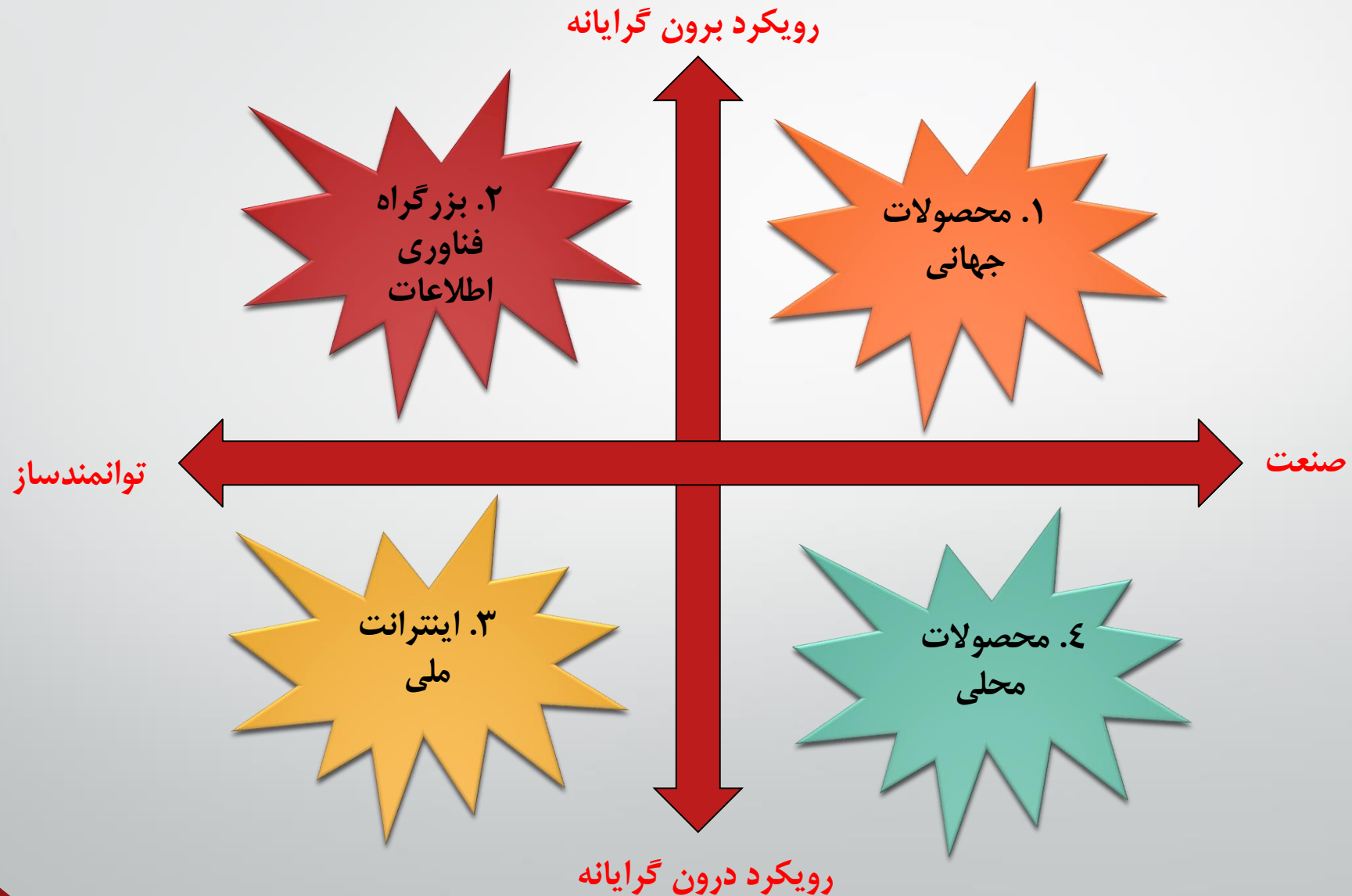


راهبردهای برتر

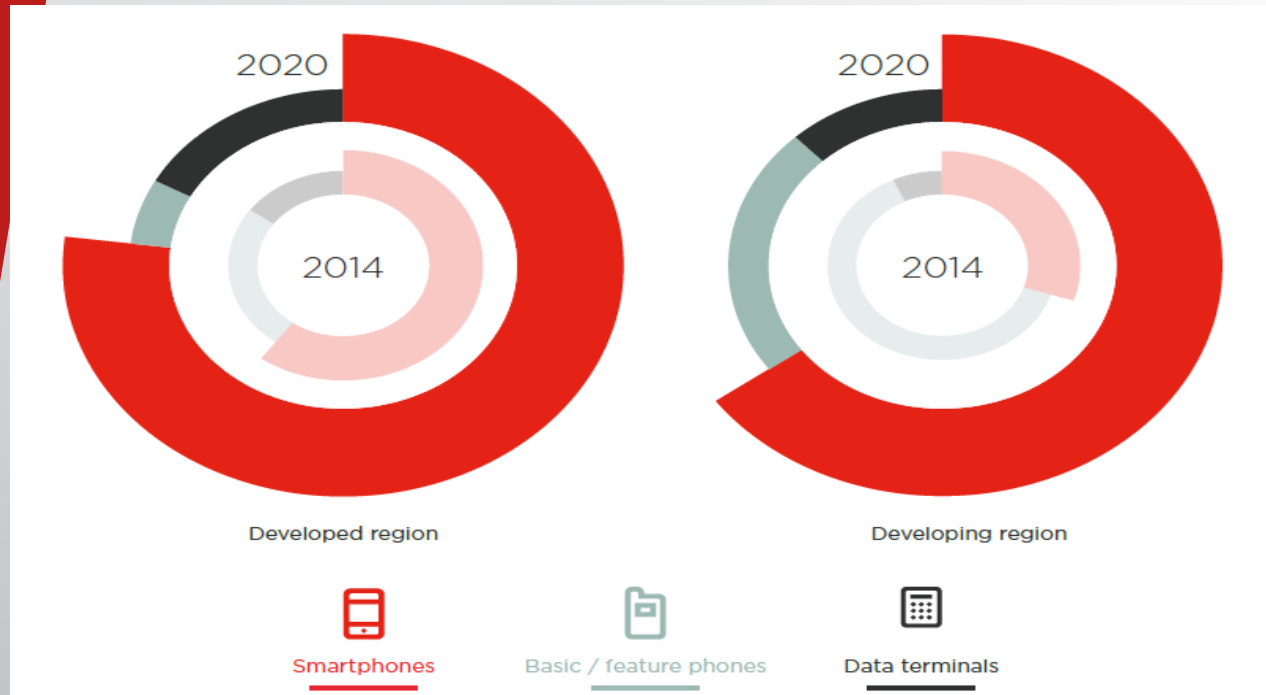


تجاری سازی
فناوری خدمات
محتوایی

تلفیق محورهای شرایط مطلوب با نتایج حاصل از مطالعات پامفا



سطح فناوری ارتباطات در ایران و جهان



عنوان	ایران	میانگین جهان
ضریب نفوذ تلفن همراه	۱۲۰٪	۹۷٪
ضریب نفوذ اینترنت	۴۸/۹ درصد	۴۸/۶ درصد
شاخص NRI Networked Readiness Index	۳/۶	۲/۹۹



The World Bank

Internet Live Stats

World Economic Forum

* NRI: 1-7

افزایش ظرفیت پذیرش

✓ افزایش کاربران گوشی هوشمند به بیش از ۴ میلیون نفر

✓ ظرفیت انتقال داده داخلی ۶ برابر شده است.

✓ ظرفیت انتقال داده بین الملل ۴ برابر شده است.

✓ افزایش کاربران پیام رسان ها و خدماتِ برخطِ مکان محور

پذیرش پدیده های مبتنی بر فناوری

(با نسبت قیمت به سود یا P بر E حدود ۹ در گروه رایانه و تجارت الکترونیک بورس)

- ✓ اسنپ امروز با ۷ میلیون کاربر فعال و ۸۰۰ هزار سفر در روز و ۱۵۰ هزار راننده تحت پوشش روزانه حدود ۱.۲ میلیارد تومان فروش - ارزش حدود ۱۳۰۰ میلیارد تومان
- ✓ دیجی کالا - ۸۰ درصد خرده فروشی آنلاین کشور - ارزش تقریبی ۱۱۰۰ میلیارد تومانی
- ✓ کافه بازار ارزشی معادل ۴۵۰ میلیارد تومان دارد
- ✓ تپسی با ارزش ۴۰۰ میلیارد تومانی
- ✓ آپارات ارزش حدود ۲۰۰ میلیارد تومان
- ✓ سامانه آگهی آنلاین و اپلیکیشن دیوار روزی ۵۰ میلیون تومان و ماهی ۱.۵ میلیارد و سالانه ۱۸ میلیارد تومان درآمد دارد

