

به نام خدا

طرح توجیهی و بیزنس پلن | Feasibility Study & Business Plan

پلتفرم مدیریتی جامع CRM | ERP هوشمند، مبتنی بر هوش مصنوعی (AI) با هدف یکپارچه سازی و هوشمندسازی فرآیندهای کسب و کار

ویکوپارس سی آر ام | wecopars CRM

سند ارائه به سرمایه گذار

توسعه دهنده پروژه : تیم ویکوپارس | wecopars

آدرس وبسایت : **wecopars.com**

سرپرست تیم و مسئول توسعه پروژه : محمد منصوری نژاد

مدت زمان تقریبی مورد نیاز برای مطالعه کامل : 35 دقیقه

تاریخ آخرین ویرایش : شهریور 1405

wecopars.com

SUPPORTED BY MANSOURY



04	مسئله اصلی پیامدهای مسئله خلاصه مدیریتی
05	پیامدهای استفاده نکردن از راهکار مناسب
06	معرفی تیم توسعه دهنده سال شروع فعالیت محل استقرار
07	معرفی محصول وضعیت فعلی پروژه
08	ویژگی‌های کلیدی محصول
09	معماری فنی و پشته تکنولوژی
10	محیط استقرار و توسعه
11	مزیت‌های رقابتی و ارزش سرمایه‌گذاری معماری مدرن و مقیاس‌پذیر
11	ارزش سرمایه‌گذاری بالا پتانسیل صادرات نرم‌افزار به کشورهای همسایه
11	یکپارچگی با هوش مصنوعی بازگشت سرمایه سریع
11	ارزش دانش بنیان فناوری
12	کارایی و سرعت بالا بهینه‌سازی مقیاس‌پذیری
12	امنیت تحلیل بازار و فرصت صادرات
13	سوابق پژوهش‌ها و محصولات مشابه موجود در سطح کشور
13	مدل کسب و کار و نوع مشتری
14	بازار هدف و تحلیل TAM / SAM / SOM
14	مسیر رشد مشتری
15	فرصت صادرات به کشورهای همسایه
16	مدل کسب و کار و درآمدزایی
17	توسعه پروژه بر پایه معماری میکروسرویس
18	گسترش پروژه و یکپارچه‌سازی با ERP
20	تحلیل جایگاه راهبردی SWOT

22	 برنامه مالی و میزان سرمایه مورد نیاز
23	 نحوه مصرف سرمایه و برنامه تخصیص منابع
24	 چشم انداز بازگشت سرمایه
25	 مدیریت ریسک
26	 خروجی مورد انتظار از سرمایه گذاری
26	 اعضای تیم :
28	 سرپرست تیم و مسئول توسعه پروژه
29	 جمع بندی و دعوت به همکاری
30	 فایل رزومه سرپرست تیم
31	 اطلاعات تماس با ویکوپارس

اخطار و محرمانگی

کلیه اطلاعات ، محتوا ، مستندات ، ارقام ، ایده ها ، اطلاعات فنی ، تجاری و مالی مندرج در این فایل ، صرفاً جهت ارائه به سرمایه گذاران و بررسی فرصت همکاری تهیه شده و به صورت مستقیم از طرف تیم ویکوپارس و سرپرست تیم ارائه می شود. هرگونه کپی ، انتشار ، باز نشر ، انتقال ، بهره برداری ، استفاده تجاری یا غیرمجاز از تمام یا بخشی از این اطلاعات ، بدون دریافت مجوز کتبی از تیم ویکوپارس ، ممنوع بوده و در صورت وقوع ، تیم ویکوپارس حق پیگیری موضوع و مطالبه حقوق و خسارات وارده از طریق مراجع قانونی ذیصلاح را برای خود محفوظ می دارد.

بسیاری از کسب و کارها و سازمان‌ها برای مدیریت مشتریان، فروش، فرآیندهای داخلی و تحلیل عملکرد خود از چندین ابزار و سامانه جداگانه استفاده می‌کنند که در بسیاری از موارد یکپارچگی کافی با یکدیگر ندارند. پراکندگی داده‌ها، دشواری دسترسی به اطلاعات متمرکز، محدودیت در شخصی‌سازی فرآیندها، هزینه بالای توسعه و نگهداری راهکارهای اختصاصی، ضعف در تحلیل و استفاده هوشمند از داده‌ها و محدودیت در اتصال مؤثر به فناوری‌های هوش مصنوعی، باعث افزایش فعالیت‌های دستی، اتلاف زمان کارکنان، کاهش بهره‌وری، دشواری تصمیم‌گیری مدیریتی و از دست رفتن بخشی از فرصت‌های فروش می‌شود. از سوی دیگر، بسیاری از راهکارهای موجود در مواجهه با نیازهای اختصاصی سازمان‌ها یا انعطاف‌پذیری محدودی دارند یا توسعه و تغییر آن‌ها مستلزم هزینه و زمان قابل توجه است. ویکوپارس با هدف پاسخ به این چالش، در حال توسعه یک زیرساخت یکپارچه، توسعه‌پذیر و قابل شخصی‌سازی برای مدیریت ارتباط با مشتری و فرآیندهای کسب و کار است که بتواند در کنار مدیریت متمرکز داده و فرآیندها، زمینه استفاده مؤثرتر از تحلیل داده و قابلیت‌های هوش مصنوعی را نیز فراهم کند.

پیامدهای مسئله

ادامه این وضعیت می‌تواند مستقیماً بر عملکرد و هزینه‌های کسب و کار اثر بگذارد؛ به گونه‌ای که اطلاعات مشتریان و سوابق تعاملات در ابزارهای مختلف پراکنده شده و کارکنان زمان قابل توجهی را برای جست‌وجو، ورود مجدد و تطبیق اطلاعات صرف کنند. نبود دید یکپارچه نسبت به مشتری و فرآیند فروش می‌تواند باعث فراموش شدن پیگیری سرخ‌ها، از دست رفتن فرصت‌های فروش و کاهش نرخ تبدیل مشتریان بالقوه شود. همچنین گزارش‌گیری و تحلیل عملکرد، به جای آنکه به صورت سریع و هوشمند انجام شود، به فرآیندهای دستی و زمان‌بر وابسته می‌شود و مدیران برای تصمیم‌گیری به اطلاعات ناقص، پراکنده یا با تأخیر دسترسی پیدا می‌کنند. از سوی دیگر، محدودیت در شخصی‌سازی و یکپارچه‌سازی سامانه‌ها موجب افزایش هزینه توسعه، وابستگی به راهکارهای قدیمی و دشواری تغییر یا توسعه زیرساخت در آینده می‌شود. در نهایت، نبود زیرساخت مناسب برای استفاده از هوش مصنوعی باعث می‌شود حجم قابل توجهی از داده‌های ارزشمند سازمان بدون تحلیل مؤثر باقی بماند و فرصت‌هایی مانند پیش‌بینی فروش، شناسایی رفتار مشتری، تحلیل عملکرد و خودکارسازی فرآیندها به طور کامل مورد استفاده قرار نگیرد. مجموع این عوامل می‌تواند به افزایش هزینه عملیاتی، اتلاف زمان نیروی انسانی، کاهش بهره‌وری تیم فروش، از دست رفتن مشتری و درآمد، افزایش هزینه توسعه نرم‌افزار و کاهش سرعت تصمیم‌گیری مدیریتی منجر شود.

خلاصه مدیریتی

ویکوپارس CRM یک پلتفرم حرفه‌ای مدیریت ارتباط با مشتری است که توسط تیم فنی ویکوپارس با بهره‌گیری از مدرن‌ترین فناوری‌های روز دنیا طراحی و توسعه یافته است. این محصول با هدف ارائه راهکاری بومی، قابل‌اتکا، امن و کاملاً قابل سفارشی‌سازی برای کسب و کارهای ایرانی و منطقه‌ای شکل گرفته و در طراحی آن، استقلال از ارائه‌دهندگان خارجی و امکان استقرار کاملاً اختصاصی (Self-Hosting) در اولویت قرار داشته است.

پروژه هم‌اکنون در مرحله نسخه اولیه (MVP) قرار دارد که با همکاری مرکز نوآوری توسعه یافته و آغاز همکاری با **پارک علم و فناوری استان کردستان**، اعتبار فنی و نهادی قابل‌توجهی به آن بخشیده است. مجموعه‌ای غنی از قابلیت‌های سازمانی شامل مدل داده سفارشی، اتوماسیون فرآیندها، داشبوردهای تحلیلی، کنترل دسترسی مبتنی بر نقش، و لایه API کامل هم‌اکنون در دسترس است.

این طرح توجیهی با هدف معرفی جامع محصول، معماری فنی، مزیت‌های رقابتی، تحلیل بازار، نقشه راه توسعه و برنامه مالی پروژه، برای ارائه به سرمایه‌گذاران تنظیم شده است. تا با تکیه بر آن، توسعه معماری، یکپارچگی هوش مصنوعی، گسترش تیم فنی و ورود به بازارهای صادراتی منطقه را محقق سازد.

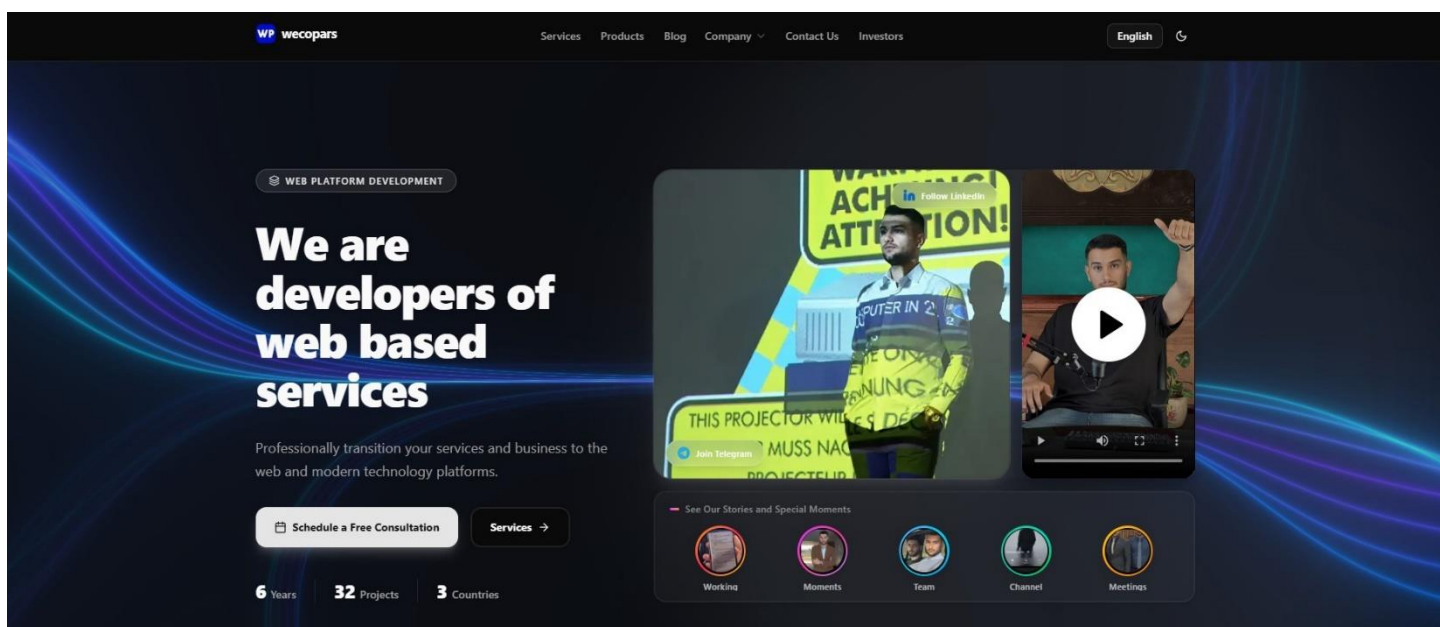
مزیت رقابتی اصلی ویکوپارس CRM در ترکیب سه عامل نهفته است: **استقلال فناورانه** (بدون وابستگی به پلتفرم‌های خارجی که به دلیل تحریم‌ها دسترسی به آن‌ها برای کسب و کارهای ایرانی محدود یا ناپایدار است)، **معماری کاملاً مدرن و مقیاس‌پذیر**، و **ظرفیت بومی‌سازی و صدور نرم‌افزار به بازارهای فارسی‌زبان و منطقه‌ای**. این ترکیب، ویکوپارس را به یک فرصت سرمایه‌گذاری با ظرفیت رشد بالا و ریسک‌های قابل مدیریت در حوزه نرم‌افزارهای سازمانی تبدیل می‌کند.

پیامدهای استفاده نکردن از راهکار مناسب

در صورت استفاده از سامانه‌هایی با انعطاف‌پذیری محدود، معماری قدیمی یا قابلیت یکپارچه‌سازی پایین، سازمان ممکن است با مجموعه‌ای از پیامدهای مستقیم و قابل لمس مواجه شود:

1. کاهش بهره‌وری تیم فروش: بخشی از زمان نیروهای فروش به ثبت اطلاعات، جست‌وجوی سوابق مشتری و پیگیری‌های دستی اختصاص پیدا می‌کند و زمان کمتری برای فروش و ارتباط مؤثر با مشتری باقی می‌ماند.
2. از دست رفتن فرصت‌های فروش: نبود پیگیری منسجم سرنخ‌ها و مشتریان بالقوه می‌تواند باعث فراموش شدن پیگیری‌ها، تأخیر در پاسخ‌گویی و در نهایت از دست رفتن بخشی از فرصت‌های درآمدی شود.
3. افزایش فعالیت‌های دستی و اتلاف زمان: کارکنان برای ورود، انتقال و تطبیق اطلاعات میان چند سامانه مجبور به انجام فرآیندهای تکراری می‌شوند.
4. دشواری دسترسی به اطلاعات مدیریتی: اطلاعات موردنیاز مدیران ممکن است در فایل‌ها، نرم‌افزارها و سامانه‌های مختلف پراکنده باشد و تهیه یک گزارش جامع به زمان و نیروی انسانی بیشتری نیاز داشته باشد.
5. تصمیم‌گیری بر اساس اطلاعات ناقص یا با تأخیر: نبود داده متمرکز و تحلیل لحظه‌ای، سرعت واکنش مدیران به تغییرات فروش، رفتار مشتری و عملکرد سازمان را کاهش می‌دهد.
6. افزایش هزینه توسعه و شخصی‌سازی: هرگونه تغییر در فرآیندها یا افزودن قابلیت‌های اختصاصی ممکن است نیازمند توسعه جداگانه و پرداخت هزینه‌های قابل توجه باشد.
7. دشواری یکپارچه‌سازی سامانه‌ها: اتصال CRM، ERP، حسابداری، فروش، پشتیبانی و سایر ابزارها به یکدیگر می‌تواند پیچیده، زمان‌بر و پرهزینه باشد.
8. استفاده محدود از هوش مصنوعی: در صورت نبود داده‌های ساختاریافته و زیرساخت مناسب، سازمان نمی‌تواند به‌صورت مؤثر از AI برای تحلیل مشتری، پیش‌بینی فروش، گزارش‌سازی و خودکارسازی فرآیندها استفاده کند.
9. افزایش وابستگی به زیرساخت‌های قدیمی: تغییر یا مهاجرت از سامانه‌های موجود ممکن است به دلیل معماری نامناسب، هزینه، زمان و ریسک عملیاتی بالایی داشته باشد.
10. افزایش هزینه عملیاتی سازمان: مجموع هزینه‌های نیروی انسانی، نرم‌افزار، توسعه، نگهداری، یکپارچه‌سازی و خطاهای عملیاتی می‌تواند افزایش پیدا کند.
11. کاهش مقیاس‌پذیری کسب‌وکار: با افزایش تعداد مشتریان، کاربران و حجم داده، محدودیت‌های سامانه می‌تواند به گلوگاه عملیاتی تبدیل شود و رشد سازمان را دشوارتر کند.

