



رایان کارت

شرکت رایان ارتباط شب آهنگ

شهریور ۱۴۰۱

نسخه ۰۱

فهرست مطالب

۴	۱- مقدمه
۵	۲- مفاهیم و تعاریف
۵	۲-۱ رایان کارت
۵	۲-۲ رایان کارت پلاس
۵	۲-۳ رایان کارت سازمانی
۵	۲-۴ درگاه رایان کارت
۵	۲-۵ اعتبار
۶	۲-۶ سازمان
۶	۲-۷ پذیرنده
۶	۲-۸ رایان کیف
۶	۲-۹ دارنده کارت
۶	۲-۱۰ کارگزاران
۶	۲-۱۱ شارژ مجدد
۶	۲-۱۲ جایزه خوش حسابی
۶	۲-۱۳ نظام تضمین
۷	۲-۱۴ انواع تضمین
۷	۲-۱۵ انواع مشتری
۷	۲-۱۶ انتقال اعتبار
۷	۳- محصولات رایان کارت
۷	۳-۱ رایان کارت
۷	۳-۲ رایان کیف
۸	۳-۳ درگاه رایان کارت
۸	۳-۴ رایانسل کارت
۸	۴- سیاست های کسب و کار رایان کارت
۹	۴-۱ هزینه ها و قوانین

۴-۲ امتیاز دارندگان	۱۰
۴-۳ صورتحساب دارندگان	۱۱
۴-۳-۱ میزان اقساط	۱۱
۴-۳-۲ میزان کارمزد	۱۱
۵- منابع رایان کارت	۱۲
۶- ذینفعان رایان کارت	۱۲
۶-۱ سازمان	۱۳
۶-۱-۱ انواع تضامین سازمانی	۱۳
۶-۱-۲ صورتحساب سازمان	۱۳
۶-۲ کارگزاران فروش	۱۴
۶-۲-۱ صدور صورتحساب برای کارگزار	۱۴
۶-۳ انواع پذیرنده	۱۴
۶-۳-۱ انواع پذیرنده	۱۴
۶-۳-۱-۱ پذیرندگان با درگاه رایان کارت	۱۴
۶-۳-۱-۲ ارائه دهندگان ووچر تخفیف	۱۵
۶-۳-۲ صدور صورتحساب برای پذیرندگان	۱۵
۷- خدمات پذیرندگان شبکه رایان کارت	۱۵
۸- تحلیل اقتصادی پروژه	۱۷
۸-۱ جمع بندی	۱۹

طرح تجاری و توجیه اقتصادی پروژه رایان کارت

۱- مقدمه

سیستم‌های اعتباری بر خلاف سامانه‌های بانکی در اغلب کشورهای دنیا در اختیار شرکت‌های اعتباری است که مدیریت ریسک بازپرداخت را راساً بر عهده می‌گیرند. این شرکت‌ها معمولاً از منابع بانک‌ها استفاده کرده و خود بر اساس سیاست‌های کسب و کار خود آن را بین مشتریان توزیع و با این کار ارزش افزوده ایجاد می‌کنند. به عبارت دیگر سود این شرکت‌ها در ریسکی خواهد بود که آن را مدیریت و بابت آن از مشتری خود بهره دریافت می‌کنند. در واقع، نقش سرویس‌های اعتباری در رفتار اقتصادی مردم در سال‌های اخیر بر هیچ کس پوشیده نیست و در کشور ما نیز تغییر الگوهای مصرف و توسعه فناوری‌های دیجیتال نیز منجر به توجه به این ضرورت شده است. اما با نگاهی اجمالی به روش‌های اعطای اعتبار توسط نهادهای مالی و اعتباری درمی‌یابیم که عدم توجه به مدل‌های مبتنی بر ریسک در اقتصاد ایران به عنوان یک مفهوم مهم باعث شده است که این نهادها، خدمات اعتباری مورد نیاز مردم را در قالب تسهیلات و با رعایت تشریفات خاص خودشان در اختیار ایشان قرار داده که این کار جدای از هزینه‌های سربار زمانی و مالی که به بار می‌آورد در موارد متعددی نیاز مورد نظر مصرف‌کننده نهایی را تامین نمی‌کند. این در حالی است که در سایر کشورهای توسعه یافته، اساساً فرآیند اعطای اعتبار توسط شرکت‌های امین نهادهای بانکی تحت عنوان شرکت‌های واسپاری انجام می‌شود. به عنوان نمونه شرکت‌های مستر کارت و امریکن اکسپرس از جمله این شرکت‌ها هستند.

