

## سامانه هوشمند زنجیره تامین اعتباری جاذب

### مقدمه:

در راستای رهنمودهای مقام معظم رهبری مبنی بر تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی و پاسخگویی به نیازهای مشتریان خرد و حمایت از تولید کنندگان و عرضه کنندگان کالای با دوام ایرانی و دغدغه های ایشان در بیش از یک دهه ، با محوریت مسائل اقتصادی در نامگذاری سال در شرایط اقتصادی موجود و تحقق اهداف سیاستهای بانکی (در بستر هوش مصنوعی و داده کاوی) ، میتوان با ایجاد شرایطی زمینه ارائه طرح پیشنهادی با قابلیت عملیاتی و تجربه محور با هدف (کاهش هزینه ها و افزایش بهره وری 50 درصدی سیستم بانکی) فراهم نمود، با ایجاد یک زنجیره تامین جامع و سراسری ، شبکه ای مهمی از زیر ساخت های کسب و کار و با هدف حمایت از شرکتهای دانش بنیان و مدیریت بازار مصرف فراهم خواهد شد، که به روند تولید و توزیع و مصرف محصولات یا خدمات ، کمک بسیار مؤثری می کند؛ بطوری که شرایط مناسبی برای یک رقابت سالم و عادلانه با (نظارت برخط) فراهم خواهد کرد. در این زنجیره تامین با استفاده از یک سامانه هوشمند، علاوه بر امکان ارتباط بین (تولیدکنندگان ،توزیع کنندگان، مصرف کننده نهایی) ، امکان تکمیل زنجیره تامین (بازاریابی حلقه بسته Closed Loop) و نیازسنجی بازار و هدایت هدفمند و رهگیری و تامین درست منابع و مصرف صحیح آن با کمترین ریسک و فیدبک مناسب فراهم خواهد شد.

### کلیات طرح:

اعطای تسهیلات خرد در قالب سامانه زنجیره تامین اعتباری در جهت تأمین مایحتاج کالای با دوام (ترجیحاً ایرانی) از سوی تولیدکنندگان، فروشندگان و عرضه کنندگان داخلی با هدف متصل نمودن این دو گروه از مشتریان از طریق ((طرح پیشنهادی جاذب)) عمده ترین هدف طرح میباشد، به گونه ای که نیاز مشتریان خرد تا سقف دو میلیارد ریال بطور شناور با قابلیت تمدید مجدد از طریق سامانه مذکور تأمین و همزمان با جذب پذیرندگان به عنوان مشتریان جدید بانک، نیاز نقدینگی این گروه از مشتریان نیز رفع گردد. این سامانه بر روی کلیه دستگاههای و دستگاههای متصل به PSP از جمله انواع اپلیکیشن ها و کارتهخوان ها و اینترنت بانک ، IPG,ATM,Cashless,Pinpad,VTM,Ussd, ... بانک که قبلاً توسط بانک در فروشگاهها و نمایندگیهای نصب شده اند، قابل استفاده میباشد.

## اهداف و ضرورت اجرای طرح:

با توجه به وجود سابقه طولانی چالشهای بانکی و تجاری و اجتماعی در سیستم اقتصادی کشور، بررسی کارشناسی و ساختار شکن سیستم مالی موجود با هدف آسیب شناسی (هزینه ها، بهره وری، اسراف و احتکار و...) یک ضرورت است.

در یک سیستم مالی که زیربنای سنتی و متزلزلی دارد پوشاندن لباس زیبا و مدرن چاره کار نیست، در چنین سیستمی نه تنها مشکل حل نمیشود، بلکه با تبصرها و راهکارهای موقتی و شاید به ظاهر درست، ما صورت مسئله ای که نیاز به اصلاح و یا تغییر دارد را، ظاهری موجه میدهیم و اصل مشکل را با یک تبصره و الحاقیه سرهم می آوریم که همانند یک قرص مسکن عمل میکند. در نهایت در چنین سیستمی، مقاومتها در تغییر یک ساختار ضعیف، چندان دور از انتظار نیست، چراکه زمینه ساز و مستعد برخی فسادها، تورم ها، تبانی ها، انحراف ها و پوشش ها و... با محوریت گروهی خاص فراهم است. و چنین شرایطی با توجه به تلاشهای فراوانی که انجام میشود به نظر کم فایده و بی نتیجه میرسد. و به نوعی درجا زدن و بی هدفی و بی عدالتی احساس میشود. که این یک نوع اعلام خطر است.

