

موضوع استارت‌آپ: زن، اشتغال و توانمندسازی

شرح کسب و کار

اگر کسب و کار و درآمد زایی ها را با صورت حضوری و غیر حضوری تقسیم کنیم این صنعت شامل بخش دوم آن یعنی کسب و کار غیر حضوری انتخاب میشود. در کسب و کار های حضوری بالفرض مثال در بازار های سنتی فروشنده و خریدار همدیگر را ملاقات میکنند و انتقال وجه یا هر نوع وجه دیگری صورت میگیرد ولی در این صنعت اینطور نیست و افراد به صورت غیر حضوری از طریق فعالیت و برقراری ارتباط با افراد دیگر در نقاط مختلف ایران در اپلیکیشن به اهداف خود میرسند و پول در می آورند که درآمد سازنده این صنعت هم وابسته به اشخاص فعال در اپلیکیشن است. محیط کسب و کار این صنعت تنها خود اپلیکیشن است که درآمد زایی این کسب و کار هم فقط داخل آن صورت میگیرد که با برنامه ریزی درست بازاریابی تعداد کاربران افزایش پیدا میکند که در مقابل این موضوع با افزایش تعداد کاربران درآمد سازنده هم افزایش پیدا میکند.

تحلیل صنعت

هر لیستی از هر چیزی که در دسترس داشته باشید، همیشه رتبه یکی هم وجود دارد! در واقع در هر لیستی یک مورد وجود دارد که به شماره یک آن تبدیل شده است و اهمیت بسیار زیادی دارد. در شبکه های اجتماعی هم شماره یکی وجود دارد اما این شماره یک بودن از دیدگاه های مختلف است. یک شبکه اجتماعی ممکن است بیشترین تعداد کاربر را داشته باشد، یک شبکه اجتماعی ممکن است بیشترین تعداد کاربر فعال را داشته باشد، دیگری ممکن است بیشترین تعداد پست منتشر شده در روز را داشته باشد! اما به نظر شما در میان شبکه های اجتماعی چقدر کاربر وجود دارد و این تعداد از کاربران چقدر از شبکه های اجتماعی استفاده می کنند؟ به آمار ارائه شده در این بخش توجه کنید:

تا سال ۲۰۲۰ حدود ۶,۳ میلیارد کاربر در دنیا در شبکه های اجتماعی وجود دارند.

بر اساس آمار و پیش بینی های صورت گرفته، مشخص شده است که تا سال ۲۰۲۵ تعداد کاربران شبکه های اجتماعی به حدود ۴,۴ میلیارد نفر می رسد.

میانگین مدت زمان استفاده کاربران از شبکه های اجتماعی حدود ۱۴۴ دقیقه در روز است که افراد در شبکه های اجتماعی سر می کنند.

بیشترین استفاده از شبکه های اجتماعی با کمک موبایل انجام می شود و کامپیوتر یا تبلت ها در مرحله بعدی قرار دارند.

به مرور زمان شبکه های اجتماعی جایگاه بهتری در میان کاربران پیدا می کنند و همین مسئله باعث می شود تا بخش مهمی از دیجیتال مارکتینگ را شبکه های اجتماعی تشکیل دهند.

تحلیل رقبا

شبکه اجتماعی فیسبوک

یکی دیگر از آمارهای بسیار خیره کننده در مورد شبکه های اجتماعی مربوط به فیسبوک است! فیسبوک یکی از اولین شبکه های اجتماعی بود و هنوز هم توانسته جایگاه بسیار محبوبی در میان کاربران داشته باشد. در واقع فیسبوک، در حال حاضر یکی از پر استفاده ترین شبکه های اجتماعی در میان کاربران دنیا است که بیشتر کاربران آن را بزرگ سالان تشکیل می دهند. یکی دیگر از مسائلی که باعث شده تا فیسبوک به یک گزینه عالی تبدیل شود، این است که این شبکه اجتماعی مورد توجه بازاریابان زیادی قرار گرفته است. بنابراین شما به عنوان فردی که مدیر یا مسئول یک کسب و کار اینترنتی هستید، باید یاد بگیرید که چگونه یک تبلیغات موفق ویدیویی در فیسبوک ایجاد کنید. البته کسب و کارهای ایرانی خیلی کم از فیسبوک استفاده می کنند اما اگر کسب و کار بین المللی دارید، فیسبوک یک گزینه بسیار عالی است.