در این میان، توسعه تجارت الکترونیک در ده سال گذشته به ویژه در کشور ما منجر شده است تا اقتصادهای نوظهوری در بازار پدید آیند که نسبت به ارایه خدمات آنلاین در بستر اینترنت اقدام نمایند. این اتفاق در دوران کرونا به اوج شکوفایی خود رسید به طوری پایه‌های اقتصاد پسا کرونا بر اساس تجارت الکترونیک بنا نهاده شده است. آمار نشان می‌دهد سه کسب و کار تولید محتوای دیجیتال مانند VOD، خرده فروشی آنلاین و دلیوری، کسب و کارهایی هستند که بازارشان تا ۴۰۰ درصد رشد کرده و اساساً الگوی رفتار خرید مردم را تغییر داده و سهم اقتصاد دیجیتالی که قبل از ظهور کرونا حدود ۱۵ درصد بازار بود در اقتصاد پسا کرونا تا ۲۵ درصد ارزیابی می‌شود.

از طرف دیگر عمده خریدهایی که توسط عوام در بستر آنلاین رخ می‌دهد از منظر تعداد تراکنش و مبلغ هر تراکنش تا ۷۵٪ مربوط به خریدهای خرد کمتر از ۱۰۰ دلار است که به میکرو پرداخت‌ها معروف هستند. جامعه هدف این تراکنش‌ها معمولاً نوجوانان و جوانان بوده به طوری که سن اشخاصی که بیش از ۶۰٪ تراکنش‌های خرد را در دوران کرونا به صورت آنلاین انجام داده‌اند به ندرت از ۴۰ سال تجاوز کرده است. این مهم به خوبی نشان می‌دهد که سهم میکرو پیمنت‌ها در اقتصاد حدود ۱۵٪ خواهد بود که با تطبیق این آمار و ارقام در اقتصاد ایران این رقم به بیش از ۲۰،۰۰۰ میلیارد تومان در ماه خواهد رسید.

در ایران، عدم توجه به حجم گسترده تراکنش‌های خرد در برابر رقم تراکنش باعث شده تا سازوکار مناسب بانکی برای ایجاد تسهیلات خرد وجود نداشته باشد و عملاً اعطای تسهیلات خرد را برای بانک‌ها به سختی امکان پذیر نموده است. مواردی نظیر نحوه و مدل اعتبار سنجی، تضامین مورد نیاز بانک‌ها و مراجعه حضوری نمونه‌هایی از پیچیدگی‌های موجود در پرداخت تسهیلات خرد است که به نوعی موبد به صرفه نبودن آن برای بانک‌هاست. این در حالی است که این خلا یک فرصت جدی برای پدید آمدن شرکت‌های واسپاری به وجود می‌آورد. این در حالی است که شرکت‌هایی که دارای شبکه مشتریان خاص بوده و کسب و کارهای B۲C را اداره می‌کنند از بخت بیشتری در این راه برخوردار هستند. علاوه بر آن نوع کسب و کار این شرکت‌ها در خرده فروشی نیز باعث می‌شود

که الگوهای مدیریت و برنامه ریزی در این شرکتها دقیق تر باشد. همچنین سهم بازار این شرکتها در میزان توفیق ایشان در برخورداری از شرایط مدیریت ریسک و توسعه محصول نیز به توان توسعه شرکت کمک بسزایی خواهد

کرد. در واقع بنا به آنچه تشریح گردید باید گفت پروژه رایان کارت به عنوان یکی از مدل‌های واسپاری منطبق بر الگوهای موفق دنیا با توجه به دلایل زیر طراحی گردیده است :

- فقدان شرکت‌های واسپاری و مدیریت کننده ریسک
- پیچیدگی سیستم‌های محافظه کارانه تسهیلات بانکی
- گستردگی تعداد و حجم بازار تراکنش‌های خرد
- رشد بازار اقتصاد دیجیتال به ویژه در اقتصاد پسا کرونا
- سهم بازار شرکت و روابط گسترده با بانک ها و شرکت‌های خدمات پرداخت
- شبکه گسترده مشتریان
- تجربه بازار خرده فروشی در صنعت شارژ و بسته تلفن همراه
- تجربه استفاده از الگوهای اعتباری در سیستم فروش
- فقدان کارت‌های اعتباری خرد و خاص منظور در بازار

۲- مفاهیم و تعاریف

۲-۱ رایان کارت

کارت اعتباری که دارای PAN شانزده رقمی، رمز اول و دوم، CVV۲ و تاریخ انقضا بوده و به صورت فیزیکی در اختیار مشتریان قرار میگیرد. این کارت درون شبکه‌ای بوده و تنها در بستر آنلاین می‌توان از آن استفاده کرد.