چاره کار تغییر در نگرش کلان اقتصادی، بهره مندی از تجارب موفق دنیا در استفاده از فناوریهای مالی و نظارتی، استفاده از سیاستهای تشویقی درآمد حاصل از صرفه جویی به نفع عوامل اجرایی (مدیریت سبز)، با هدف تغییر ساختار و عدالت محوری و سود ((برد برد)) است. که نیازمند تدوین برنامه و چشم انداز بلند مدت و اجرای دقیق و ابزار مناسب است.

### چالشهای بانکداری:

### چالشهای اجتماعی:

- |  |   |
|--|---|
| ➤ رقابت ناصحیح در افزایش ((نرخ سود علی الحساب)) سپردهها        | ➤ دغدغه کاهش ارزش پول                                     |
| ➤ نرخ بالای مطالبات غیرجاری بانکها                             | ➤ رقابت در دریافت تسهیلات غیر هدفمند و غیرضروری           |
| ➤ پایین بودن نرخ کفایت سرمایه بانکها                           | ➤ تعطیلی دو ماه از سال تسهیلات بانکی در ایام نوروز        |
| ➤ تعداد زیاد شعب بانکها ومؤسسات مالی واعتباری                  | ➤ دغدغه مدارک دریافت تسهیلات در هر بار مراجعه بانکی       |
| ➤ صوری عملکردن بانکها در عقود مبادله ای و مشارکتی و...         | ➤ ریسک بالای سرمایه گذاری وکسب وکار                       |
| ➤ جرایم انباشته شده دیرکرد و کارکرد ربوی آن                    | ➤ محرومیت از تسهیلات به جهت عدم اهراز شرایط(ضامن)         |
| ➤ ضعف در راهبری سیاستهای مالی حاصل از تورم                     | ➤ اتلاف وقت در صفوف بانکی                                 |
| ➤ در اختیارنداشتن بازار بین بانکی فعال(نیازهای نقدینگی روزمره) | ➤ آمارهای نادرست حاصل از انحراف و مصرف نابجای تسهیلات     |
| ➤ افزایش مزمن زیان انباشته و ناترازی بانکها                    | ➤ دغدغه سلامت و شرعی بودن تسهیلات                         |
| ➤ شلوغی و تعدد بانکها و ریسک خطا و تخلفات آنها                 | ➤ عدم هدفمند بودن مصارف در عمل و بنگاه داری جهت دار بانکی |
|  | ➤ اجرای سیاست های نادرست از عوامل خلق پول و تورم          |

## بازار هدف :

در فاز اول این محصول کلیه مشتریان حقیقی و حقوقی (ترجیحاً برای کارکنان سازمانها، نهادهای نظامی، موسسات و شرکتهای بزرگ به منظور اخذ تضامین لازم از جمله گواهی کسر حقوق کارکنان مذکور با در نظر گرفتن انعقاد و امضاء تفاهم نامه همکاری با اداره کل بازاریابی و معرفی کارکنان خود به بانک طی لیست ارسالی و یا از طریق غیر حضوری) که دارای مراودات مطلوب با بانک می باشند، به عنوان استفاده کنندگان از این سامانه و فروشندگان، تولیدکنندگان و عرضه کنندگان کالاهای داخلی به عنوان پذیرندگان طرح می باشد.

در فاز دوم با توجه به اینکه قالب فروشندگان علاقمند به جذب مشتری بیشتر با کمترین هزینه تبلیغ و بازاریابی و تضمین وصول درآمد حاصل از فروش را هستند. می توان امکان ایجاد مشوقهای جذاب با لحاظ کردن نیازهای ارائه دهندگان محصول که شامل تولیدکنندگان و عرضه کنندگان عمده و فروشگاهها می باشد ، بدین گونه عمل کرد:

- 1- تضمین وصول چکها با هدف حذف فیزیکی چکها با اعمال سامانه زنجیره تامین اعتباری جاذب.
- 2- هدایت مشتریان عضو سامانه (باشگاه مشتریان زنجیره تامین اعتباری) به فروشگاههای تحت پوشش سامانه .
- 3- امکان تقلیل مالیات پرداختی فروشندگان بواسطه انتقال اعتبار تضمین وصول چکهای الکترونیکی از طریق سامانه مذکور.

