

## طرح تجاری آی نوتی

1396/06/09

شرکت گسترش طراحان نقش الماس به شماره ثبت 419710 و شناسه ملی 10320710696 به تاریخ 1390/09/08 تاسیس گردیده که از بدو تاسیس در حوزه خدمات الکترونیک، تبلیغات و رونق بخشی به کسب و کارها مشغول به فعالیت بوده و در سال 1394 پس از یک سال تحقیق و بررسی، طرحی جامع با نام آی نوتی (iNoti) به تصویب شرکت رسید که در آن خط مشی کلی شرکت برای پنج سال آینده مشخص شده است.

در طرح آی نوتی حوزه فعالیت شرکت به شش بخش اصلی تقسیم شده که مختصرا به بخشی از خدمات در هر حوزه اشاره می شود:

- 1- **بانکداری الکترونیک** (عرضه کارت های مشتریان آی نوتی در بستر بانکداری الکترونیک، تسهیل امور پرداخت، خدمات NFC، ارایه تسهیلات آسان به مشتریان)
- 2- **گردشگری و توریسم** (صدور بلیط های مسافرتی، ارایه نقاط مختلف گردشگری و خدماتی - بیش از 30 میلیون موقعیت - در کل جهان بر روی نقشه به چندین زبان مختلف)
- 3- **اطلاع رسانی و پیامکی** (پنل های ویژه پیامکی و اطلاع رسانی به همراه بانک های اطلاعاتی متنوع، اپلیکیشن های تلفن های همراه و و پکیج های تبلیغاتی مبتنی بر سرویس دهنده های دیجیتال)
- 4- **سامانه های ارتباط با مشتری CRM** (ارایه کارت های ویزیت الکترونیک و همراه برای مدیریت ارتباط با مشتری در بسترهای SMS & USSD برای اولین بار در کشور و ایجاد باشگاه مشتریان برای کسب و کارها)
- 5- **خدمات شهروندی برخط** (پرداخت قبوض به صورت خودکار، شارژ سیم کارت، ارایه سیم کارت های نوین در راستای شهر هوشمند الکترونیک)
- 6- **بازی و سرگرمی بر خط**

## بازاریابی:

هر شخص اعم از حقیقی یا حقوقی می تواند با ثبت نام در سایت رسمی شرکت به آدرس [Inoti.ir](http://Inoti.ir) از کلیه خدمات و امکانات آن بهره مند شود و در صورت صلاح دید به طور مثال برای خود کارت ویزیت همراه بر بستر پیامک یا USSD خریداری کند. همچنین خریدار پس از تایید مدارک شناسایی ( شناسنامه ، کارت ملی ) می تواند از سایر امکانات و خدمات سایت از قبیل شارژ سیم کارت، ارسال پیامک، پرداخت قبض، خرید آنتی ویروس ، خرید بلیط هواپیما و قطار (به زودی) و .... بهره مند شود.

شرکت در طرح آی نوتی طرح تشویقی مناسب با هر خدمت و محصول را پس از فروش در نظر گرفته است که بنا به استفاده فرد از محصولات و خدمات سایت ، به مشتریان ارایه خواهد شد.

## عدم امکان بازاریابی مجدد:

پس از معرفی فرد به عنوان خریدار و بهره مندی وی از امکانات و خدمات سایت، به منظور جلوگیری از ایجاد شائبه، شرکت اجازه بازاریابی و مشارکت در امر فروش محصولات را به فرد معرفی شده در آن موقعیت نخواهد داد و فرد معرفی شده صرفاً به عنوان خریدار و مشتری محصولات به شرکت معرفی شده است و فقط در آن موقعیت می تواند از محصولات و خدمات سایت به عنوان مشتری بهره مند شود.

چنانچه فرد معرفی شده یا همان خریدار تمایل به فروش محصولات و خدمات شرکت داشته باشد و بخواهد در امر فروش مشارکت کند باید حتما درخواست خود مبنی بر بازاریابی محصولات را به شرکت ارایه کند تا موقعیت جدیدی در خود شرکت ( مستقیماً زیرمجموعه شرکت ) به وی به عنوان بازاریاب جدید اختصاص داده می شود که با این فرآیند یک امتیاز نیز در سوابق مهارتی فردی که محصول را به وی فروخته بود تعلق خواهد گرفت. از این پس بازاریاب جدید نیز می تواند به فروش و بازاریابی محصولات و خدمات بپردازد و بدیهی است از فروش محصولات و خدمات هیچ پورسانتی به فرد دیگر در هیچ جایگاهی پرداخت نخواهد شد.

