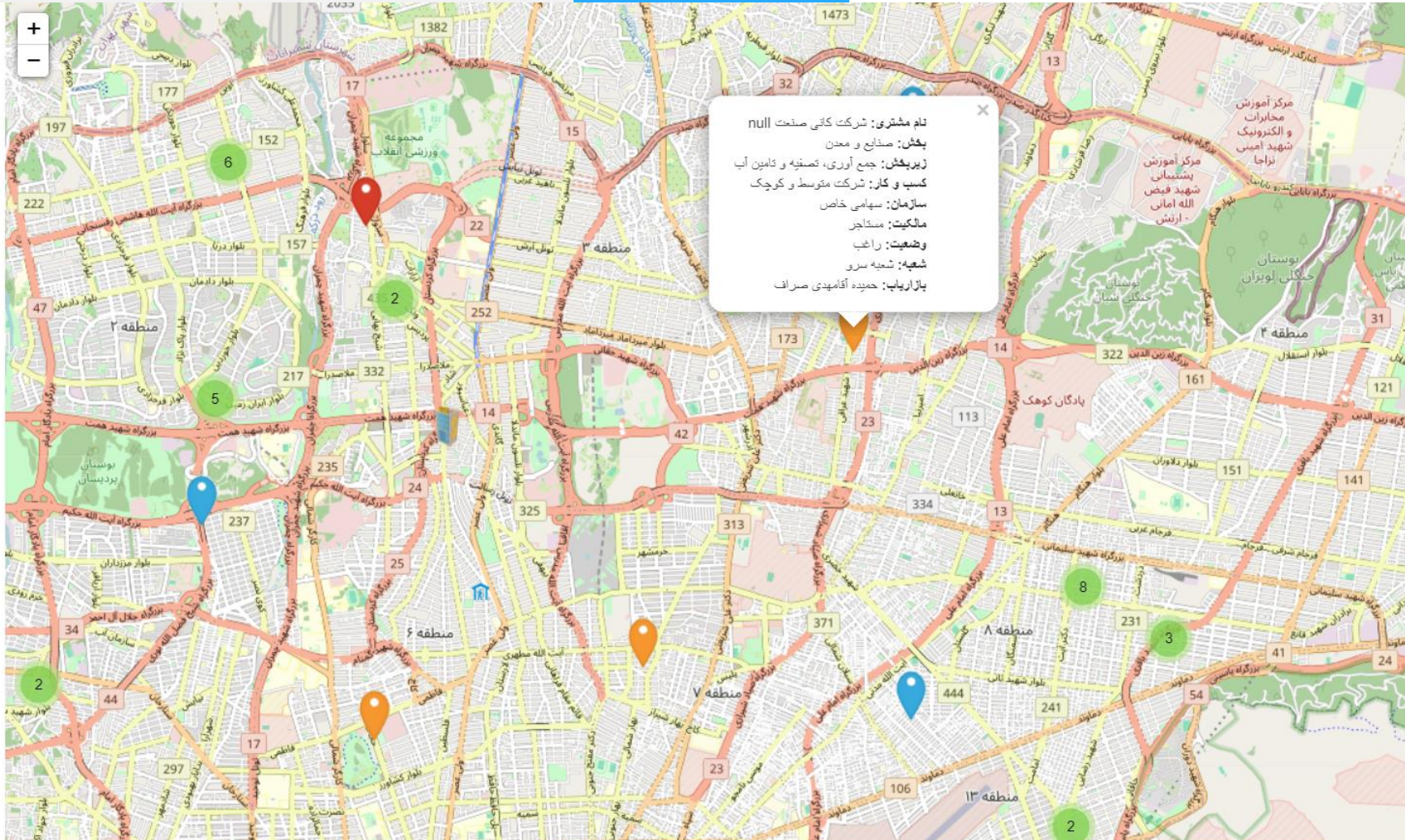
بصری سازی فعالیتهای بازاریابی



مدیریت تیم
مدیریت امتیاز
گزارش ها
نقشه جغرافیایی اقتصادی
نقشه های پروفایل شده
اهداف و عملکرد
ارزیابی عملکرد
عملکرد برتر
مقایسه عملکرد سازمان ها
نیازسنجی مشتریان
میزان تقاضای محصول
بخش های جذاب بازار
نرخ تبدیل مشتریان
مقایسه نرخ تبدیل مشتریان
ارزیابی نرخ تبدیل وضعیت جذب
ارزیابی مشتریان جذب شده
نمایش رقبا در نقشه
اطلاعات آماری رقبا