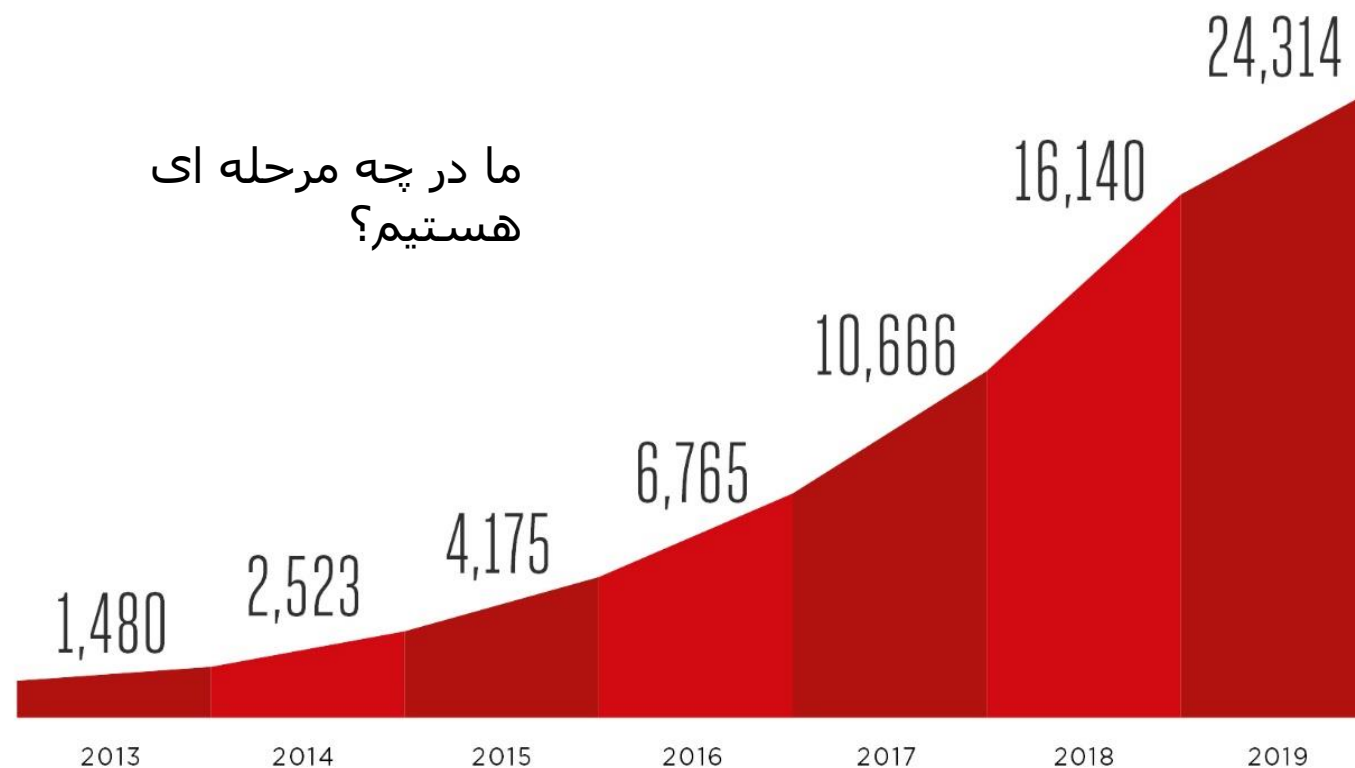
ویژگی های مشترک

- ✓ همگی خدمت محورند نه محصول محور (خودشان صاحب هیچ محصولی نیستند و محصولات دیگران را عرضه می کنند)
- ✓ ارزش نهایی آنها مبتنی بر ارزش افزوده حاصل از مشترکین و تراکنش هاست (ارزش برند) و نه صرفا میزان فروش یا صرفا حاشیه سود
- ✓ در فضای خدمات مشترک، با ارزش ترین ها از نظر تاریخی یا خدمتی اول هستند.
- ✓ هنوز هیچ کدام از آنها خدمات یکپارچه عرضه نمی کنند و جای فعالیت آن خالی است.