با توجه به عمده فعالیت سیستم بانکی در سه موضوع (منابع، مصارف، خدمات) و تجمیع و تبدیل آنها در یک سامانه یکپارچه میتوان زمینه دریافت تسهیلات ارزان قیمت ،سریع، آسان و مداوم با قابلیت شارژ مجدد و انتقال اعتبار برای میلیونها نفر در سراسر کشور در هر مکان و زمان فراهم نمود، بطوری که با اخذ تعهدات اداری یا وثایق منقول و غیر منقول (کسبه) و با ضمانت و بیمه شرکت واسط (برای دارندگان کارت اعتباری هوشمند) میتوان بدون کسب اعتبار بانکی و ضمانت و تنها با استفاده از منابع و اعتبار مراکز تجاری و مالی، طرح را عملیاتی نمود، و در نهایت با اخذ مجوز از شاپرک و انعقاد قرارداد باشکتهای (PSP) و اعمال تغییرات نرم افزاری در انواع دستگاههای پرداخت (اضافه نمودن منوهای ویژه کارتهای اعتباری هوشمند) همانند منوهای پوز فروشگاههای (قبوض-همراه اول -ایرانسل-کمکهای مردمی -کارت اعتباری هوشمند) ، برای ارائه دهندگان محصول (تولیدکنندگان) میتوان از یک سامانه (بازاریابی هوشمند) بصورت کاتابلی و کاملاً شرعی و کارآمد با بهره وری حداکثری بهره مند شد.

## استفاده از ظرفیت های شرایط موجود با هدف تغییر ساختار نظام پرداخت:

- 1) امکان استفاده از ظرفیت ده میلیون دستگاه پوز در کشور ( ایران سومین دارنده POS دنیا)
- 2) امکان استفاده حداکثری از نیروی با تجربه بانکی .
- 3) امکان برقراری ارتباط مابین تمامی 12 شرکت psp .
- 4) امکان استفاده از سخت افزارها و سرورهای موجود بانک.
- 5) امکان استفاده از بستر نرم افزاری مناسب با قابلیت ایجاد سامانه- مخصوص زنجیره تامین (ایجاد منو در POS ها) و Client server بصورت کاتابلی)
- 6) امکان ایجاد باشگاه مشتریان وفادار VIP (حدود 35 میلیون کارمند حقوق بگیر و بازنشسته در کشور).
- 7) امکان استفاده از بستر طرح رمز ریال
- 8) امکان استفاده از بستر طرح چک الکترونیکی
- 9) امکان استفاده از بستر اینترنت بانک و نئوبانک
- 10) امکان استفاده از بستر متدهای جدید مالی و ارزی دنیا و کیف الکترونیکی.

## ویژگی ها و شرایط بهره مندی از مزایای طرح:

با توجه به عمده فعالیت سیستم بانکی در سه موضوع (منابع، مصارف، خدمات) و تجمیع و تبدیل آنها در یک سامانه یکپارچه میتوان زمینه دریافت تسهیلات ارزان قیمت، سریع، آسان و مداوم با قابلیت شارژ مجدد و انتقال اعتبار برای میلیونها نفر در سراسر کشور در هر مکان و زمان فراهم نمود، بطوری که با اخذ تعهدات اداری یا وثایق منقول و غیر منقول (کسبه) و با ضمانت و بیمه شرکت واسط (برای دارندگان کارت یا اعضای سامانه اعتباری هوشمند) میتوان بدون کسب اعتبار بانکی و ضمانت و تنها با استفاده از منابع و اعتبار مراکز تجاری و مالی، طرح را عملیاتی نمود، و در نهایت با اخذ مجوز از شاپرک و انعقاد قرارداد با شرکتهای (PSP) و اعمال تغییرات نرم افزاری در انواع دستگاههای پرداخت (اضافه نمودن منوهای ویژه کارتهای اعتباری هوشمند همانند منوهای پوز فروشگاههای مثل قبوض همراه اول، ایرنسل، کمکهای مردمی، کارت اعتباری هوشمند)، برای ارائه دهندگان محصول (تولیدکنندگان) میتوان از یک سامانه (بازاریابی هوشمند) کارآمد با بهره وری حداکثری بهره مند شد.

