

کاربرگ ثبت نام و ارزیابی (تامین مالی جمعی)

نام طرح:

دوره جامع مدیریت کسب و کار

شرکت متقاضی:

شرکت زرین پال

سکوی تامین مالی جمعی :

سامانه تامین مالی جمعی زرین کراود

نهاد مالی :

شرکت مشاور سرمایه گذاری آیکو

فهرست مطالب

1	خلاصه مدیریتی.....	3
1.1	مشخصات متقاضی.....	3
1.2	اطلاعات طرح و محصول / خدمت.....	3
2	مشخصات، توضیحات و نکات کلیدی مربوط به موضوع طرح.....	4
3	بررسی کلیات شرکت.....	6
3.1	اطلاعات ثبتی شرکت متقاضی.....	6
3.2	محل استقرار شرکت متقاضی.....	6
3.3	خلاصه ای از سابقه فعالیت های شرکت.....	7
3.4	ترکیب اعضای هیئت مدیره شرکت.....	7
3.5	صاحبان امضای مجاز شرکت متقاضی.....	7
3.6	تصویر توافق نامه درصد سود تقسیمی عامل و متقاضی.....	7
3.7	تصاویر مجوزات و گواهینامه ها.....	7
3.8	سوابق و قراردادهای فروش محصول / خدمت طرح.....	10
4	بررسی فنی طرح.....	11
4.1	هدف از اجرای طرح.....	11
4.2	مشخصات فنی محصول / خدمت.....	12
4.3	برنامه عملیاتی.....	14
4.4	ویژگی های اثربخشی طرح :.....	14
5	بررسی بازار طرح.....	15
5.1	مشتریان هدف.....	15

5.2	تعیین سهم قابل کسب از بازار طرح	15
5.3	آنالیز رقبا	15
5.4	برنامه بازاریابی محصولات/استراتژی قیمت گذاری	15
5.5	بررسی مالی و اقتصادی طرح	15
5.6	سرمایه مورد نیاز اجرای طرح	15
5.7	برنامه تولید، فروش و کسب درآمد	16
5.8	هزینه‌های تولید و سر بار (اعداد به میلیون تومان است)	17
5.9	جریان وجوه نقدی طرح	18
6	بررسی تیم	24
7	بررسی ریسک های طرح	25
7.1	پرسش نامه ارزیابی ریسک های طرح	27
7.1.1	ریسک بازار	27
7.1.2	ریسک قانونی	28
7.1.3	ریسک محصول	29
7.1.4	ریسک مالی	29
8	جمع بندی طرح	31

۱ خلاصه مدیریتی

۱.۱ مشخصات متقاضی

نام شرکت متقاضی: زرین پال (آکادمی زرین)	محل اجرای طرح: استان: تهران شهر: تهران
وضعیت دانش بنیانی: دانش بنیان ☒ غیر دانش بنیان ☐	
سرمایه مورد نیاز برای اجرای طرح: 1.900.000.000 تومان	

۱.۲ اطلاعات طرح و محصول / خدمت

۱) نام محصول / خدمت طرح: دوره جامع ویدیویی آموزش مدیریت کسب و کار

۲) حوزه فناوری:	
☐ کشاورزی، فناوری زیستی و صنایع غذایی	☐ سخت افزارهای برق و الکترونیک، لیزر و فوتونیک
☐ دارو و فرآورده های پیشرفته حوزه تشخیص و درمان	☐ فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزارهای رایانه ای
☐ مواد پیشرفته و محصولات مبتنی بر فناوری های شیمیایی	☐ خدمات تجاری سازی
☐ ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته	☒ صنایع فرهنگی ، صنایع خلاق و علوم انسانی و اجتماعی
☐ وسایل، ملزومات و تجهیزات پزشکی	

3 صنعت:			
☐ صنایع کشاورزی	☐ صنایع هوا- فضا	☐ صنایع عمران و شهرسازی	☒ صنایع آموزشی و فرهنگی
☐ صنایع غذایی	☐ صنایع نفت، گاز و پتروشیمی	☐ صنایع مدیریت آب	☐ صنایع سلولزی و بسته بندی
☐ صنایع سرگرمی و بازی های رایانه ای	☐ صنایع پزشکی و دارویی	☐ صنایع برق و الکترونیک	☐ صنایع فناوری اطلاعات و ارتباطات
☐ صنایع دستی و گردشگری	☐ صنایع فلزی و معدنی	☐ صنایع انرژی های نو و تجدیدپذیر	☐ صنعت نساجی و پوشاک
☐ صنایع حمل و نقل جاده ای، ریلی، دریایی و هوایی	☐ صنعت نانو	☐ صنایع زیست فناوری	☐ سایر صنایع

۴) کاربرد محصول / خدمت: آموزش جامع صفر تا صدی مدیریت کسب و کار
۵) هدف از اجرای طرح: پرورش نیروی کار آفرین و کمک به افراد فعال در این صنعت
۶) مبلغ مورد نیاز طرح: 1.900.000.000 تومان

کاربرگ ثبت نام و ارزیابی (تامین مالی جمعی)	ارزیاب: علی امیری
--	-------------------

7	مدت زمان اجرای طرح (ماه): 12
8	سود پیش‌بینی شده طرح (میلیارد ریال): سود طرح طبق "جدول د" در ادامه بیان شده است.
9	سهم سرمایه‌گذاران از سود پیش‌بینی شده طرح (درصد سود پیشنهادی تقسیمی) (درصد): 31-35 درصد

۲ مشخصات، توضیحات و نکات کلیدی مربوط به موضوع طرح

دوره جامع مدیریت کسب و کار، یک دوره جامع است که از مرحله رسیدن به ایده تا فروش و توسعه کسب و کار را آموزش دهد. با توجه به اقبال روزافزون به ایجاد کسب و کار و کارآفرینی و کمبود دوره‌هایی که به معنای واقعی کلمه کسب و کار را از نقطه شروع تا نقطه نهایت تدریس کنند در زرین آکادمی برآن شدیم که با طراحی یک دوره جامع قریب به ۲۰۰ ساعته پاسخگوی نیاز علاقه‌مندان این حوزه باشیم.

