

به تایید پروردگار آن را بناکرده و توسعه‌دهنده‌ایم

پیرو جلسات در حال انجام با مدیران و کارشناسان محترم بانک دی، این خلاصه مدیریتی جهت تصمیم‌سازی برای همکاری استراتژیک بازار فیشاپینگ و بانک دی با موضوع **تبدیل بانک دی به رهبر اقتصاد دیجیتال ایران** از طریق پلتفرم فیشاپینگ ارائه می‌گردد. بدیهی است مطابق با مستندات ضمیمه، مخصوصاً "**جداول مالی**" طرح توجیه اقتصادی بازار فیشاپینگ، با این همکاری، بانک دی از یک مسیر قابل اعتماد، به یکی از بزرگترین پلتفرم‌های مالی خرده‌فروشی کشور با گردش مالی ۹۰۰ همت تبدیل خواهد شد و از مزایای فراوان آن از جمله **افزایش چشمگیر مشتریان بانک، رسوب مبالغ هنگفت در حسابهای بانک و توسعه سبد محصولات دیجیتال بانک** منتفع خواهد شد.

این فرصت استراتژیک، فراتر از بانکداری، ورود به اقتصاد روزمره مردم است. فرصتی برای **جهش بانک دی از یک نهاد مالی به یک اکوسیستم سبک زندگی (Lifestyle Ecosystem)** است. بازار فیشاپینگ، زیرساخت لازم برای مالکیت بخشی از سبد خرید روزانه میلیون‌ها خانواده ایرانی را برای بانک دی فراهم می‌کند. این مزیت رقابتی نتیجه یک دهه مطالعه میدانی و تولید است و رقبا به سادگی قادر به کپی کردن آن نخواهند بود.

مدل همکاری حداکثر بازدهی با ریسک فنی و عملیاتی نزدیک به صفر برای بانک دی را در پی دارد چون تمام مسئولیت‌های توسعه، پشتیبانی، عملیات و تیم‌سازی بر عهده بازار فیشاپینگ است.

رقبای شما در حال صرف هزینه‌های هنگفت برای کمپین‌های تبلیغاتی تکراری هستند. شما این فرصت را دارید که با یک سرمایه‌گذاری هوشمندانه، صاحب یک بازار ۹۰۰ همتی شوید و نه فقط یک بیلورد تبلیغاتی در آن.

تصمیم امروز شما، سرآغاز تحول بانک دی به قدرت اول اقتصاد دیجیتال کشور است.

جمع‌بندی:

جدول پیش‌بینی عملکرد مالی و بانکی همکاری مشترک بانک دی - بازار فیشاپینگ

تعداد کاربران و نتایج مالی و بانکی (اعداد به میلیون)	سال ۱۴۰۴	سال ۱۴۰۵	سال ۱۴۰۶	سال ۱۴۰۷
باشگاه مشتریان	فروشگاه تحت پوشش (۶,۸۳۳ فروشگاه)	۱,۰۰۰	۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰
	تعداد مصرف‌کننده (۳,۲۱۶,۶۶۷ نفر)	۱۵۰,۰۰۰	۲,۲۵۰,۰۰۰	۷,۵۰۰,۰۰۰
	تعداد صاحب کالا (۱,۰۱۷ شرکت)	۲۰۰	۱,۰۰۰	۱,۷۰۰
	سهم از کل بازار (۴.۹٪)	۰.۷٪	۳.۶٪	۷.۱٪
	جمع درآمدها (پس از پرداخت پورسانتها)	۱۴,۴۵۰	۹۸۷,۷۷۵	۳,۸۵۴,۷۷۵
نتایج مالی مرتبط با فعالیت بازار سوپرمارکتی	جمع هزینه‌ها	۲۳,۴۷۷	۴۹,۶۴۳	۵۴,۱۶۴
	سود (زیان)	(۹,۰۲۷)	۹۳۸,۱۳۲	۳,۸۰۰,۶۱۱
	سود (زیان) تجمعی	(۹,۰۲۷)	۱,۱۲۴,۳۸۷	۶,۹۳۲,۲۶۱
	گردش کسب و کار	۱,۸۲۰,۰۰۰	۱۲۴,۰۹۰,۰۰۰	۴۸۶,۳۹۰,۰۰۰
نتایج بانکی	متوسط ارزش کسب و کار	۲۰۹,۳۰۰	۱۴,۲۷۰,۳۵۰	۵۵,۹۳۴,۸۵۰
	رسوب پول ۳۰٪ کاربران بازار در بانک	۷,۵۴۵,۱۳۳	۱۱۲,۷۲۵,۶۶۷	۲۵۰,۳۴۱,۰۰۰
	در محاسبات متوسط رسوب سالانه هر مصرف‌کننده: ۳ میلیون تومان، هر فروشگاه : ۱۵۰ میلیون تومان و هر شرکت (صاحب کالا) ۶۶۲ میلیون تومان			

بر اساس این جدول از نیمه دوم ۱۴۰۴ تا ۱۴۰۷، این همکاری موجب رشد تصاعدی در تمام شاخص‌های کلیدی خواهد شد :

- افزایش ۱۵ برابری تعداد فروشگاه‌های تحت پوشش (از ۱,۰۰۰ به ۱۵,۰۰۰ واحد)

- رشد ۵۰ برابری کاربران مصرف‌کننده (از ۱۵۰,۰۰۰ به ۷,۵۰۰,۰۰۰ نفر)

- توسعه ۸/۵ برابری شبکه تامین‌کنندگان (از ۲۰۰ به ۱,۷۰۰ شرکت)

- رسوب مالی پیش‌بینی‌شده بالغ بر ۳۷۵ همت تومان تا پایان سال ۱۴۰۷

- تحقق سود تجمعی ۱۴ همت در افق سه ساله (نیمه دوم ۱۴۰۴- ابتدای نیمه دوم ۱۴۰۷)

نکته حائز اهمیت، تناسب رشد تراکنش‌های مالی (۹۰۰ همت) با افزایش سهم بازار (از ۰/۷٪ به ۱۰/۷٪) است که نشان‌دهنده مدل کسب‌وکار پایدار و مقیاس‌پذیر این همکاری می‌باشد.

نتایج استراتژیک

دستاورد کلیدی	مقیاس پیش‌بینی شده	اهمیت استراتژیک برای بانک دی
مقیاس عملیات و گردش مالی	۹۰۰ همت گردش مالی	تبدیل شدن به پلتفرم اصلی تراکنش‌های خرده‌فروشی کشور و افزایش چشمگیر رسوب پول در حساب‌های بانک دی
تسخیر بازار و جذب انبوه کاربر	۷.۵ میلیون مصرف‌کننده ۱۵,۰۰۰ فروشگاه فعال	جذب پایگاه مشتریان عظیم و وفادار که در اکوسیستم بانک دی فعالیت می‌کنند. این بزرگترین کمپین بازاریابی تاریخ بانک خواهد بود
سودآوری مستقیم اکوسیستم	۱۴ همت سود خالص تجمعی	ایجاد یک منبع درآمدی جدید، پایدار و با حاشیه سود بالا، کاملاً مستقل از درآمدهای سنتی بانکداری
رهبری برند و نوآوری	پیشروی مطلق در Retail-Tech و Lifestyle Banking	تثبیت برند بانک دی به عنوان "بانک نوآور" و انتخاب اول نسل جدید مشتریان دیجیتال