## از جمله ویژگیهای طرح:



1. امکان حذف فیزیکی اسکناس (تکمیل طرح رمز ریال) و حذف فیزیکی چکها، با تضمین وصول حداکثری آنها
2. امکان حذف فیزیکی انواع تسهیلات خرد، با هدف کاهش مراجعات حضوری و تضمین وصول حداکثری آنها
3. تسریع 70٪ مراددات مالی و حذف 100٪ خطاهای انسانی
4. بهره وری 70٪ هزینه ها و درآمدهای مشاع و غیر مشاع بانکی و حجم کاری کارکنان (برق و کاغذ و...) (مدیریت سبز)
5. بهره وری 70٪ سیستم بانکی (وصول مطالبات) با هدف کنترل و کاهش تورم و نقدینگی و حباب مالی و...
6. ایجاد بستر بازاریابی مدرن (باشگاه مشتریان وفادار) با امکان بازاریابی گروهی و رسانه محوری و...

7. ایجاد شفافیت و رونق اقتصادی انواع کسب وکارها و با هدف حذف دلان تورم ساز و ...

8. کاهش 70٪ تخلفات مالی در بستر بانکداری بدون ربا و پولشویی و حجم مراجعات سیستم قضایی

9. ماثر در بهبود سیاستهای حاکمیتی و سهمیه بندی و سیستم مالیاتی و بورسی و رصد نظارتی و امنیتی و آماری بازارهای مالی خرد و کلان.

10. ماثر در اجرای سیاستهای ارزی و حواله ای و رمزریال و رمزارزها و...

## محصولات و خدمات مشابه رقبا:

محصولات مشابه در بازارهای جهانی علاوه بر نشان دهنده موفقیت‌های مالی نشان دهنده نیازسنجی اقتصادهای فعال است که خود بازگوکننده تجارب و عوامل ماندگاری در رقابت‌های جهانی است. که این موضوع سرعت تحلیل رسیدن به یک رقابت سالم و ماندگار را برای ما آشکار میکند.

لذا در اینجا به بخش کوچکی از شرکتها و موسسات موفق در این عرصه را بیان خواهیم کرد:

- \*کارت‌های اعتباری (بدون اعتبار بانکی) .....شرکت بیمه ملت و تارا و نیک کارت و رفاه و حکمت کارت ...
- \*بازاریابی گروهی .....سایت و شرکت تخفیفان و ....
- \*تسهیلات شناور.....داریک.بانک مهر اقتصاد سابق و....
- \*کارت شهروندی(مراکز خدماتی و ...).بهبین کارت سپه. حاتم کارت انصارسابق (شرکت اسنوا و...)
- \*خدمات کیف الکترونیک.....شرکت آپ و جیرینک و...
- \*تسهیلات بازاری..... شرکت هپی کارت (بن خرید)و ...
- \*کارت‌های اعتباری خارجی.....mastercard, Visa و greenکارت و....
- \*تضمین وصول چک مشتریان.....چکبانک صادرات و بانک ملت و....
- \*انواع ال سی ها و عقود (خرید دین) و سپرده‌ها و ضمانت نامه ها.....تمامی بانکها.
- \*شرکتهای بیمه ای.....بانک پارسیان وملت و....
- \*مشتریان ویژه vip و خدمات گردشگری.....برخی نهادها و ارگانها.
- \*خدمات ارزی و بورسی با هدف ایجاد اعتبار بصورت حواله. غیر نقدی و با کارت هوشمند.....برخی شرکتهای بورسی.
- \*بازاریابی شرکتی .....طرح نگین میثاق سپه و کارتینو و طرح تپش انصارسابق.