سرفصل‌های دوره:

- ۱-بایدها و نبایدهای استارت‌آپ
- ۲-تبدیل ایده به استارت‌آپ
- ۳-مسائل حقوقی استارت‌آپ
- ۴-نهادهای دولتی و نظارتی
- ۵-اصول ضروری مدیریت حسابداری
- ۶-تیم‌سازی و مدیریت تیم
- ۷-تعریف مدل کسب و کار
- ۸-تامین مالی در شروع کسب و کار
- ۹-برنامه ریزی عملیاتی کسب و کارها
- ۱۰-مفاهیم ضروری مدیریت پروژه
- ۱۱-روابط عمومی

--



۳ بررسی کلیات شرکت

۳.۱ اطلاعات ثبتی شرکت متقاضی

دقت شود اطلاعات جدول ذیل حتماً مطابق اساسنامه و آخرین آگهی تغییرات شرکت باشد. در صورتی که موضوع متقاضی در قالب شرکت نیست جداول متناسب با تیم مربوطه تکمیل شود.

نام شرکت	زرین پال(آکادمی زرین)
نوع شخصیت حقوقی	☐ مسئولیت محدود ☒ سهامی خاص ☐ سهامی عام ☐ تعاونی
شماره ثبت	۴۹۸۱۸۳
محل ثبت	تهران
شناسه ملی	۱۴۰۰۶۱۶۴۲۷۰
تاریخ تاسیس	۱۳۹۵.۰۶.۲۰
سرمایه اولیه (میلیون ریال)	۵۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال
سرمایه فعلی (میلیون ریال)	۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال
موضوع فعالیت (مطابق با اساسنامه)	ارائه کلیه فعالیت های تجاری و خدمات بازرگانی در زمینه خرید، فروش، صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی، طراحی، اجراء، مشاوره و تعمیر نگهداری سیستم های تهویه دود در ساختمان، طراحی، اجراء، مشاوره و تعمیر و نگهداری سیستم های اعلام حریق و اطفاء حریق، ارائه فعالیت های بازاریابی اینترنتی غیر هرمی و غیر شبکه ای، فروش اینترنتی و خدمات آنلاین انجام فعالیت در زمینه تجارت الکترونیک گشایش اعتبارات و ال سی برای شرکت نزد بانک ها، ترخیص کالا از گمرکات داخلی، اخذ و اعطاء نمایندگی کمپانی های معتبر داخلی و خارجی، شرکت در کلیه نمایشگاه های داخلی و بین المللی انعقاد قرارداد با کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی، ایجاد شعب و نمایندگی در داخل و خارج از کشور، اخذ وام و اعتبارات بانکی به صورت ارز و ریالی از کلیه ی بانک های داخلی و خارجی، شرکت در کلیه مناقصات و مزایدات دولتی و خصوصی اعم از داخلی و بین المللی در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط
تلفن ثابت	۰۲۱-۴۱۲۳۹
پست الکترونیکی	info@zarinpal.com
آدرس کنونی	تهران، یوسف آباد، کوچه بیستم، پلاک ۶۱، واحد ۲
وب سایت	https://www.zarinpal.com/
نوع شرکت	☐ نوپا نوع ۱ ☒ نوپا نوع ۲ ☐ تولیدی نوع ۱ ☐ تولیدی نوع ۲ ☐ نوع ۳
تاریخ دانش بنیان شدن	۱۳۹۹/۲/۱۳
مدت اعتبار دانش بنیان بودن (سال)	۳ سال
نام محصول / خدمت دانش بنیان	-

۳.۲ محل استقرار شرکت متقاضی

مالکیت	آدرس	محل
کاربرگ ثبت نام و ارزیابی (تامین مالی جمعی)		
ارزیاب: علی امیری		

دفتر اصلی	تهران، یوسف آباد، کوچه بیستم، پلاک ۶۱، واحد ۲	مالک ☒ مستأجر ☐
شعب	بدون شعبه	مالک ☐ مستأجر ☐

۳.۳ خلاصه ای از سابقه فعالیت های شرکت

شرکت زرین پال بیش از ده سال است که در حوزه ارائه راهکارهای نوین پرداخت فعالیت می کند و سعی دارد در بهبود و توسعه کسب و کارها مفید باشد و توانسته است به عنوان اولین پرداخت یار کشور، مجموعه منحصر به فردی از خدمات پرداخت و زیرساخت های مالی را توسعه دهد. آکادمی زرین هم با چشم اندازی مشابه سعی در پرورش نیروهای خبره در حوزه کسب و کار دارد تا بتواند گام دیگری در جهت پرورش روحیه کارآفرینی و ایجاد زیرساخت مناسب برای کسب و کارهای جدید بردارد.

۳.۴ ترکیب اعضای هیئت مدیره شرکت

ردیف	نام و نام خانوادگی	کد ملی	درصد سهام	سمت
۱	علی امیری	۰۰۷۹۵۹۲۹۶۱	۴۹.۹۹	رئیس هیات مدیره
۲	مصطفی امیری	۰۰۷۹۷۷۰۹۴۰	۴۹.۹۹	مدیر عامل
۳	مهدی محمدی	۰۳۱۰۳۰۲۷۱۴	۰.۰۲	عضو هیات مدیره

۳.۵ صاحبان امضای مجاز شرکت متقاضی

مصطفی امیری و علی امیری مدیر عامل و رئیس هیات مدیره شرکت هر یک منفردا با مهر شرکت می توانند امضا کنند.