بازاربان

بصری سازی فعالیتهای بازاریابی



مدیریت تیم
مدیریت امتیاز
گزارش ها
نقشه جغرافیایی اقتصادی
نقشه های پروفايل شده
اهداف و عملکرد
ارزیابی عملکرد
عملکرد برتر
مقایسه عملکرد سازمان ها
نیازسنجی مشتریان
میزان تقاضای محصول
بخش های جذاب بازار
نرخ تبدیل مشتریان
مقایسه نرخ تبدیل مشتریان
ارزیابی نرخ تبدیل وضعیت جذب
ارزیابی مشتریان جذب شده
نمایش رقبا در نقشه
اطلاعات آماری رقبا

بازاربان

ارزیابی فعالیتهای انجام شده

تعداد مشتری یا توجه به وضعیت جذب

خوش آمدید



مدیریت کارتابل

مدیریت برنامه و هدف

مدیریت تیم

مدیریت امتیاز

گزارش ها

نقشه جغرافیایی اقتصادی

نقشه های پروفایل شده

اهداف و عملکرد

ارزیابی عملکرد

عملکرد برتر

مقایسه عملکرد سازمان ها

نیازسنجی مشتریان

میزان تقاضای محصول

بخش های جذاب بازار

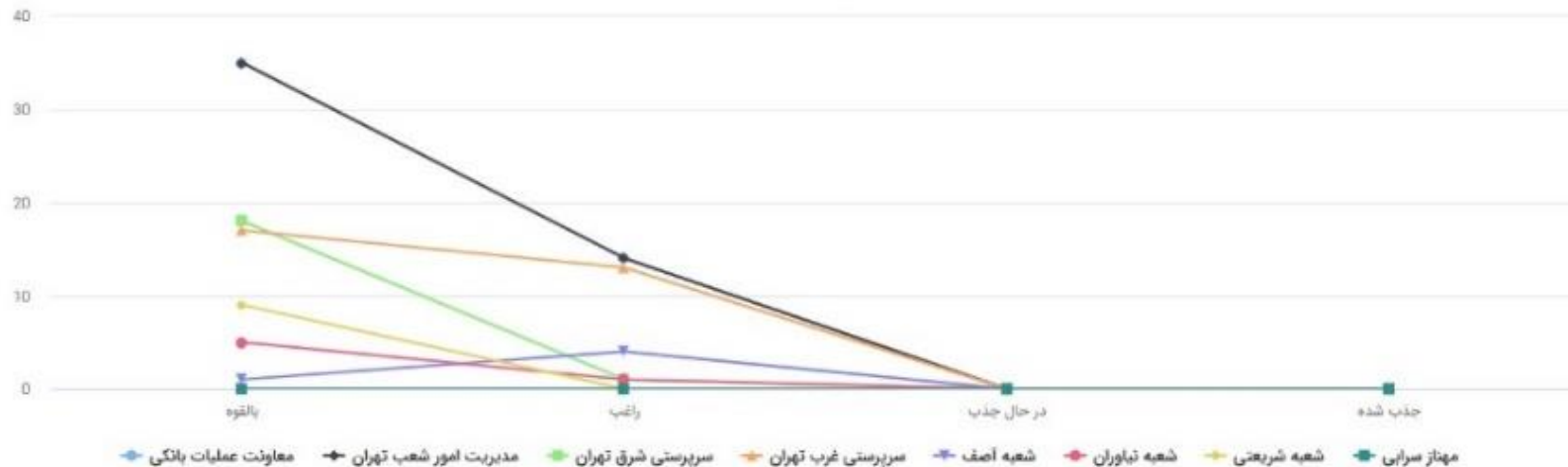
جستجو

نوع مشتری

نوع محصول

گروه محصول

ارزیابی عملکرد



Highcharts.com



تحليل رقبا و مزایای رقابتی ما
(Competitive Advantages)