در مجموع، مسئله صرفاً نداشتن یک CRM مناسب نیست؛ بلکه نبود یک زیرساخت یکپارچه و توسعه‌پذیر برای مدیریت داده، مشتری و فرآیندهای کسب‌وکار می‌تواند مستقیماً به اتلاف زمان، افزایش هزینه، کاهش بهره‌وری، از دست رفتن فرصت‌های فروش و کاهش کیفیت تصمیم‌گیری مدیریتی منجر شود.



درباره ویکوپارس

ویکوپارس تیمی تخصصی در حوزه طراحی و توسعه پلتفرم‌های وب‌محور، مقیاس‌پذیر و مبتنی بر نیازهای واقعی کسب‌وکارها است. این تیم با تمرکز بر استانداردهای مهندسی نرم‌افزار، معماری‌های مدرن، بهینه‌سازی عملکرد و تجربه کاربری حرفه‌ای، محصولاتی را توسعه می‌دهد که علاوه بر پاسخگویی به نیازهای امروز سازمان‌ها، از ظرفیت رشد، توسعه و مقیاس‌پذیری بلندمدت نیز برخوردار باشند.

سال شروع فعالیت

فعالیت ویکوپارس از سال 1400 در حوزه فروشگاه‌های اینترنتی و بسترهای فروش آنلاین، فناوری اطلاعات و توسعه راهکارهای نرم‌افزاری آغاز شد و طی این مدت، مجموعه با تمرکز بر توسعه نرم‌افزار، طراحی و پیاده‌سازی زیرساخت‌های فنی، ارائه خدمات فناوری و مشاوره‌ای و اجرای پروژه‌های تخصصی، تجربه عملی ارزشمندی در شناخت نیازها و چالش‌های واقعی کسب‌وکارها به دست آورده است. حاصل این تجربه، حرکت تدریجی ویکوپارس از فعالیت‌های پروژه‌محور به سمت توسعه محصولات نرم‌افزاری اختصاصی و شکل‌گیری ویکوپارس CRM بوده است؛ محصولی که با رویکرد معماری مدرن، توسعه‌پذیری، شخصی‌سازی، یکپارچه‌سازی با فناوری‌های هوش مصنوعی و امکان استقرار اختصاصی طراحی شده و چشم‌انداز آن توسعه به یک پلتفرم جامع مدیریت کسب‌وکار در حوزه‌های CRM، ERP، تحلیل داده و AI و ورود تدریجی به بازارهای ملی و منطقه‌ای است.

محل استقرار

استان: کردستان | شهر: سنندج | حامی و بستر استقرار نمونه اولیه: پارک علم و فناوری کردستان

مرکز فعالیت و استقرار اصلی ویکوپارس در استان کردستان قرار دارد. ساختار عملیاتی مجموعه به صورت Remote-first طراحی شده و اعضای تیم، متناسب با حوزه تخصصی و مسئولیت خود، از موقعیت‌های جغرافیایی مختلف به صورت دورکار با یکدیگر همکاری می‌کنند. این ساختار با استفاده از فرآیندهای منظم مدیریت پروژه، تقسیم شفاف وظایف، تعیین و پیگیری تسک‌ها، کنترل مستمر پیشرفت و هماهنگی ساختاریافته تیم، امکان حفظ انسجام عملیاتی، کاهش هزینه‌های سربار و استفاده از ظرفیت متخصصان خارج از محل استقرار را فراهم کرده است.

هدف ویکوپارس، ایجاد **بسترهایی باکیفیت در حوزه مدیریت، ارتباطات و تعاملات سازمانی** است؛ بسترهایی که بتوانند در مقیاس بالا، با عملکرد بهینه و ساختاری منعطف، پاسخگوی نیازهای متنوع کسب و کارها باشند. رویکرد ما صرفاً توسعه یک نرم افزار یا ابزار دیجیتال نیست، بلکه تلاش می کنیم فناوری را در کنار شناخت دقیق فرآیندهای کسب و کار قرار دهیم تا بتوانیم فرآیندهای سازمانی را با نوآوری، اتوماسیون و راهکارهای هوشمند تلفیق کنیم.

در این مسیر، ویکوپارس بر این باور است که یک پلتفرم موفق باید فراتر از مدیریت اطلاعات و اجرای فرآیندها عمل کند و در نهایت به **بهبود عملکرد سازمان، افزایش بهره‌وری تیم‌ها، ارتقای کیفیت ارتباط با مشتریان و ایجاد تجربه‌ای رضایت‌بخش** برای آن‌ها منجر شود. از این رو، محصولات و راهکارهای ویکوپارس با رویکردی نتیجه‌محور طراحی می‌شوند تا خروجی فرآیندهای کسب و کار، علاوه بر افزایش کارایی داخلی، با رضایت و وفاداری بیشتر مشتریان نیز همراه باشد.

چشم‌انداز ما، ایجاد **زیرساخت‌های نرم‌افزاری قدرتمند و قابل توسعه** ای است که بتوانند همگام با رشد کسب و کارها تکامل پیدا کنند و با ترکیب فناوری، نوآوری، مدیریت و ارتباط مؤثر، مسیر دستیابی سازمان‌ها به عملکرد بهتر و تجربه مشتری مطلوب‌تر را هموار سازند.

 **Official Website:** <https://www.wecopars.com>

 **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/wecopars>

 **Official Instagram:** <https://www.instagram.com/wecopars>

معرفی محصول

ویکوپارس CRM یک پلتفرم مدیریت ارتباط با مشتری نسل جدید است که برخلاف بسیاری از راهکارهای موجود در بازار، ساختاری کاملاً منعطف و قابل سفارشی‌سازی دارد. در حالی که اغلب سامانه‌های CRM متداول، کسب و کار را ملزم به انطباق با ساختار از پیش تعریف شده نرم‌افزار می‌کنند، ویکوپارس این رابطه را معکوس کرده است: کاربران می‌توانند مدل داده، فرآیندها و نماهای کاری خود را دقیقاً منطبق با نیاز واقعی سازمان تعریف کنند. این محصول برای طیف گسترده‌ای از کسب و کارها، از تیم‌های فروش و استارت‌آپ‌ها گرفته تا سازمان‌های بزرگ با فرآیندهای پیچیده، طراحی شده و می‌تواند هم به صورت کاملاً ابری (SaaS) و هم به صورت مستقر بر زیرساخت اختصاصی سازمان (Self-Hosted) مورد استفاده قرار گیرد. این دوگانگی استقرار، ویکوپارس را برای سازمان‌هایی که نیازمند حاکمیت کامل بر داده خود هستند (نظیر نهادهای دولتی، مالی و دانش‌بنیان) به متمایز برای سازمان‌هایی که به حاکمیت داده، استقرار اختصاصی و شخصی‌سازی عمیق نیاز دارند تبدیل می‌کند.

وضعیت فعلی پروژه

پروژه ویکوپارس CRM در حال حاضر دارای یک نسخه اولیه عملیاتی (MVP) است که بخش قابل توجهی از زیرساخت و قابلیت‌های اصلی محصول در آن پیاده‌سازی و آماده توسعه بیشتر شده است. این نسخه با همکاری مرکز نوآوری توسعه یافته و در ادامه، همکاری رسمی پروژه با پارک علم و فناوری استان کردستان نیز آغاز شده است. این همکاری‌ها، علاوه بر ایجاد پشتوانه سازمانی برای پروژه، نشان‌دهنده قابلیت فنی، مسیر توسعه مشخص و ظرفیت رشد ویکوپارس از منظر نهادهای فعال در حوزه فناوری و نوآوری است.

در شرایط فعلی، بخش مهمی از ریسک‌های مرحله اولیه پروژه، از جمله امکان‌سنجی فنی، طراحی معماری، توسعه نمونه عملیاتی و اثبات قابلیت اجرای ایده، پشت سر گذاشته شده است. در نتیجه، سرمایه‌گذاری در این مرحله بیشتر از آنکه صرف آزمون یک ایده اولیه شود، می‌تواند مستقیماً در مسیر تکمیل محصول، توسعه قابلیت‌های پیشرفته، تقویت زیرساخت، گسترش تیم، بازاریابی و ورود جدی‌تر به بازار مورد استفاده قرار گیرد.

قرار گرفتن ویکوپارس در این مرحله، فرصت مناسبی برای ورود سرمایه‌گذار به یک پروژه فناوری با محصول عملیاتی و نقشه راه مشخص ایجاد می‌کند. هدف از جذب سرمایه، عبور از مرحله توسعه اولیه و حرکت به سمت تجاری‌سازی، افزایش تعداد مشتریان، ایجاد درآمد تکرار شونده، توسعه بازار داخلی و آماده‌سازی برای ورود به بازارهای منطقه‌ای است. به این ترتیب، سرمایه جدید می‌تواند به عنوان موتور رشد پروژه عمل کرده و فاصله میان یک محصول فنی آماده و یک کسب و کار نرم‌افزاری مقیاس‌پذیر و درآمدزا را کوتاه‌تر کند.

ویکوپارس CRM هم‌اکنون مجموعه‌ای جامع از قابلیت‌های سازمانی را ارائه می‌دهد که آن را برای استفاده در کسب‌وکارهای واقعی آماده می‌سازد:

ردیف	ویژگی	توضیحات
۱	مدل داده سفارشی (Custom Data Model)	امکان ایجاد آبجکت‌ها و فیلدهای سفارشی برای تطبیق دقیق پلتفرم با فرآیندها و ساختار اطلاعاتی هر کسب‌وکار؛ کاربران می‌توانند بدون نیاز به تغییر در هسته اصلی سیستم، موجودیت‌های جدیدی مانند پروژه، قرارداد، سفارش یا هر نوع موجودیت اختصاصی دیگر را متناسب با نیاز خود تعریف و مدیریت کنند.
۲	نماهای چندگانه و پایپ‌لاین‌ها (Views & Pipelines)	سازمان‌دهی و نمایش داده‌ها در قالب‌های مختلف از جمله جدول، برد کانبان و پایپ‌لاین فروش، همراه با قابلیت Drag & Drop برای جابه‌جایی و مدیریت آسان اطلاعات. این ساختار به کاربران امکان می‌دهد داده‌ها و فرآیندهای کاری خود را متناسب با نوع فعالیت و نیاز عملیاتی، به شکل بصری و کاربردی مدیریت کنند.
۳	اتوماسیون فرآیندها (Workflows)	اتوماسیون فرآیندهای کسب‌وکار از طریق تعریف Trigger و Action، با امکان اجرای خودکار فعالیت‌ها بر اساس رویدادهای مشخص و یکپارچه‌سازی با ابزارها و سرویس‌های بیرونی. این قابلیت به کاهش فعالیت‌های دستی، افزایش سرعت اجرای فرآیندها و بهبود دقت و بهره‌وری عملیات کمک می‌کند.
۴	داشبورد و گزارش‌گیری (Dashboards & Reporting)	ایجاد گزارش‌ها و نمودارهای سفارشی برای پایش عملکرد تیم و کسب‌وکار، با امکان انتخاب شاخص‌ها، داده‌ها و معیارهای موردنیاز. این قابلیت به مدیران کمک می‌کند تا عملکرد فروش، وضعیت مشتریان، روند فعالیت‌ها و شاخص‌های کلیدی کسب‌وکار (KPI) را به‌صورت بصری بررسی کرده و بر اساس داده‌های واقعی، تصمیم‌گیری دقیق‌تر و سریع‌تری داشته باشند.
۵	مدیریت دسترسی و نقش‌ها (Permissions & Access , RBAC)	کنترل دقیق دسترسی کاربران بر اساس نقش و سطح دسترسی (RBAC)، با امکان تعیین اینکه هر کاربر یا گروه کاربری چه اطلاعاتی را می‌تواند مشاهده، ایجاد، ویرایش یا مدیریت کند. این ساختار به سازمان‌ها کمک می‌کند امنیت داده‌ها، محرمانگی اطلاعات و کنترل فرآیندهای سازمانی را به‌صورت دقیق مدیریت کنند.
۶	API و Webhook	چهار نوع رابط برنامه‌نویسی شامل REST, GraphQL, Metadata API و Webhook برای یکپارچه‌سازی با سایر نرم‌افزارها؛ تمامی API ها به‌صورت خودکار و بر اساس مدل داده تولید می‌شوند.
۷	مهاجرت داده (Data Migration)	ورود و خروج داده‌ها از طریق فایل‌های CSV یا API، با هدف تسهیل مهاجرت اطلاعات بین سامانه‌ها و انتقال سریع و ساختاریافته داده‌ها.
۸	مدیریت مخاطبین و فروش	قابلیت‌های اصلی CRM شامل مدیریت مخاطبین، شرکت‌ها، سرخ‌ها (Lead) و معاملات از طریق یک رابط کاربری تمیز، مدرن و کاربرپسند که دسترسی و مدیریت اطلاعات را برای کاربران ساده و سریع می‌کند.
۹	استقرار اختصاصی SelfHosting	امکان اجرای کامل پلتفرم بر روی زیرساخت اختصاصی سازمان با استفاده از Docker Compose یا Kubernetes، بدون وابستگی به ارائه‌دهنده خاص (Vendor Lock-in)، که کنترل بیشتر بر زیرساخت، داده‌ها و نحوه مدیریت سامانه را در اختیار سازمان قرار می‌دهد.
۱۰	استقرار ابری (Cloud)	میزبانی ابری از طریق wecopars.com برای استقرار سریع و آسان پلتفرم، بدون نیاز به تهیه، مدیریت و نگهداری زیرساخت فنی توسط مشتری.
۱۱	توسعه به‌صورت کد (App as Code)	با استفاده از wecopars CLI (npx create-wecopars-app)، امکان تعریف آبجکت‌ها، فیلدها و نماها به‌صورت کدنویسی‌شده فراهم می‌شود و این تنظیمات می‌توانند به‌صورت مستقیم در Workspace منتشر و اعمال شوند.