Source: Cisco VNI Mobile 2015

Global mobile data traffic

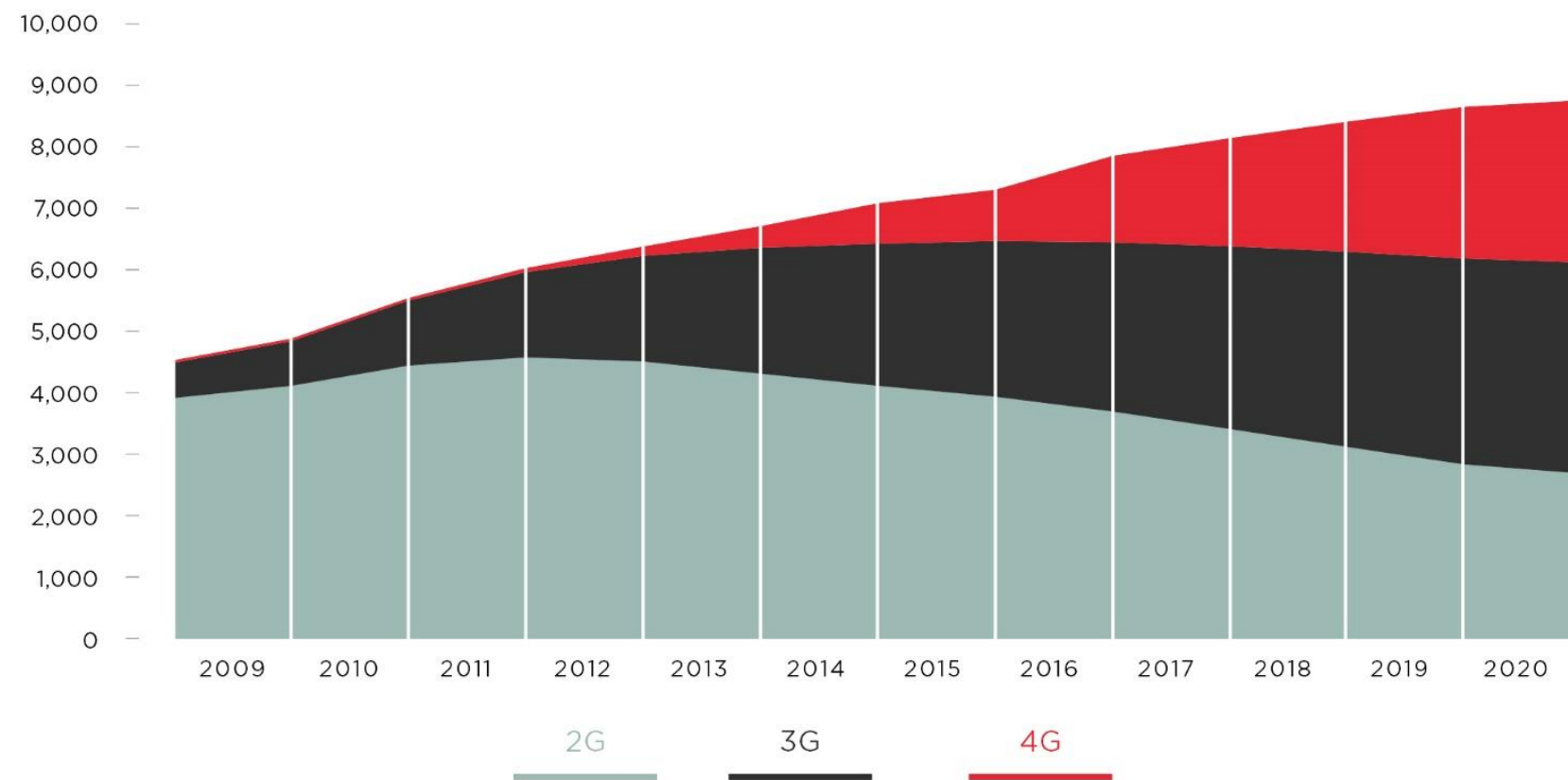
(Per month, PB)



