



پروژه سرویس کولرهای پنجره ای گازی
باهدف توانمند سازی نیروهای محلات شهری
و عبور از بحران مصرف انرژی تابستان ۹۸

تهیه کننده : شرکت دانش بنیان مسن انرژی قشم

زمستان ۱۳۹۷

این جمله که دنیا در آستانه‌ی یک عصر جدید است دیگر پیش بینی یا احتمال نیست. واقعیت این است که عصری که در آن هستیم عصر یک انقلاب عظیم است تا یک پدیده‌ی ساده، انقلابی که اغلب آن را با نام اقتصاد مبتنی بر تقاضا (On demand services) می‌شناسیم.

در کل سرویس‌های مبتنی بر تقاضا، سامانه‌هایی دارند که سرویس‌های خدماتی را به صورت آنلاین در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. مثلاً سرویس خدمات تاکسی که قبلاً به صورت سنتی بود، با ایجاد زنجیره ارزش ارائه‌ی سرویس تغییر کرد. از یافتن سرویس‌دهنده، سفارش، پرداخت و نهایتاً اعلام نظرات در یکجا، مفهوم جدید خود را متولد و گسترده کردند.

این نوع کسب‌وکارها دیگر فقط یک «مد» زودگذر نیستند، بلکه نوعی سبک زندگی هستند که انسان معاصر، آن را انتخاب کرده است. این روند نه تنها مثل بعضی دیگر از ظواهر تکنولوژی، مصداق «تب تند» نشده بلکه هنوز هم در جهان، با سرعت زیادی در حال پیشرفت است!

«توانمند سازی و ایجاد اشتغال ارزان» به یک مدل کسب‌وکار اشاره دارد. به این معنی که مشتریان بتوانند با استفاده از یک اپلیکیشن موبایل به صورت سریع، نزدیک‌ترین و مقرون به صرفه‌ترین انتخاب را برای تأمین نیازهای خودشان داشته باشند. امروزه اکثر صنایع موجود تلاش می‌کنند از این روش برای گسترش خدمات و فعالیت‌های خود بهره‌گیرند. در واقع توسعه و موفقیت شرکتها انگیزه‌ای برای سایر کسب‌وکارها برای استفاده از روش‌های آنلاین مبتنی بر تقاضا شده است. بر اساس مفاهیم منتشر شده از سوی شرکت INC، ۴ قانون اساسی برای اوبرسازی هر صنعت و کسب‌وکار وجود دارد که عبارت‌اند از:

- ۱، افراد تأمین‌کننده این خدمات باید از مهارت بالایی برخوردار باشند و دستیابی به این مهارت کار چندان آسانی نباشد. به این معنی که یک گروه قوی پشتیبانی خدماتی که ارائه می‌دهند را بر عهده داشته باشد؛
- ۲، در بخش‌های متفاوت کسب‌وکار، پتانسیل رشد و توسعه زیادی وجود داشته باشد؛
- ۳، خدمات باید در اسرع وقت و در کوتاه‌ترین زمان ممکن تأمین شود؛
- ۴، قیمت‌ها توسط فروشنده قابل کنترل باشد.

از سویی کسب‌وکارهای مبتنی بر تقاضا شرایطی دارند که تجربه‌ی دنیای غرب و حتی کشورمان در این زمینه آن‌ها را هر روز شفاف و شفاف‌تر می‌کند. نکته قابل توجه در کسب‌وکارهای مبتنی بر تقاضا این است که شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات لزوماً مالک تجهیزاتی که از آن‌ها استفاده می‌کنند نیستند. آن‌ها شرکت‌های فناوری هستند که توسط توانایی‌های خود پلی بین تأمین‌کنندگان و نیازمندان خدمات ایجاد نموده‌اند. به این معنی که آن‌ها سرمایه اولیه کمتر و ریسک کمتری از نظر مالی متحمل خواهند شد و درعین حال این نوع کسب‌وکار از نظر سوددهی کاملاً منصفانه به نظر می‌رسد. چون بخش زیادی از درآمدهای این شرکت صرف پرداخت دستمزد می‌شود. این شرکت‌ها در چنین بازاری نه تنها نیازمند پاسخگویی به بهترین شیوه به این نیازها هستند بلکه باید همواره چشم‌انداز آینده از نظر نیاز جامعه و حتی شرکت‌های رقیب را نیز در نظر بگیرند.

