

چالش ورودی بوت کمپ رشد کسب و کار

BUSINESS GROWTH BOOTCAMP



چالش ورودی بوت کمپ رشد کسب و کار

از اینکه علاقمند به شرکت در بوت کمپ («رشد کسب و کار») رهنما کالج هستید، خوشحالیم. در فرآیند ثبت نام علاوه بر سوالاتی که در مورد رزومه و انگیزه‌ی شما پرسیده شده، لازم است به سوالات زیر نیز پاسخ دهید و پاسخ‌تان را در فرم ثبت نام برای ما بارگذاری و ارسال کنید.

سوال یک:

چه شکاف مهارتی در حوزه‌ی رشد کسب و کار در خودتان می‌بینید، و می‌خواهید آموخته‌های این بوت کمپ را روی چه مسئله‌ی مشخصی به کار ببرید؟
پاسخ این سوال را حداکثر در ۲۰۰ کلمه بنویسید.

از میان سوال دو و سوال سه، تنها به یکی از آن‌ها پاسخ دهید. هر کدام را که فکر می‌کنید بهتر می‌توانید نگاه و توانایی خود را در آن نشان دهید.

سوال دوم: (به انتخاب شما)

در تجربه‌های اخیر خود، به یک مثال از دستاوردهایی که باعث رشد و بهبود شاخص‌های یک کسب و کار شده است اشاره کنید و به طور خلاصه، رویکرد حل مسئله و فرآیند تصمیم‌گیری خود را در این موارد توضیح دهید.
پاسخ این سوال را حداکثر در ۶۰۰ کلمه بنویسید.

سوال سوم:

موقعیت زیر یک نمونه از جنس تصمیم‌گیری است. آن را بخوانید و پاسخ خود را بنویسید. هدف ما رسیدن به یک «جواب درست» نیست؛ آنچه برای ما اهمیت دارد، فرآیند فکری، نحوه‌ی اولویت‌بندی و استدلال شماست.

صورت مسئله

شما مدیر رشد یک کسب و کار دسترسی اشتراکی به هوش مصنوعی هستید (مشابه Gapgpt و Avalai) که با اشتراک ماهانه، دسترسی به مدل‌های هوش مصنوعی را در اختیار کاربران ایرانی قرار می‌دهد. وضعیت فعلی کسب و کار به شرح زیر است:

پلن‌های اشتراک ماهانه

پلن اشتراک	قیمت ماهانه
اکو	۱۹۹ هزار تومان
پلاس (پرطرفدارترین پلن در صفحه‌ی قیمت‌گذاری)	۴۹۹ هزار تومان
پرو	۱,۴۹۹ هزار تومان

وضعیت کسب و کار

- تعداد کاربران فعال: ۲۰۰,۰۰۰ نفر
- درآمد ماهانه: ۵ میلیارد تومان
- بودجه‌ی ماهانه‌ی تبلیغات: ۴۰۰ میلیون تومان
- هزینه‌ی جذب هر کاربر از کانال‌های پولی: ۲۰ هزار تومان
- ترافیک ماهانه‌ی صفحات فرود از کانال‌های پولی: ۵۰۰ هزار بازدید
- نرخ تبدیل صفحه‌ی فرود به ثبت نام: ۴ درصد
- ترافیک ارگانیک و شبکه‌های اجتماعی: ۱۸۰ هزار بازدید در ماه، خارج از بودجه‌ی تبلیغات
- عملکرد کانال‌های پولی بر اساس هزینه‌ی جذب: گوگل ادز ۱۷ هزار تومان، اینستاگرام ۲۲ هزار تومان، اینفلوئنسرها ۲۷ هزار تومان

جلسه‌ی هفتگی

مدیرعامل در جلسه‌ی هفتگی می‌گوید:

«می‌خوایم تا ماه ششم، درآمد ماهانه‌مون دو برابر بشه؛ یعنی ۱۰ میلیارد تومان در ماه.»
تیم مارکتینگ در پاسخ، این پیشنهاد را ارائه داده است:

«(الان با ۲۰۰ هزار کاربر فعال، ۵ میلیارد تومان درآمد ماهانه داریم. پس برای دو برابر شدن درآمد باید پایگاه کاربری را دو برابر کنیم. با بودجه‌ی فعلی ماهانه ۲۰ هزار کاربر جدید جذب می‌کنیم؛ اگر بودجه را دو برابر کنیم (۸۰۰ میلیون تومان در ماه) و سهم بیشتری به گوگل ادز که کمترین هزینه‌ی جذب را دارد بدهیم، ماهانه حدود ۴۰ هزار کاربر جذب می‌شود — یعنی ۲۴۰ هزار کاربر جدید در ۶ ماه و رسیدن به ۴۴۰ هزار کاربر، بیشتر از دو برابر پایگاه فعلی.»

پرسش‌های این بخش

- نظر شما درباره‌ی پیشنهاد تیم مارکتینگ چیست؟
- برنامه‌ی پیشنهادی خودتان برای رسیدن به این هدف در ۶ ماه چیست؟
- اولویت‌های اصلی‌تان را با استدلال بنویسید و حداقل یک محاسبه‌ی مشخص بیاورید.

پاسخ این سوال را حداکثر در ۶۰۰ کلمه بنویسید.

دقت کنید!

- پاسخ‌های خود را باید در قالب یک فایل PDF ارسال کنید که نام آن ترکیبی از نام و نام خانوادگی شما به طور مثال، Ali.Akbari باشد.
- هرچند جست و جوی فردی بخشی از مراحل حل مسئله است با این وجود نهایتاً ما در ارزیابی‌ها و بررسی پاسخ‌ها مبنا را بر صداقت شما می‌گذاریم و فرض می‌کنیم به این موضوع واقف هستید که پاسخ غیرصادقانه شما، ما را در ارزیابی صحیح دچار گمراهی می‌کند و ممکن است وارد دوره‌ای شوید که متناسب با نیازتان نیست.
- با توجه به محدود بودن ظرفیت دوره، چالش‌ها به ترتیب ارسال، بررسی و ارزیابی می‌شوند و با پر شدن ظرفیت، مهلت ارسال چالش به اتمام می‌رسد.

به امید دیدارتان هستیم