

بیزینس پلن شرکت خدماتی سامان پلاس

۱. خلاصه اجرایی (Executive Summary)

نام شرکت: سامان پلاس

نوع کسب و کار: شرکت خدماتی

خدمات اصلی:

- نظافت منازل و ادارات
- نگهداری از سالمندان و کودکان
- تعمیر و نگهداری سیستم‌های برقی و لوله‌کشی
- خدمات پشتیبانی پرسنلی برای شرکت‌ها

مکان: تهران، ایران

تاریخ شروع: اردیبهشت ۱۴۰۴

مدیرعامل: علی محمدی

ماموریت: ارائه خدمات با کیفیت، قابل اعتماد و مقرون به صرفه برای آسایش بیشتر مشتریان

چشم‌انداز: تبدیل شدن به برترین برند خدماتی در ایران تا سال ۱۴۰۸

۲. تحلیل بازار (Market Analysis)

بازار هدف:



- خانواده‌های پرمشغله
- شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی
- سالمندان و افراد تنها
- افرادی که به خدمات قابل اعتماد خانگی و اداری نیاز دارند

تحقیقات بازار:

طبق آمار سال ۱۴۰۲، تقاضا برای خدمات در منزل رشد ۲۸٪ داشته و انتظار می‌رود این عدد تا سال ۱۴۰۶ به ۴۰٪ برسد.

مزیت رقابتی:

- استخدام نیروهای آموزش دیده
- ضمانت خدمات
- رزرو آنلاین و پیگیری لحظه‌ای
- قیمت‌گذاری شفاف

۳. خدمات قابل ارائه (Our Services)

1. **نظافت تخصصی:** منازل، آپارتمان‌ها، ادارات
2. **نگهداری:** پرستار کودک و سالمند، ساعتی و روزانه

3. **تعمیرات:** برق‌کاری، لوله‌کشی، کولر و تجهیزات خانگی

4. **پشتیبانی پرسنلی:** اعزام آبدارچی، خدماتی و نیروی موقت

5. **ضد عفونی و سم‌پاشی:** برای منازل و مراکز تجاری

۴. برنامه بازاریابی (Marketing Plan)

کانال‌های بازاریابی:

- وبسایت رسمی و اپلیکیشن موبایل
- شبکه‌های اجتماعی (اینستاگرام، تلگرام، لینکدین)
- تبلیغات هدفمند گوگل و اس‌ام‌اس
- همکاری با مجتمع‌ها و شرکت‌ها
- برنامه ارجاع (Referral) و تخفیف برای مشتریان وفادار

نام برند و شعار:

"سامان پلاس - خدماتی مطمئن، زندگی آسان"

۵. تحلیل رقبا (Competitive Analysis)

رقبای اصلی:



- آچاره

- سنجاق

- الوپیک خدمات

مزیت‌های سامان پلاس نسبت به رقبا:

- ارتباط مستقیم با نیروها

- سیستم امتیازدهی لحظه‌ای

- بیمه خدمات

- پشتیبانی ۲۴ ساعته

۶. ساختار سازمانی (Organizational Structure)

- مدیرعامل

- مدیر عملیات

- مدیر منابع انسانی

- مدیر فروش و بازاریابی

- تیم خدمات مشتریان
- نیروهای خدماتی (پاره‌وقت و تمام‌وقت)

۷. برنامه مالی (Financial Plan)

هزینه‌های راه‌اندازی:

- اجاره دفتر: ۵۰ میلیون تومان
- تجهیزات و لوازم: ۳۰ میلیون تومان
- تبلیغات اولیه: ۲۰ میلیون تومان
- حقوق اولیه نیروها: ۴۰ میلیون تومان
- سرمایه در گردش ۳ ماهه: ۶۰ میلیون تومان

مجموع سرمایه مورد نیاز: ۲۰۰ میلیون تومان

پیش‌بینی درآمد:

- ماه اول: ۳۰ میلیون تومان
- ماه ششم: ۹۰ میلیون تومان

- سال اول: بیش از ۱ میلیارد تومان

- نقطه سر به سر: در ماه پنجم

۸. برنامه توسعه (Growth Plan)

- راه اندازی اپلیکیشن موبایل اختصاصی

- توسعه به دیگر شهرها (مشهد، اصفهان، شیراز)

- افزایش خدمات تخصصی (نصب سیستم‌های هوشمند، خدمات باغبانی)

- جذب سرمایه‌گذار برای توسعه

۹. پیوست‌ها

- رزومه تیم مدیریتی

- نمونه قراردادها

- جزئیات خدمات و قیمت‌ها

- جدول‌های مالی