

maxim
ماکسیم

مدل کسبوکار
سامانه‌ی «ماکسیم»



مدل کسبوکار

میزان موفقیت سامانه‌ی تاکسی تا حدود زیادی به میزان اثرگذاری مدل کسبوکار بستگی دارد. شرکای «ماکسیم» از مدل کسبوکار با پشتوانه‌ی چندین سال تجربه‌ی موفق در صدها شهر جهان بهره می‌برند.

این مدل از ۸ بخش مرتبط با یکدیگر تشکیل شده است:

- ۱ کاربران؛
- ۲ نیازهای کاربران؛
- ۳ روش‌های تحقق فروش؛
- ۴ دسته‌بندی مصرف‌کنندگان؛
- ۵ فعالیتهای کلیدی؛
- ۶ شرکای کلیدی؛
- ۷ منابع درآمد؛
- ۸ ساختار هزینه‌ها.

maxim
ماکسیم

کاربران

کاربران سامانه
۲ گروه از مردم هستند:
مسافران و رانندگان.





نیازهای کاربران

نیازهای مسافران:

- سفر از نقطه‌ای به نقطه‌ی دیگری در اوقات مختلف شبانه‌روز؛
- امکان انتخاب نوع وسیله‌ی نقلیه؛
- خدمات پیک تحویل کالا، مواد غذایی و دارو.

مسافران می‌توانند:

- از روش‌های مدرن درخواست تاکسی بهره‌مند شوند؛
- تعرفه‌ی مناسب را انتخاب کنند؛
- مواد غذایی و داروهای موردنیاز را سفارش دهند؛
- در هر ساعتی از شبانه‌روز درخواست تاکسی دهند.



نیازهای کاربران

نیازهای رانندگان:

- میزان درآمد خود را افزایش دهند؛
- مدت زمان انتظار بین سفرها و مصرف سوخت را کاهش دهند؛
- ابزار مدرنی را برای کار با سفارش‌ها در اختیار داشته باشند.

رانندگان می‌توانند:

- در وقت‌های آزاد خود کار کنند و درآمد خود را افزایش دهند؛
- سفارش‌های نزدیک را اجرا کنند؛
- امکان کار با سفارش‌ها را از طریق اپلیکیشن تلفن همراه و بدون دخالت اپراتور داشته باشند.

maxim
ماکسیم



روش‌های تحقق فروش

مسافران و رانندگان چگونه می‌توانند
از خدمات سامانه استفاده کنند؟

از طریق اپلیکیشن «ماکسیم»
و «TaxseeDriver»؛



از طریق سایت taximaxim.ir؛



از طریق شماره‌ی تلفن ۱۶۱۱.

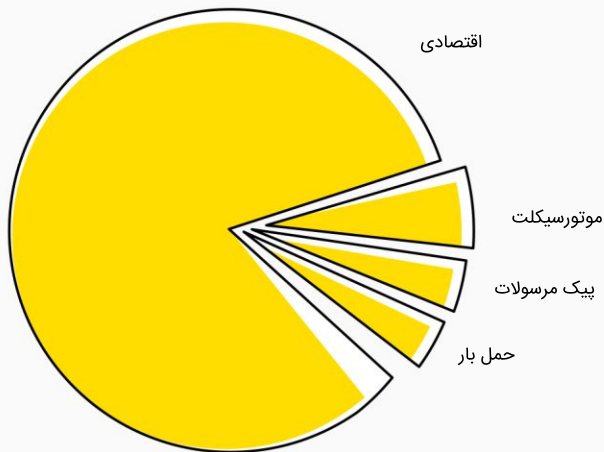


دسته‌بندی مصرف‌کنندگان

سامانه، بازار بزرگی را به خود اختصاص داده و خدمات خود را به گروه هدف بسیار گسترده‌ای ارائه می‌دهد. اغلب سفارش‌های سامانه مربوط به سفرهای ارزان با تعرفه‌ی «اقتصادی» است.

حدود ۸۰ درصد از سفارش‌ها مربوط به سفر با خودرو است.

حدود ۲۰ درصد از سفارش‌ها مربوط به سایر خدمات است.



moxim
ماکسیم



فعالیت‌های کلیدی

برای توسعه‌ی سامانه‌ی تاکسی
باید اقدامات زیر انجام شود:

❑ برای بهبود کیفیت ارائه‌ی خدمات
تلاش کرد؛

❑ فعالیت‌های تبلیغاتی را
اجرا کرد؛

❑ بر نحوه‌ی اجرای سفارش‌ها
نظارت کرد؛

❑ رانندگان و مشتریان بیشتری جذب کرد.

moxim
ماکسیم

شرکای کلیدی

شرکای تجاری: افراد و شرکت‌هایی هستند که منابع مربوط به توسعه را در اختیار سامانه‌ی درخواست تاکسی قرار می‌دهند. تعامل با آن‌ها به پیشرفت کسب‌وکار کمک می‌کند.

رانندگان و تاکسی تلفنی‌ها با اجرای سفارش‌ها، برای سامانه درآمدزایی می‌کنند.

مالکان اماکن، فضای مناسب برای دفتر سامانه را تأمین می‌کنند.

کارکنان، کیفیت انجام تمام امور را تأمین می‌کنند.

آژانس‌های تبلیغاتی، فعالیت‌های مربوط به جذب کاربران جدید را انجام می‌دهند.

moxim

moxim
ماکسیم



منابع درآمد

درآمد از چه منابعی
حاصل می‌شود؟

به‌ازای اجرای سفارش‌ها حق کمیسیون
به‌میزان ۱۰ تا ۲۰ درصد
از مبلغ سفارش از حساب کاربری
رانندگان کسر می‌شود.

حق کمیسیون به‌طور خودکار
از حساب کاربری راننده کسر می‌شود.

مشتریان چگونه هزینه‌ی
خدمات دریافتی را می‌پردازند؟

پرداخت نقدی به راننده؛

پرداخت اعتباری از موجودی
حساب کاربری در اپلیکیشن.

ساختار هزینه‌ها

هزینه‌های اصلی سامانه:

هزینه‌ی قرارداد اعطای نمایندگی؛

تبلیغات؛

خدمات «ماکسیم همیار»؛

روبالیتهی.

maxim
ماکسیم

مسائل مختلف کاری فقط یک راه حل دارد

شرکای تجاری سامانه‌ی «ماکسیم» که از طریق قرارداد فرانسیز همکاری خود را شروع می‌کنند، از آموزش رایگان و مشاوره‌ی مربوط به نحوه‌ی اداره‌ی کسب‌وکار در تمام مدت همکاری برخوردار می‌شوند.

با دریافت امتیاز نمایندگی سامانه‌ی «ماکسیم»
یک کسب‌وکار پردرآمد را تجربه کنید!