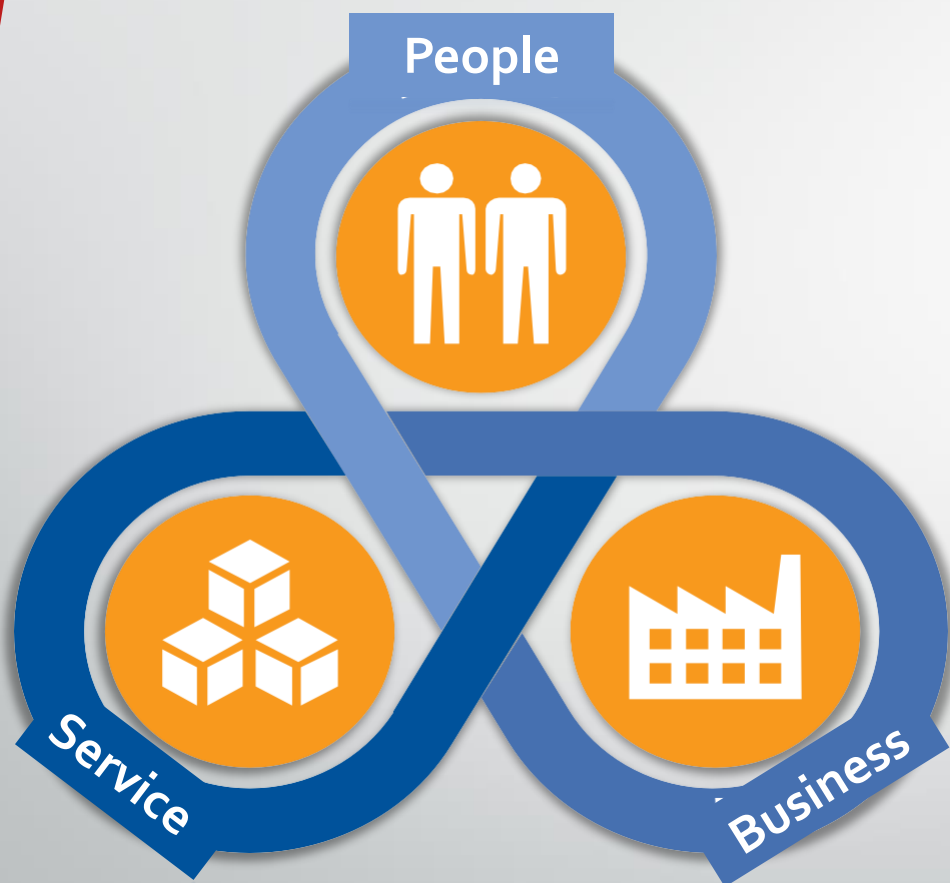
Source: GSMA Intelligence

Global connections by technology

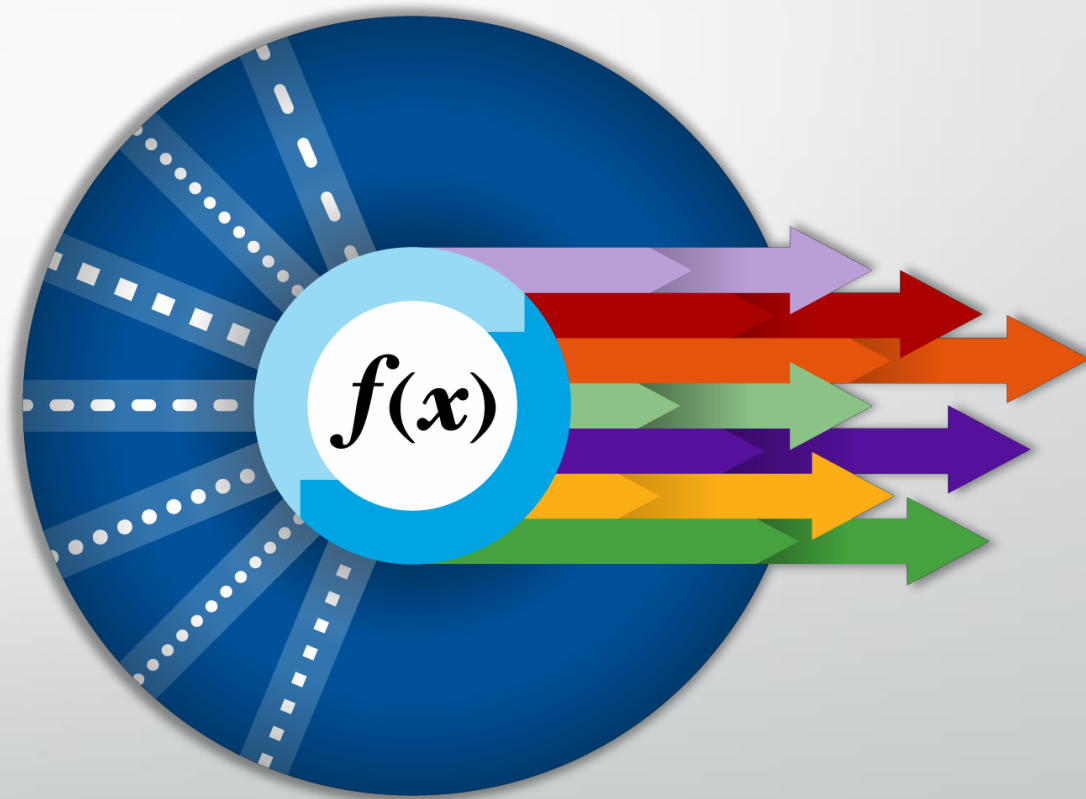
(Millions, excluding M2M)