انتخاب پشته فناوری در ویکوپارس CRM بر پایه سه اصل کارایی، مقیاس پذیری و پایداری بلندمدت صورت گرفته است. جدول زیر فناوری‌های کلیدی به کاررفته در پروژه را به همراه نقش هر یک نشان می‌دهد:

تکنولوژی	نقش و کاربرد
PostgreSQL	پایگاه داده اصلی و ساخت یافته برای ذخیره سازی و مدیریت تمامی داده های CRM، با استفاده از ایمپج اختصاصی wecopars Postgres Spilo که زیرساختی پایدار و قابل اتکا برای مدیریت اطلاعات سامانه فراهم می‌کند.
Redis	ذخیره سازی درون حافظه ای با استفاده از Redis برای مدیریت نشست ها (Session)، کش کردن اطلاعات و افزایش سرعت و کارایی کلی سیستم.
ClickHouse	پایگاه داده تحلیلی ClickHouse برای پردازش سریع حجم بالای داده ها، اجرای تحلیل های پیچیده و تولید گزارش ها و داشبوردهای مدیریتی، با هدف ارائه اطلاعات سریع و دقیق برای تصمیم گیری بهتر.
ioredis / redis	کتابخانه های Node.js برای برقراری ارتباط با Redis و مدیریت سریع و بهینه داده های درون حافظه ای در بخش های مختلف سامانه.
React	کتابخانه اصلی رابط کاربری برای توسعه اپلیکیشن های تک صفحه ای (SPA) با هدف ایجاد تجربه کاربری سریع، روان و مدرن.
TypeScript	زبان برنامه نویسی اصلی در سراسر پروژه، شامل Frontend، Backend و ابزارهای توسعه، که با بهره گیری از Type Safety به افزایش کیفیت، پایداری، خوانایی و قابلیت نگهداری کد کمک می‌کند.
Vite	ابزار Vite برای بسته بندی، ساخت و اجرای سریع پروژه های Frontend، با هدف کاهش زمان توسعه، بهبود سرعت اجرای محیط توسعه و تولید بهینه نسخه نهایی برنامه.
Apollo Client	کتابخانه GraphQL برای مدیریت داده ها و درخواست های سمت کلاینت، با هدف دریافت دقیق و بهینه اطلاعات مورد نیاز و کاهش درخواست های غیر ضروری به سرور.
Lingui	سامانه بین المللی سازی (i18n) و مدیریت ترجمه رابط کاربری، با امکان پشتیبانی از زبان های مختلف و آماده سازی پلتفرم برای استفاده در بازارهای بین المللی.
Framer Motion	برای ایجاد انیمیشن ها، ترنزیشن ها و تعاملات روان در رابط کاربری، با هدف بهبود تجربه کاربری و ایجاد جلوه های بصری مدرن و طبیعی در بخش های مختلف پلتفرم.
TipTap	ویرایشگر متن غنی (Rich Text Editor) برای ایجاد و مدیریت یادداشت ها، توضیحات و محتوای متنی با امکانات قالب بندی متنوع و تجربه کاربری مناسب.
Nivo	برای ایجاد نمودارها و تجسم داده های تعاملی در داشبوردهای مدیریتی، با هدف نمایش ساده و قابل فهم اطلاعات، تحلیل شاخص های کلیدی عملکرد (KPI) و کمک به مدیران در بررسی و تصمیم گیری بر اساس داده ها.
GraphiQL	محیط تعاملی GraphQL برای تست، بررسی و مستند سازی API ها، که امکان ارسال درخواست ها و مشاهده نتایج را به صورت مستقیم فراهم کرده و فرآیند توسعه و عیب یابی سرویس های GraphQL را ساده تر می‌کند.

تکنولوژی	نقش و کاربرد
NestJS	فریم‌ورک اصلی Backend برای توسعه API ها ، پیاده‌سازی منطق کسب‌وکار و ایجاد یکپارچگی میان بخش‌های مختلف پلتفرم و سایر سرویس‌ها.
GraphQL Yoga + NestJS GraphQL	پیاده‌سازی API گراف‌کیوال (GraphQL) با پشتیبانی از Subscriptions ، برای دریافت و به‌روزرسانی لحظه‌ای داده‌ها و ایجاد ارتباط سریع و تعاملی میان کلاینت و سرور.
TypeORM	نگاشت شیء-رابطه‌ای (ORM) برای ارتباط با PostgreSQL و مدیریت ساختاریافته مدل‌های داده ، با هدف ساده‌سازی عملیات پایگاه‌داده و افزایش سرعت و پایداری توسعه.
Passport.js	سامانه احراز هویت و ورود کاربران با پشتیبانی از روش های استاندارد و امنی مانند Google OAuth ، Microsoft OAuth ، SAML و JWT ، با هدف افزایش امنیت دسترسی و فراهم‌کردن امکان یکپارچه‌سازی با سامانه‌های هویتی مختلف.
bcrypt	کتابخانه bcrypt برای هش‌سازی امن رمزهای عبور و افزایش سطح حفاظت از اطلاعات احراز هویت کاربران ، به‌گونه‌ای که رمزهای عبور به‌صورت مستقیم و قابل بازیابی در پایگاه‌داده ذخیره نشوند.
JWT (jsonwebtoken)	تولید و اعتبارسنجی JSON Web Token (JWT) برای مدیریت امن احراز هویت ، ایجاد نشست‌های کاربری و کنترل دسترسی به بخش‌های مختلف سامانه.
OpenID Connect (openidclient)	پشتیبانی از ورود یکپارچه (SSO) و روش‌های احراز هویت مدرن ، با هدف ساده‌سازی فرآیند ورود کاربران و افزایش امنیت دسترسی به سامانه.
Express	وب‌سرور زیرساختی که NestJS بر بستر آن اجرا می‌شود و وظیفه مدیریت درخواست‌های HTTP و ارتباط میان کلاینت و سرویس‌های Backend را بر عهده دارد.

محیط استقرار و توسعه

برای اجرای محیط توسعه و استقرار پروژه ، سیستم‌عامل Linux به‌عنوان بستر اصلی انتخاب شده و محیط WSL2 نیز برای توسعه و اجرای پروژه در سیستم‌های ویندوزی مورد استفاده قرار می‌گیرد. این انتخاب با هدف ایجاد محیطی نزدیک به زیرساخت‌های واقعی سرور ، افزایش پایداری و کاهش اختلاف میان محیط توسعه و محیط عملیاتی انجام شده است. استفاده از Linux امکان بهره‌گیری مناسب از ابزارهای تخصصی توسعه ، مدیریت بهتر سرویس‌ها ، کانتینرها و زیرساخت‌های Docker و Kubernetes را فراهم می‌کند و با ساختار معماری فعلی و مسیر توسعه آینده پروژه سازگاری بالایی دارد.

استفاده از WSL2 نیز این امکان را فراهم می‌کند که تیم توسعه در محیط ویندوز ، از یک هسته واقعی Linux و ابزارهای بومی آن بهره‌مند شود ، بدون آنکه نیاز به ایجاد یک ماشین مجازی کامل و سربار اضافی آن وجود داشته باشد. این ساختار باعث بهبود بهره‌وری توسعه ، سازگاری بهتر با Docker ، مدیریت مناسب‌تر منابع و نزدیک‌شدن هرچه بیشتر محیط توسعه به محیط Production می‌شود. در نتیجه، احتمال بروز خطاهای ناشی از تفاوت محیط‌ها کاهش یافته و فرآیند توسعه ، تست و استقرار محصول با ثبات و قابلیت اطمینان بیشتری انجام خواهد شد.

مزیت‌های رقابتی و ارزش سرمایه‌گذاری

ویکوپارس CRM از منظر سرمایه‌گذاری، ترکیبی از ارزش فنی، ارزش دانش‌بنیان و ارزش بازار را در خود جای داده است. در ادامه، مهم‌ترین مزیت‌های این محصول به تفکیک تشریح شده است:

معماری مدرن و مقیاس‌پذیر

ویکوپارس CRM بر پایه پشته فناوری کاملاً به‌روز طراحی شده است؛ از React و TypeScript در لایه رابط کاربری تا NestJS و GraphQL در لایه سرویس‌دهی. این معماری، توسعه سریع، نگهداری آسان و افزودن قابلیت‌های جدید را بدون بازنویسی هسته سیستم ممکن می‌سازد و مسیر روشنی برای گذار به معماری میکروسرویس در آینده فراهم کرده است.

ارزش سرمایه‌گذاری بالا

محصول در نقطه‌ای قرار دارد که نسخه اولیه آن آماده و عملیاتی است و با حمایت نهادهای رسمی نوآوری همراه شده؛ این یعنی ریسک فنی اولیه پوشش داده شده و سرمایه‌گذاری جدید مستقیماً صرف رشد، مقیاس‌پذیری و ورود به بازار می‌شود، نه اثبات ایده اولیه.

پتانسیل صادرات نرم‌افزار به کشورهای همسایه

با توجه به قرابت فرهنگی، زبانی و اقتصادی با کشورهای نظیر افغانستان، عراق، عربستان سعودی، پاکستان و قطر، و همچنین محدودیت دسترسی این بازارها به برخی راهکارهای غربی، ویکوپارس CRM فرصت مغتنمی برای صادرات نرم‌افزار و کسب درآمد ارزی در اختیار دارد.

بازگشت سرمایه سریع

مدل درآمدی ترکیبی ویکوپارس، شامل اشتراک ابری و استقرار اختصاصی سازمانی، در کنار ظرفیت توسعه فروش سازمانی در بازار داخلی، مسیر رسیدن به نقطه سربه‌سر و بازگشت سرمایه را کوتاه‌تر می‌کند. از سوی دیگر، امکان شخصی‌سازی و تغییر ساختار سامانه متناسب با نیاز، فرآیندها و اندازه هر کسب‌وکار، ارائه امکانات تحلیلی و هوشمند، عرضه خدمات در قالب پلن‌های متنوع و متناسب با سطح نیاز مشتریان و همچنین ارائه پشتیبانی و خدمات پس از استقرار، باعث ایجاد ارزش مستمر برای مشتری و افزایش ماندگاری و درآمد تکرارشونده می‌شود. این رویکرد امکان ورود مرحله‌ای به بازار، دریافت بازخورد از مشتریان اولیه و اعتبارسنجی تدریجی مدل کسب‌وکار را فراهم می‌کند و در نهایت، به شکل‌گیری یک مدل درآمدی پایدار، مقیاس‌پذیر و دارای ظرفیت مناسب برای بازگشت سرمایه در بازه زمانی معقول منجر خواهد شد.

یکپارچگی با هوش مصنوعی

نقشه راه محصول شامل یکپارچه‌سازی هوش مصنوعی برای مدیریت پلتفرم، آموزش کاربران، تحلیل هوشمند داده‌های کسب‌وکاری و سیستم پیشنهاد دهنده هوشمند است؛ رویکردی که ویکوپارس را از یک CRM سنتی به یک دستیار هوشمند کسب‌وکار ارتقا می‌دهد.

ارزش دانش‌بنیان فناوری

توسعه این محصول در بستر مرکز نوآوری و با همکاری پارک علم و فناوری استان کردستان انجام شده و از ظرفیت‌های حمایتی، پژوهشی و دانش‌بنیان کشور بهره می‌برد؛ موضوعی که علاوه بر اعتبار فنی، مسیر بهره‌مندی از معافیت‌ها و حمایت‌های شرکت‌های دانش‌بنیان را نیز هموار می‌کند.

استفاده از Redis برای افزایش سرعت دسترسی به اطلاعات، مدیریت نشست کاربران و کاهش فشار روی پایگاه داده اصلی، در کنار ClickHouse به عنوان پایگاه داده تحلیلی، امکان پردازش سریع حجم بالایی از داده ها را فراهم می کند. این ساختار کمک می کند اطلاعات مورد نیاز کاربران با سرعت مناسب در اختیار آن ها قرار گیرد و گزارش ها، داشبوردهای مدیریتی و تحلیل های داده ای نیز بدون ایجاد تأخیر محسوس قابل استفاده باشند. این ترکیب، زیرساختی سریع، بهینه و قابل توسعه ایجاد می کند که می تواند همزمان با افزایش تعداد کاربران، حجم اطلاعات و پیچیده تر شدن نیازهای تحلیلی کسب و کار، عملکرد مناسب خود را حفظ کند.

بهینه سازی

سرویس های API شامل REST، GraphQL و Metadata به صورت خودکار و بر اساس مدل داده ایجاد می شوند. این روش باعث می شود بخش زیادی از توسعه های تکراری و زمان بر حذف شود و تیم توسعه بتواند تمرکز بیشتری بر قابلیت های اصلی و ارزش آفرین محصول داشته باشد. همچنین، خودکارسازی فرآیند تولید API ها باعث کاهش خطاهای انسانی، افزایش سرعت توسعه و حفظ یکپارچگی بین بخش های مختلف سیستم می شود. در نتیجه، ایجاد و توسعه سرویس های جدید با سرعت بیشتری انجام شده و امکان اتصال آسان تر سیستم به نرم افزارها و سرویس های دیگر نیز فراهم می شود. این معماری، انعطاف پذیری محصول را افزایش داده و امکان توسعه و گسترش آن متناسب با نیازهای آینده کسب و کار را ساده تر می کند.

مقیاس پذیری

پلتفرم از استقرار ابری و استقرار اختصاصی سازمانی پشتیبانی می کند و با استفاده از فناوری هایی مانند Docker Compose و Kubernetes، امکان راه اندازی و مدیریت سیستم در محیط های مختلف را فراهم می سازد. این ساختار به کسب و کارها اجازه می دهد بدون نیاز به تغییر اساسی در معماری، فعالیت خود را از یک مجموعه کوچک آغاز کرده و همزمان با افزایش تعداد کاربران، داده ها و حجم فعالیت، زیرساخت خود را توسعه دهند. به این ترتیب، پلتفرم می تواند از نیازهای یک کسب و کار کوچک تا نیازهای پیچیده یک سازمان بزرگ پشتیبانی کرده و با رشد کسب و کار، ظرفیت، منابع و امکانات سیستم نیز به صورت تدریجی و متناسب افزایش پیدا کند.

امنیت

سیستم از احراز هویت چندلایه و روش های استاندارد ورود و شناسایی کاربران مانند JWT، SAML، Microsoft OAuth، OTP، Google OAuth و OpenID Connect پشتیبانی می کند. همچنین، رمزهای عبور کاربران با استفاده از bcrypt به صورت امن هش می شوند و دسترسی کاربران به بخش های مختلف سیستم نیز بر اساس نقش و سطح دسترسی (RBAC) مدیریت خواهد شد. این ساختار کمک می کند هر کاربر تنها به اطلاعات و امکانات مورد نیاز خود دسترسی داشته باشد و احتمال دسترسی غیرمجاز به داده های حساس کاهش پیدا کند. ترکیب این روش ها، یک لایه امنیتی قابل اتکا برای حفاظت از اطلاعات کاربران، داده های مشتریان و اطلاعات حساس کسب و کار ایجاد کرده و امکان استفاده از سیستم در سازمان هایی با نیازهای امنیتی متفاوت را فراهم می سازد.

تحلیل بازار و فرصت صادرات

بازار داخلی

رشد روبه رشد دیجیتالی سازی کسب و کارهای ایرانی و افزایش نیاز سازمان ها به مدیریت یکپارچه مشتریان، فروش، ارتباطات و فرآیندهای داخلی، بازار قابل توجهی برای راهکارهای CRM بومی ایجاد کرده است. در این بازار، محصولاتمانند پیام گستر، دیدار و پارس ویتاگر حضور دارند و بخشی از نیازهای کسب و کارها را در حوزه CRM و مدیریت ارتباط با مشتری پوشش می دهند. با این حال، در کنار این محصولات، همچنان یک خلأ جدی در ارائه پلتفرمی وجود دارد که بتواند مقیاس پذیری بالا، انعطاف پذیری، شخصی سازی عمیق و قابلیت توسعه متناسب با فرآیندهای هر سازمان را به صورت همزمان ارائه کند.

ردیف	عنوان پژوهش یا محصول	نوع	محل اجرا	دستاورد	آخرین وضعیت	توضیحات
1	دیدار CRM سامانه	نرم افزار CRM تجاری	ایران- تهران - شرکت دیدار	سامانه CRM آماده و تجاری با امکانات مدیریت فروش، بازاریابی، خدمات پس از فروش و اتوماسیون	فعال و در حال توسعه و به روزرسانی مستمر	سیستم عمدتاً تحت وب و به صورت SaaS عرضه می‌شود. آدرس سایت : https://didar.me
2	سامانه CRM پیام گستر	نرم افزار CRM اختصاصی و سفارشی سازی شده	ایران- تهران - شرکت پیام گستر	ارائه راهکارهای مدیریت ارتباط با مشتری و فروش به کسب و کارهای متوسط و بزرگ	فعال و دارای مشتریان متعدد در صنایع مختلف	این سیستم بیشتر به صورت نصب بر روی سرور داخلی یا کلود اختصاصی عرضه می‌شود. آدرس سایت : https://www.payamgostar.com
3	سامانه CRM سرو	نرم افزار CRM آنلاین و بومی	ایران- تهران - شرکت سرو	سامانه CRM تحت وب با قابلیت‌های جامع مدیریت مشتری، فروش و پشتیبانی	فعال و در حال ارائه خدمات به مشتریان مختلف	این سامانه روی سرورهای ابری و کلود داخلی ایران ارائه می‌شود. آدرس سایت : https://www.sarvcrm.com

1. **وجوه تمایز با ردیف 1 عبارت است از:** استفاده از معماری میکروسرویس ، استفاده از فناوری های مدرن در لایه ارتباطی و پایگاه داده برای بهبود سرعت و قابلیت توسعه ، پشتیبانی همزمان از چند زبان و تمرکز بر امنیت و استانداردهای روز

2. **وجوه تمایز با ردیف 2 عبارت است از:** تمرکز بر استفاده از ابزارهای متن باز ، به جای چارچوب‌های توسعه وابسته به شرکت‌های خاص نظیر ASP.NET ، منجر به انعطاف پذیری بیشتر در توسعه، کاهش وابستگی به یک فروشنده خاص، و سهولت در استقرار بر بسترهای ابری می‌شود. همچنین، این ابزارها به دلیل سازگاری بهتر با اکوسیستم‌های مدرن، امکان ارتباط مؤثر و ساده تر با API ها و خدمات مبتنی بر هوش مصنوعی را فراهم می‌سازند.