تحلیل مزیت رقابتی

تحلیل مزایای رقابتی															
پشتیبانی			امکانات								مشتریان هدف				
سود مالی	آموزش متمایز بازاریابی	تیم فروش	هوش مصنوعی	SaaS	اشتراک دانش	API	شبکه اجتماعی	لوکیشن بیس	اپ بازاریابی	فرایند بازاریابی	سایر	کسب و کارهای زنجیره ای	بیمه	بازار سرمایه	بانک
															مانی پارس ماد
															Autopilot
															Marketo
															Salesforce
															دیدار

بازار هدف

اندازه بازار Market Size

سهم ما از بازار هدف Market Share

اندازه بازار Market Size – برون سپاری

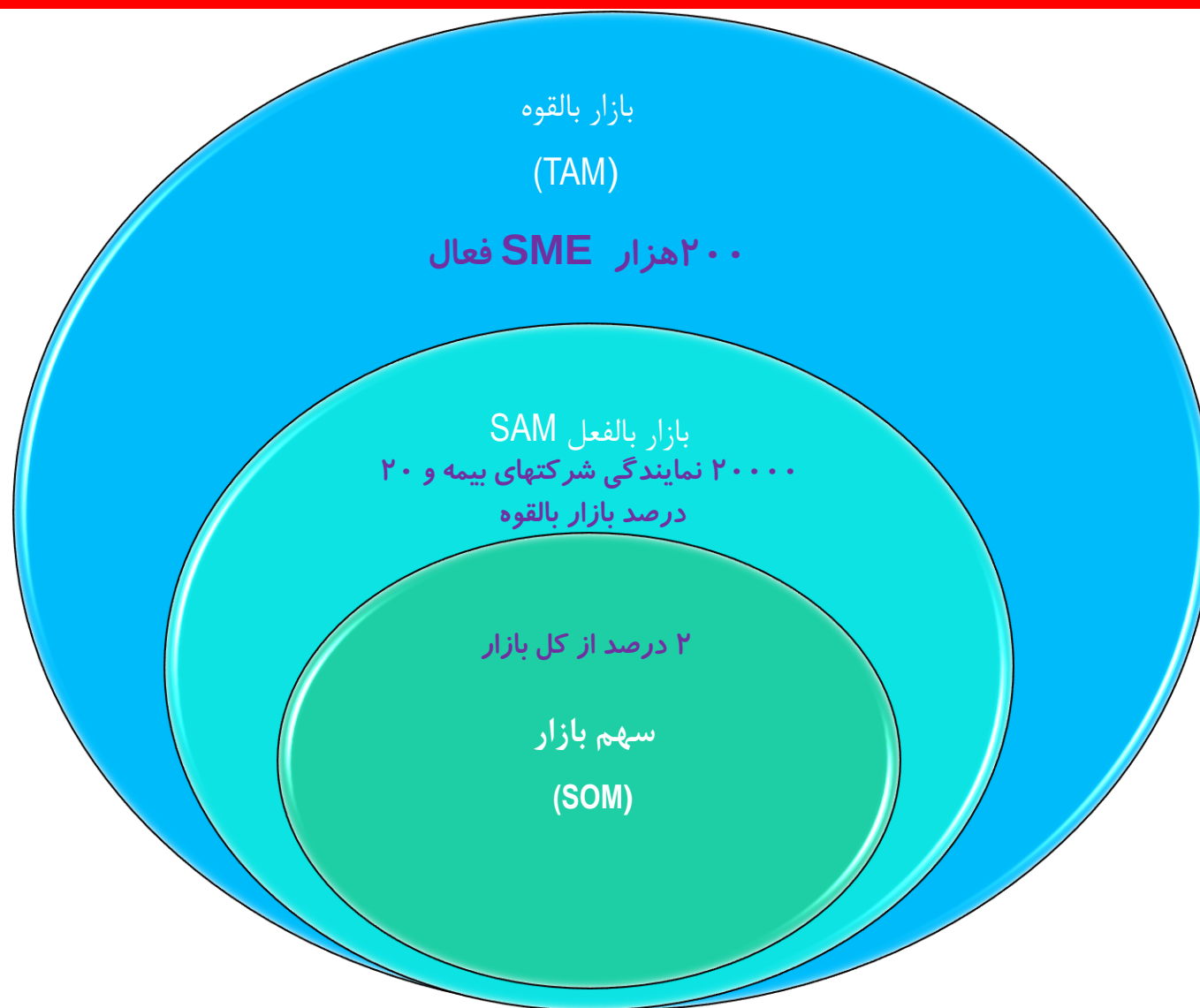
با یکی از بانکهای دولتی به توافق رسیده ایم.