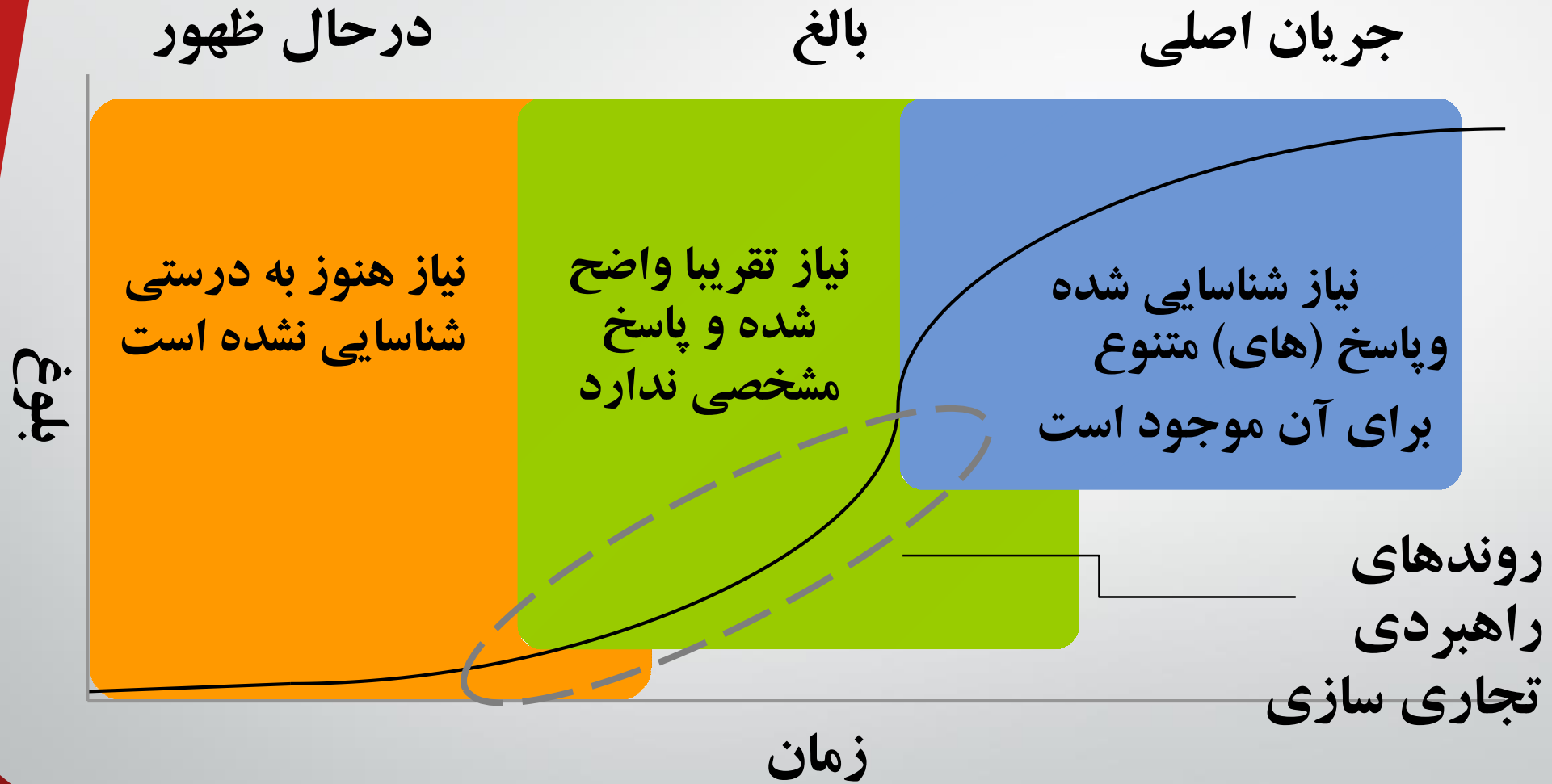
کسب و کار دیجیتال



الگوریتم کسب و کار



ردیابی روند شناسایی نیازها و پاسخ ها



رویکرد های نوین زایش محتوای آموزشی



یادگیری را چند
رسانه ای
(تصویری)
می خواهند



یادگیری را چند
سویه و گروهی
می خواهند



یادگیری را
گزینشی
می خواهند

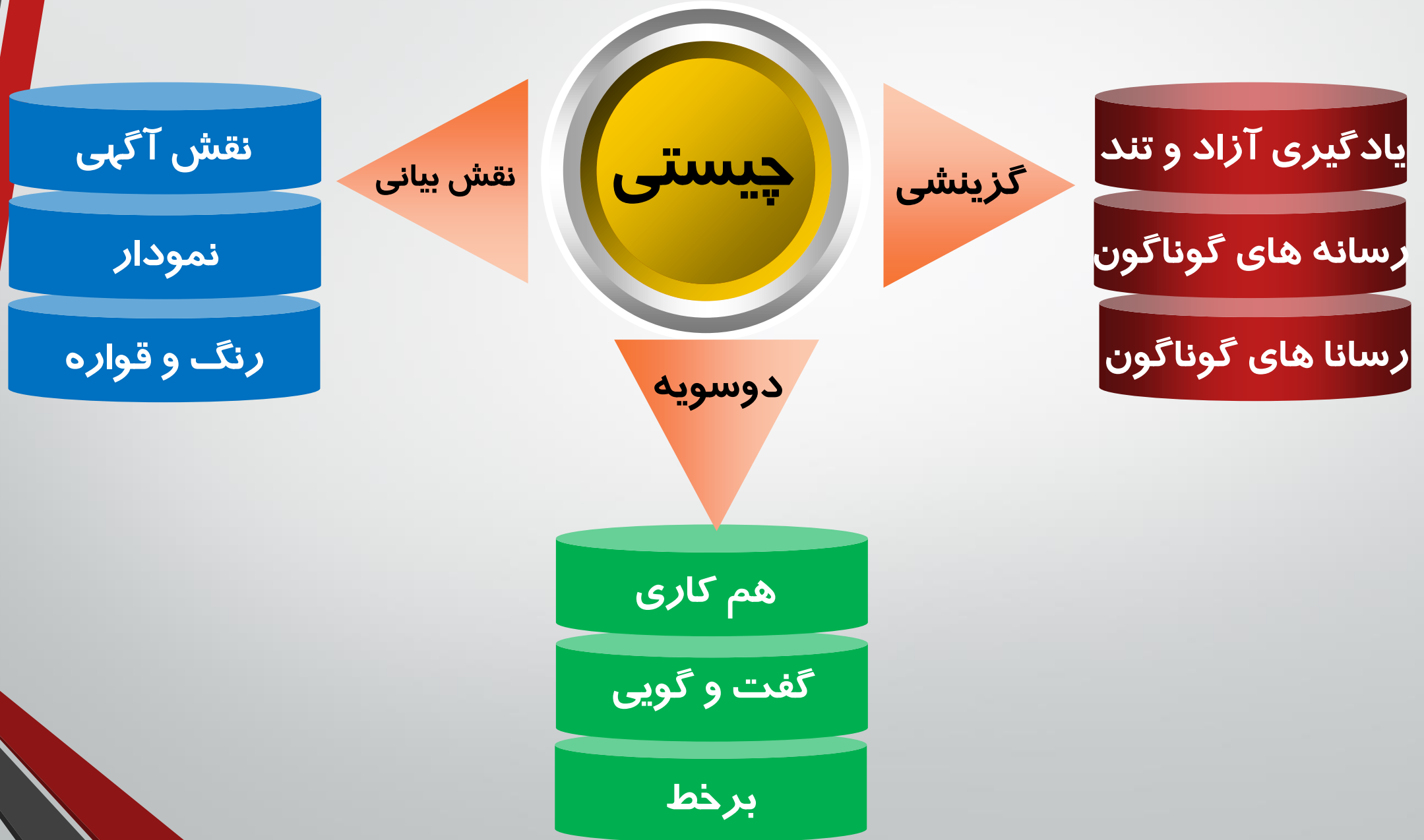
دانش پذیران امروز

دگرگونی
شیوه های
یاددهی و
یادگیری

رویکرد های نوین زایش محتوای آموزشی

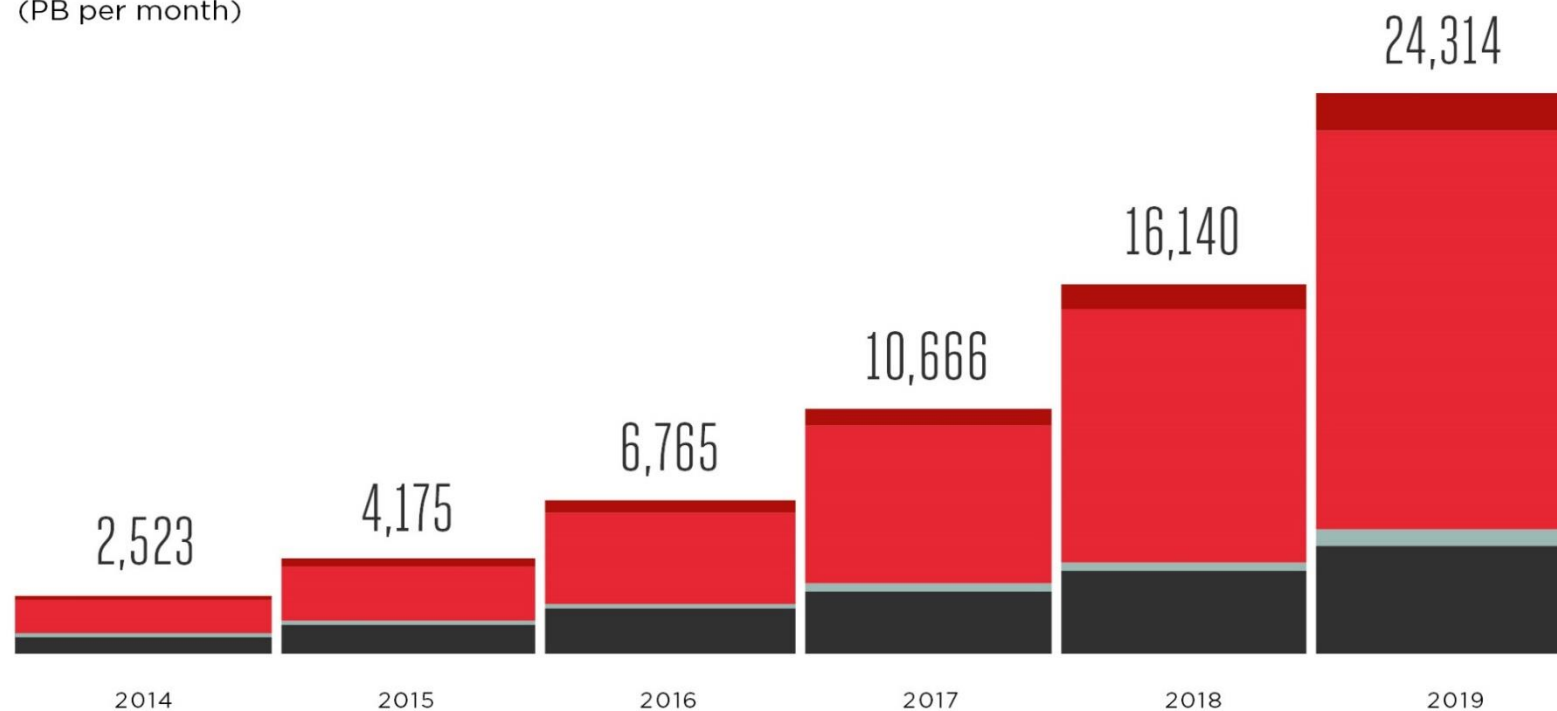