## انواع طرح های تشویقی آی نوتی تعلق گرفته به فروشندگان:

1- 30% به ازای خرید کدهای CRM به صورت پیامکی یا USSD

2- 10% به ازای ارسال پیامک و استفاده از پنل پیامکی

3- 1% به ازای شارژ سیم کارت

4- طرح تشویقی ویژه پرداخت قبوض

و طرح های دیگر که بنا به خدمات آتی ارایه شد و به زودی به این مجموعه اضافه خواهد شد.

### هدیه طرح آی نوتی:

شرکت در نظر گرفته است که به هر خریدار و استفاده کننده از خدمات پس از نهایی شدن و قطعی شدن خرید مبلغی را به عنوان هدیه پرداخت نماید.

- 5% میزان خرید کدهای CRM و USSD در غالب شارژ جهت ارسال پیامک

### امکان تست محصول قبل از خرید نهایی:

در سایت به جهت آشنایی هر چه بیشتر با محصولات و خدمات ، امکانی در نظر گرفته شده است که خریدار می تواند، کارت ویزیت همراه مد نظر خود را رزرو نموده و به مدت 60 دقیقه از آن استفاده کند و چنانچه پس از این مدت تمایل به استفاده داشت، می تواند خرید خود را تکمیل و به مدت یک سال از آن استفاده نماید .

### طرح های ماهانه:

از آن جایی که هیچ محدودیتی جهت فروش محصولات و خدمات شرکت در نظر گرفته نشده است و می توان محصولات را به افراد مختلف بدون محدودیت در سراسر کشور بفروشد، در پایان هر ماه معمولا شرکت طرح های تشویقی مختلفی را اعلام می کند تا مشتریان و یا استفاده کنندگان از محصولات از خدمات، می توانند نسبت به فروش مستقیم خود از تخفیف در غالب طرح تشویقی استفاده نمایند.

این طرح های تشویقی در پایان هر ماه صرفا نسبت به فروش مستقیمی که همکاران فروش داشته اند پرداخت می شود که درصدها و نوع آن ممکن است در هر ماه متفاوت باشد.

به طور مثال دو طرح تشویقی متفاوت در ماه های مرداد ماه شهریور ماه 96 بدین شرح می باشد :

## طرح ویژه مردادماه 1396 :

پاداش اول:

- از 4 تا 7 میلیون تومان فروش مستقیم، 5 درصد افزایش پورسانت (مجموعاً 35 درصد)
- از 7 تا 9 میلیون تومان فروش مستقیم، 10 درصد افزایش پورسانت (مجموعاً 40 درصد)
- از 9 تا 12 میلیون تومان فروش مستقیم، 15 درصد افزایش پورسانت (مجموعاً 45 درصد)
- و از 12 میلیون تومان به بالا فروش مستقیم، 20 درصد افزایش پورسانت (مجموعاً 50 درصد)

پاداش دوم:

افرادی که در ماه گذشته جزء فروشندگان برتر بودند و در این ماه نیز جزء فروشندگان برتر قرار بگیرند مبلغ 5 درصد پورسانت مازاد دریافت می کنند .

پاداش سوم:

افرادی که در خرداد، تیر و مردادماه جزء فروشندگان برتر باشند 15 درصد افزایش پورسانت خواهند داشت.

## طرح ویژه شهریور ماه 1396 :

پاداش مازاد بر 30 درصد پورسانت فروش مستقیم شهریور ماه 96 بدین شرح اعلام می شود :

- 1- اهدای 2 میلیون تومان به قید قرعه به یک نفر از بازاریابانی که بین 1 الی 3 میلیون تومان فروش مستقیم داشته باشند .
- 2- اهدای 4 میلیون تومان به قید قرعه به یک نفر از بازاریابانی که بین 3 الی 7 میلیون تومان فروش مستقیم داشته باشند .
- 3- اهدای 6 میلیون تومان به قید قرعه به یک نفر از بازاریابانی که بین 7 الی 10 میلیون فروش مستقیم داشته باشند
- 4- اهدای 8 میلیون تومان به قید قرعه به یک نفر از بازاریابانی که بین 10 الی 15 میلیون فروش مستقیم داشته باشند .

پاداش ویژه 1 :

از میان کلیه بازاریابانی که بیشتر از 200 هزار تومان از شرکت پورسانت دریافت کرده باشند به یک نفر به قید قرعه مبلغ 50 میلیون ریال معادل 5 میلیون تومان اهدا خواهد شد .