جذب مخاطب و ارتباط موثر در شبکه اجتماعی

تقریباً ۹۳ درصد بازاریابان برای رفع نیازهای تبلیغاتی خود از تبلیغات فیسبوک استفاده می کنند. در فیسبوک می توانید تبلیغات های ویدیویی بسیار جذابی ایجاد کنید و بیشترین نرخ تبدیل را در آن بگیرید. این سایت نتیجه بسیار خوبی برای تبلیغات می دهد و دلیل آن هم این است که حدود ۹۳,۱ میلیارد نفر به صورت روزانه از این شبکه اجتماعی بازدید می کنند. جالب است بدانید که ۷۱ درصد آن ها در آمریکا زندگی می کنند.

شبکه اجتماعی اینستاگرام

اینستاگرام یکی دیگر از شبکه های اجتماعی است که محبوبیت بسیار زیادی در میان کاربران و البته کسب و کارهای اینترنتی کسب کرده است. جالب است بدانید که بر خلاف فیسبوک، اینستاگرام کاربران و افراد جوان را جذب کرده است. بنابراین کسب و کارهایی که مخاطبان هدف آن ها نسل جوان هستند، می توانند از این شبکه اجتماعی جذاب برای بازاریابی دیجیتال خود استفاده کنند. در حال حاضر اکثر کاربران اینستاگرام زیر ۳۵ سال سن دارند و این نشان دهنده جامعه ای بسیار جوان در اینستاگرام است. مسئله ای که باعث شده تا کاربران جوان و نوجوان در اینستاگرام حضور داشته باشند، این است که محتوای دیجیتال تعاملی در آن منتشر می شود و همین مسئله باعث شده تا کاربران جوان زیادی به آن جذب شوند! چرا که جوانان عاشق محتوای تعاملی و جذاب هستند. در مورد اینستاگرام آمار بسیار خیره کننده ای وجود دارد که در این بخش به بررسی آن می پردازیم:

مهم ترین ترندهای اینستاگرام در ۲۰۲۲

در سال ۲۰۲۲ اینستاگرام توانست تعداد زیادی کاربر جذب کند و تعداد کاربران از آن از مرز ۱ میلیارد نفر عبور کردند.

پیش بینی های موجود نشان می دهد که تا سال ۲۰۲۳ کاربران اینستاگرام به حدود ۲٫۱ میلیارد نفر افزایش پیدا کنند.

اینستاگرام تاثیر بسیار زیادی در تصمیم به خرید کاربران دارد؛ به خصوص که جامعه زنان زیر ۲۵ سال به شدت تحت تاثیر این فضای برای تصمیم گیری خرید های خود هستند.

نسبت مردان و زنانی که در اینستاگرام حضور دارند، تقریباً برابر است! این نشان می دهد که اینستاگرام برای مردان و زنان به یک اندازه جذابیت دارد.

بنابراین اگر کسب و کاری دارید که می خواهید مخاطبان جوانی را هدف قرار دهید اینستاگرام گزینه مناسبی برای شما است. همچنین اگر کسب و کاری دارید که بخواهید مخاطبان میان سال و مسن را هدف قرار دهید، فیسبوک گزینه بهتری است.

شبکه اجتماعی تیک تاک

تیک تاک یکی از شبکه های اجتماعی است که عمر زیادی ندارد اما در همین مدت زمان کوتاه هم توانست جایگاه بسیار خوبی در میان شبکه های اجتماعی پیدا کند. جالب است بدانید که تیک تاک به عنوان رقیب اصلی اینستاگرام شناخته می شود و یکی از بزرگ ترین نگرانی های اینستاگرام در مورد آینده این است که تیک تاک بتواند جایگاه او را بگیرد. جامعه مخاطبان تیک تاک هم کاملاً جوان و نوجوان هستند و همین مسئله باعث شده تا تیک تاک به یک محیط و پلتفرم عالی برای بازاریابی کسب و کارهای اینترنتی تبدیل شود. اگر بتوانید استراتژی خوبی برای آن داشته باشید، می توانید افراد زیادی را جذب کنید و آن ها را به مشتری کسب و کارتان تبدیل کنید. بر اساس آمار سال ۲۰۲۰ حدود ۷,۷۸ میلیون کاربر در آمریکا وجود دارد که از تیک تاک استفاده می کنند که آمار زیر را رقم زده اند

۲۵ درصد افراد حاضر در تیک تاک بین ۱۰ تا ۱۹ سال سن دارند.