کسب‌وکارهایی که بر اساس متدولوژی مبتنی بر تقاضا هم‌اکنون در حال فعالیت هستند به گروه‌های مختلف تقسیم می‌شوند مانند خدمات تحویل مواد غذایی، حمل‌ونقل، سلامت و زیبایی و خدمات منزل.

در برخی از این گروه‌ها نیز سرمایه‌گذاری عظیمی صورت گرفته است و بازده بسیار خوبی از خود نشان داده‌اند که از این میان خدمات منزل (Service Home) یکی از پرمخاطب‌ترین و روبه رشدترین نوع خدمات مبتنی بر تقاضا طی چند سال اخیر در دنیا بوده است.

خدمات منزل در واقع شاخه‌ای از سامانه‌های مبتنی بر تقاضا است که پاسخ‌گوی خدمات قابل‌ارائه درب منزل یا محل کار مشتریان بوده است. در این گروه از سامانه‌ها باهدف زندگی هوشمندتر با استفاده از سپردن وظایف خانه و کارهای تخصصی به متخصصین معتمد، موجبات آسودگی خیال و رضایت خانواده‌ها فراهم آورده می‌شود.

این نوع خدمات که در قدم اول سرویس‌دهی و شست‌وشوی کولرها ی گازی است را به‌عنوان یک بازار آنلاین طراحی کردیم که در آن، هر شخصی بتواند برای انجام کارهای موردنیازش، افراد مطمئن و توانمند را پیدا کند. از سویی بستری را برای افراد و سرویس‌دهنده‌های ماهر فراهم آوردیم تا خدمات خود را معرفی کنند. در این نوع خدمات، سهولت و سرعت را هم به‌عنوان یک اصل مهم و جدانشدنی تعریف کردیم.

همچنان که سامانه خدمات منزل و تیم تشکیل‌دهنده آن رشد می‌کند، میتوان نقش استراتژیک و مهم‌تری را نیز برعهده بگیرد که شامل خدمات فرهنگی و آموزشی و غیره نیز باشد. نقشی که از آن انتظار می‌رود، می‌تواند اعتماد کاربران را به دست آورد و پس از پایان پروژه تابستان آتی، وجود مشتریان وفاداری که از خدمات دیگر نیز استفاده می‌کنند قابل‌اعتماد بودن سامانه را به ما نشان می‌دهد. قابل‌اعتماد بودن، استراتژیک‌ترین مزیت ما در بازار خدمات خانه خواهد بود.

امروز، هدف خدمات خانه، تأمین آسودگی خیال در دریافت خدمات برای خانواده‌ها است که میتواند این هدف را با رعایت سه اصل «پاسخگویی سریع»، «کیفیت خدمات» و «امنیت» تأمین کند.

خدمات خانه با تکیه بر بستر ایجادشده و حمایت و همدلی شرکای اصلی استراتژیک خود که به‌واقع سرویس‌دهندگان همکار می‌باشد تمامی خدمات قابل‌ارائه درب منزل اعم از تعمیرات، خدمات فنی، بازسازی، نظافت، جابجایی، فرهنگی و بهداشتی را در اختیار مخاطبان قرار می‌دهد و این خدمات را بر اساس نیازهای بازار و مشتریان خود توسعه خواهد داد.

پروژه خدمات خانگی شست و شوی کولرها ی گازی

در تابستان سالجاری پیک شدت مصرف بحرانی از میزان ۵۷۰۰۰ مگاوات مصرف عبور نمود.