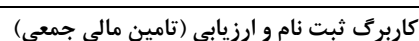
۳.۶ تصویر توافق نامه درصد سود تقسیمی عامل و متقاضی

قرارداد نهایی امضا نشده است.

۳.۷ تصاویر مجوزات و گواهینامه ها

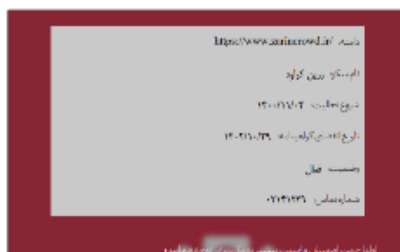
ردیف	عنوان	شرکت یا موسسه مرجع	تاریخ دریافت	مدت اعتبار	توضیحات
1	گواهینامه رتبه بندی و احراز صلاحیت شرکت های انفورماتیکی	سازمان برنامه و بودجه کشور	1397/5/20	1399/8/30	
2	گواهی عضویت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و	1398/9/20	1399/9/2	

			کشاورزی تهران		
3	موافقت نامه ارائه پرداخت یاری	1399/7/3	1400/7/2	شرکت شبکه الکترونیکی پرداخت کارت	
4	پروانه موقت همکاری	1399/9/18	1399/3/18	مرکز راهبردی سامانه مدیریت تامین کنندگان	
5	گواهی تاییدیه دانش بنیان	1399/2/13	1402/2/13	کارگروه ارزیابی شرکتها و مؤسسات دانشبنیان	
6	گواهی تایید فنی نرم افزار	1398/9/16	-	وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات	
7	گواهی ثبت نرم افزار وزارت ارشاد	1398/9/26	-	وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی	
8	مجوز فعالیت نظام صنفی	1395/9/20	1398/9/20	سازمان نظام صنفی رایانه ای کشور	



معجز
تأمين مالي جمعي

چونیت کسب و کار زمین کرکوت



۳.۸ سوابق و قراردادهای فروش محصول / خدمت طرح

در صورتی که محصول / خدمت طرح قبلاً فروش داشته است در این قسمت می‌بایست سوابق فروش محصول / خدمت طرح به تفکیک قراردادهای و مبلغ آن‌ها در سال‌های گذشته مطابق جدول زیر آورده شود.

(ارقام: میلیون ریال)

ردیف	تاریخ قرارداد/فاکتور	خریدار	محصول/خدمت	مقدار	مبلغ فروش (میلیون)	مدت قرارداد
۱	زمستان ۱۴۰۰	شرکت کنندگان دوره	دوره های مدیریت بازاریابی محتوا و روابط عمومی مقدماتی	۵۰	۸۵.۵	۳ ماه
۲	بهار ۱۴۰۱	شرکت کنندگان دوره	دوره های مدیریت بازاریابی محتوا، طراحی رفتار، راه اندازی کسب و کار و خلاقیت در تبلیغات	۳۰	۱۰۹	۳ ماه

۴ بررسی فنی طرح

۴.۱ هدف از اجرای طرح

- پاسخ به نیاز نیروی جوان کارآفرین
- پرورش استعدادهاى کارآفرینی
- تسهیل ورود به بازار کار
- افزایش سطح علمی و عملی مدیران در همه سطوح
- ایجاد یک مرجع جامع کسب و کاری
- تقویت مسیر زرین پال در جهت تسهیل راه اندازی و مدیریت کسب و کار
- پوشش دادن خلاهای آموزش کسب و کار
- انتقال تجربه در کنار مهارت به شرکت کنندگان
- ایجاد ارتباط بین آموزش و صنعت
- تقویت روحیه کارآفرینی
- افزایش ایجاد انگیزه برای راه اندازی کسب و کار
- کمک به ایجاد کسب و کارهای خانوادگی
- کمک به مناطقی که دسترسی علمی پایینی دارند.
- توسعه و ارتقای برند زرین پال
- کارآفرینی برای نیروهایی که به عضویت آکادمی زرین در می آیند.



۴.۲ مشخصات فنی محصول / خدمت

محصول یک دوره آموزشی جامع است که شامل ۲۰۰ ساعت ویدیوی ضبط شده در حوزه کسب و کار می باشد. مشتریان می توانند پس از ورود به سایت و ثبت نام دوره را خریداری کنند.

6-تیم سازی و مدیریت تیم

۱-بایدها و نبایدهای استارتاپ

- آگهی استخدام
- معیارهای انتخاب
- مصاحبه و جذب

۲-تبدیل ایده به استارتاپ

- آینده نگری
- معتبر سازی ایده
- ساخت نقشه راه

7-تعریف مدل کسب و کار

۳-مسائل حقوقی استارتاپ

- اجرای مدل کسب و کار
- مدل های درآمدی
- الگوهای مدل کسب و کار

- مفاهیم حقوقی کسب و کار
- مسئولیت های قانونی
- ریسک های قانونی

8-تامین مالی در شروع کسب و کار

۴-نهادهای دولتی و نظارتی

- اصطلاحات ضروری
- فرایند جذب سرمایه
- ارزش گذاری استارتاپ

- چالش های سازمان مالیاتی
- بیمه تامین اجتماعی
- شهرداری

9-برنامه ریزی عملیاتی کسب و کارها

۵-اصول ضروری مدیریت حسابداری

- مفهوم برنامه ریزی عملیاتی
- تدوین برنامه عملیاتی
- برنامه ریزی به روش OKR

- مفاهیم حسابداری برای کسب و کارها
- شناخت عناصر صورت های مالی
- صورت سود و زیان

16-الزامات دنیای دیجیتال

- دید برنامه نویسی وب و اپ
- طراحی وبسایت با وردپرس

17-هک رشد

- متدلوژی هک رشد
- پیشبرد هک رشد

18-مارکتینگ

- دید مارکتینگ در کسب و کار برای مدیران
- چرخه تکرار هک رشد

19-فروش

- برنامه ریزی فروش
- کانال های فروش

20-رنامه ریزی های بلندمدت و بودجه

- اهداف کوتاه، میان و بلند مدت
- تحلیل منابع در دسترس

21-ابزارهای نرم افزاری مدیریت تیم و کسب و کار

۱۰-مفاهیم ضروری مدیریت پروژه

- مفاهیم و اصطلاحات پر کاربرد در مدیریت پروژه
- اصول مدیریت پروژه
- متدلوژی های پر کاربرد مدیریت پروژه