۵ درصد افراد حاضر در تیک تاک بین ۲۰ تا ۲۹ سال سن دارند.

۷ درصد افراد حاضر در تیک تاک بین ۳۰ تا ۳۹ سال سن دارند.

۱۳ درصد حاضر در تیک تاک بین ۴۰ تا ۴۹ سال سن دارند.

۱۱ درصد افراد حاضر در تیک تاک ۵۰ سال یا بیشتر سن دارند.

راهنمای تبلیغات در تیک تاک برای کسب و کارها

بنابراین بیشتر کاربران تیک تاک در آمریکا زیر ۳۰ سال سن دارند و این نشان دهنده جوان بودن جامعه آماری این پلتفرم اجتماعی است. بنابراین اگر کسب و کاری دارید که می خواهید مخاطبان هدف جوان را جذب کنید، تیک تاک یک گزینه عالی برای بازاریابی و جذاب کاربران است که می تواند بسیار عالی برای جذب مخاطبان کسب و کارتان باشد.

شبکه اجتماعی توییتر

توییتر یکی از دیگر از شبکه های اجتماعی بسیار محبوب در سراسر دنیا است که میزان تعامل در آن حتی از اینستاگرام و تیک تاک هم بالاتر است. آمار بسیار جذاب و خیره کننده ای در مورد توییتر وجود دارد! چند مورد از مهم ترین آمار آن عبارتند از:

۴۲ درصد کاربران فعال روزانه آمریکایی توییتر بین ۱۸ تا ۲۹ سال سن دارند.

۲۷ درصد کاربران توییتر بین ۳۰ تا ۴۹ سال سن دارند.

۲۵ درصد از کاربران توییتر بیش از ۵۰ سال سن دارند.

بنابراین این آمار نشان می دهد که جامعه توییتر یک جامعه بسیار جوان است و برای کسب و کارهایی که به دنبال جذب مخاطبان هدف جوان هستند، یک گزینه بسیار عالی و مناسب است. افراد مختلف از توییتر برای تعامل و کسب اطلاعات در مورد اخبار یا رویدادهای محبوب خودشان استفاده می کنند. در توییتر می توانید توئیت های پولی منتشر کنید و در نهایت مخاطبان هدف خود را به خوبی جذب کنید.

شبکه اجتماعی یوتیوب

یکی دیگر از برترین شبکه های اجتماعی در دنیا، یوتیوب است. در واقع یوتیوب به عنوان دومین شبکه اجتماعی بزرگ دنیا شناخته می شود که تنها فیسبوک بیشتر از آن کاربر دارد. یوتیوب یک پلتفرم جذاب برای مشاهده ویدیو به صورت آنلاین است که توانسته نظر کاربران زیادی در حوزه های مختلف را جلب کند. در حال حاضر هر محتوایی که نیاز دارید، در یوتیوب قابل مشاهده است و خیلی راحت می توانید از آن استفاده کنید. رایگان بودن آن از مهم ترین مزایای آن است که باعث شده تا این شبکه اجتماعی به بهترین پلتفرم مشاهده آنلاین ویدئو تبدیل شود. حتی اگر نیاز به تعمیر بخشی از خانه داشته باشید، باز هم می توانید ویدیوی آن را در یوتیوب مشاهده کنید و خودتان دست به کار شوید. در حال حاضر بسیاری از آرتیست های جامعه موسیقی هم از یوتیوب برای پخش آثار خود استفاده می کنند، چرا که قابلیت کسب درآمد برای آن ها دارد.

هشتگ گذاری در یوتیوب و افزایش بازدید

یوتیوب طیف بسیار گسترده ای از مخاطبان را جذب کرده است و همین مسئله باعث شده تا برای هر کسب و کاری در جهت بازاریابی مناسب باشد. برای آن که ببینید یوتیوب چقدر می تواند برای کسب و کارها موثر واقع شود آمار زیر را نگاه کنید:

تا سال ۲۰۲۱ حدود ۲۴,۲ میلیارد کاربر در یوتیوب وجود دارند.

حدود ۲۴۰ میلیون کاربر یوتیوب را کاربران آمریکایی تشکیل می دهند.

در سال ۲۰۲۱ یوتیوب توانست ۸۴,۲۸ میلیارد دلار در آمد از طریق بخش تبلیغات داشته باشد.