۲-۲ رایان کارت پلاس

ویژه خدمات گردشگری است و مشتریان از این کارت جهت خرید تور یا سایر خدمات گردشگری می‌توانند از آن استفاده نمایند.

۲-۳ رایان کارت سازمانی

ویژه سازمان‌ها یا کسب و کارهای مرتبط با شبکه رایان کارت است که سازمان می‌تواند از اعتبار خود در شبکه رایان کارت خرید کند. به عنوان نمونه قبوض خود را بپردازد یا برای کارکنان خود بلیت تهیه نماید.

۲-۴ درگاه رایان کارت

رایان کارت تنها بر روی درگاه‌های خود قابلیت پرداخت دارد. در واقع، درگاه پرداخت رایان کارت برای کسب و کارهای آنلاین مانند سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها و ویژه فضای مجازی مانند اینستاگرام (لینک انحصاری پرداخت) طراحی شده و مانند سایر درگاه‌های پرداخت بانکی، در اختیار این کسب و کارها قرار خواهد گرفت.

عملیات پرداخت با رایان کارت به صورت دو فاکتور و بدون نیاز به رمز پویا امکان پذیر است و به دلیل درون شبکه ای بودن آن سقف خرید روزانه در آن محدودیتی ندارد.

۲-۵ اعتبار

بسته به توافقات انجام گرفته، برای هر مشتری رایان کارت اختصاصی با سقف اعتبار مشخص صادر می‌گردد. این اعتبار از ۱۰ تا ۳۰۰ میلیون ریال و مدت زمان بازپرداخت از ۱ تا ۲۴ ماه میباشد.

۲-۶ سازمان

شرکت‌های دولتی و یا خصوصی که عهده دار تضمین بازپرداخت اعتبار رایان کارت های اعطایی به کارمندان خود هستند و پس از انعقاد قرارداد، لیستی حاوی اطلاعات کارمندان خود به رایان ارتباط ارائه می‌نمایند. سازمان‌ها پس از عقد قرارداد لیستی از کارکنان خود به همراه مشخصات فردی را به رایان ارتباط ارائه خواهند کرد. رایان ارتباط بر اساس اطلاعات دریافتی از سازمان یک رایان کارت با شماره اختصاصی به هر شخص اختصاص خواهد داد.

۲-۷ پذیرنده

صاحبین مشاغل و کسب و کار که با ارائه کد تخفیف (Voucher) و یا پیاده‌سازی درگاه رایان کارت، امکان استفاده دارندگان رایان کارت از محصولات خود را فراهم می‌کنند. هر پذیرنده بسته به نوع محصول قابل ارائه خود به دارندگان رایان کارت، تخفیف در نظر گرفته و مطابق مصرف دارندگان رایان کارت از محصول، به رایان ارتباط کارمزد می‌دهند. برای مثال چنانچه پذیرنده محصول فیلیمو و نماوا را ارائه می‌کند، می‌تواند برای هر تراکنش خرید فیلیمو A درصد و برای هر تراکنش خرید نماوا B درصد به رایان ارتباط کارمزد ارائه نماید. رایان ارتباط تمامی کارمزد دریافتی را به عنوان تخفیف روی محصولات به دارندگان رایان کارت ارائه میکند.

۲-۸ رایان کیف

کیف پول نقدی رایان کارت است که هر شخص می‌تواند بدون داشتن وابستگی سازمانی آن را شارژ و در ازای این شارژ جایزه یا همان Overcharge دریافت نماید. میزان این جایزه بر اساس کمپین های مختلف متغیر است.

۲-۹ دارنده کارت

افراد حقیقی که دارای رایان کارت اختصاصی به نام خودشان هستند.