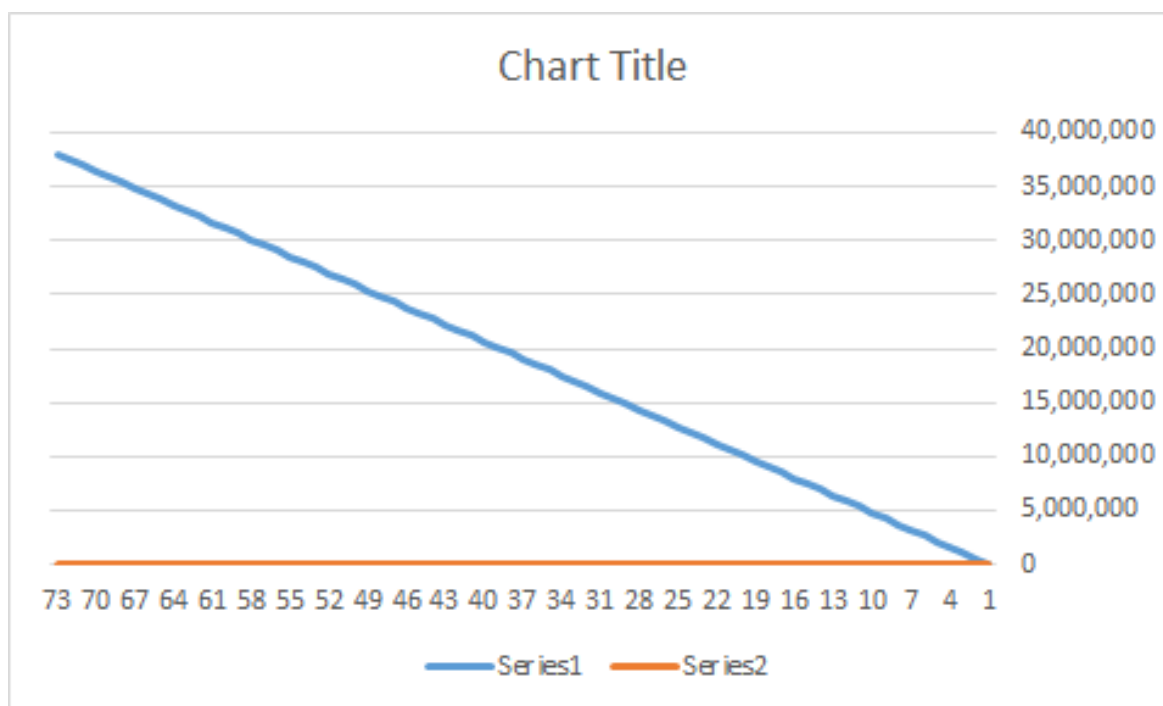
باتوجه به افزایش شدت گرما و اضافه شدن تعداد سیستم‌های سرمایشی ناشی از گرما و مصرف انرژی الکتریکی ناشی از آن، احتمال افزایش بیشتر این مصرف برای تابستان سال آتی قابل پیش‌بینی می‌باشد. اختلاف ۲۰ هزارمگاواتی مصرف انرژی تابستانی نسبت به زمستانی گواه این مدعا است.

ایده و تجربه مدیران شرکت دانش بنیان مسن انرژی قشم در زمینه عبور از بحران پیک تابستان بخصوص در زمینه سیستم‌های سرمایشی و عضویت در کمیته سند چشم‌انداز توسعه تجهیزات سرمایشی این اجازه را می‌دهد که در خصوص همکاری برای توانمندسازی نیروهای جوان محلات کشور بمنظور کاهش بحران پیک بیماری مردم بشتابد.

تجربه انجام شده برای سرویس بیش از ۳۰ هزار دستگاه سرمایشی در سال ۱۳۸۶ در بندرعباس منجر به کاهش ۱۲ مگاوات پیک تابستانی شد و چنانچه این تجربه در تابستان پیش رو برای تعداد بیش از ۱۰ هزار کولرگازی فرسوده و در حال کار انجام شود، کاهش پیک حداقل ۴ مگاوات قابل پیش‌بینی است. ضمن اینکه فرصت اشتغال زائی برای بیش از ۱۰۰ نفر عاید گشته و خدمات بسیار ارزان برای مردم ارائه میگردد.