رویکرد های نوین زایش محتوای آموزشی



Video fuelling strong mobile data growth

(PB per month)



Web/data



File sharing



Video



Audio streaming

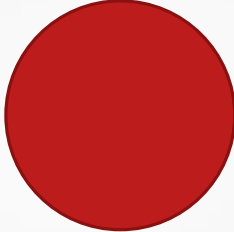
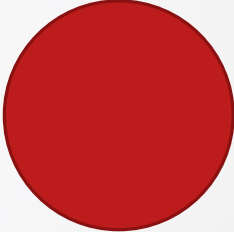
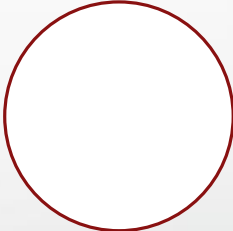
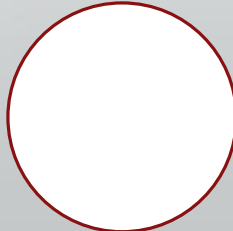
تغییر رفتار و تجربه کاربران و مدل های کسب و کار



برخی از روش‌های درآمدزایی

- Money Deposit
- Ads
- Subscribe
- Content Sale (one shot)
- Data Collection (Data Mining)
- Marketing(indirect marketing-in content product)
- Sale(indirect sale-in content product)

مدل های درآمدزایی زنجیره ارزشی محتوا

	محتوا	ترافیک	
مدل های درآمدزایی دوقطبی			۱
			۲
			۳
مدل درآمدزایی چند قطبی			۴

آمار ارائه شده از سوی یکی از اپراتورها (سال ۹۶)

محتوای منتشر شده بومی ۹۴٪

درآمد تولید کنندگان محتوا ۱۲۷ میلیارد تومان

گرایش کاربری محتوای ویدئویی

آذر ۹۵ ۱۷٪

اردیبهشت ۹۶ ۴۲٪