۲-۱۰ کارگزاران

افراد حقیقی یا حقوقی که در کنار رایان ارتباط به جذب سازمان ها اقدام می‌نمایند و مسوولیت دریافت چک‌ها و تضامین از سازمان‌ها و دارندگان کارت و همچنین پیگیری وصول مطالبات را بر عهده دارند

۲-۱۱ شارژ مجدد

اعتبار رایان کارت‌ها به صورت ماهیانه به میزان تسویه اقساط مشترک در ماه‌های قبل شارژ می‌گردد.

۲-۱۲ جایزه خوش حسابی

به ازای تسویه حساب در موعد مقرر (با فرصت دو روزه) ... درصد بابت جایزه خوش حسابی برای دارنده کارت منظور می‌گردد. در پایان قرارداد این مبلغ جهت تسویه حساب نهایی دارنده و یا به صورت Cash Back در اختیار دارنده کارت قرار خواهد گرفت.

۲-۱۳ نظام تضمین

نظام تضمین به صورت مثلثی بوده و نباید رفت و برگشتی باشد. یعنی دو نفر همزمان نمی‌توانند یکدیگر را ضمانت کنند. هر شخص جدید برای استفاده از تسهیلات نیازمند ضمانت شخص یا اشخاصی از طبقات بالاتر خواهد بود. به عنوان نمونه ضمانت هر شخص طبقه پلاتینیوم دو برابر شخص طلایی و به همین ترتیب ضمانت شخص طبقه طلایی دو برابر فرد طبقه نقره‌ای و الی آخر ارزش دارد.

۲-۱۴ انواع تضمین

- سطح A: سازمان با ارائه گواهی کسر از حقوق
- سطح B: ارائه چک صیادی
- سطح C: سازمان با ارائه قرارداد لازم الاجرا
- سطح D: دارندگانی که از سایر تضمین A تا C استفاده می نمایند.

۲-۱۵ انواع مشتری

- معتبر
- بی خطر
- کم خطر
- پرخطر

۲-۱۶ انتقال اعتبار

با اعتبار رایان کارت میتوان اقساط اعتبار سایر مشترکین را پرداخت نمود یا اعتبار خود را به ایشان منتقل کرد اما در هر صورت گیرنده رایان کارت مسئول تسویه است و انتقال اعتبار به معنای انتقال تعهدات نیست.

۳- محصولات رایان کارت

۳-۱ رایان کارت

رایان کارت، یک کارت اعتباری درون شبکه‌ای (Closed loop) است که تنها در بستر آنلاین می‌توان از آن استفاده کرد. این محصول در سه قالب رایان کارت، رایان کارت پلاس (ویژه خدمات گردشگری) و رایان کارت سازمانی به شرح زیر طراحی شده است:

- ✓ بازار اصلی رایان کارت مشتریان سازمانی است بدین ترتیب که هر دارنده کارت باید به یک سازمان وابستگی شغلی یا علمی داشته باشد.
- ✓ بازار رایان کارت پلاس ویژه خدمات گردشگری است و مشتریان از این کارت جهت خرید تور یا سایر خدمات گردشگری می‌توانند از آن استفاده نمایند.
- ✓ بازار رایان کارت سازمانی ویژه سازمان‌ها یا کسب و کارهای مرتبط با شبکه رایان کارت است که سازمان می‌تواند از اعتبار خود در شبکه رایان کارت خرید کند. به عنوان نمونه قبوض خود را بپردازد یا برای کارکنان خود بلیت تهیه نماید.

این پروژه با شعار "تجربه یک اعتبار تازه!" سفیر ترویج یک فرهنگ جدید در خریدهای آنلاین است به نحوی که تمرکز کالاهایی که با رایان کارت می‌توان به آنها دسترسی پیدا کرد انواع کالاهای دیجیتال مانند شارژ و بسته و حق اشتراک و کد تخفیف است.