لذا باستناد به سند و برنامه‌های عبور از بحران تابستان سال آتی وزارت نیرو که علاوه بر پیک سائی و کاهش شدت مصرف انرژی، موجبات کاهش خاموشیهای برنامه ریزی شده را سبب میگردد، این شرکت آماده اجرای پروژه بزرگ ارائه خدمات سرویس سیستم‌های سرمایشی از طریق اجرای برنامه شست و شوی ۱۰ هزار کولر گازی پنجره ای است

تجارب سابق نشان داده است که با شست و شوی کولرها ی گازی قبل از افزایش گرما وازیاد مصرف سرمایشی حداقل ۳۳۰ وات بازاء هرآمپر کاهش توان مصرفی رخ خواهد داد . لذا پیش بینی می شود منحنی کاهش پیک بارتابستان درمدت ۷۳ روز اصلی (اول بهمن ماه لغایت ۳۱ اردیبهشت) بشکل زیر تاسقف ۴ مگاوات تحقق یابد:



روند تحقق کاهش مصرف انرژی بشرح زیر است :

۱- آمار محلات و حوزه کاری بریا سرویس کولرهای گازی

بر مبنای گزارش از محلات بابافت فرسوده امکان سرویس کولرهای گازی پنجره ای بشرح جدول زیر میسر می باشد:

۲- آمار مصرفی کولرهای گازی

درتابستان سال ۹۷ بگفته وزیر محترم نیرو رکورد مصرف انرژی دربخش کولرهای گازی شکسته شد (۱۱ تیرماه) وبه مرز ۲۱۰۰۰ مگاوات رسید . باتوجه به اینکه طبق آمار درصد مصرف سرمایشی بخش خانگی بیش از ۷۵ درصد است لذا انتظار می رود مقدار مصرف همزمان کولرهای گازی ۱۰ هزار کولرگازی درحال کاربیش از ۳۳۰۰۰ کیلووات باشد که باشستن و سرویس بموقع امکان کاهش ۱,۵ آمپر معادل ۳۳۰ وات برای هر دستگاه (معادل ۲۶۰۰۰ کیلووات) حسب آزمایشات و اندازه گیریهای انجام شده مطابق با جدول زیر قابل تاسقف ۷۰۰۰ کیلووات قابل مدیریت باشد :

ردیف	نام محله	تعداد کولر	تعداد روز کاری	۱	۲	۳	۴
۱	دوهزار	۵۰۰	۴				
۲	شهید جعفری	۲۰۰	۲				
۳	سورو	۲۵۰	۲				
۴	سید کامل	۲۰۰	۳				
۵	نایبند	۴۰۰	۳				
۶	برکه گرد	۴۰۰	۳				
۷	پشت شهر	۲۵۰	۳				
۸	سه راه برق	۵۰۰	۴				
۹	درخت سبز	۴۰۰	۲				
۱۰	فرودگاه قدیم	۵۰۰	۳				
۱۱	چا هستانیا	۵۰۰	۴				
۱۲	شاه حسینی	۴۰۰	۲				
۱۳	بهشت بندر	۲۰۰	۲				
۱۴	داماهی	۲۵۰	۲				
۱۵	آزادگان	۲۵۰	۲				
۱۶	زیباشهر	۲۵۰	۲				
۱۷	نخل ناخدا	۵۰۰	۴				
۱۸	خواجه عطا	۴۰۰	۲				
۱۹	کوی ۲۲ بهمن	۴۰۰	۲				
۲۰	شمیلی	۲۰۰	۲				
۲۱	سرریگ	۲۵۰	۳				
۲۲	سیم بالا	۲۵۰	۳				
۲۳	شهرک توحید	۵۰۰	۴				
۲۴	اوزی ها	۲۰۰	۲				
۲۵	شصد دستگاه	۵۰۰	۴				
۲۶	امیرآباد	۲۵۰	۳				
۲۷	چهارصد دستگاه	۲۰۰	۲				
	جمع کل	۱۰۰۰۰	۷۲				