۱۱-روابط عمومی

- مفاهیم و اصطلاحات پر کاربرد
- روابط عمومی برای استارتاپ ها

۱۲-مذاکرات و روابط B۲B

- ماهیت و ویژگی های مذاکره
- مراحل مذاکره

۱۳-مدیریت بحران

- چه زمانی وارد بحران می شویم
- روش های مدیریت بحران

۱۴-تحلیل های مدیریتی

- مفاهیم و اصطلاحات پر کاربرد تحلیل مدیریتی
- اکسل برای مدیران

۱۵-قراردادها و مکاتبات اداری

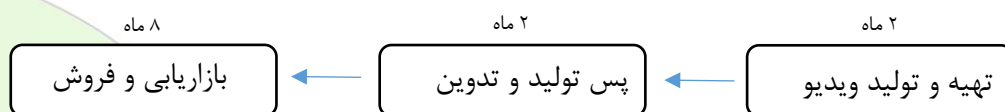
- مفاهیم و اصطلاحات مرتبط با قراردادها
- مایکروسافت ورد برای مدیران

۴.۳ برنامه عملیاتی

بعد از هماهنگی سرفصل ها با مدرسان ضبط شروع می شود و در یک بازه ۲ ماهه تمامی ویدیوها ضبط می گردند. سپس طی ۲ ماه مراحل پس تولید و تدوین انجام می شود. بعد از تهیه ویدیوها و بارگزاری در سایت در یک بازه ۸ ماهه محصول وارد فاز فروش می شود.

در فاز بازاریابی و فروش توسط روش های مختلف مارکتینگ (اینستاگرام مارکتینگ، سئو، ویدیو مارکتینگ و تبلیغاتی بنری) محصول را به دست مشتری می رسانیم.

در جدول ج اطلاعات برنامه عملیاتی آمده است.



۴.۴ ویژگی های اثربخشی طرح :

ردیف	سوال	پاسخ
1	آیا طرح فناورانه است؟	☐ بلی ☒ خیر
2	آیا طرح راهبردی است؟	☐ خیر ☒ بلی
3	آیا طرح در مناطق محروم اجرا می شود؟	☐ خیر ☒ بلی
4	آیا طرح مانع از خروج ارز می شود؟	☐ خیر ☒ بلی
توضیحات : بله این طرح نیاز کسانی که مایل به ورود به فضای کارآفرینی هستند را مرتفع می کند.		
توضیحات : بله از مزایای این طرح قابلیت دسترسی آن در همه مناطق ایران که اینترنت دارد می باشد.		
توضیحات : بله وجود یک دوره جامع افراد را از شرکت در دوره های دیگر خارجی بی نیاز می کند.		

۵ بررسی بازار طرح

به نقل از وزارت رفاه در ایران نزدیک به ۴۰۰ هزار نیروی کارآفرین و حدود ۳۵۰ هزار کسب و کار اینترنتی وجود دارد و سالانه هزاران استارت‌آپ جدید ساخته و عرضه می‌شوند که تنها ۳.۵ درصد آن‌ها بعد از یک سال باقی می‌مانند. سالانه بیش از ۳۰۰۰ نفر وارد رشته های کسب و کاری نظیر mba و کارآفرینی می‌شوند و این عدد در حال افزایش است.

۵.۱ مشتریان هدف

- دارندگان فروشگاه های اینترنتی
- علاقه مندان به راه اندازی کسب و کار
- علاقه مندان به راه اندازی استارت‌آپ
- دانشجویان رشته های مدیریتی و صنایع
- مدیران و کارشناسان بازاریابی و منابع انسانی
- صاحبان کسب و کارهای خیلی کوچک (1 تا 3 نفر)
- صاحبان کسب و کارهای متوسط (3 تا 20 نفر)
- صاحبان کسب و کارهای بزرگ (بالای 20 نفر)
- فاندراهای استارت‌آپی

۵.۲ تعیین سهم قابل کسب از بازار طرح

باتوجه به بازار ۴۰۰ هزارنفری سهم ۰.۱ درصدی سود ایده آل را برمی گرداند.

۵.۳ آنالیز رقبا

رقبای زیادی در حوزه آموزش کسب و کار فعال هستند اما بیشتر دوره های جامع نظیر دوره های مدیریت صنعتی، ماهان، دانشگاه تهران، صنعتی شریف و ... به صورت حضوری یا مجازی آنلاین هستند که نیازمند تخصیص زمان مشخصی در هفته برای مشاهده ویدیوها و سایر تکالیف است. دوره ای در این حجم و کیفیت که به صورت ویدیویی و آنلاین باشد و دانشجو بتواند هر زمانی که خواست به آن اختصاص دهد یا وجود ندارد یا پروموت آن آنقدر قوی نبوده که در جستجوی اینترنتی ظاهر شود. از طرف دیگر دوره های ویدیویی باکیفیتی نظیر آکادمی منظم، رهنما کالج و غیره هم وجود دارند به صورت تخصصی روی یک حوزه خاص نظیر دیجیتال مارکتینگ متمرکز شده اند و دوره جامع نیستند. از لحاظ هزینه هم این حجم از آموزش هزینه ای به مراتب پایین تر از دوره های مشابه با همان حجم را دارد.