۳-۲ رایان کیف

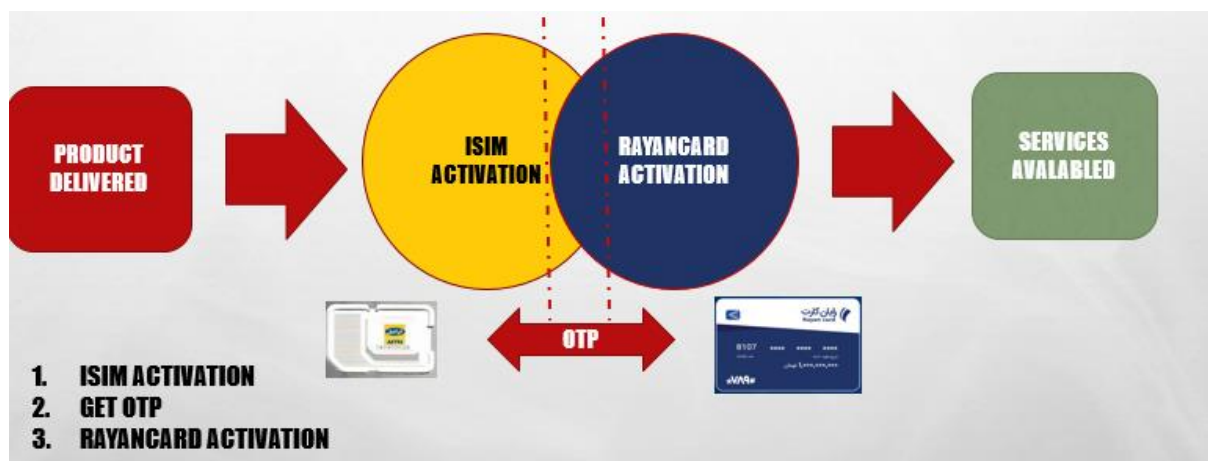
کیف پول نقدی رایان کارت است که هر شخص می‌تواند بدون داشتن وابستگی سازمانی آن را شارژ و در ازای این شارژ جایزه یا همان Overcharge دریافت نماید. منابع این کیف پول به عنوان یکی از روش‌های تامین مالی در جهت تسویه با پذیرندگان استفاده خواهد شد. این محصول یک روش برای جذب منابع به روش Crowd Funding است.

۳-۳ درگاه رایان کارت

رایان کارت تنها بر روی درگاه‌های خود قابلیت پرداخت دارد. در واقع، درگاه پرداخت رایان کارت برای کسب و کارهای آنلاین مانند سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها و ویژه فضای مجازی مانند اینستاگرام (لینک انحصاری پرداخت) طراحی شده و مانند سایر درگاه‌های پرداخت بانکی، در اختیار این کسب و کارها قرار خواهد گرفت که منجر به ایجاد یک چرخه بسته در بین مشتری و پذیرنده خواهد شد و موجب رونق کسب و کار و هدایت مشتری به این درگاه‌ها می‌شود. از طرفی محصولات شبکه طرف قرارداد نیز در اپلیکشین و وب سایت شرکت موجود و مشترکین می‌توانند از طریق این سامانه‌ها به محصول مورد نظر دست یابند. همچنین برای ارتقای تجربه کاربری، عملیات پرداخت با رایان کارت به صورت دو فاکتور و بدون نیاز به رمز پویا امکان پذیر است و به دلیل درون شبکه‌ای بودن آن سقف خرید روزانه در آن محدودیتی ندارد.

۳-۴ رایانسل کارت

ترکیبی از رایان کارت با سیم کارت تلفن همراه است به نحوی که خدمات اعتباری تنها از طریق سیم کارتی که به آن کارت متصل است قابل استفاده می‌باشد.



۴- سیاست‌های کسب و کار رایان کارت

- مدل‌های تسویه رایان کارت با پذیرندگان بر اساس توافقاتی که با آن پذیرنده صورت می‌گیرد و از مدل‌های تسویه آنی گرفته تا تسویه بلند مدت امکان پذیر است. به طور معمول تسویه آنی همراه با کارمزد خواهد بود و تسویه‌های بلند مدت تر نیز باید همراه با پرداخت کارمزد باشد. به عبارتی اگر پذیرنده در روند تسویه خود شرایطی را فراهم آورد که بجای استفاده از منابع بانکی مدل تسویه با تاخیر امکان پذیر باشد مستحق دریافت کارمزد خواهد بود.
- مدل‌های تسویه اعتبار با دارندگان (Card Holders) بر اساس توافقاتی است که با سازمان طرف قرارداد از تسویه یک ماهه تا دو ساله برنامه ریزی می‌گردد.