بیش از نیمی از کاربران یوتیوب مرد هستند که حدود ۹,۵۳ درصد از کاربران را تشکیل می دهند. جالب است بدانید که قیمت تبلیغات در یوتیوب از سایر پلتفرم های موجود در دنیا هزینه بیشتری دارد. با این حال با توجه به این که میزان تعامل کاربران در آن بسیار بالا است، کسب و کارها ترجیح می دهند که از آن استفاده کنند. همچنین میزان جذب مخاطبان یوتیوب نسبت به سایر پلتفرم های تبلیغاتی بالاتر است و این نشان دهنده اهمیت استفاده از یوتیوب برای بازاریابی است.

شبکه اجتماعی واتساپ

اگر بخواهیم در مورد محبوب ترین پیام رسان دنیا صحبت کنیم، قطعاً آن پیام رسان واتساپ است. چرا که در حال حاضر بیشترین تعداد کاربران در واتساپ حضور دارند و حتی در میان پیام رسان های موجود در ایران هم توانسته بیشترین تعداد کاربر را داشته باشد. جالب است بدانید که تعداد کاربران واتساپ از مرز ۲ میلیارد نفر عبور کرده است که برای یک پیام رسان رقمی بسیار عجیب است. از میان این تعداد، حدود ۷۵ میلیون کاربر در آمریکا زندگی می کنند. یکی از مهم ترین مسائلی که باعث شده تا واتساپ مورد توجه بسیاری از کسب و کارها قرار بگیرد، این است که ابزارهای تجاری برای استفاده در کسب و کار را در اختیاران قرار می دهد. از مهم ترین ابزارهای آن می توان به امکان ایجاد حساب تجاری در واتساپ و همچنین API آن اشاره کرد. کاربران واتساپ دارای حدود سنی زیر هستند:

۱۹ درصد از کاربران واتساپ بین ۱۵ تا ۲۵ سال سن دارند.

۲۷ درصد از کاربران واتس اپ بین ۲۶ تا ۳۵ سال سن دارند.

۲۰ درصد از کاربران واتس اپ بین ۳۶ تا ۴۵ سال سن دارند.

۱۷ درصد از کاربران واتس اپ بین ۴۶ تا ۵۵ سال سن دارند.

۱۳ درصد از کاربران واتس بیش از ۵۶ سال سن دارند.

تا سال ۲۰۱۸ واتس اپ خیلی مورد توجه کسب و کارها قرا نگرفت و یک رسانه مناسبی برای بازاریابی نبود. اما پس از ارائه برنامه و امکانات تجاری باعث شد تا کسب و کارهای کوچک زیادی از آن استفاده کنند و بتوانند ارتباط بسیار خوبی با مشتریان و کاربران خود برقرار کنند.

تبلیغات در شبکه های اجتماعی

یکی دیگر از آمارهای بسیار مهمی که در مورد پلتفرم های اجتماعی می توان ارائه کرد، آمار مربوط به تبلیغات است. حتما می دانید که کسب و کارهای زیادی برای رشد خودشان از تبلیغات در شبکه های اجتماعی استفاده می کنند و این موضوع به شما کمک می کند تا برای رشد کسب و کارتان استراتژی درست و بهتری داشته باشید. جالب است بدانید که تبلیغات در شبکه های اجتماعی به قدری گسترش پیدا کرده است که در حال حاضر کسب و کارهای زیادی در حوزه تبلیغات شبکه های اجتماعی فعالیت می کنند. در واقع به شما مشاوره می دهند یا کمپین های دیجیتال و تبلیغاتی شما را برگزار می کنند. چند مورد از مهم ترین مزایایی که در مورد تبلیغات در شبکه های اجتماعی در دسترس است، عبارتند از:

چگونه از توییت برای کسب و کارمان استفاده کنیم؟

اولین مزیت تبلیغات در شبکه های اجتماعی این است که کسب و کارها به صورت مستقیم می توانند به مصرف کنندگان و مشتریان دسترسی داشته باشند.

دومین مزیت این است که تبلیغات در شبکه های اجتماعی کاملا مقرون به صرفه است! چرا که هزینه تبلیغات محیطی بسیار بالا است و جامعه مخاطبان پلتفرم های اجتماعی نسبت به محیط اطراف بسیار بیشتر است. همچنین شما می توانید به کاربرانی در سراسر دنیا دسترسی پیدا کنید و این هم یک مزیت بسیار مهم محسوب می شود.