۵.۴ برنامه بازاریابی محصولات/استراتژی قیمت گذاری

روش بازاریابی به صورت دیجیتال است. بخش عمده تبلیغات به صورت ویدیو مارکتینگ (تیزر تصویری و موشن گرافیک در پلتفرم آپارات یا اینستاگرام)، اینستاگرام مارکتینگ (اینفلوئنسر مارکتینگ افراد مشغول در این حوزه)، ایمیل مارکتینگ (با کمک دیتابیس زرین پال) و تبلیغات بنری (با کمک ادنتورک های مانند تپسل و یکتانت) است.

۵.۵ بررسی مالی و اقتصادی طرح

صورت های مالی و اظهارنامه مالیاتی به پیوست تقدیم می گردد.

۵.۶ سرمایه مورد نیاز اجرای طرح

۱۹.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال موجود در جدول بخش 3.7

۵.۷ برنامه تولید، فروش و کسب درآمد

زمان تولید و تهیه دوره ها حدودا ۴ ماهه خواهد بود و پس از آن در یک دوره ۸ ماهه محصول به فروش خواهد رسید. پس از طی فرایند ۸ ماهه پس از انجام اصلاحات و اعمال نظرات مفید می توان مجددا دوره را تکرار کرد.

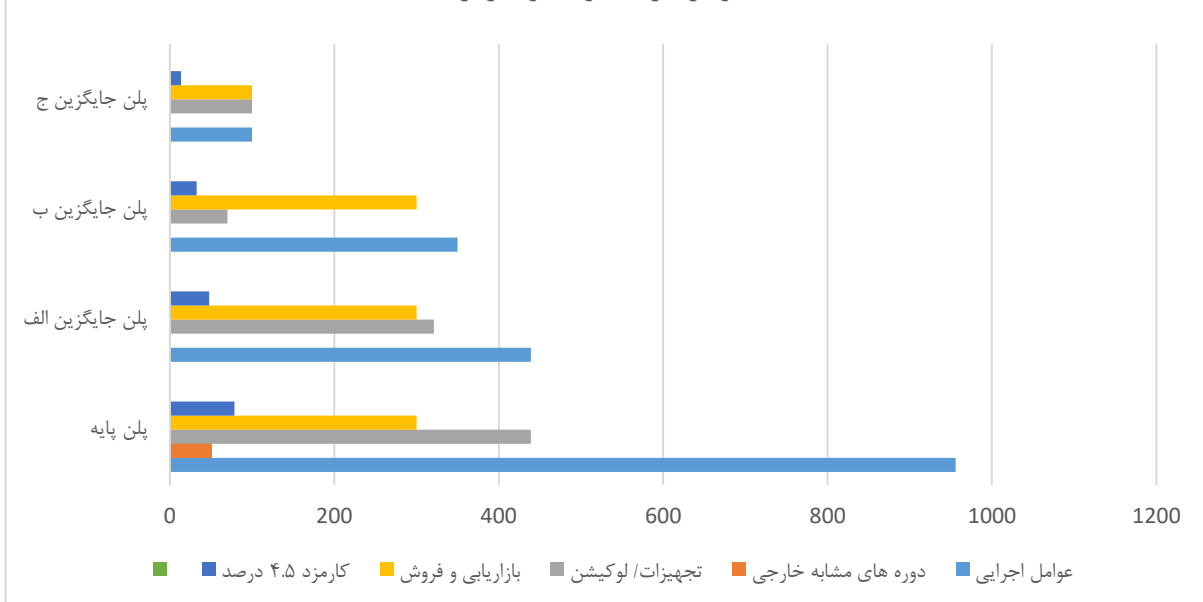


۵.۸ هزینه‌های تولید و سربار (اعداد به میلیون تومان است)

جدول الف

قیمت				عنوان
پلن پایه	پلن جایگزین الف	پلن جایگزین ب	پلن جایگزین ج	
۹۵۶	۴۳۹	۳۵۰	۱۰۰	عوامل اجرایی
۵۰	۰	۰	۰	دوره های مشابه خارجی
۵۱۲	۳۲۱	۷۰	۱۰۰	تجهیزات/ لوکیشن
۳۰۰	۳۰۰	۳۰۰	۱۰۰	بازاریابی و فروش
۸۱.۸	۴۷.۷	۳۲.۴	۱۳.۵	کارمزد ۴.۵ درصد
1.900	۱.۱۰۷	۷۵۲.۴	۳۱۳.۵	کل