**\*\* لازم به یادآوری است که تجمیع و ادغام تمامی خدمات مراکز مالی فوق در کارت‌های اعتباری هوشمند امکان پذیر بوده و میتواند به عنوان یک ایده و طرح جدید و تجمیع شده با بهره وری بالاتر مطرح شود.که در آن تمامی ضعفها و اشکالات وارده لحاظ گردیده و سعی شده یک طرح جامع با حداکثر بهره وری ارائه گردد.**

## مزیت رقابتی طرح پیشنهادی سامانه کارتهای اعتباری هوشمند:

1. امکان استفاده مکرر و فعال سازی از کارتهای اعتباری هوشمند برای عموم مردم فقط با یکبار تشکیل پرونده.
2. امکان رصد لحظه ای سامانه های نظارتی و امنیتی در راستای نیازسنجی و راهبری بازارهای هدف.
3. امکان استفاده از تمامی پوز های فروشگاههای (درگاههای الکترونیکی) در سطح کشور در هر مکان و زمان ممکن.
4. امکان پوشش بیمه و اقساط و پیش فروش تضمینی برای تمامی کسانی که عضو سامانه کارتهای هوشمند اعتباری هستند.
5. نوعی رسانه و ابزار تبلیغ و جذب مشتری و رضایت مندی برای بانک و فروشگاه ها (باشگاه مشتریان وفادار و کاهش روشهای سنتی بازاریابی)
6. اعمال سیاستهای تشویقی به مشتریان (خدمات vip) و ارائه دهندگان خدمات و کالا (تخفیفات و خدمات رایگان).
7. تجمیع خدمات و محصولات بانکی (10 نوع از خدمات مالی از جمله چکها + تسهیلات + بازاریابی + بانکداری مدرن و LC و سهمیه بندی و خرید دین و...)...
8. تجمیع و ادغام تمامی خدمات مراکز مالی و اعتباری مشابه فعال روز (حاتم کارت، حکمت کارت، نیک کارت، بهین کارت، داریک، بیمه ملت، شرکت تارا)
9. امکان انتقال و یا تبدیل اعتبار یا انتقال امتیاز تسهیلات برای شخص یا اشخاص دیگر یا بانک، (با اعمال طرح چکهای الکترونیکی و رمز ریال)
10. رصد آماری و برخط، با امکان تحلیل و نیازسنجی و مدیریت و هدایت بازارها به سمت تولید داخلی.
11. مشوقی برای جذب بیشتر ارائه دهندگان خدمات/ کالا و تولیدکنندگان (با نقدشوندگی سریع و تضمین شده با امکان تقلیل مالیاتی قانونمند) لذا شرط عضویت در سامانه، افتتاح حساب مجازی خواهد بود. در این مورد همانند چکهای الکترونیکی امکان صدور و انتقال به سایر کسبه و تولیدکنندگان فراهم شده که بواسطه این ((انتقال امتیاز اعتبار به سایرین)) به جهت عدم واریزی نقدی (در لحظه) به حساب فروشندگان، مالیاتی هم به آنها تعلق نخواهد گرفت، که حاصل آن در مرحله اول رضایت فروشندگان و در مرحله دوم جذب بی دردسر و وفادار مشتری برای ارائه دهندگان محصول خواهد بود.
12. کاهش قابل ملاحظه حجم مراجعات بانکی و هزینه های اقتصادی و اجتماعی (حجم ترافیک و سوخت و آلودگی و...)...
13. احیا و تکمیل سامانه مشابه فعال در بازار همانند نیک کارت و اعمال بانکداری شرکتی و تجاری در بستر بانکداری هوشمند.
14. رقابت در بازارهای مالی و بانکی و بین المللی در راستای اعمال اهداف طرح تحول راهبردی در چشم انداز بلند مدت.
15. تحقق بانکداری بدون شعبه (نئوبانک) و دیجیتالی و استفاده از ابزارهای...\_ATM, POS, USSD, IPG, APP, SITE,
16. امکان استفاده مکرر و فعال سازی از کارتهای اعتباری هوشمند برای عموم مردم فقط با یکبار تشکیل پرونده.
17. تحقق اهداف و رضایت سیستم بانکی و مراکز تولیدی و خدماتی داخلی و فروشندگان و کسبه و مشتریان و همکاران
18. امکان استفاده از تمامی پوز های فروشگاههای (و درگاهها) در سطح کشور در هر مکان و زمان ممکن.
19. امکان پوشش بیمه و اقساط و پیش فروش تضمینی برای تمامی کسانی که عضو سامانه کارتهای هوشمند اعتباری هستند.
20. نوعی رسانه و ابزار تبلیغ و جذب مشتری و رضایت مندی برای بانک و فروشگاه ها (باشگاه مشتریان وفادار و حذف روشهای سنتی بازاریابی)