3. **وجوه تمایز با ردیف 3 عبارت است از:** استفاده از معماری و طراحی مشابه اما با تمرکز بیشتر روی ماژول‌های سفارشی سازی شده بر اساس نیاز دقیق سازمان ، همچنین تاکید بیشتر روی گزارش گیری پیشرفته و امکانات هوش مصنوعی در نسخه نهایی پروژه

مدل کسب و کار و نوع مشتری

مدل اصلی کسب و کار ویکوپارس ، (B2B (Business-to-Business است ؛ به این معنا که محصولات و خدمات مجموعه مستقیماً به کسب و کارها، شرکت‌ها، سازمان‌ها و مجموعه‌های حرفه‌ای ارائه می‌شود. مشتریان هدف ویکوپارس شامل شرکت‌های خدماتی و فروش، سازمان‌ها و مجموعه‌های متوسط و بزرگ ، صاحبان کسب و کار و تیم‌های فروش هستند که برای مدیریت ارتباط با مشتری، بهینه سازی فرآیندهای فروش و مدیریتی، یکپارچه سازی اطلاعات، تحلیل داده و توسعه زیرساخت‌های نرم افزاری به راهکارهای تخصصی نیاز دارند.

ردیف	گروه مشتری	نیاز اصلی
1	شرکت‌های خدماتی	مدیریت مشتری، فروش، پروژه، پشتیبانی و گزارش گیری
2	شرکت‌های فروش و بازرگانی	مدیریت سرخ، فروش، پیگیری و تحلیل عملکرد
3	سازمان‌ها و مجموعه‌های متوسط و بزرگ	مدیریت فرآیند، کنترل داده، گزارش گیری و توسعه اختصاصی
4	تیم‌ها و مجموعه‌های کوچک فروش	مدیریت مشتری، پیگیری فروش و افزایش بهره‌وری

بازار اولیه ویکوپارس کشور ایران و تمرکز اصلی آن کسب و کارها و شرکت‌های دارای فرآیند فروش و ارتباط مستمر با مشتری است. در مرحله نخست، شرکت‌های دارای حدود 10 تا 200 نفر نیروی انسانی و مجموعه‌هایی که به CRM، مدیریت فرآیندهای فروش، مدیریت اطلاعات مشتریان، شخصی‌سازی نرم‌افزار، استقرار اختصاصی و در مراحل توسعه به ERP و قابلیت‌های هوش مصنوعی نیاز دارند، در اولویت بازار هدف قرار می‌گیرند.

برای ایجاد یک برآورد محافظه‌کارانه و قابل دفاع، در مدل اولیه فرض می‌شود حدود 10,000 شرکت در بازار هدف قابلیت استفاده از راهکارهای CRM را داشته باشند. با توجه به تفاوت نیازها و سطح خدمات، متوسط ارزش سالانه قرارداد برای هر مشتری در این مدل 200 میلیون تومان در نظر گرفته شده است.

TAM / SAM / SOM

شاخص	تعریف	فرض محاسباتی	برآورد
TAM	کل بازار بالقوه	10,000 شرکت × 200 میلیون تومان	2,000 میلیارد تومان
SAM	بخش بازار قابل تمرکز در مرحله اولیه	5,000 شرکت × 200 میلیون تومان	1,000 میلیارد تومان
SOM	سهم قابل دستیابی با تخمین 1 درصد	100 شرکت × 200 میلیون تومان	20 میلیارد تومان

استراتژی ویکوپارس بر دستیابی تدریجی و واقع‌بینانه به بازار استوار است و در افق 3 تا 5 ساله، هدف اولیه مجموعه کسب حدود 1٪ از کل بازار هدف تعریف شده است.

با فرض وجود 10,000 شرکت در بازار بالقوه، دستیابی به 1٪ بازار معادل جذب حدود 100 مشتری خواهد بود. با فرض متوسط ارزش سالانه 200 میلیون تومان برای هر مشتری، این تعداد مشتری معادل حدود 20 میلیارد تومان درآمد قراردادی سالانه خواهد بود.

این هدف‌گذاری عمداً محافظه‌کارانه در نظر گرفته شده است و هدف آن ارائه یک سناریوی قابل تحقق و قابل اندازه‌گیری برای رشد کسب و کار است، نه برآورد حداکثری از ظرفیت بازار.

مسیر رشد مشتری

دوره	هدف تعداد مشتری	متوسط ارزش سالانه هر مشتری	درآمد قراردادی سالانه متناظر
سال اول	10 تا 15	200 میلیون تومان	2 تا 3 میلیارد تومان
سال دوم	30 تا 50	200 میلیون تومان	6 تا 10 میلیارد تومان
سال سوم	80 تا 100	200 میلیون تومان	16 تا 20 میلیارد تومان
افق 3 تا 5 سال	حدود 300 مشتری	200 میلیون تومان	حدود 60 میلیارد تومان

در این مدل، درآمد حاصل از شخصی‌سازی، توسعه اختصاصی، استقرار، آموزش، مشاوره، پشتیبانی، ERP، خدمات AI و قراردادهای بین‌المللی به صورت جداگانه قابل محاسبه است و در عدد پایه TAM/SAM/SOM لحاظ نشده است. بنابراین ظرفیت اقتصادی واقعی کسب و کار می‌تواند در صورت توسعه موفق سبد خدمات و افزایش متوسط ارزش قرارداد، بالاتر از این سناریوی پایه باشد.

همچنین بازار کشورهای همسایه در محاسبات فعلی لحاظ نشده و پس از تثبیت محصول و مدل فروش در ایران، به عنوان مسیر توسعه و افزایش بازار قابل دستیابی ویکوپارس در نظر گرفته خواهد شد.

برخی از راهکارهای موجود ، با وجود برخورداری از امکانات کاربردی و سابقه حضور در بازار ، در سناریوهای با تعداد بالای کاربران، حجم زیاد داده و فرآیندهای پیچیده سازمانی ممکن است با محدودیت‌هایی در زمینه **مقیاس‌پذیری و توسعه‌پذیری** مواجه شوند. بخشی از این محدودیت‌ها می‌تواند ناشی از **معماری و فناوری‌های مورد استفاده در نسل‌های اولیه این محصولات** باشد که با نیازهای امروزی سازمان‌های بزرگ و معماری‌های مدرن نرم‌افزاری فاصله دارند. از سوی دیگر، سطح شخصی‌سازی و امکان تغییر ساختار سیستم در بسیاری از راهکارهای موجود محدودتر بوده و کسب‌وکارها در تطبیق کامل نرم‌افزار با فرآیندهای اختصاصی خود ، با محدودیت‌هایی مواجه می‌شوند.

در چنین شرایطی ، ویکوپارس می‌تواند با تمرکز بر **معماری مدرن، مقیاس‌پذیری، توسعه‌پذیری و شخصی‌سازی عمیق**، جایگاه متفاوتی در بازار داخلی ایجاد کند. هدف ، صرفاً ارائه جایگزینی برای CRM های موجود نیست ؛ بلکه ایجاد بستری است که بتواند متناسب با اندازه و فرآیندهای هر کسب‌وکار توسعه پیدا کند و در عین حفظ عملکرد پایدار در مقیاس بالا ، امکان افزودن قابلیت‌ها ، تغییر فرآیندها و یکپارچه‌سازی با سایر سامانه‌های سازمانی را فراهم سازد. این مزیت می‌تواند ویکوپارس را به گزینه‌ای مناسب برای کسب‌وکارهایی تبدیل کند که از یک سو به امکانات آماده CRM نیاز دارند و از سوی دیگر ، به انعطاف و آزادی عمل بیشتری برای توسعه و شخصی‌سازی سیستم در مسیر رشد خود احتیاج دارند.

فرصت صادرات به کشورهای همسایه

قربانیت زبانی ، فرهنگی و اقتصادی ایران با کشورهای منطقه ، زمینه مناسبی برای توسعه و عرضه ویکوپارس CRM در بازارهای بین‌المللی فراهم کرده است. بازارهای هدف اولیه شامل **افغانستان ، عراق ، عربستان سعودی ، پاکستان و قطر** هستند ؛ کشورهایی که از یک سو در مسیر توسعه و دیجیتالی‌سازی سریع فرآیندهای کسب‌وکار قرار دارند و از سوی دیگر ، در برخی بخش‌ها همچنان فضای مناسبی برای ورود راهکارهای تخصصی و منعطف CRM وجود دارد . این شرایط می‌تواند فرصت مناسبی برای ویکوپارس ایجاد کند تا پس از تثبیت جایگاه خود در بازار داخلی ، توسعه منطقه‌ای محصول را با هزینه و پیچیدگی پایین‌تر آغاز نماید.

یکی از مزیت‌های مهم ویکوپارس برای ورود به این بازارها ، **قابلیت استقرار اختصاصی (Self-Hosting)** است. بسیاری از سازمان‌های دولتی ، مالی و شرکت‌های بزرگ منطقه ، به دلیل **الزامات مربوط به حاکمیت داده ، امنیت اطلاعات و سیاست‌های داخلی** ، ترجیح می‌دهند نرم‌افزارهای سازمانی را بر روی زیرساخت اختصاصی خود مستقر و مدیریت کنند. امکان ارائه چنین مدلی ، در کنار استقرار ابری ، انعطاف لازم برای پاسخگویی به نیازهای متفاوت مشتریان و سازمان‌های بزرگ را فراهم می‌کند.

از سوی دیگر، معماری محصول به‌گونه‌ای طراحی شده است که افزودن زبان‌های جدید و پشتیبانی از بازارهای مختلف بدون نیاز به تغییر در هسته و ساختار اصلی پروژه امکان‌پذیر باشد. همچنین تنظیم منطقه زمانی و سایر تنظیمات مرتبط با هر بازار می‌تواند متناسب با **موقعیت جغرافیایی و نیاز مشتری** انجام شود. این قابلیت باعث می‌شود ویکوپارس بتواند با حفظ یک هسته نرم‌افزاری یکپارچه ، محصول را برای کشورهای مختلف بومی‌سازی کرده و بدون ایجاد شاخه‌های مستقل و پرهزینه برای هر بازار ، توسعه بین‌المللی خود را با سرعت ، هزینه و پیچیدگی کمتر انجام دهد.

ترکیب **استقرار اختصاصی ، معماری مقیاس‌پذیر ، قابلیت چندزبانه بودن ، تنظیمات منطقه‌ای و امکان بومی‌سازی** ، زیرساخت مناسبی برای تبدیل ویکوپارس از یک راهکار داخلی به یک پلتفرم قابل عرضه در بازارهای منطقه فراهم می‌کند و ظرفیت ایجاد **درآمد ارزی و توسعه بازار** در مراحل بعدی کسب‌وکار را افزایش خواهد داد.

مدل درآمدی ویکوپارس CRM بر پایه چند مسیر مکمل و متنوع شکل گرفته است که در کنار یکدیگر، امکان ایجاد درآمد تکرارشونده، پایدار و قابل توسعه را فراهم می‌کنند. این مدل با توجه به تفاوت نیاز کسب‌وکارهای کوچک، متوسط و سازمان‌های بزرگ طراحی شده و از طریق ترکیب اشتراک نرم‌افزاری، خدمات تخصصی، توسعه اختصاصی و قابلیت‌های پیشرفته، ظرفیت ایجاد جریان‌های درآمدی متنوعی را برای محصول ایجاد می‌کند:

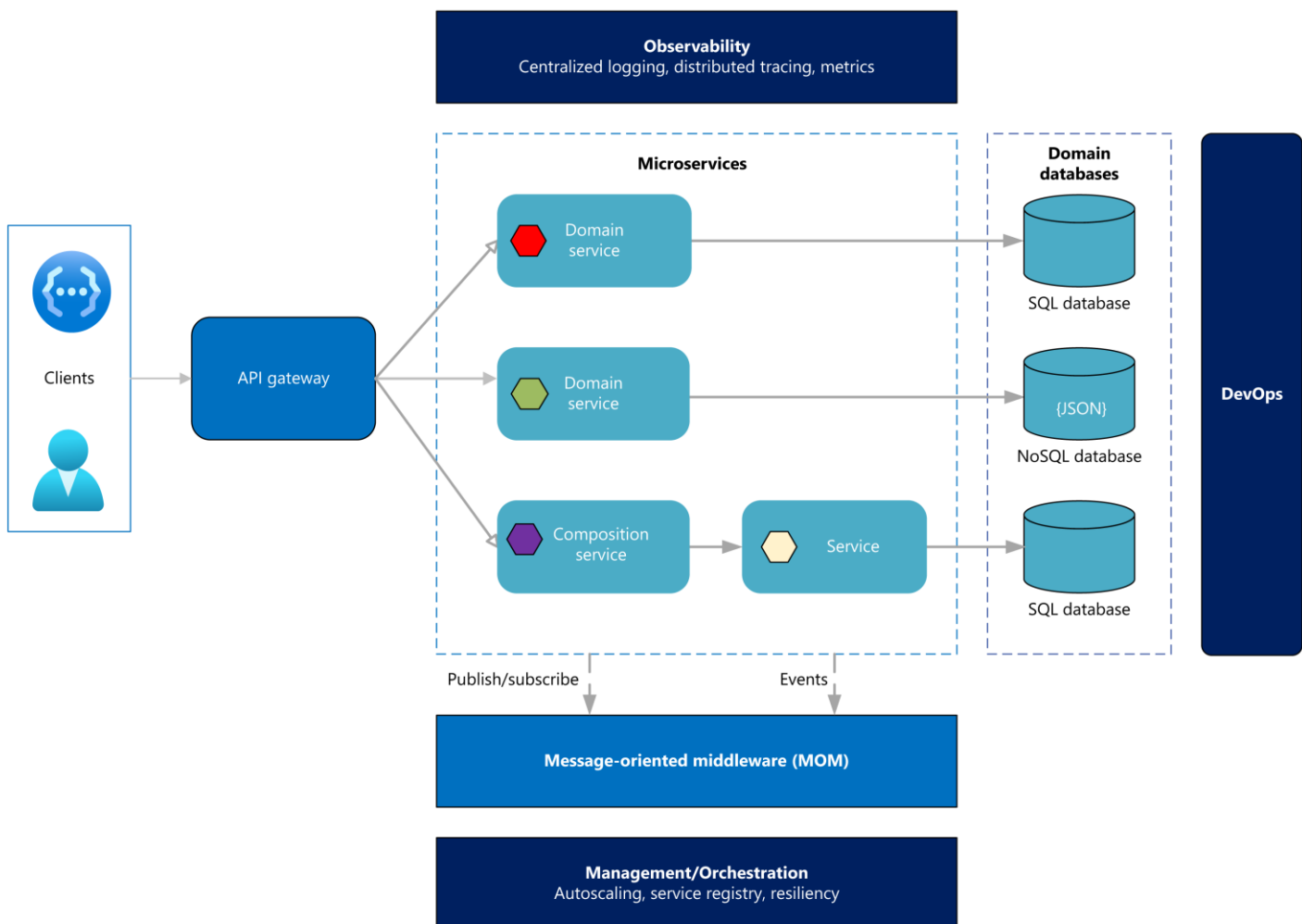
- **اشتراک ابری (SaaS):** ارائه سرویس از طریق وبسایت **wecopars.com** در قالب پلن‌های اشتراکی متنوع و متناسب با اندازه تیم، تعداد کاربران و سطح امکانات موردنیاز کسب‌وکار، بدون نیاز مشتری به تهیه و مدیریت زیرساخت فنی.
- **استقرار اختصاصی سازمانی (Enterprise SelfHosted):** ارائه و استقرار پلتفرم بر روی زیرساخت اختصاصی سازمان و عقد قراردادهای سازمانی برای پیاده‌سازی، توسعه، سفارشی‌سازی، نگهداری و پشتیبانی سیستم.
- **توسعه و پیاده‌سازی اختصاصی:** طراحی و توسعه مدل داده، فرآیندهای کاری، فرم‌ها، گردش کارها و قابلیت‌های اختصاصی متناسب با نیاز هر کسب‌وکار. این بخش امکان ایجاد درآمد جداگانه از پروژه‌های توسعه‌ای و همچنین افزایش ارزش قراردادهای سازمانی را فراهم می‌کند.
- **خدمات سفارشی‌سازی و توسعه مستمر:** امکان تغییر و توسعه ساختار CRM متناسب با فرآیندهای در حال تغییر مشتری، افزودن ماژول‌ها و قابلیت‌های جدید و اتصال سیستم به سایر نرم‌افزارها و زیرساخت‌های سازمانی.
- **پشتیبانی و نگهداری:** ارائه خدمات پشتیبانی فنی، رفع مشکلات، به‌روزرسانی، نگهداری و بهبود مستمر سیستم در قالب پلن‌های مختلف، متناسب با سطح نیاز مشتری.
- **آموزش و استقرار سازمانی:** ارائه خدمات آموزش کاربران، مدیران و تیم‌های سازمانی، تهیه فرآیندهای آموزشی و همراهی با مشتری در مراحل اولیه راه‌اندازی و بهره‌برداری از سیستم. این خدمات می‌تواند به‌صورت جداگانه یا در قالب قراردادهای پیاده‌سازی و استقرار ارائه شود.
- **قراردادهای پشتیبانی و سطح خدمات (SLA):** ارائه قراردادهای سالانه یا دوره‌ای برای مشتریان سازمانی با سطوح مختلف تعهدات خدماتی، پشتیبانی و زمان پاسخگویی، متناسب با اهمیت و حساسیت سامانه در سازمان.
- **قابلیت‌های چندسطحی تحلیل هوشمند:** ارائه امکانات تحلیلی در سطوح مختلف و متناسب با پلن مشتری، از گزارش‌ها و داشبوردهای پایه تا تحلیل‌های پیشرفته مدیریتی، پیش‌بینی و استخراج الگو از داده‌های کسب‌وکار. این ساختار امکان ایجاد پلن‌های ارزشمندتر و افزایش درآمد به ازای هر مشتری را فراهم می‌کند.
- **قابلیت‌های هوش مصنوعی (AI):** توسعه و ارائه امکانات مبتنی بر هوش مصنوعی برای تحلیل داده‌ها، کمک به تصمیم‌گیری، پیشنهاد اقدامات، تحلیل رفتار مشتری و سایر قابلیت‌های هوشمند. این امکانات می‌توانند به‌صورت بخشی از پلن‌های بالاتر یا در قالب خدمات و بسته‌های مستقل عرضه شوند.
- **در افق توسعه آینده:** ایجاد بسته‌های تخصصی و پیشرفته مبتنی بر هوش مصنوعی، توسعه قابلیت‌های قابل خرید به‌صورت افزونه و در مراحل بعدی، راه‌اندازی **Marketplace** برای ارائه افزونه‌ها و خدمات توسعه‌یافته توسط ویکوپارس یا شرکای تجاری، که می‌تواند یک جریان درآمدی جدید و مقیاس‌پذیر برای پلتفرم ایجاد کند.

این ساختار درآمدی باعث می‌شود ویکوپارس تنها به فروش یا اشتراک نرم‌افزار وابسته نباشد و بتواند از اشتراک، استقرار، توسعه، سفارشی‌سازی، آموزش، پشتیبانی و قابلیت‌های پیشرفته تحلیلی و هوش مصنوعی به‌صورت هم‌زمان درآمد ایجاد کند. در نتیجه، با افزایش تعداد مشتریان و همچنین ارتقای سطح استفاده آن‌ها از امکانات پلتفرم، ظرفیت افزایش درآمد تکرارشونده و ارزش طول عمر هر مشتری نیز افزایش خواهد یافت.

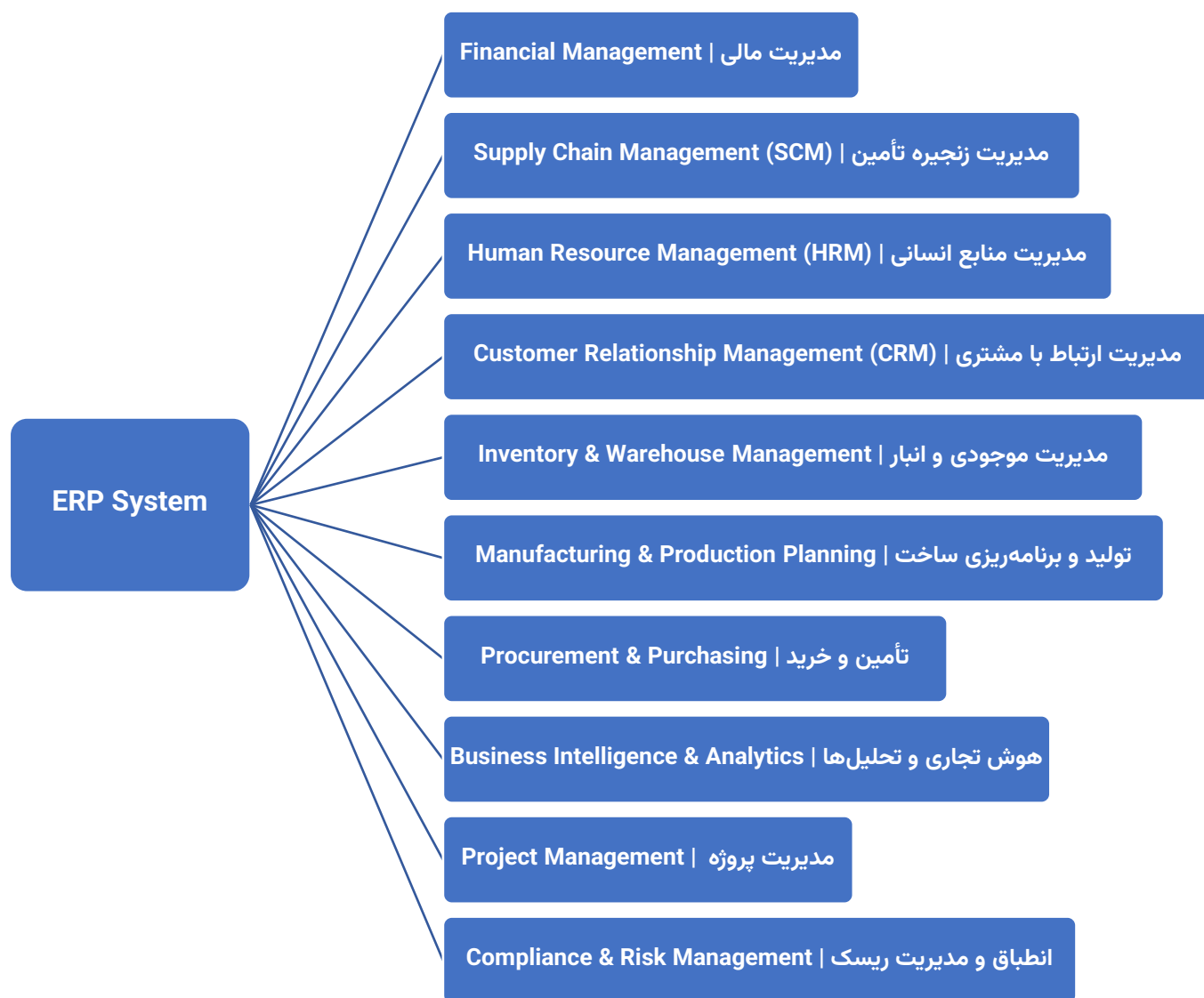
نقشه راه توسعه آینده

تیم ویکوپارس نقشه راه مشخصی برای تکامل محصول از یک **CRM عملیاتی** به یک پلتفرم جامع ارتباطات، مدیریت سازمانی و هوش مصنوعی ترسیم کرده است. این نقشه راه با هدف افزایش تدریجی قابلیت‌های محصول، پاسخگویی به نیازهای پیچیده‌تر سازمان‌ها و ایجاد بستری یکپارچه برای مدیریت فرآیندهای کسب‌وکار طراحی شده است.

- **توسعه پروژه بر پایه معماری میکروسرویس:** حرکت تدریجی پروژه به سمت معماری میکروسرویس با هدف افزایش مقیاس‌پذیری، انعطاف‌پذیری و پایداری سیستم. این ساختار امکان می‌دهد بخش‌های مختلف پلتفرم به صورت مستقل توسعه، بهینه‌سازی و در صورت نیاز ارتقا پیدا کنند، بدون آنکه تغییرات در یک بخش باعث ایجاد اختلال گسترده در سایر قسمت‌های سیستم شود. همچنین این معماری، زمینه مناسب‌تری برای افزایش ظرفیت محصول، توسعه قابلیت‌های جدید و مدیریت بهتر بار کاری در مقیاس‌های بزرگ فراهم خواهد کرد.



- **گسترش پروژه و یکپارچه‌سازی با ERP :** توسعه قابلیت اتصال و تعامل ویکوپارس CRM با سیستم‌های ERP و سایر نرم‌افزارهای سازمانی، با هدف ایجاد یک بستر یکپارچه برای مدیریت اطلاعات، فرآیندها و داده‌های کسب‌وکار. این یکپارچه‌سازی امکان تبادل اطلاعات میان بخش‌های مختلف سازمان را فراهم کرده و از ورود چندباره اطلاعات و ایجاد داده‌های پراکنده جلوگیری می‌کند. در نتیجه، ارتباط میان فرآیندهایی مانند فروش، مشتریان، مالی، انبار، منابع انسانی و عملیات سازمان بهبود یافته و مدیران می‌توانند دید کامل‌تر و یکپارچه‌تری نسبت به عملکرد مجموعه داشته باشند. این قابلیت، ویکوپارس را از یک راهکار صرفاً CRM به سمت یک زیرساخت جامع برای مدیریت، ارتباطات و فرآیندهای سازمانی هدایت خواهد کرد



این دیاگرام، مؤلفه‌ها و حوزه‌های اصلی یک سیستم ERP جامع را نمایش می‌دهد. ویکوپارس نیز در مسیر توسعه خود، حرکت به سمت پوشش تدریجی این مؤلفه‌ها و ایجاد یک بستر یکپارچه برای مدیریت فرآیندهای سازمانی را دنبال می‌کند.

- پلتفرم سفارشی‌سازی بدون تغییر هسته: ایجاد زیرساختی که کسب‌وکارها بتوانند فرآیندها، فرم‌ها، مدل داده و قابلیت‌های موردنیاز خود را متناسب با نیازشان شخصی‌سازی کنند، بدون اینکه نیاز به تغییر در هسته اصلی پروژه وجود داشته باشد.
- مدیریت هم‌زمان چند تب در یک صفحه: فراهم کردن امکان باز کردن و مدیریت چند بخش یا رکورد به‌صورت هم‌زمان در محیط کاربری، با هدف افزایش سرعت دسترسی و بهره‌وری کاربران در انجام فعالیت‌های روزمره.
- افزودن پیام‌رسان داخلی: ایجاد یک سیستم پیام‌رسان داخلی برای ارسال و دریافت سریع و امن پیام میان کاربران و تیم‌های سازمان، بدون نیاز به استفاده از ابزارهای ارتباطی خارج از پلتفرم.
- ایجاد کانال‌های ارتباطی عمومی و خصوصی: امکان ایجاد کانال‌های مختلف برای تیم‌ها، واحدها و پروژه‌ها با قابلیت تعریف دسترسی عمومی یا خصوصی و مدیریت ارتباطات گروهی در بستر سازمان.
- یکپارچه‌سازی هوش مصنوعی در پلتفرم: استفاده از هوش مصنوعی به‌عنوان یک دستیار داخلی برای کمک به مدیریت سیستم، پاسخگویی به کاربران، آموزش نحوه استفاده از امکانات و تسهیل دسترسی به اطلاعات و قابلیت‌های مختلف پلتفرم.
- تحلیل هوشمند داده‌ها با هوش مصنوعی: استفاده از الگوریتم‌های هوشمند برای تحلیل داده‌های مشتریان، فروش، عملکرد تیم‌ها و فرآیندهای سازمانی با هدف شناسایی الگوها، ارائه بینش مدیریتی و کمک به تصمیم‌گیری بهتر.
- ایجاد سیستم پیشنهاددهنده هوشمند (Recommendation System): توسعه سیستمی که با تحلیل داده‌ها و رفتار کاربران و مشتریان، بتواند پیشنهادهای مرتبط و کاربردی برای اقدامات بعدی، فرصت‌های فروش، پیگیری مشتریان و سایر فرآیندهای سازمانی ارائه کند.
- افزودن قابلیت تماس تصویری: ایجاد امکان برقراری تماس تصویری مستقیم میان کاربران و تیم‌های سازمانی، با هدف کاهش وابستگی به ابزارهای ارتباطی خارج از پلتفرم و ایجاد یک تجربه ارتباطی یکپارچه.
- ضبط و مدیریت تماس‌های تصویری: فراهم کردن امکان ضبط، ذخیره‌سازی و مدیریت تماس‌های تصویری با رعایت سطوح دسترسی و سیاست‌های امنیتی سازمان، به‌منظور مستندسازی جلسات، مراجعات بعدی و استفاده از اطلاعات جلسات در فرآیندهای سازمانی.
- افزودن حسابداری و مدیریت مالی پیشرفته: توسعه ماژول‌های مالی و حسابداری در مراحل پیشرفته محصول، با هدف پوشش فرآیندهایی مانند مدیریت درآمد و هزینه، فاکتورها، پرداخت‌ها، دریافت‌ها، حساب‌های مالی و گزارش‌های مدیریتی. این بخش می‌تواند در آینده با CRM و ERP یکپارچه شده و ارتباط میان فروش، مشتری، قرارداد، درآمد و عملکرد مالی سازمان را در یک بستر واحد فراهم کند.