نمودار هزینه تولید و سربار

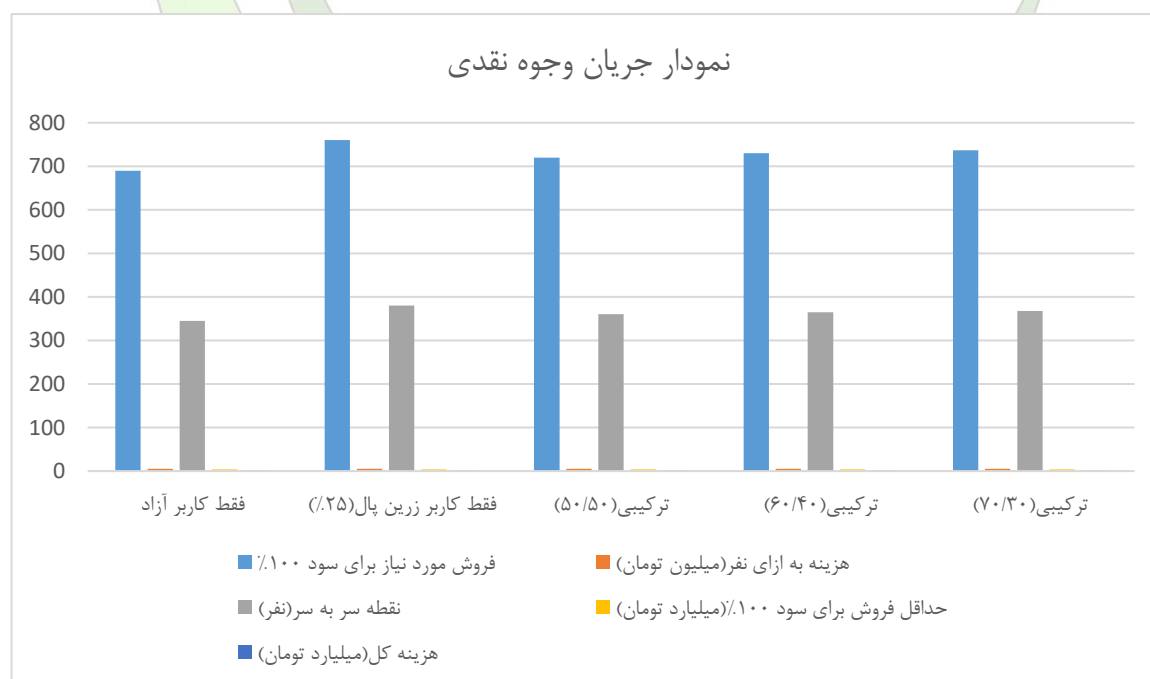


۵.۹ جریان وجوه نقدی طرح

جدول ب

نوع کاربر	تعداد فروش مورد نیاز برای کسب سود ۱۰۰٪	هزینه به ازای نفر (میلیون تومان)	نقطه سر به سر (نفر)	حداقل فروش برای سود ۱۰۰٪ (میلیارد تومان)	هزینه کل (میلیارد تومان)
فقط کاربر آزاد	۶۹۰	۵.۵	۳۴۵	۳.۸	۱.۹
فقط کاربر زرین پال (۲۵٪)	۷۶۰	۵	۳۸۰	۳.۸	۱.۹
ترکیبی (۵۰/۵۰)	۷۲۰	۵.۲۵	۳۶۰	۳.۸	۱.۹
ترکیبی (۶۰/۴۰)	۷۳۰	۵.۲	۳۶۵	۳.۸	۱.۹
ترکیبی (۷۰/۳۰)	۷۳۷	۵.۱۵	۳۶۸	۳.۸	۱.۹

پ. ن: سود مطلوب مورد نظر ۴۰٪ است که ۳۲٪ متعلق به سرمایه گذاران است.



جدول ج در صفحه بعد:



فهرست خدمات/تجهیزات/پرسنل	ماه اول	ماه دوم	ماه سوم	ماه چهارم	ماه پنجم تا دوازدهم
مدرسان	۱۵۷.۵	۱۵۷.۵			
مالک محصول	۱۲	۱۲	۱۲	۱۲	۹۶
مسئول هماهنگی	۷	۷	۷	۷	
کارگردان	۱۵	۱۵	۱۵	۱۵	
دستیار کارگردان	۸	۸	۸	۸	
صدابردار	۷	۷			
چهره پرداز	۶	۶			
تدوینگر	۸	۸	۸	۸	
تصویربردار	۱۶	۱۶			
موشن گرافیکست	۱۲	۱۲	۱۲	۱۲	
تدارکات	۴	۴	۴	۴	
دیجیتال مارکتر					۵۶
کالریست	۸	۸	۸	۸	
UI/UX	۱۰				
صداگذار	۸	۸	۸	۸	
برنامه نویس فرانت	۱۵				
برنامه نویس بکند	۱۵				
پشتیبان سایت					۴۸
دیتا آنالیست					۱۵
دوره های آموزشی مشابه خارجی	۵۰				
دوربین فیلم برداری	۷۲				
مانیتور	۲۵				

نام سکوی تامین مالی جمعی: ***

نام شرکت: دوره جامع مدیریت کسب و کار

لنز واید	۳۰				
لنز تله	۵۴				
ریل و شارپو	۱۰				
سه پایه	۱۲۰				
باتری و رم	۱۰				
رکورد زوم	۹				
رکوردر هاچف	۱۲				
نور LED	۲				
نور DEDO	۵۰				
استودیوی ضبط	۱۳.۸۱	۹			
سیستم تدوین	۱۰۰	۰			
مارکتینگ					۳۰۰
کارمزد ۴.۵ درصد	۷۷				
جمع کل هزینه	۹۴۳.۳۱	۲۷۷.۵	۸۲	۸۲	۵۱۵

پ.ن: جدول بالا مربوط به هزینه های پلن پایه است و در صورت عدم تامین مالی کامل پلن های جایگزین الف و ب استفاده می شوند.

تصاویر مربوط به دوره





۶ بررسی تیم

به نظر شما این تیم از حداقل های اولیه جهت پیشبرد اهداف طرح پیشنهادی برخوردار است؟ بله

نقاط قوت این تیم به نظر شما چیست؟ تحصیلات و سابقه کار مرتبط

نقاط ضعف این تیم به نظر شما چیست؟ با توجه به تلاش برای به حداقل رساندن نقاط ضعف سعی کردیم تیم کم نقصی تشکیل شود.