در حال حاضر دو بانک دولتی تقاضای برون سپاری بازاریابی داشته اند.

با توجه به اینکه ارزش بازار این مدل به میزان منابع جذب شده بستگی دارد، و در حال حاضر امکان فعالیت ۲۰۰۰ نفر بازاریاب حرفه ای طی دو سال وجود دارد، برآورد می شود برای هر بانک طی سه سال حداقل ۱۰۰ همت منابع جذب شود. با کارمزد ۲ درصدی ارزش بازار سالانه هر بانک حداقل ۲۰۰ میلیارد تومان است.

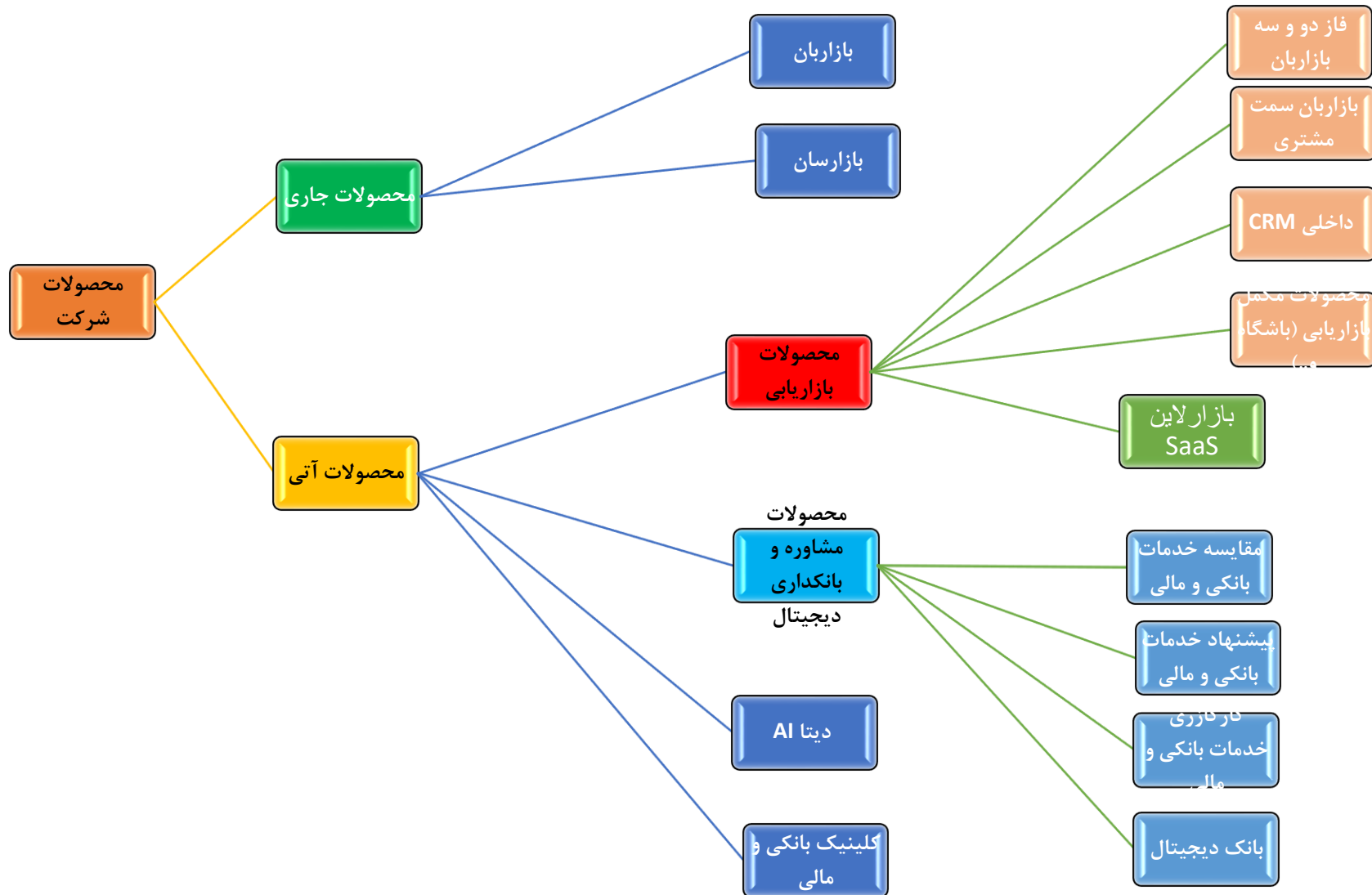
اندازه بازار SaaS – Market Size



ارزش بازار بالقوه
۲ همت



نقشه راه و برنامه های آتی



تیم ما



امیرشاهین مجاهدی
مدیر محصول



سعید قنبری
مدیر فنی



مهران فتحی
عضو هیئت مدیره



کیانوش رضائی
مدیرعامل و عضو هیئت مدیره



امیرعلی ثابتی
رئیس هیئت مدیره



پیش بینی مالی



پیش بینی مالی

سرمایه گذاری/هزینه				
	برآورد کلی هزینه کامل یکسال	هزینه سال اول	هزینه سال دوم	هزینه سال سوم
هزینه نیروی انسانی	۱۰۴,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۷,۴۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۷۳,۰۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۴,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰
هزینه توسعه نرم افزار بازاربان	۲۲,۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۶,۸۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۴۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰
هزینه توسعه نرم افزار بازارلین	۲۸,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸,۴۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۲۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۸۲۰,۰۰۰,۰۰۰
هزینه توسعه نرم افزار بازارسان	۲۸,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۸۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۸,۴۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۵,۶۴۰,۰۰۰,۰۰۰
بازاریابی بازاربان و بازارسان	۳۲,۸۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۶,۴۲۵,۰۰۰,۰۰۰	۹,۸۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۳۲,۸۵۰,۰۰۰,۰۰۰
هزینه بازاریابی بازارلین	۱۴۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۸,۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۷۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
هزینه اجاره	۱۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰
هزینه سخت افزار	۱۵,۰۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۷,۵۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۷,۵۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۵,۰۳۰,۰۰۰,۰۰۰