در نهایت، این نقشه راه با هدف تبدیل ویکوپارس از یک ابزار صرفاً CRM به یک پلتفرم جامع مدیریت و ارتباطات سازمانی طراحی شده است؛ پلتفرمی که بتواند در کنار مدیریت ارتباط با مشتری، بخش قابل توجهی از نیازهای ارتباطی، عملیاتی، تحلیلی و مدیریتی سازمان را پوشش داده و با استفاده از هوش مصنوعی، نقش فعال‌تری در تصمیم‌گیری و بهبود فرآیندهای کسب‌وکار ایفا کند

تحلیل جایگاه راهبردی (SWOT) | نقاط قوت

- تیم فنی بومی و متخصص: برخورداری از تیمی با دانش فنی مناسب و تسلط بر معماری‌های مدرن نرم‌افزار و فناوری‌های روز، که امکان توسعه و بهبود مستمر محصول را فراهم می‌کند.
- شناخت بازار و تجربه در حوزه CRM: آشنایی تیم با فضای کسب‌وکار و نیازهای بازار هدف، شناخت چالش‌های رایج در پیاده‌سازی و استفاده از سیستم‌های CRM و درک نیازهای واقعی کاربران و سازمان‌ها، که به طراحی محصولی متناسب با شرایط بازار کمک می‌کند.
- شناخت چالش‌های عملیاتی کسب‌وکارها: توجه به مشکلاتی مانند پیچیدگی فرآیندها، نیاز به شخصی‌سازی، محدودیت‌های توسعه، یکپارچه‌سازی با سایر سیستم‌ها و نیاز به پشتیبانی و استقرار متناسب با هر سازمان.
- نسخه اولیه (MVP) آماده و عملیاتی: وجود نسخه اولیه قابل استفاده، امکان ورود سریع‌تر به بازار، دریافت بازخورد از مشتریان و توسعه محصول بر اساس نیازهای واقعی بازار را فراهم می‌کند.
- همکاری رسمی با مرکز نوآوری و پارک علم و فناوری استان کردستان: برخورداری از این همکاری، پشتوانه مناسبی برای توسعه فناوری، اعتبار سازمانی و بهره‌مندی از ظرفیت‌های حمایتی و اکوسیستم نوآوری ایجاد می‌کند.
- معماری باز و بدون وابستگی به ارائه‌دهنده: ساختار محصول به‌گونه‌ای طراحی شده که سازمان‌ها وابستگی اجباری به یک ارائه‌دهنده یا فناوری خاص نداشته باشند و امکان توسعه و مدیریت زیرساخت با انعطاف بیشتری فراهم باشد.
- پشته فناوری کاملاً مدرن و به‌روز: استفاده از فناوری‌هایی مانند React, NestJS و TypeScript، بستر مناسبی برای توسعه سریع، نگهداری آسان‌تر و مقیاس‌پذیری محصول فراهم می‌کند.

نقاط ضعف

- مرحله ابتدایی رشد کسب‌وکار: محصول در مرحله اولیه توسعه بازار قرار دارد و برای توسعه تیم، بازاریابی، فروش و مقیاس‌پذیری زیرساخت به سرمایه‌گذاری نیاز دارد.
- تیم توسعه کوچک نسبت به حجم نقشه راه محصول: گستردگی قابلیت‌های پیش‌بینی‌شده در نقشه راه، نیازمند توسعه تدریجی تیم فنی و جذب نیروهای متخصص در مراحل بعدی است.
- برند و شناخت بازار در مراحل اولیه: ویکوپارس هنوز در ابتدای مسیر ایجاد جایگاه برند و افزایش آگاهی بازار قرار دارد و برای دستیابی به سهم بازار مناسب، نیازمند سرمایه‌گذاری در بازاریابی، فروش و ایجاد اعتماد در میان مشتریان است.

فرصت‌ها

- افزایش تقاضای بازار داخلی برای راهکارهای بومی: رشد استفاده از ابزارهای دیجیتال و نیاز کسب‌وکارها به راهکارهای قابل اتکا، بومی و قابل شخصی‌سازی، فرصت مناسبی برای توسعه بازار ایجاد کرده است.
- محدودیت دسترسی به سرویس‌های بین‌المللی: محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها و چالش‌های دسترسی و پشتیبانی از برخی پلتفرم‌های بین‌المللی، زمینه مناسبی برای توسعه راهکارهای داخلی فراهم کرده است.
- پتانسیل صادرات به کشورهای منطقه: امکان توسعه محصول در بازار کشورهای همسایه و منطقه با تکیه بر قابلیت چندزبانه، استقرار اختصاصی و معماری قابل بومی‌سازی.

- رشد استفاده از هوش مصنوعی در نرم افزارهای سازمانی: افزایش تقاضا برای تحلیل هوشمند داده ، اتوماسیون فرآیندها و ابزارهای تصمیم یار ، فرصت مناسبی برای ایجاد مزیت رقابتی و توسعه قابلیت های جدید در محصول فراهم می کند.
- سیاست های حمایتی دولت و پارک های علم و فناوری: امکان استفاده از ظرفیت های حمایتی ، تسهیلات و برنامه های توسعه ای مرتبط با شرکت های فناوری، دانش بنیان و استارت آپ ها.

تهدیدها

- رقابت با بازیگران داخلی بازار CRM: حضور محصولات شناخته شده ای مانند پیام گستر ، دیدار و پارس ویتاگر باعث می شود ورود به بازار نیازمند تمایز مشخص ، توسعه مستمر محصول و ارائه ارزش افزوده قابل اندازه گیری برای مشتریان باشد.
- ریسک های اجرایی مرتبط با سرعت توسعه: گستردگی نقشه راه و تعدد قابلیت های محصول می تواند در صورت عدم توسعه متناسب تیم ، منابع و زیرساخت ، سرعت عرضه قابلیت های جدید را تحت تأثیر قرار دهد.
- رقابت بر سر جذب نیروی متخصص: افزایش تقاضا برای نیروهای متخصص در حوزه نرم افزار ، هوش مصنوعی و زیرساخت می تواند فرآیند توسعه تیم را با چالش مواجه کند.
- تغییرات اقتصادی و مقرراتی: نوسانات اقتصادی ، تغییرات هزینه های زیرساخت و نیروی انسانی و همچنین تغییرات احتمالی در مقررات می تواند بر هزینه های توسعه ، قدرت خرید مشتریان و برنامه ریزی مالی کسب و کار تأثیرگذار باشد.

برنامه مالی و میزان سرمایه مورد نیاز

برای تبدیل ویکوپارس از یک محصول اولیه و عملیاتی به یک پلتفرم CRM مقیاس پذیر و رقابتی، سرمایه گذاری در بخش های فنی، توسعه محصول، منابع انسانی، بازاریابی و ورود به بازارهای جدید ضروری است. سرمایه مورد نیاز صرفاً برای توسعه قابلیت های نرم افزاری نخواهد شد، بلکه با هدف ایجاد یک زیرساخت کامل برای رشد محصول، افزایش ظرفیت تیم، جذب مشتری، توسعه بازار و ایجاد جریان درآمدی پایدار تخصیص خواهد یافت. تمرکز اصلی سرمایه گذاری بر کوتاه کردن مسیر ورود به بازار، افزایش سرعت توسعه محصول و ایجاد مزیت رقابتی پایدار در بازار داخلی و منطقه ای خواهد بود.

میزان سرمایه مورد نیاز: 1.5 تا 2 میلیارد تومان، این سرمایه بر اساس چارچوب اجرایی مشخص و روند توسعه پروژه، در چند فاز اصلی و متناسب با اولویت ها و نیازهای هر مرحله تخصیص خواهد یافت.

هدف تیم ویکوپارس از جذب سرمایه و ایجاد نقدینگی، دستیابی به مجموعه ای از اهداف توسعه ای و تجاری زیر است:

- **توسعه و ارتقای معماری پروژه:** بهبود ساختار فنی، افزایش مقیاس پذیری، بهینه سازی عملکرد و آماده سازی محصول برای پشتیبانی از تعداد بیشتر کاربران و داده ها.
- **توسعه قابلیت های هوش مصنوعی:** افزودن امکانات هوشمند برای تحلیل داده، تصمیم یار، اتوماسیون فرآیندها، پیشنهاددهی و کمک به کاربران در استفاده بهتر از پلتفرم.
- **گسترش تیم توسعه:** جذب نیروهای متخصص هوش مصنوعی، امنیت و طراحی محصول با هدف افزایش سرعت اجرای نقشه راه.
- **افزودن قابلیت ها و امکانات متنوع به محصول:** توسعه ماژول ها و قابلیت های جدید بر اساس نیاز بازار و بازخورد مشتریان، با هدف افزایش ارزش محصول و پوشش بخش بیشتری از نیازهای سازمانی.
- **ایجاد پلتفرم فروش حرفه ای و قابل شخصی سازی:** توسعه زیرساخت فروش و مدیریت فرآیندهای فروش متناسب با نیاز هر کسب و کار، به گونه ای که امکان تعریف فرآیندها، محصولات، مشتریان و گردش کارهای اختصاصی فراهم باشد.
- **تحلیل داده ها و اطلاعات کسب و کاری:** توسعه داشبوردها و ابزارهای تحلیلی برای تبدیل داده های خام به اطلاعات قابل استفاده در تصمیم گیری های مدیریتی و عملیاتی.
- **تمرکز بر امنیت داده و رمزنگاری پیشرفته:** ارتقای زیرساخت امنیتی، کنترل دسترسی، حفاظت از اطلاعات حساس و ایجاد استانداردهای مناسب برای استفاده سازمان های بزرگ.
- **شناسایی و توسعه کانال های فروش داخلی و بین المللی:** بررسی بازار، ایجاد شبکه فروش و همکاری با نمایندگان و شرکای تجاری برای افزایش دسترسی محصول به مشتریان هدف.
- **ورود به بازارهای منطقه ای:** برنامه ریزی و توسعه بازار در کشورهای افغانستان، عراق، عربستان سعودی، پاکستان، قطر و سایر کشورهای همسایه، با تمرکز بر بومی سازی و ایجاد کانال های فروش محلی.
- **اجرای کمپین های تبلیغاتی مؤثر:** سرمایه گذاری هدفمند در تبلیغات دیجیتال، بازاریابی محتوایی و کمپین های جذب مشتری با هدف افزایش آگاهی از برند و کاهش هزینه جذب مشتری.
- **تشکیل تیم حرفه ای تولید محتوا:** ایجاد یک تیم تخصصی برای تولید محتوای آموزشی، تخصصی و بازاریابی با هدف تقویت برند، افزایش اعتماد بازار و ایجاد ورودی پایدار برای فرآیند فروش.

این سرمایه‌گذاری در مجموع با هدف افزایش ارزش محصول ، تسريع ورود به بازار ، افزایش تعداد مشتریان ، ایجاد درآمد تکرارشونده و آماده‌سازی ویکوپارس برای توسعه در مقیاس داخلی و منطقه‌ای انجام خواهد شد. رویکرد تیم ، تخصیص مرحله‌ای سرمایه بر اساس اولویت‌های محصول و بازدهی هر بخش است تا منابع مالی در مسیرهایی هزینه شوند که بیشترین تأثیر را بر رشد پایدار کسب‌وکار ایجاد می‌کنند.

نحوه مصرف سرمایه و برنامه تخصیص منابع

سرمایه موردنیاز 2 میلیارد تومان با رویکرد مرحله‌ای و مبتنی بر اولویت‌های توسعه محصول ، افزایش ظرفیت فنی، ایجاد زیرساخت تجاری‌سازی و ورود به بازار تخصیص خواهد یافت. اولویت اصلی ، تبدیل MVP فعلی به یک محصول پایدار و قابل عرضه در بازار B2B ، ایجاد ظرفیت لازم برای استقرار و پشتیبانی مشتریان و سپس توسعه کانال‌های فروش و بازاریابی است.

اولویت	حوزه مصرف سرمایه	درصد	مبلغ	هدف و خروجی مورد انتظار
1	توسعه و تقویت تیم فنی و محصول	30%	600 میلیون تومان	تأمین ظرفیت تخصصی تیم، توسعه Frontend و Backend ، تکمیل قابلیت‌های کلیدی CRM ، آماده‌سازی ماژول‌های توسعه‌پذیر و افزایش سرعت تحویل محصول
2	توسعه معماری و زیرساخت محصول	20%	400 میلیون تومان	توسعه معماری Microservices ، تکمیل سرویس‌های اصلی، توسعه API ها، بهبود مقیاس‌پذیری و آماده‌سازی محصول برای استقرار تجاری و مشتریان سازمانی
3	DevOps، امنیت، AI و زیرساخت عملیاتی	15%	300 میلیون تومان	پیاده‌سازی CI/CD ، مانیتورینگ، مدیریت لاگ، پشتیبان‌گیری، کنترل دسترسی، افزایش امنیت، بهینه‌سازی استقرار و توسعه زیرساخت اتصال و استفاده از سرویس‌های AI
4	تجاری‌سازی و ایجاد زیرساخت فروش	10%	200 میلیون تومان	طراحی بسته‌های محصول و قیمت‌گذاری، ایجاد Demo و محیط ارائه محصول، تدوین فرآیند فروش B2B ، مستندسازی محصول و ایجاد فرآیند Onboarding مشتری
5	فروش، بازاریابی و توسعه بازار	15%	300 میلیون تومان	ایجاد ظرفیت فروش، بازاریابی هدفمند B2B ، تولید محتوای تخصصی، جذب Lead ، توسعه کانال‌های فروش و ایجاد Pipeline اولیه مشتریان
6	ذخیره احتیاطی و سرمایه در گردش	10%	200 میلیون تومان	پوشش هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده، نوسانات هزینه زیرساخت و نیروی انسانی، نیازهای فوری عملیاتی و حفظ تداوم فعالیت در شرایط بحرانی
جمع		100%	2 میلیارد تومان	توسعه محصول، آماده‌سازی تجاری، ایجاد ظرفیت فروش و ورود مرحله‌ای به بازار

چشم‌انداز بازگشت سرمایه

مدل درآمدی ویکوپارس بر پایه ترکیبی از درآمد سالانه CRM، قراردادهای استقرار و راه‌اندازی، شخصی‌سازی و توسعه اختصاصی، آموزش و پشتیبانی و در مراحل بعد، ارائه قابلیت‌های ERP و AI شکل گرفته است. برای ارائه یک برآورد محافظه‌کارانه به سرمایه‌گذار، در محاسبات اولیه 200 میلیون تومان به‌عنوان متوسط درآمد سالانه هر مشتری در نظر گرفته شده است. این عدد صرفاً مبنای محاسبات پایه است و با توجه به اندازه سازمان، تعداد کاربران، سطح امکانات، میزان شخصی‌سازی و خدمات موردنیاز هر مشتری می‌تواند افزایش یابد.

دوره	تعداد مشتری هدف	متوسط درآمد سالانه هر مشتری	درآمد سالانه بر مبنای مشتریان جدید	درآمد تجمعی تقریبی
سال اول	10 تا 15 مشتری	200 میلیون تومان	2 تا 3 میلیارد تومان	2 تا 3 میلیارد تومان
سال دوم	30 تا 50 مشتری	200 میلیون تومان	6 تا 10 میلیارد تومان	8 تا 13 میلیارد تومان
سال سوم	80 تا 100 مشتری	200 میلیون تومان	16 تا 20 میلیارد تومان	24 تا 33 میلیارد تومان

اعداد فوق سناریوی پایه هستند و فرض می‌کنند متوسط درآمد سالانه هر مشتری 200 میلیون تومان باشد. درآمد حاصل از سفارشی‌سازی، استقرار، توسعه اختصاصی، آموزش، پشتیبانی و خدمات تکمیلی می‌تواند به‌صورت جداگانه به این ارقام اضافه شود.

ساختار درآمدی ترکیبی ویکوپارس CRM، شامل اشتراک ابری با درآمدهای تکرارشونده (Recurring Revenue) و قراردادهای سازمانی با ارزش بالاتر، ظرفیت مناسبی برای ایجاد درآمد پایدار و حرکت سریع‌تر به سمت سودآوری فراهم می‌کند. در مدل SaaS، پس از ایجاد زیرساخت اصلی محصول، اضافه شدن مشتریان جدید معمولاً با افزایش هزینه متناسب با هزینه توسعه اولیه همراه نیست؛ بنابراین با رشد تعداد مشتریان، امکان افزایش حاشیه سود و بهبود بهره‌وری اقتصادی محصول نیز فراهم خواهد شد. در کنار آن، قراردادهای استقرار اختصاصی، سفارشی‌سازی، توسعه، آموزش و پشتیبانی سازمانی می‌توانند درآمد قابل‌توجهی در هر قرارداد ایجاد کنند.