به نظر شما افراد تیم از حداقل های اولیه جهت ورود به عرصه کارآفرینی برخوردار هستند؟ بله

از نظر شما افراد تیم در چه زمینه هایی از بعد نگرش، دانش و مهارت نیاز به منتورینگ یا کوچینگ دارند؟ در زمینه مارکتینگ و توسعه محصول

فهرست اعضای تیم:

1- نازنین رحیمی

کارشناس نرم افزار و کارشناس ارشد هوش مصنوعی. بیش از 10 سال سابقه استارتاپی در حوزه برگزاری ایونت، روابط عمومی و مدیریت اجرایی. مدیر اجرایی آکادمی زرین.

2- امیر اعتمادی

کارشناس ارشد MBA. بیش از 5 سال سابقه استارتاپی در حوزه توسعه استارتاپ، محتوا و مارکتینگ. مالک محصول دوره جامع مدیریت کسب و کار.

3- ارغوان میرشکار

کارشناس روانشناسی. سابقه فعالیت در حوزه استراتژی محتوا، مدیریت بازاریابی و کارشناسی روابط عمومی. روابط عمومی آکادمی زرین.

۷ بررسی ریسک های طرح

نکته: زرین پال متعهد می شود که در صورت هرگونه ضرر تمام دوره را پیش خرید کند.

جدول د

نوع کاربر	۱۰۰ درصد سود	۷۵ درصد سود	۵۰ درصد سود	۲۵ درصد سود	نقطه سر به سر (نفر)	۲۵ درصد ضرر	۵۰ درصد ضرر	۷۵ درصد ضرر	۱۰۰ درصد ضرر
فقط کاربر آزاد	690	۶۰۴	۵۱۸	۴۳۲	۳۴۵	۲۵۹	173	۸۷	۰
فقط کاربر زرین پال (۲۵٪)	۷۶۰	۶۶۵	۵۷۰	۴۷۵	۳۸۰	۲۸۵	۱۹۰	۹۵	۰
ترکیبی (۵۰/۵۰)	۷۲۰	۶۳۰	۵۴۰	۴۵۰	۳۶۰	۲۷۰	۱۸۰	۹۰	۰
ترکیبی	۷۳۰	۶۳۹	۵۴۸	۴۵۷	۳۶۵	۲۷۴	۱۸۳	۹۲	۰

									(۶۰/۴۰)
۰	۹۲	۱۸۴	۲۷۶	۳۶۸	۴۶۰	۵۵۲	۶۴۴	۷۳۶	ترکیبی (۷۰/۳۰)

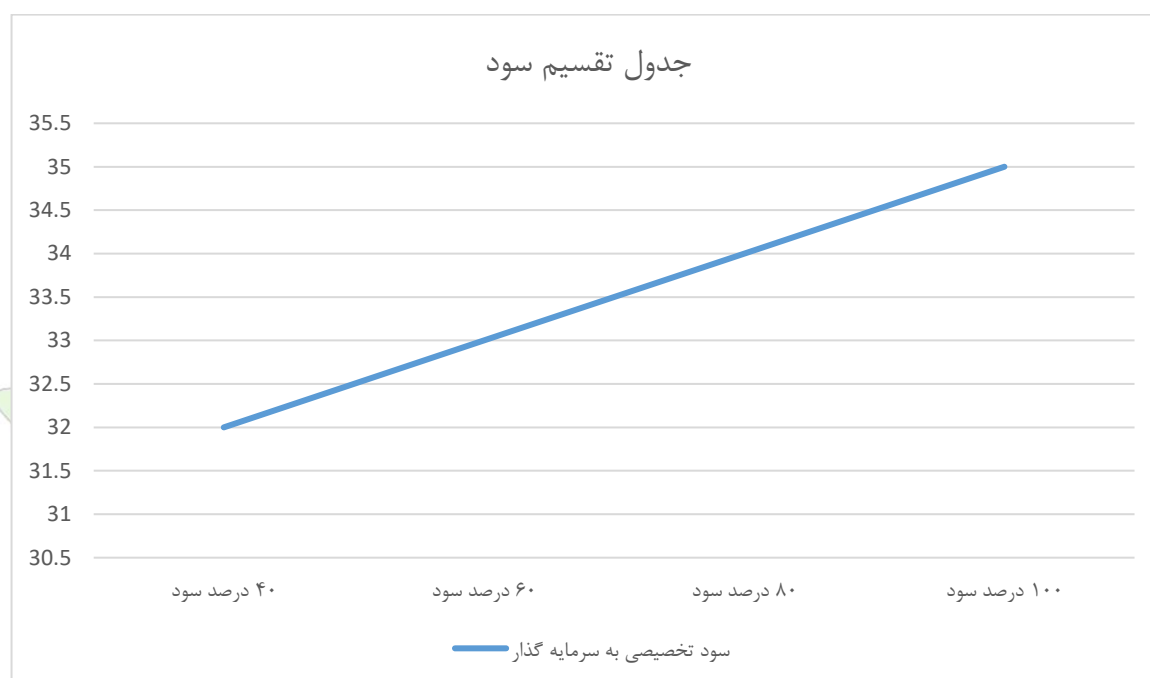
پ.ن: سرمایه گذاران کسانی هستند که روی دوره سرمایه گذاری کرده اند و به ازای هر ۱ میلیون از ۱۵ درصد تخفیف خرید دوره برخوردار می شوند.

پ.ن: با سرمایه گذاری حدود ۷ میلیون تومان دوره برای سرمایه گذار رایگان می شود.

پ.ن: تخمین سود حدود ۴۰ درصد است که ۳۲ درصد آن متعلق به سرمایه گذاران است.

