

گزارش سه ماهه دوم طرح تامین مالی جمعی نرم افزار سفارش آنلاین بیج بیج

با سلام

به طور کلی در روند کاری پلتفرم ها، توسعه به دو روش فنی و فیزیکی صورت می گیرد. در توسعه فنی به افزودن فیچرها و قابلیت هایی می پردازیم که در جهت ساده سازی رابط کاربری و تجربه کاربری پیاده سازی می شوند تا به ارتباط بهتر کاربر با اپلیکیشن منجر شوند. برای مثال:

✓ تعریف نواحی ارسالی به تفکیک تامین کننده و فاصله ی هر کاربر از تامین کننده مورد نظر

✓ تعریف سرویس ها به تفکیک نوع تامین کننده

✓ تعریف بنر جهت ارائه اطلاعات در قالب اسلایدر تصویر

✓ تعریف صفحه بندی یا پچینیت جهت ارائه گزارشات تفکیکی متفاوت

✓ و

در توسعه فیزیکی مستقیما به آیتم هایی از نوع توسعه فروش پرداخته گردیده که لزوما مربوط به ارتباط کاربر با اپلیکیشن نمی باشد اما منجر به افزایش فروش و بالطبع تغییر محتوای گزارشات دریافتی از روند کار می گردد.

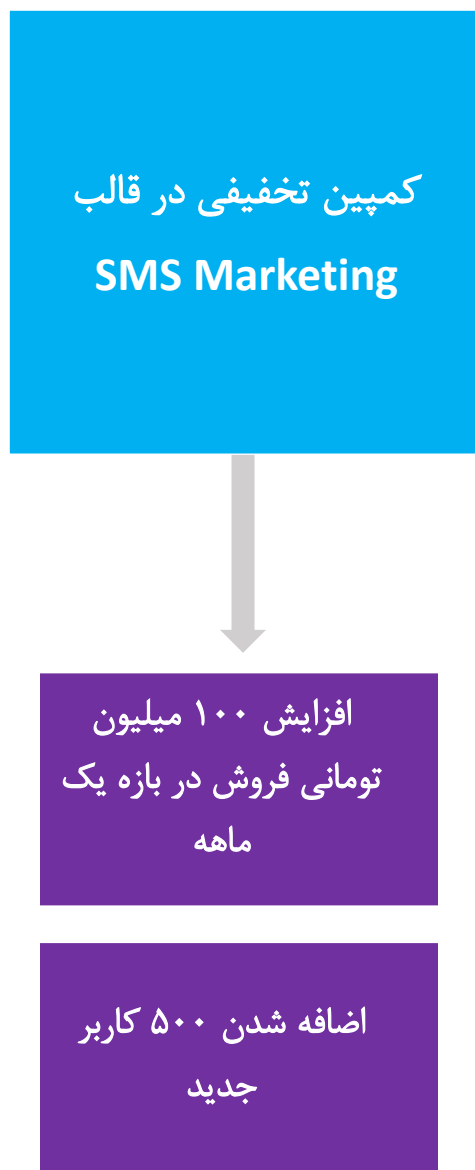
در سه ماهه دوم با توجه به شروع فصل سرد و افزایش قابل توجه فروش به صورت **take away** در سراسر دنیا، پس از برگزاری جلسات متعدد با

تیم مارکتینگ و نیازسنجی مشتریان در بازه طی شده، شرکت تصمیم به ارائه کمپین های تخفیفی در قالب **SMS Marketing** پرداخت و در

نهایت مقرر گردید به صورت ثابت و هفتگی این کمپین ها بر روی کل یوزرهای پلتفرم انجام شده و نتایج توسط تیم تحلیل و بررسی گردد.

همچنین با استخدام تیم تخصصی فروش و قراردادها، پلن افزایش تصاعدی مجموعه ها و تامین کننده های جدید به پلتفرم پایه ریزی گردید.

در ادامه به مرور نتایج می پردازیم



استخدام تیم تخصصی
فروش و قراردادها



افزودن ۱۵ تامین کننده
جدید در طی یک هفته

برنامه ریزی جهت پیاده
سازی اهداف کوتاه مدت
افزودن تامین کننده

گزارش هزینه

گزارش هزینه های پرداختی از تاریخ ۱ شهریور الی ۱ آبان به صورت خلاصه به شرح زیر می باشد:

✓ حقوق و دستمزد نیروی کار

✓ اجاره ساختمان

✓ خرید و تهیه ملزومات

✓ هزینه تبلیغات

✓ هزینه اس ام اس مارکتینگ