- در طراحی محصول رایان کارت قابلیت شارژ مجدد یا همان ریشارژ فراهم آمده به نحوی که هر میزانی که اعتبار مشترک تسویه گردد به همان اندازه اعتبار رایان کارت وی افزایش یافته و قابلیت مصرف مجدد درون شبکه رایان کارت را دارد.
- مدل‌های تسویه مدت دار با دارنده دارای بهره است. این بهره باید ترکیبی از سه عنصر تخفیفات پذیرندگی، کارمزدهای خدمات پرداخت و نرخ سود اعتبار رایان کارت تشکیل و به گونه‌ای باشد که از نرخ تسهیلات دریافتی از سوی بانک حداقل ۶٪ بیشتر باشد. سیاست‌های زیر الگوهای تحقق این مهم هستند:
- ✓ از هر پذیرنده درصدی از فروش را تحت عنوان کارمزد بازاریابی دریافت که بین رایان کارت و مشترک تقسیم می‌شود.
- ✓ هزینه صدور کارت، کارمزد ناشی از انجام تراکنش، کارمزد شارژ مجدد کارت، هزینه پیامک و ارسال نوتیفیکشن، کارمزد انتقال اعتبار بین کاربران رایان کارت و کارمزد صدور صورتحساب کارت نمونه‌ای از الگوهای درآمدی هستند.
- نرخ بهره در چهار سطح ۸٪ برای دارندگان معتبر، ۱۶٪ برای دارندگان بی خطر، ۲۴٪ برای دارندگان کم خطر و ۳۸٪ برای دارندگان پر خطر نمونه بارزی از روش‌های درآمدی هستند. جبران بهره کاهشی در اثر ارتقای سطح مشتری باید از طریق مشتریان دیگر و پذیرندگان جبران گردد.
- توجه به کارمزدهای وجه التزام دیرکرد در پرداخت به موقع و نرخ‌های ترکیبی که در اثر تاخیر در پرداخت تعیین می‌گردد می‌تواند به عنوان یک ابزار مدیریت ریسک مد نظر قرار بگیرد. باید توجه داشت در اقصی نقاط دنیا از این تکنیک برای مدیریت ریسک مشتریان پرخطر استفاده می‌نمایند.
- طراحی نظام تضمین درون شبکه ای مثلی به نحوی که هر شخص جدید برای استفاده از تسهیلات نیازمند ضمانت شخص یا اشخاصی از طبقات بالاتر خواهد بود. به عنوان نمونه ضمانت هر شخص طبقه پلاتینیوم دو برابر شخص طلایی و به همین ترتیب ضمانت شخص طبقه طلایی دو برابر فرد طبقه نقره‌ای الی آخر ارزش دارد. بنابراین اگر اصل بر این باشد که هر شخص جدید باید توسط یک شخص با درجه پلاتینیوم ضمانت شود، افراد باید بر اساس این الگوها ضامین مورد نظر خود را پیدا تا عضو شبکه شوند. همچنین سیاست ارتقای طبقه شخص در اثر ضمانت و افزایش حد اعتباری وی، عوامل انگیزه شبکه در ضمانت از دیگران خواهد بود.
- در واقع رایان کارت درصدد است با تغییر الگوهای اعتبار سنجی و تسهیل گری، شرایط آسانی را برای مشتریان خود فراهم آورده تا پیچیدگی‌های تسهیلات بانکی را برای ایشان از میان بردارد. مشترکین رایان کارت در نظام بانکی اعتبار سنجی نشده و می‌توان از حد اعتباری خود در سامانه مکنا نیز بدون دغدغه بهره مند گردند. تاخیر در پرداخت دیون برای مشتریان رایان کارت سوء سابقه بانکی محسوب نشده بلکه تنها نرخ بازپرداخت اعتبار را برای ایشان بالا می‌برد و رایان کارت تا آستانه تحمل خود مدارا خواهد کرد.
- با اعتبار رایان کارت می‌توان اقساط اعتبار سایر مشترکین را پرداخت نمود یا اعتبار خود را به ایشان منتقل کرد اما در هر صورت گیرنده رایان کارت مسئول تسویه است و انتقال اعتبار به معنای انتقال تعهدات نیست.

۱-۴ هزینه ها و قوانین

- هر دارنده کارت در هر سطح برابر با دو دارنده کارت از سطح پایین تر است.
- هر دارنده کارت در بدو ورود به سیستم فارغ از نوع تضمین، در سطح دارنده کارت کم خطر قرار می‌گیرد.