پاداش ویژه 2 :

کلیه افرادی که بالای 15 میلیون فروش مستقیم داشته باشند بدون قرعه کشی 20 درصد افزایش پورسانت خواهند داشت ( یعنی در مجموع 50 درصد فروش مستقیم خود را بعنوان پورسانت از شرکت دریافت خواهند کرد )

### ساختار اجرایی طرح :

علاوه بر واحدهای متعارف سازمانی و ستادی شرکت عملیات اجرایی در طرح آی نوتی چهاربخش اهمیت ویژه داشته که به شرح

ذیل می باشد :

#### الف - تحقیق و توسعه R&D :

تحقیق و توسعه به کار خلاقانه‌ای گفته می‌شود که به طور سیستمی انجام می‌شود تا به دانش موجود بیفزاید و این دانش را برای ابداع کاربردهای تازه به کار ببرد. وظیفه اصلی گروه تحقیق و توسعه عبارت است از ارزیابی راه جهت کشف دانش نوین پیرامون عناوین علمی و فناورانه به منظور توسعه محصولات، روندها و خدمات ارزشمند و جدید برای شرکت.

بر همین اساس و با توجه به اهمیت واحد R&D بخشی از درآمد طرح به تحقیق و توسعه در جهت استفاده از متون و منابع روز دنیا، شرکت در کلاس های مختلف و بهره مندی از اساتید برجسته در کشور و یا خارج از کشور، انجام تحقیقات لازم در بخش پشتیبانی ، اختصاص و هر ماه به این بخش تعلق خواهد گرفت.

#### ب - تبلیغات و برندسازی :

شرکت ها در بالاترین ترازهای تجاری بین المللی هم نیازمند تبلیغات مستمر هستند و این موضوع جزء جدا نشدنی و همیشگی شرکت های بزرگ در دنیا است که باید بخشی از درآمدهای خود را برای تبلیغات صرف کنند این موارد می تواند شامل تبلیغات محیطی با استفاده از بیلبردها و همچنین شرکت در نمایشگاه ها مختلف خارجی و داخلی و مواردی از این دست باشد.

از دیگر سو موضوع وفاداری به برند از مهمترین موضوعات مورد توجه شرکت‌ها می‌باشد و شرکت‌ها همواره به دنبال راه‌هایی برای کسب و جلب وفاداری مشتریان می‌باشند. یکی از مهمترین معیارهای وفاداری به برند، عامل یادآوری و بازآوری برند با گروه کالایی خاص می‌باشد که زمینه را برای خریدهای مجدد مشتریان فراهم می‌آورد.

### ج - آموزش و توسعه منابع انسانی:

آموزش اصول و مبانی علمی و آکادمیک از اولین و مهمترین راهکارهای موفقیت در یک شرکت است و افرادی که با فنون و روش‌های مختلف به صورت علمی و تکنیکی آشنایی نداشته باشند و بخواهند به صورت سنتی فعالیت کنند، ممکن است با شکست مواجه شده و انگیزه کاری خود را از دست بدهند.

همه ماهه بخشی از درآمد طرح به آموزش و توسعه منابع انسانی تعلق می‌گیرد تا با برگزاری سمینار و جلسات آموزشی در سطح کشور موجب رشد و ارتقای کلیه واحدها، همکاران فروش و منابع انسانی در شرکت بشود. در این بخش علاوه بر بهره‌مندی از اساتید، مربیان و مشاورین مختلف دانشگاهی و علمی کشور در حوزه‌های فروش، روانشناسی و منابع انسانی از فروشندگان محصولات و خدمات تجربه شرکت نیز استفاده خواهد شد.

### د - توسعه زیرساخت :

زیرساخت‌های نرم افزاری و سخت افزاری به عنوان شریان‌های اصلی طرح محسوب می‌شوند که نیازمند به روزرسانی همیشگی هستند باید به روز شوند تا علاوه بر تامین امنیت لازم برای کلیه بخش‌ها و واحدها در شرکت، آنها بتوانند از مدل‌ها و روش‌های نوین مطابق استانداردهای جهانی بهره‌مند شوند و بخشی از درآمد طرح به توسعه زیرساخت، تعلق می‌گیرد تا زیرساخت‌های لازم اعم از نرم افزاری و سخت افزاری را در شرکت تجهیز کنند و روندهای اجرایی در شرکت به روز، کارآمد و تسریع شوند.

در پایان امیدواریم در راستای عنایت خداوند متعال و همراهی و همکاری سازمان‌ها و نهادهای کشوری و همدلی و همیاری با طرح آی نوتی، بتوانیم قدمی در راستای رونق بخشی به کسب و کارها در کشور عزیزمان و همچنین بحث اشتغالزایی انجام دهیم، انشا...

شرکت گسترش طراحان نقش الماس

آی نوتی