ورود هم‌زمان به بازار داخلی و بازارهای صادراتی منطقه‌ای نیز امکان ایجاد چند جریان درآمدی مستقل را فراهم می‌کند. بازار داخلی به دلیل نیاز روبه‌رشد کسب‌وکارها به راهکارهای بومی و قابل شخصی‌سازی، و بازارهای منطقه‌ای به دلیل ظرفیت توسعه دیجیتال و امکان ارائه محصول با مدل استقرار اختصاصی، می‌توانند به‌صورت موازی توسعه پیدا کنند. این رویکرد، ریسک وابستگی به یک بازار واحد را کاهش داده و ظرفیت رشد درآمد در مراحل مختلف توسعه کسب‌وکار را افزایش می‌دهد.

از سوی دیگر، ساختار هزینه‌ای تیم توسعه در مقایسه با هزینه‌های مشابه در بازارهای بین‌المللی، امکان توسعه محصول با هزینه رقابتی‌تر را فراهم می‌کند. ترکیب هزینه توسعه و عملیاتی مناسب، درآمد تکرارشونده، قراردادهای سازمانی، خدمات توسعه و پشتیبانی و قابلیت عرضه امکانات پیشرفته مبتنی بر تحلیل داده و هوش مصنوعی، زمینه مناسبی برای دستیابی به نقطه سر به سر و بازگشت سرمایه در یک بازه زمانی معقول ایجاد می‌کند.

با توجه به مرحله فعلی محصول و ماهیت متغیر بازار، ارقام و برآوردهای مالی ارائه‌شده در این طرح، در این مرحله برآوردهای اولیه و مبتنی بر ساختار کسب‌وکار، مدل درآمدی و روندهای مورد انتظار بازار هستند. پیش‌بینی دقیق درآمد، هزینه، نقطه سر به سر، جریان نقدی و زمان بازگشت سرمایه، پس از تعیین دقیق میزان سرمایه‌گذاری، برنامه جذب مشتری، قیمت‌گذاری پلن‌ها، ظرفیت تیم و اهداف فروش، در قالب یک مدل مالی تفصیلی و قابل ارائه به سرمایه‌گذار تهیه و در مذاکرات تکمیلی ارائه خواهد شد.

ردیف	نوع ریسک	ریسک کلیدی	اثر احتمالی بر کسب و کار	راهکار کاهش و کنترل ریسک
1	فنی و معماری	افزایش پیچیدگی معماری Microservices، وابستگی میان سرویس‌ها و دشواری حفظ سازگاری ماژول‌ها در فرآیند توسعه	کاهش پایداری محصول، افزایش زمان توسعه و افزایش هزینه نگهداری	طراحی استاندارد معماری، تفکیک صحیح سرویس‌ها، تعریف قراردادهای مشخص API، مستندسازی، تست خودکار، Integration Test و استقرار مرحله‌ای
2	امنیت و داده	دسترسی غیرمجاز، نشت اطلاعات یا ضعف در حفاظت از داده‌های حساس مشتریان سازمانی	کاهش اعتماد مشتری، آسیب اعتباری و ایجاد هزینه‌های عملیاتی و حقوقی	کنترل دسترسی مبتنی بر نقش، رمزنگاری، ثبت و پایش رخدادها، Backup و Recovery، مدیریت دسترسی‌ها و ارزیابی دوره‌ای امنیت
3	هوش مصنوعی و یکپارچه‌سازی	وابستگی برخی قابلیت‌های AI به کیفیت داده، مدل‌ها، API‌ها و زیرساخت پردازشی	کاهش کیفیت خروجی، افزایش هزینه پردازش یا اختلال در قابلیت‌های هوشمند	طراحی لایه یکپارچه‌سازی مستقل، امکان استفاده از مدل‌ها و سرویس‌های جایگزین، اعتبارسنجی خروجی و کنترل هزینه پردازش
4	اجرایی و توسعه محصول	افزایش Scope، تغییر نیازمندی‌ها یا تأخیر در توسعه قابلیت‌های کلیدی	افزایش زمان و هزینه توسعه و تأخیر در ورود محصول به بازار	تعریف Scope و Roadmap، اولویت‌بندی قابلیت‌ها، تقسیم پروژه به Milestone، تعیین مسئول هر بخش و مدیریت Agile
5	تجاری و بازار	طولانی‌شدن چرخه فروش B2B و پایین‌بودن نرخ تبدیل مشتریان بالقوه به قرارداد	تأخیر در ایجاد درآمد و افزایش هزینه جذب مشتری	تمرکز بر سگمنت‌های دارای نیاز مشخص، ارائه Demo و Pilot، فروش مرحله‌ای، ایجاد Case Study و بهینه‌سازی فرآیند فروش
6	رقابتی	حضور رقبای با سابقه داخلی و بین‌المللی و افزایش فشار رقابتی	دشواری جذب مشتری، فشار بر قیمت و کاهش حاشیه سود	تمرکز بر شخصی‌سازی، AI، Self-Hosted، معماری مدرن، توسعه اختصاصی و ارائه خدمات استقرار و پشتیبانی
7	منابع انسانی	دشواری جذب و حفظ نیروهای متخصص در Frontend، Backend، DevOps، AI، محصول و فروش سازمانی	کاهش سرعت توسعه و افزایش وابستگی به افراد کلیدی	توسعه مرحله‌ای تیم، مستندسازی دانش، استانداردسازی فرآیندها، انتقال دانش و استفاده هدفمند از متخصصان بیرونی
8	مالی و نقدینگی	افزایش هزینه‌های توسعه و زیرساخت یا طولانی‌شدن فاصله میان هزینه‌کرد و وصول درآمد	کاهش Runway و ایجاد فشار بر سرمایه در گردش	کنترل Burn Rate، بودجه‌بندی مرحله‌ای، پایش جریان نقدی، اولویت‌بندی هزینه‌ها و حفظ ذخیره نقدینگی
9	زیرساخت و تداوم خدمت	اختلال در سرورها، شبکه، اینترنت یا سرویس‌های زیرساختی مورد استفاده محصول	اختلال در توسعه، استقرار یا ارائه خدمات به مشتریان	معماری مقاوم، افزونگی زیرساخت، Backup منظم، سرویس‌های جایگزین، مانیتورینگ و تدوین Disaster Recovery
10	استقرار و پشتیبانی	افزایش تعداد مشتریان و پیچیده‌شدن همزمان فرآیند استقرار، آموزش و پشتیبانی	افزایش بار عملیاتی و کاهش کیفیت خدمات در صورت رشد سریع	استانداردسازی Onboarding، مستندسازی، تعریف SLA، سیستم مدیریت درخواست‌ها و افزایش ظرفیت پشتیبانی متناسب با رشد مشتریان
11	ژئوپلیتیک و بحران	وقوع جنگ، تشدید بحران‌های منطقه‌ای، اختلال گسترده اینترنت یا محدودیت دسترسی به سرویس‌ها و زیرساخت‌های بین‌المللی	اختلال در ارتباط تیم Remote، توسعه و استقرار محصول، دسترسی به API‌ها و سرویس‌های خارجی و افزایش هزینه‌های عملیاتی	کاهش وابستگی به سرویس‌های خارجی، پیش‌بینی زیرساخت و سرویس جایگزین، نگهداری Backup، توزیع جغرافیایی تیم و زیرساخت، مستندسازی فرآیندهای حیاتی و اجرای برنامه Business Continuity / Disaster Recovery

خروجی مورد انتظار از سرمایه‌گذاری به مبلغ 2 میلیارد تومان

در صورت تأمین سرمایه 2 میلیارد تومان ، برنامه ویکوپارس در یک دوره اجرایی تقریبی 8 تا 12 ماهه بر عبور از مرحله توسعه اولیه و ایجاد ظرفیت تجاری متمرکز خواهد بود. هدف اصلی این سرمایه‌گذاری ، تبدیل محصول فعلی به یک راهکار قابل عرضه در بازار B2B ، ایجاد ظرفیت عملیاتی برای جذب و پشتیبانی مشتری و فراهم کردن زیرساخت لازم برای مرحله بعدی رشد است.

خروجی‌های کلیدی مورد انتظار

ردیف	خروجی هدف	شاخص قابل اندازه‌گیری
1	تجاری‌سازی محصول CRM	تکمیل قابلیت‌های اصلی، پایدارسازی محصول، ایجاد نسخه قابل عرضه و آماده‌سازی فرآیند استقرار برای مشتریان
2	توسعه معماری و زیرساخت	افزایش ظرفیت پردازشی و عملیاتی، بهبود مقیاس‌پذیری، مانیتورینگ، امنیت، Backup و زیرساخت استقرار
3	توسعه قابلیت‌های ERP و AI	ایجاد و ارائه قابلیت‌های اولیه ERP و AI به‌عنوان لایه‌های توسعه‌ای محصول CRM
4	افزایش ظرفیت ارائه خدمت	ایجاد فرآیند استاندارد برای استقرار، آموزش، پشتیبانی و مدیریت مشتریان سازمانی
5	توسعه تیم	افزایش تیم از 6 نفر به حدود 10 تا 12 نفر متناسب با نیازهای فنی، محصول، فروش و پشتیبانی
6	جذب مشتری	دستیابی به هدف 15 تا 20 مشتری در پایان دوره، متناسب با ظرفیت فروش و استقرار
7	ایجاد موتور فروش B2B	تعریف فرآیند Lead Generation ، ارزیابی سرخ، Demo، مذاکره، قرارداد، Onboarding و Customer Success
8	ایجاد زیرساخت بازاریابی	توسعه کانال‌های جذب مشتری، تولید محتوای تخصصی، ارائه Demo و ایجاد ابزارهای لازم برای فروش سازمانی
9	آغاز توسعه بازار منطقه‌ای	ورود حداقل به 1 بازار خارجی از طریق مذاکره تجاری، ایجاد نمایندگی یا آغاز فرآیند فروش؛ با هدف بررسی بازار دوم در صورت موفقیت اولیه
10	ایجاد ظرفیت مرحله بعدی رشد	ایجاد شاخص‌های عملکردی، مستندات محصول، داده‌های فروش و زیرساخت عملیاتی موردنیاز برای توسعه بازار و جذب سرمایه در مرحله بعد

ویکوپارس در حال حاضر در مرحله پیش‌تجاری‌سازی قرار دارد و نسخه MVP عملیاتی آن توسعه یافته است. تمرکز مرحله بعد ، اعتبارسنجی بازار، جذب مشتریان اولیه و تبدیل قابلیت فنی محصول به درآمد تکرارشونده است.

اعضای تیم :

تیم فعلی ویکوپارس متشکل از 6 نفر با تخصص‌های مکمل در حوزه‌های مدیریت و معماری محصول ، توسعه نرم‌افزار ، Front-end ، Back-end، SEO ، استقرار و ارتباطات پروژه و مشاوره است. این ترکیب تخصصی ، امکان پوشش بخش قابل توجهی از نیازهای فنی و عملیاتی محصول را فراهم کرده و در مرحله تجاری‌سازی، تیم بر اساس نیازهای محصول و بازار توسعه خواهد یافت. معرفی رسمی اعضای تیم در وبسایت مجموعه ارائه شده است.

محمد منصوری | Founder & CEO

بنیان‌گذار و مدیر ویکوپارس و مسئول هدایت راهبردی مجموعه و توسعه محصول است. حوزه فعالیت وی شامل توسعه نرم‌افزار، معماری سیستم، زیرساخت، CRM، ERP و فناوری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی است. وی مسئول تعیین مسیر محصول، تصمیم‌گیری‌های کلیدی فنی، هماهنگی میان بخش‌های مختلف تیم، نظارت بر فرآیند توسعه و هدایت مسیر تجاری‌سازی و ورود محصول به بازار است.

روشنک روشنی | Technical SEO Specialist & Front-end Developer

متخصص SEO فنی و توسعه Front-end که در بهینه‌سازی ساختار و عملکرد وب، توسعه رابط کاربری و بهبود تجربه کاربری فعالیت می‌کند. همچنین در حوزه بازاریابی دیجیتال و بهینه‌سازی حضور آنلاین مجموعه نقش دارد و توانمندی وی در توسعه Front-end به تکمیل چرخه طراحی و پیاده‌سازی محصول کمک می‌کند.

محمد عزتی | Communications & Deployment Manager

مسئول ارتباطات، هماهنگی پروژه‌ها و فرآیند استقرار و پیاده‌سازی راهکارها است. وظایف وی شامل هماهنگی میان اعضای تیم و پروژه، برنامه‌ریزی و پیگیری استقرار، ارتباط با مشتریان و ذی‌نفعان، پایش روند اجرای پروژه و پشتیبانی عملیاتی است. این نقش در مرحله تجاری‌سازی محصول و مدیریت فرآیند Onboarding مشتریان اهمیت ویژه‌ای دارد.

حنانه کرمی | Backend Developer

توسعه‌دهنده Backend با تمرکز بر طراحی و توسعه سرویس‌های نرم‌افزاری و زیرساخت Backend محصول. زمینه تخصصی وی شامل JavaScript، Node.js، Express.js و Nest.js بوده و در توسعه سرویس‌های ماژولار، مقیاس‌پذیر و قابل نگهداری نقش دارد. فعالیت این بخش از تیم، زیرساخت فنی لازم برای توسعه قابلیت‌های CRM، ERP و سرویس‌های یکپارچه محصول را فراهم می‌کند.

غزل حقیقی | Frontend Developer

توسعه‌دهنده Frontend با تمرکز بر طراحی و پیاده‌سازی رابط کاربری محصول و ایجاد تجربه کاربری ساده، منسجم و کاربردی. حوزه تخصصی وی شامل JavaScript، Next.js، Tailwind CSS و Figma است و در تبدیل نیازمندی‌های محصول و طراحی‌های رابط کاربری به محیط نرم‌افزاری قابل استفاده برای کاربران نقش دارد.

سیامک سیفی | Head of Psychology & Counseling Department

مسئول بخش روان‌شناسی و مشاوره با تمرکز بر جنبه‌های ارتباطات بین‌فردی و سازمانی. نقش این بخش در شناخت بهتر تعاملات انسانی، بهبود ارتباطات سازمانی و کمک به توسعه رویکردهای کاربرمحور در فرآیندهای تیمی و سازمانی تعریف شده است.

توسعه تیم

با جذب سرمایه و ورود ویکوپارس به مرحله توسعه و تجاری سازی ، تعداد اعضای تیم از 6 نفر به حدود 10 تا 12 نفر افزایش خواهد یافت. جذب نیرو بر اساس اولویت های توسعه محصول و بازار انجام خواهد شد و حوزه هایی مانند توسعه نرم افزار ، محصول ، فروش و بازاریابی ، استقرار و پشتیبانی در اولویت توسعه تیم قرار خواهند گرفت.

اعضای اصلی تیم آمادگی دارند با تأمین سرمایه و آغاز تجاری سازی ، بخش اصلی زمان و ظرفیت کاری خود را به صورت تمام وقت به توسعه محصول ، توسعه بازار و رشد کسب و کار اختصاص دهند. افزایش ظرفیت تیم نیز متناسب با تعداد مشتریان، نیازهای محصول و برنامه توسعه بازار انجام خواهد شد.

سرپرست تیم و مسئول توسعه پروژه



مهندس نرم افزار و مدیر تیم توسعه ویکوپارس ، با تمرکز تخصصی بر طراحی و توسعه سامانه های تحت وب ، معماری نرم افزار ، زیرساخت و توسعه پلتفرم های مقیاس پذیر. دارای تجربه عملی در طراحی و توسعه راهکارهای CRM و ERP و همچنین پیاده سازی قابلیت های مبتنی بر هوش مصنوعی و تحلیل داده در نرم افزارهای سازمانی است.