- هر دارنده کارت برای پذیرش و ورود به سیستم باید دارای یک ضامن سطح A، یا دو ضامن سطح B و یا سه ضامن سطح C باشد.
- نرخ بهره سالیانه تسهیلات در چهار سطح ۸٪ برای دارندگان معتبر، ۱۶٪ برای دارندگان بی خطر، ۲۴٪ برای دارندگان کم خطر و ۳۸٪ برای دارندگان پر خطر می باشد.
- با ارتقای سطح دارندگان رایان کارت، اقساط تسهیلات قبلی با کارمزد سطح اولیه حساب شده و تسهیلات جدید دارنده کارت با کارمزد سطح جدید محاسبه خواهد شد.
- نرخ بهره برای تسهیلات با سررسید ۱ ماهه صفر می باشد.
- دارندگان پرخطر تا زمانی که به سطح کم خطر ارتقا پیدا کنند میبایست اقساط معوق و جاری خود را با کارمزد سالیانه ۳۸ درصد تسویه نمایند.
- هزینه صدور اولیه کارت به مبلغ ۵۰۰ هزار ریال بوده و یک بار در صورتحساب اولیه دارندگان کارت لحاظ می گردد.
- در صورت مخدوش یا مفقود شدن کارت و ثبت درخواست صدور مجدد توسط دارندگان، هزینه آن به مبلغ ۲۰۰ هزار ریال به صورتحساب دوره اضافه می گردد.
- اعتبار رایان کارت ها به صورت ماهیانه به میزان تسویه اقساط مشترک در ماه های قبل شارژ می گردد. هر ماه ۱ درصد مبلغ شارژ مجدد به عنوان کارمزد به صورتحساب دارندگان اضافه می گردد.

۲-۴ امتیاز دارندگان

- به ازای تسویه حساب در موعد مقرر (با فرصت دو روزه) تا ۰.۶ درصد بابت جایزه خوش حسابی برای دارنده کارت منظور می گردد. در پایان قرارداد این مبلغ جهت تسویه حساب نهایی دارنده و یا به صورت Cash Back در اختیار دارنده کارت قرار خواهد گرفت. این جایزه در قرارداد اولیه با سازمان مشخص می گردد.

نام امتیاز	شرح	امتیاز
خوش حسابی	به ازای هر ماه پرداخت در موعد مقرر برای دارندگان یا سازمانهایی که جایزه خوش حسابی در قرارداد اولیه قید نشده است.	۱۰ امتیاز
ضمانت سایر مشتریان	به ازای تضمین هر نفر	۲ امتیاز
تاخیر در پرداخت	به ازای هر ماه تاخیر در پرداخت	۱۵- امتیاز
فعالیت	استفاده بیش از ۷۰ درصد از اعتبار اولیه رایان کارت در یک ماه	۱۰ امتیاز

- هر دارنده معتبر حداکثر ۳۰ نفر، هر دارنده بی خطر حداکثر ۱۰ نفر و هر دارنده کم خطر حداکثر ۵ نفر را در ماه می تواند ضمانت کند.
- دارنده پرخطر امکان تضمین کردن مشتری جدید ندارد.
- حداقل میزان افزایش امتیاز برای ارتقا به دارنده معتبر: افزایش امتیاز به میزان ۱۵۰ امتیاز
- حداقل میزان افزایش امتیاز برای ارتقا به دارنده بی خطر: افزایش امتیاز به میزان ۱۰۰ امتیاز
- حداقل میزان افزایش امتیاز برای ارتقا به دارنده کم خطر: افزایش امتیاز به میزان ۸۰ امتیاز
- امتیاز عضویت: ۸۰ امتیاز

- نرخ بهره سالیانه دارندگان معتبر در صورت تضمین بیش از ۲۰ مشتری، از ۸ به ۴ درصد کاهش خواهد یافت.
- مزایای کاهش بهره در دوره تسهیلات جدید مشتری اعمال می‌گردد.
- ۲ ماه متوالی عدم کسب امتیاز (بدون توجه به امتیاز کسب شده قبلی دارنده) باعث کاهش رتبه مشتری به یک سطح پایین تر خواهد شد. اقساط معوق با کارمزد مربوط به رتبه پایین تر حساب خواهد شد.
- به صورت ماهیانه و پس از پایان هر ماه، وضعیت امتیازات دارندگان بررسی می‌گردد.