سومین مزیت تبلیغات در شبکه های اجتماعی این است که فرصت تعامل با مشتریان برای شما وجود خواهد داشت! چرا که کاربران به راحتی می توانند با شما تعامل داشته باشند و این موضوع می تواند به رشد کسب و کارتان کمک زیادی کند. البته شما هم باید با کاربران تعامل داشته باشید تا بازدهی تبلیغات شما افزایش پیدا کند. هر چقدر تبلیغات شما حس کمتری از تبلیغات منتقل کند، بازدهی بسیار بالاتری خواهد داشت.

تبلیغات در شبکه های اجتماعی به برندها اجازه می دهد تا کاربران را وفادار کنند. در واقع وفاداری کاربران یک مسئله بسیار مهم در کسب و کار است و تبلیغات شبکه های اجتماعی چنین کاری با شما می کند. اکنون که با مزایای تبلیغ در شبکه های اجتماعی آشنا شدید، زمان آن رسیده است که چند آمار مهم به شما ارائه کنیم:

تبلیغات اینستاگرام و فیسبوک از محبوب ترین تبلیغات برای دیجیتال مارکترها است.

۹۲ درصد از شرکت ها و کسب و کارها از بازاریابی شبکه های اجتماعی استفاده می کنند.

بیش از ۹۰ درصد بازاریابان حوزه دیجیتال در حال بیشتر کردن بودجه استفاده از تبلیغات اینستاگرام هستند.

کسب و کارهای آمریکا در سال ۲۰۲۱ حدود ۷,۵۶ میلیارد دلار هزینه صرف تبلیغات کردند.

پیش بینی ها نشان می دهد که تا سال ۲۰۲۵ میزان هزینه صرف شده برای تبلیغات شبکه های اجتماعی از ۸۰ میلیارد دلار فراتر می رود.

بنابراین تبلیغات در شبکه های اجتماعی نقش بسیار پر رنگی در مدیریت کسب و کارها دارد و شما هم می توانید بهترین نتیجه را از آن بگیرید.

پیش بینی مالی

الگوریتم این سیستم به شکلی نوشته شده که هرچقدر تعداد کاربران بیشتر شود درآمد سازنده بیشتر میشود. طبق محاسبات موجود با ۷۰۰ نفر کاربر میتوان به درآمد ۷۵۴ میلیونی برای سازنده رسید. اگر اپلیکیشن به نصب ۲۰۰۰

برسد و اگر ۵۰۰ کاربر فعال در اپلیکیشن در حال فعالیت باشند درآمد سازنده به ۵۱۲ میلیون تومان میرسد که با سناریو جذاب طراحی شده، نصب این اپلیکیشن در کمتر از یک سال به نصب دو میلیون خواهد رسید.

بدین ترتیب با تیم توسعه و برنامه بازاریابی دقیق هزینه ای که سرمایه گذار برای صنعت گذاشته در ۱۸ ماه تسویه خواهد شد.

مطالعات مالی و اقتصادی

- زمین
- محوطه سازی و احداث ساختمانها
- تأسیسات زیربنایی
- تسهیلات خدماتی و وسایل نقلیه
- هزینه خرید تجهیزات و ماشین آلات اصلی مورد نیاز
- هزینه های پیش از بهره برداری
- هزینه های پیش بینی نشده

اسامی متورها و دانشجویان ارائه دهنده به شرح ذیل می باشد:

عنوان	متور	ارائه دهنده
پلتفرم آموزش و توسعه مهارت های کسب و کاری زنان در مشاغل خانگی	دکتر زارعی	خانم امیری
طراحی اپلیکیشن اورژانس اجتماعی	دکتر برنج زاده	خانم طایفه
طراحی پلتفرم خدمات آرایشی و بهداشتی سیار برای بانوان در شهر تهران	دکتر الفی	اقای کرملو
طراحی اپلیکیشن مادر یار (پزشک آنلاین-اطلاعات دارویی-اطلاعات بیماری کودکان زیر ۶ سال-الارم زمان واکسن و تغذیه زنان)	دکتر جعفری کارگر	خانم باقری

استارتاپ با حضور عوامل اجرایی دانشگاه و مدعوین مرکز علمی کاربردی و اساتید و دانشجویان دانشگاه
در صبح روز چهارشنبه ۲۳ خرداد ۱۴۰۳ در ساعت ۱۰ در مرکز دانشگاه جامع علمی کاربردی برگزار شد.
از بین ایده های ارائه شده، طراحی اپلیکشین مادریار بالاترین امتیاز را اخذ نمود.