## نیازمندی ها و فرآیندهای اجرایی:

- 1- تشکیل تیم کاری یا موسسه تحت فعالیت بانک سپه (با توجه ظرفیتهای موجود مانند منابع انسانی و...)
- 2- در صورت نیاز اخذ مجوز از بانک مرکزی جهت ایجاد موسسه و سامانه تحت امر بانک سپه
- 3- انعقاد قرارداد با شاپرک و تمامی شرکتهای PSP (جهت ایجاد گزینه (کارت اعتباری سپه) روی پوزهای فروشگاهی و درگاههای الکترونیکی و...)
- 4- انعقاد قرار داد با کلیه مراکز دولتی و غیر دولتی (دارای پرسنل) اخذ مجوز کسر از حقوق.
- 5- بازاریابی و اطلاع رسانی گسترده و سریع و معرفی بیشتر سامانه و ایجاد سایت و آموزش نحوه اجرای عملیات طرح.
- 6- ایجاد یک سیستم سخت افزاری و نرم افزاری مدیریتی مناسب جهت نظارت و بررسی صحت تراکنشهای ایجاد شده.
- 7- طراحی نرم افزار و سخت افزار مرتبط (ایجاد کارتابل سازمانی دارای پرسنل، کارتابل مدیریت سامانه، کارتابل مشتری APP)
- 8- انعقاد قرار داد با کلیه مراکز دولتی و غیر دولتی و تجاری و اقتصادی بزرگ حقوقی و حقیقی (دارای محصول و خدمات)

## برآورد مالی طرح:

با توجه به ظرفیتهای موجود در سیستم بانک سپه، که شامل نیرو انسانی کافی و با تجربه برای بازاریابی و امکانات سخت افزاری موجود همچون POS, ATM و سرورهای بانکهای ادغامی، میتوان برآورد مالی اجرای پروژه طرح پیشنهادی سامانه کارتهای اعتباری هوشمند را با تمرکز بر (مدیریت سبز) و هزینه های طراحی نقشه راه و سفر مشتری و نرم افزار و هزینه های جاری تیم بازاریابی و تفاهم نامه های شرکتهای PSP که شامل درگاهها و POS و مجوزهای بانک مرکزی می شود محدود نمود .

لذا داشتن یک مرکز کنترل مالی (Server) و کاتابل مشتریان (Clinet) که شامل سایت و اپلیکیشن و ussd و ... می شود یک ضرورت است که با اعمال سیستم ارتباطی مالی و نظارتی (Api) ، میتواند بخش اعظم پروژه را پیش ببرد.

اگر بخواهیم تخمینی کلی از برآورد مالی طرح داشته باشیم، (بستگی به شرایط و نحوه اجرای پروژه ) میتوان مبلغی بین 50.000.000.000 تا 120.000.000.000 ریال در نظر گرفت. که میتواند در کمتر از یکسال به نتیجه برسد.

## در پایان جهت بررسی بیشتر طرح فوق و شفافیت موضوع موارد زیر یاد آور می شود :

- ❖ این طرح بایستی به یک متد ساختار شکن و تحولی در حوزه مدیریت مالی و اعتباری سومند منجر شود.
- ❖ این طرح بایستی بر اساس نیازهای بازار و متد روز دنیا، و به دور از هرگونه خطاهای احتمالی (سعی و خطا) و با کسب تجربیات بازارهای جهانی موفق بیان شود.
- ❖ یک طرح جامع و فرابانکی و ترکیبی (بانکداری دیجیتال، بانکداری باز، بانکداری نئوبانک و بانکداری فیجیتال و...) باشد.
- ❖ این طرح بایستی (با امکانات موجود) به یک تغییر استراتژیک زیرساختی و بنیادی در حوزه های نظامهای پرداخت و دریافت و نظارتی و مدیریتی کلان و حاکمیتی (با حداقل هزینه ها) منجر شود.
- ❖ این طرح بایستی موجب اشتیاق مشتریان وفادار (کارمندان و کسبه و تولیدکنندگان و نهادهای تجاری) گردد.
- ❖ طرح فوق در یک معاونت و یا یک اداره کل (بطور جزیره ای) خلاصه نمیشود، بلکه بطور پیوسته و وابسته بهم میتواند در قالب یک شبکه هوشمند و یک زنجیره تامین (با هدف حذف حلقه های واسطه ) به کمک یک تیم مالی مطرح شود.