جدول ه : جدول تقسیم سود

۴۰	۶۰	۸۰	۱۰۰	سود نهایی محصول (درصد)
۳۲	۳۳	۳۴	۳۵	سهم سرمایه گذار (درصد)



۷.۱ پرسش نامه ارزیابی ریسک های طرح

۷.۱.۱ ریسک بازار

ردیف	شرح	بسیار کم ۲	کم ۱	عدم موضوعیت +	زیاد -۱	بسیار زیاد ۲-
۱	ریسک عدم یافتن دبیر مربوطه چگونه است؟	☐	☐	☒	☐	☐
علت	با توجه به اعتماد به برند زرین پال این ریسک کم است.					
۲	ریسک استقبال مشتریان از محصول چقدر است؟	☐	☐	☐	☒	☐
علت	باتوجه وجود رقبای زیاد این ریسک بالاست.					
۳	ریسک میزان رقابت رقا در این طرح چقدر است؟	☐	☒	☐	☐	☐
علت	قطعا این حوزه کم ریسک نیست ولی تولید محتوا در این سطح و کیفیت ریسک رقا را کم می کند.					
۴	ریسک وجود کالاهای جایگزین طرح چقدر است؟	☐	☐	☐	☒	☐
علت	این ریسک وجود دارد ولی باتوجه به هزینه ساخت و نیاز اعتباری بالای آن ریسک قابل کنترل است.					

۵	ریسک عدم وجود موانع ورود برای رقبای طرح چگونه است؟	☐	☐	☐	☒	☐
علت	موانع ورود زیادی وجود ندارد ولی هزینه و اعتبار بالایی نیاز دارد					
۶	ریسک کیفیت مدل درآمدی طرح چگونه است؟	☐	☐	☐	☒	☐
علت	با توجه به هزینه رقابتی و کیفیت بالا این ریسک کاهش می یابد.					

۷.۱.۲ ریسک قانونی

ردیف	شرح	بسیار کم ۲	کم ۱	عدم موضوعیت ۰	زیاد ۱-	بسیار زیاد ۲-
۱	ریسک وضعیت مالکیت معنوی طرح چگونه است؟	☒	☐	☐	☐	☐
علت	مالک معنوی طرح شرکت زرین پال است.					
۲	ریسک عدم آشنایی موسسان طرح با قوانین و مقررات طرح چگونه است؟	☐	☒	☐	☐	☐
علت	باتوجه به جا افتادن فضای آموزش آنلاین این امکان وجود دارد.					
۳	ریسک عدم دریافت استانداردهای لازم و رعایت قوانین دولتی چگونه است؟	☐	☒	☐	☐	☐
علت	باتوجه به حوزه کاری ما این ریسک وجود ندارد					
۴	ریسک آسیب پذیری طرح در برابر تغییرات قوانین کلی چگونه است؟	☐	☐	☒	☐	☐
علت	با توجه به حوزه کاری ما این ریسک وجود ندارد					

۷.۱.۳ ریسک محصول

ردیف	شرح	بسیار کم ۲	کم ۱	عدم موضوعیت +	زیاد ۱-	بسیار زیاد ۲-
۱	ریسک پیچیدگی تکنولوژی طرح چگونه است؟	☒	☐	☐	☐	☐
علت	با توجه به اینکه این طرح از تکنولوژی پیچیده بهره نمیگیرد ریسک این مورد کم است.					
۲	ریسک اثبات مدل مفهومی طرح چگونه است؟	☐	☒	☐	☐	☐
علت	بعثت جا افتادن فضای آموزش ویدیویی آنلاین احتمال این ریسک کم است.					
۳	ریسک عدم مقیاس پذیری طرح چگونه است؟	☒	☐	☐	☐	☐
علت	با توجه به امکان دسترسی از همه نقاط کشور این ریسک پایین است.					
۴	ریسک میزان حساسیت طرح در برابر تغییر شرایط اقتصادی کشور به خصوص نرخ ارز چگونه است؟	☐	☒	☐	☐	☐
علت	با توجه به پروسه کوتاه ضبط احتمال تاثیر تورمی پایین است.					

۷.۱.۴ ریسک مالی

ردیف	شرح	بسیار کم ۲	کم ۱	عدم موضوعیت +	زیاد ۱-	بسیار زیاد ۲-
۱	ریسک تخمین نادرست درآمدهای طرح چگونه است؟	☐	☒	☐	☐	☐
علت	ریسک طرح زیاد است ولی باتوجه به حضور زرین پال این ریسک کم است					
۲	ریسک تخمین نادرست هزینه های طرح چگونه است؟	☐	☒	☐	☐	☐
علت	با توجه به بررسی های فراوان توسط افراد مختلف احتمال این مورد پایین است.					

نام سکوی تامین مالی جمعی: ***

نام شرکت: دوره جامع مدیریت کسب و کار

۳	ریسک تخمین نادرست حجم سرمایه گذاری مورد نیاز طرح چگونه است؟	☐	☐	☐	☒	☐
علت	با توجه به منعطف بودن شرایط ضبط این دوره امکان تطبیق قیمتی حتی در صورت تغییر شرایط ارزی و غیره وجود دارد					



۸. جمع بندی طرح

با توجه به اهمیت آموزش در اکوسیستم زرین پال بر آن شدیم به صورت گسترده تر این فرهنگ را در سطح جامعه پیاده سازی کنیم. با وجود خیل علاقه مندان به حوزه کارآفرینی این حوزه ریسک های فراوانی دارد. همچنین دوره های غیراستاندارد فراوانی وجود دارد که به جای کارآفرینی، توهم کارآفرینی را تداعی می کنند. باوجود دلایل ذکر شده، بر آن شدیم یک دوره جامع صفر تا صدی متناسب با نیاز افراد علاقه مند به کارآفرینی ایجاد کنیم و با بهره گیری از اصول روز آموزش دنیا و اساتید مجرب به پرورش نسل بعدی کارآفرینان کمک کنیم.

با توجه به یکی بودن عامل و متقاضی این موضوع را به اطلاع تامین کنندگان ها می رسانیم و متعهد می شویم از منافعشان حفاظت کنیم.