۳- خلاصه برنامه کسب و کار:

برای رسیدن به اهداف مورد نظر شرکت توانیر ولزوم برنامه ریزی قبل از شروع تابستان برنامه زمان بندی بشرح زیر پیشنهاد میگردد:

(تعداد تیم های عملیاتی ۲۰ تیم)

ماه	اسفند	فروردین	اردیبهشت	جمع کل
تعداد روز	۲۵	۱۷	۳۱	۷۳

برای نیل به این درآمد جدول هزینه های اداری و آموزشی و تدارکاتی بشرح زیر تعریف شده است :

ردیف	شرح هزینه		هزینه (میلیون ریال)	اسفند	فروردین	اردیبهشت
۱	هزینه استیجاری	باب	۶۰	۲۰	۲۰	۲۰
۲	بیمه تجهیزات	دستگاه	۶۰	-	۳۰	۳۰
۳	بیمه حوادث	نفر	۳۰	-	-	۳۰
۴	هزینه آموزشی و کسب مهارت	نفر	۴	۴	-	-
۴	تجهیزات اداری و نرم افزاری	دستگاه	۳۰۰	-	۱۵۰	۱۵۰
	جمع کل		۴۵۴	۲۴	۲۰۰	۲۳۰

در نتیجه جدول هزینه های عملیاتی بشرح زیر است :

سال	اسفند	فروردین	اردیبهشت
بازار هدف کولرهای پنجره ای	۳,۴۲۵	۲,۳۲۹	۴,۳۳۰
هزینه خدمات هر کولر (میلیون ریال)	۰,۲۵۰	۰,۲۵۰	۰,۲۵۰
هزینه طراحی ، مشاوره و مدیریت کنترل پروژه (میلیون ریال)	۰,۰۳۵	۰,۰۳۵	۰,۰۳۵
جمع کل هزینه های عملیاتی (میلیون ریال)	۹۷۶	۶۶۴	۱,۲۳۴

همچنین جدول هزینه های غیر عملیاتی شامل حقوق کارکنان مسئول ، بیمه تجهیزات و حوادث ، آموزش و غیره بشرح زیر است :

جدول معیارهای اقتصادی بشرح زیر تعریف میشود:

شرح	مقدار	واحد
میزان اعتبار طی دوره	۴,۰۳۴	میلیون ریال
جمع کل هزینه	۳,۷۳۹	میلیون ریال
میزان سود/زیان	۲۹۴	میلیون ریال

۴- نحوه سازماندهی و نظارت بر اجرا:

بمنظور سازماندهی و نظارت بر حسن انجام تعهدات از یک اپلیکیشن سفارشی شده با مشخصات زیر استفاده میگردد:

- قابلیت ثبت نام و پذیرش متقاضی
- قابلیت درج و مشاهده پروفیل تیم های عملیاتی
- قابلیت ارسال اطلاعات و عکس تیم های عملیاتی به مشتری
- قابلیت انتقال دیتا به سرور و ارتباط دوسویه
- قابلیت دریافت موقعیت جغرافیائی تیم های عملیاتی
- دارای قابلیت ارسال عکس از مشخصات کولرومیزان آمپر قبل و بعد از سرویس با درج موقعیت جغرافیائی عکس برداشت شده
- قابلیت گزارش گیری لحظه ای و زمان بندی شده
- قابلیت درج میزان رضایت مشترکین
- تکمیل صفحات و مشخصات طراحی شده توسط سیستم
- اعلام حضور و پایان کار
- ارتباط به درگاههای تراکنش مالی برای دریافت هزینه
- گروه بندی و تعریف سطح دسترسی
- تیم بندی براساس نام محله و بروز رسانی جدول و تقویم کاری هر محله
- گزارشات آماری و تحلیلی
- سایر نیازمندیها