سایر هزینه ها	۶,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۶,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
	۳۹۳,۸۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۰,۷۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۹۵,۱۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۲۵,۴۲۰,۰۰۰,۰۰۰



پیش بینی مالی

پیش بینی درآمد سه سال آینده شرکت تکنولوژی مالی همراه رایان

درآمد سال سوم	درآمد سال دوم	درآمد سال اول	مدل درآمد	نوع محصول
۲,۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۳۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	برون سپاری بازاریابی	بازاربان
۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	فروش لایسنس	بازاربان
۹۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	درآمد ارزی	بازاربان
۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	جذب مشتریان برای بازار سرمایه	بازارسان
۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	یوزر	بازارلایین
۲۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	لایسنس	سایر محصولات
۴,۳۰۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۲۳۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰		جمع کل



پیش بینی مالی

ارزش خالص فعلی پروژه های شرکت تکنولوژی مالی همراه رایان با نرخ تنزیل ۴۵ درصد - ریال						
سال	جمع سرمایه گذاری / هزینه	جمع دریافتی / درآمد	خالص دریافتی / درآمد	عامل تنزیل	ارزش حال	IRR
۱	۱۵۰,۷۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	-۶,۷۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۱.۴۵۰۰	-۴,۶۴۱,۳۷۹,۳۱۰	۱۵۷
۲	۱۹۵,۱۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۲۳۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۳۸,۸۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲.۱۰۲۵	۴۹۴,۰۹۷,۵۰۲,۹۷۳	
۳	۳۲۵,۴۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۳۰۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۹۷۹,۵۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۳.۰۴۸۶	۱,۳۰۵,۳۶۸,۸۱۳,۸۱۰	
					۱,۷۹۴,۸۲۴,۹۳۷,۴۷۲	



پیش بینی مالی

میزان سرمایه درخواستی

۲۱۹,۰۳۶,۰۰۰,۰۰۰



ارتباط با ما



شماره تماس : ۰۲۱ - ۷۷۱۳۸۱۹۹



مدیرعامل ۰۹۱۲۵۱۷۰۴۸۲

ایمیل: kianooshnovin@gmail.com

وبسایت: <https://fintechafzar.com>





THANK YOU