ایشان علاوه بر توانمندی های فنی ، شناخت عمیقی از محصول ویکوپارس CRM ، نیازهای بازار و چالش های کسب و کارهای هدف دارد و از ابتدای شکل گیری پروژه ، در طراحی ، توسعه و تعیین مسیر فنی و محصولی آن نقش مستقیم داشته است. این شناخت باعث شده است که نسبت به ساختار فعلی محصول ، نقاط قوت و ضعف ، نیازهای کاربران و مسیر توسعه آینده آن دید مناسبی داشته باشد.

از نظر اجرایی نیز ایشان آمادگی کامل برای هدایت و توسعه مستمر پروژه، مدیریت مسیر فنی ، توسعه قابلیت های جدید و تبدیل نقشه راه محصول به مراحل اجرایی را داراست. برخورداری از چشم انداز مشخص نسبت به آینده ویکوپارس و آگاهی از مسیر حرکت محصول ، این امکان را فراهم می کند که توسعه پروژه صرفاً بر اساس نیازهای کوتاه مدت انجام نشود و تصمیمات فنی و محصولی با در نظر گرفتن مقیاس پذیری ، توسعه بازار ، نیازهای آینده سازمان ها و ورود به بازارهای منطقه ای اتخاذ شوند.

از دیگر حوزه های تخصصی ایشان می توان به طراحی فرآیندهای نرم افزاری ، یکپارچه سازی سرویس ها ، توسعه سیستم های مدیریت اطلاعات ، تحلیل نیازمندی های کسب و کار ، طراحی سیستم های قابل شخصی سازی و پیاده سازی قابلیت های هوشمند اشاره کرد. تمرکز اصلی در توسعه ویکوپارس ، ایجاد محصولی است که علاوه بر پاسخگویی به نیازهای فعلی کسب و کارها، از نظر معماری و زیرساختی ظرفیت رشد، توسعه و ورود به بازارهای بزرگتر را نیز داشته باشد.

| فایل رزومه و تمام راه های ارتباطی سرپرست تیم (محمد منصوری نژاد) در صفحه آخر (30) همین فایل پیوست شده است .

ویکوپارس CRM در نقطه‌ای از مسیر رشد قرار دارد که نسخه اولیه محصول عملیاتی و آماده ورود به مرحله تجاری‌سازی و اعتبارسنجی بازار است. و زیرساخت فنی و معماری آن با هدف مقیاس‌پذیری و توسعه بلندمدت طراحی شده است. از سوی دیگر، برخورداری از همکاری و حمایت نهادهای رسمی نوآوری و فناوری، در کنار شناخت تیم از بازار، چالش‌های کسب‌وکارها و نیازهای واقعی حوزه CRM، پشتوانه مناسبی برای ادامه مسیر توسعه محصول ایجاد کرده است. بازار هدف نیز با توجه به روند روبه‌رشد دیجیتالی‌سازی کسب‌وکارها، نیاز به راهکارهای بومی و قابل شخصی‌سازی و ظرفیت توسعه در بازارهای منطقه‌ای، پتانسیل مناسبی برای پذیرش یک پلتفرم امن، مقیاس‌پذیر و منعطف دارد.

سرمایه‌گذاری در این مرحله می‌تواند نقش مهمی در عبور ویکوپارس از مرحله توسعه محصول به مرحله رشد، تجاری‌سازی و توسعه بازار داشته باشد. سرمایه جذب‌شده برای تکمیل قابلیت‌های محصول، توسعه هوش مصنوعی، تقویت تیم فنی، ایجاد زیرساخت فروش و بازاریابی، جذب مشتریان و آماده‌سازی برای ورود به بازارهای منطقه‌ای مورد استفاده قرار خواهد گرفت. ترکیب مدل درآمدی اشتراکی، قراردادهای سازمانی، خدمات توسعه و سفارشی‌سازی، پشتیبانی و قابلیت‌های پیشرفته تحلیلی و هوش مصنوعی، ظرفیت ایجاد یک مدل درآمدی متنوع و قابل توسعه را فراهم می‌کند.

از این منظر، سرمایه‌گذاری در ویکوپارس صرفاً مشارکت در توسعه یک نرم‌افزار CRM نیست، بلکه مشارکت در شکل‌گیری یک پلتفرم جامع مدیریت، ارتباطات و تحلیل سازمانی است که قابلیت توسعه از بازار داخلی به بازارهای منطقه‌ای و ایجاد درآمد ارزی را نیز داراست. هدف نهایی، ایجاد محصولی رقابتی و پایدار است که بتواند هم‌زمان با رشد مشتریان و توسعه بازار، قابلیت‌های خود را گسترش داده و ارزش اقتصادی بیشتری برای کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران ایجاد کند.

تیم ویکوپارس آماده است ضمن ارائه نسخه عملیاتی محصول، نقشه راه توسعه، مدل درآمدی، برنامه مالی و برنامه ورود به بازار، توضیحات تکمیلی مورد نیاز را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار داده و در خصوص ساختار سرمایه‌گذاری، میزان مشارکت، نحوه تخصیص سرمایه، اهداف رشد و شرایط همکاری، وارد مذاکرات تخصصی و شفاف شود. هدف تیم، ایجاد یک همکاری بلندمدت و مبتنی بر منافع مشترک است که بتواند مسیر رشد ویکوپارس را با سرعت و اطمینان بیشتری به سمت تجاری‌سازی، سودآوری و توسعه بازارهای داخلی و بین‌المللی هدایت کند.

در این مسیر، رویکرد ویکوپارس بر ایجاد ارزش پایدار و قابل اندازه‌گیری استوار است. تیم مجموعه تلاش خواهد کرد سرمایه جذب‌شده را در چارچوب اهداف مشخص، شاخص‌های عملکردی قابل سنجش و برنامه زمان‌بندی‌شده مصرف کند و پیشرفت مراحل توسعه، وضعیت تجاری‌سازی، جذب مشتری و عملکرد مالی را به‌صورت منظم مورد ارزیابی قرار دهد. این رویکرد، امکان پایش مستمر بازده سرمایه‌گذاری و تصمیم‌گیری مبتنی بر داده را برای تیم و سرمایه‌گذار فراهم خواهد کرد.

همکاری با سرمایه‌گذار برای ویکوپارس صرفاً به تأمین منابع مالی محدود نمی‌شود؛ بلکه ایجاد یک رابطه راهبردی برای توسعه بازار، دسترسی به شبکه تجاری، انتقال تجربه و تسریع فرآیند تجاری‌سازی نیز بخشی از ارزش این همکاری خواهد بود. تیم ویکوپارس آمادگی دارد در کنار سرمایه‌گذار، مسیر توسعه محصول و بازار را به‌صورت مرحله‌ای پیش برده و با ایجاد شفافیت در عملکرد، پاسخ‌گویی در برابر اهداف تعیین‌شده و تمرکز بر ایجاد درآمد پایدار، زمینه شکل‌گیری یک همکاری بلندمدت و ارزش‌آفرین را فراهم کند.

Mohammad Mansoury Nezhad

Web-based Systems Developer

CV

Email : mansourynezhad@gmail.com

Mobile : +98 936 479 8997

Date of birth : 30 November 2000

Residence : Tehran – Kurdistan

Marital status : Single

Height : 188 (cm) | Weight : 92 (kg)

Telegram id : [mo_mansoury](https://t.me/mo_mansoury)

LinkedIn : [momansoury](https://www.linkedin.com/in/momansoury)

Instagram: [mo.mansoury](https://www.instagram.com/mo.mansoury)

GitHub: [momansoury](https://github.com/momansoury)

Key Skills :

Architecture, Software Engineering, Software Development :

WD (Web Development) | BED (Back-End Development) | SWE (Software Engineering) | SWT (Software Testing) | TSS (Technical Support Specialist) | MSP (Managed Service Provider) | WA (Web Architecture) | ECS (Enterprise Computing Systems) | WE (Web Engineering) .

Enterprise Systems & Business Applications :

ERP (Enterprise Resource Planning) | CRM (Customer Relationship Management) | LMS (Learning Management System) | SCM (Supply Chain Management) | SRM (Supplier Relationship Management) .

Programming & Frameworks:

MERN Stack | JavaScript (ES6+) | TypeScript | Node.js | Express.js | React.js | Next.js .

Databases:

MongoDB | PostgreSQL | MySQL (ACID Concepts, DBA Basics)

Management & Methodologies :

Agile/Scrum | Project Management (PM) | Team Leadership (TL) | Software Architecture

Web Concepts & Security:

REST API | GraphQL | JWT | OAuth2 | SSO | SSR/CSR

DevOps & Tools:

Git | CI/CD | Docker | Kubernetes

Testing & QA:

Unit/Integration Testing | Jest | Cypress | QA Processes (SQA, QC)

AI & Data:

Prompt Engineering (LLMs : ChatGPT , Gemini / Bard) | ETL | OLAP | Analytics

Education :

- **Associate Degree (Continuous Program)** – Software Engineering

National University of Skills, Kurdistan Province – Iran .

- **Bachelor's Degree (Non-Continuous Program)** – Software Engineering

National University of Skills, Kurdistan Province – Iran .

Languages :

English	Farsi	Kurdish (Sorani)	Kurdish (Kurmanji)
Intermediate	Fluent	Fluent	Intermediate

Other Skills , Programs , Studies :

Software Applications & Tools :

V2Ray Server Configuration | OBS Studio | ICDL | Photoshop | Adobe Audition | Premiere | Filmora | Tails OS | File Recovery Tools

Digital Business & Management :

DAM (Digital Asset Management) | CDP (Customer Data Platform) | DMP (Data Management Platform) | PIM (Product Information Management) | CEX (Centralized Exchange) | DEX (Decentralized Exchange) | O2O (Online-to-Offline) | B2B (Business-to-Business) | B2C (Business-to-Consumer)

Projects , Work Experience :

CRM Development

Collaboration with Science and Technology Park

Development Team Lead - ID:117648



www.stpok.ir

[Project Link](#)

Personal Brand :



wecopars.com

[Project Link](#)

Articles :

[Secure Data Transmission Using QR Code System](#)

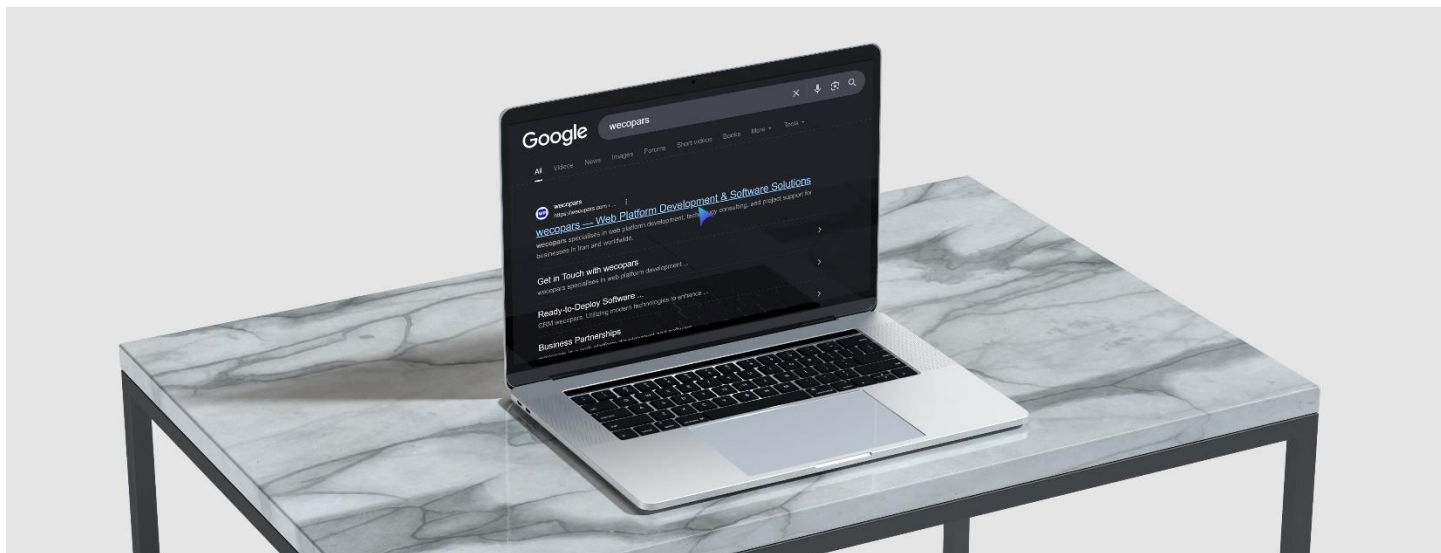
[Optimized V2Ray Configuration on Server](#)

[My Public Channel: Tutorials and Personal Experiences](#)

[Link to view all my work experience and completed projects](#)

30

(access requires prior coordination with me)



ویکوپارس یک تیم شش نفره متعهد و تخصص‌محور است که با هدف ساده‌سازی و تسریع ورود کسب‌وکارها به دنیای فناوری، مدیریت هوشمند و ارتباطات امن و مقیاس‌پذیر فعالیت می‌کند. ما تلاش کرده‌ایم مجموعه‌ای یکپارچه از تخصص‌های موردنیاز برای توسعه و رشد یک کسب‌وکار را در کنار هم قرار دهیم؛ از طراحی و توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و پلتفرم‌های وب‌محور تا استقرار، بهینه‌سازی، بازاریابی و توسعه بازار.

رویکرد فنی ویکوپارس بر استفاده از فناوری‌های مدرن، معماری قابل توسعه، امنیت، بهینه‌سازی عملکرد و ایجاد راهکارهای قابل شخصی‌سازی است. در این مسیر، متخصصان استقرار، توسعه‌دهندگان Front-End و Back-End، متخصص سئو و بازاریابی و همچنین حوزه‌های روان‌شناسی کسب‌وکار و توسعه فردی در کنار یکدیگر فعالیت می‌کنند تا کسب‌وکارها بتوانند بدون نیاز به ایجاد یک تیم بزرگ و پراکنده، مجموعه‌ای کامل از خدمات تخصصی را در اختیار داشته باشند.

تمرکز ما تنها بر تولید نرم‌افزار نیست؛ هدف ویکوپارس ایجاد یک زیرساخت فناورانه و مدیریتی است که بتواند همراه با رشد کسب‌وکار توسعه پیدا کند. از مدیریت و ارتباط امن با مشتریان و اطلاعات سازمانی گرفته تا بهینه‌سازی فرآیندها، افزایش بهره‌وری، توسعه بازار و استفاده از هوش مصنوعی و فناوری‌های نوین، تلاش می‌کنیم راهکارهایی ارائه دهیم که متناسب با نیاز واقعی هر کسب‌وکار باشند و در بلندمدت قابلیت مقیاس‌پذیری و توسعه داشته باشند.

ویکوپارس CRM نیز در همین مسیر شکل گرفته است؛ محصولی با تمرکز بر مدیریت ارتباط با مشتری، یکپارچه‌سازی اطلاعات و فرآیندهای کسب‌وکار و ایجاد بستری امن، قابل توسعه و قابل شخصی‌سازی برای سازمان‌ها و کسب‌وکارهای مختلف.



Website: www.wecopars.com



LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/wecopars>



Instagram: <https://www.instagram.com/wecopars>

تیم ویکوپارس آماده پاسخگویی به سؤالات، ارائه توضیحات تکمیلی و آغاز تعامل با مشتریان، سازمان‌ها، شرکای تجاری و سرمایه‌گذاران علاقه‌مند است.

wecopars.com

SUPPORTED BY MANSOURY



موفق باشید

سرپرست تیم - محمد منصوری نژاد