❖ این طرح خالی از اشکال نبوده و برای تحقق اهداف طرح یعنی کاهش هزینه های 50٪ نیاز به تیم کارشناسی و همت دسته جمعی میباشد.

❖ مهمترین بازخورد این طرح درآمد حاصل از صرفه جویی در مدیریت مالی و اداری (مدیریت سبز) خواهد بود، که حاصل از صرفه جویی و مدیریت در تبذیر (بی جهت مصرف کردن) و 5s و اسراف منابع ، تجهیزات، انرژی و... باشد که میتواند بصورت درآمد حاصل از صرفه جویی به بدنه خود موسسه مالی و پرسنل (مشوق مالی و انگیزشی) مطرح شود.

با تشکر فراوان

بهمن عظیمی کارشناس ارشد مهندسی نرم افزار با 20 سال سابقه بانکی

[www.bazimi2002@gmail.com](mailto:www.bazimi2002@gmail.com)

Tel: 09128810743



## سفر مشتری و وفادارسازی آنها



ایجاد اعتبار مشتری نوع A: اعمال کسورات از حساب (مشاغل آزاد) و یا کسر از حساب حقوق پرسنل با درصد کارمزد اعلامی (مثلا 2%) و وثایق

ایجاد اعتبار مشتری نوع B: ایجاد اعتبار تسهیلاتی شناور با در نظر گرفتن مانده حساب و یا تفاهم با مرکز مالی با درصد کارمزد اعلامی (مثلا 22%) و وثایق

## روند عضویت تولیدکنندگان و توزیع کنندگان در سامانه



تولید کنندگان و توزیع کنندگان (خرد و عمده) : علاوه بر بهرمندی از امتیاز مشتریان نوع A,B، میتوانند امتیاز اعتبارهای کسب شده از مشتریان را همانند چک (الکترونیکی) تبدیل (خرید دین و وصول خودکار یا کلر) و یا انتقال به دیگران (عدم اعمال مالیات) را انجام دهند.

در اینجا بازاریابی بین توزیع کنندگان و تولید کنندگان به جهت جذب بیشتر مشتریان دارای عضویت در باشگاه مشتریان سامانه اعتباری هوشمند و حتی فرار مالیاتی قانونمند بصورت رقابتی خواهد . اعمال مشوقهای خرید عمده و جهت دار (کالاهای ایرانی) و انتقال اعتبار (LC) به غیر یا کیف الکترونیکی هم نوعی بازاریابی ماثر خواهد بود.

مدیریت حاکمیتی و نظارتی با آسیب شناسی  
و رصد و هدایت و رونق بازارهای مالی

بانک مرکزی (بانکها و رمز ریال و API , PSP ها)

کلیه مشتریان (در بستر امن و شرعی)

مشتریان حقوقی و کسبه و  
توزیع کننده گان محصول

بانک یا موسسه واسطه  
منابع ، مصارف ، خدمات

مشتریان حقیقی  
حقوق بگیر ، کاسب

نیازسنجی بازارهای مالی

سود بیشتر با  
مالیات کمتر

فروش حداکثری  
محصول با کمتری  
ریسک وصول

جذب بیشتر  
مشتری و سود  
با کمترین  
هزینه تبلیغ

کاهش هزینه ها و  
مراجعات و ایجاد  
مزید رقابتی و  
راهبردی

مشتری بیشتر،  
منابع و سود  
بیشتر، با کمترین  
هزینه تبلیغ

خرید ارزان و بدون  
محدودیت ، استفاده  
از تسهیلات با کمترین نرخ