۳-۴ صورتحساب دارندگان

مبلغ پرداختی دارندگان از مجموع اقساط ماهیانه و میزان کارمزد ماهیانه محاسبه می‌گردد.

۱-۳-۴ میزان اقساط

مدت زمان بازپرداخت در زمان ثبت قرارداد توسط سازمان معین می‌گردد.

n = تعداد ماه بازپرداخت اقساط

کاربر تا سقف اعتبار کارت خود امکان استفاده از رایان کارت را دارد. با هربار استفاده میزان بدهی کاربر مطابق فرمول زیر معین می‌گردد:

B = نرخ بهره سالیانه

A_1 = میزان خرید با رایان کارت در ماه اول

میزان بدهی کلی از مصرف ماه اول $A_1 + B/12 \times A_1$

با توجه به نحوه بازپرداخت میزان اقساط ماهیانه برای مصرف ماه اول به شرح زیر است:

میزان اقساط ماهیانه $= n / (\text{میزان بدهی کلی از مصرف ماه اول})$

این اقساط به مدت n ماه برای دارنده کارت لحاظ می‌گردد.

در صورتی که دارنده کارت در ماه بعد به میزان A_2 ریال از کارت مصرف کند، میزان اقساط در ماه دوم به صورت زیر محاسبه

شده و برای n ماه در حساب دارنده لحاظ می‌گردد:

اقساط خرید ماه دوم $= (A_1 + B/12 \times A_1/n) + (A_2 + B/12 \times A_2/n)$

اقساط خرید ماه x $= (A_1 + B/12 \times A_1/n) + (A_2 + B/12 \times A_2/n) + \dots + (A_x + B/12 \times A_x/n)$ ($x < n$)

✓ در صورتحساب ماهیانه دارندگان کارت، میزان بدهی کلی و مبلغ قسط ماهیانه باید نمایش داده شود. پس از پرداخت اقساط، به میزان قسط پرداخت شده منهای کارمزد، به اعتبار کارت دارنده اضافه می‌گردد. و مبلغ قسط پرداخت شده از میزان بدهی کاربر کسر می‌گردد.

✓ چنانچه بازه بازپرداخت توافق شده با سازمان ۱ ماهه باشد، کاربر در پایان ماه اول، میزان اصل و کارمزد یا بدهی کلی از مصرف ماه اول را می‌بایست تسویه نماید. در این حالت بهره سالیانه برابر صفر خواهد بود.

۲-۳-۴ میزان کارمزد

- نرخ کارمزد هر تراکنش: ۵۰۰ ریال
- نرخ کارمزد شارژ مجدد: ۱ درصد

- نرخ صدور اولیه کارت: ۵۰۰ هزار ریال
 - نرخ صدور مجدد کارت: ۲۰۰ هزار ریال
 - کارمزد انتقال اعتبار: ۲ درصد از اعتبار منتقل شده
 - کارمزد صدور صورتحساب برای مشاهده بالاتر از ۵ تراکنش: ۵ هزار ریال
- کارمزد ماهیانه = مجموع کارمزدهای تعلق گرفته به دارنده
- ✓ کلیه دوره‌های بازپرداخت، نرخ‌ها و درصدها به ازای هر سازمان و هر پذیرنده قابل تغییر و دینامیک هستند.
- ✓ در طراحی کلیه پنل‌های کاربری توجه شود که هیچ کجا بیش از ۵ تراکنش آخر نمایش داده نشود. مشاهده کلیه تراکنش‌ها با پرداخت کارمزد مربوطه امکانپذیر خواهد بود.

در زمان سررسید اقساط، لینک پرداخت به همراه مبلغ بدهی هر شخص به شماره تلفن همراه ایشان ارسال میگردد. با کلیک روی لینک، دارنده کارت به درگاه پرداخت هدایت شده و نسبت به پرداخت اقساط خود اقدام مینماید.

امکان تسویه اقساط هم با رایان کارت و هم با کلیه کارت‌های شتابی مقدور است.

۵- منابع رایان کارت

- استفاده از مدل واسپاری و قرار گرفتن رایان کارت به عنوان یک ابزار واسطه در بین سازمان‌ها و نهادهای مالی منبع اصلی اعتبارات رایان کارت است. رایان کارت ضامن اصل و سود تسهیلاتی است که از بانک‌ها برای پروژه دریافت می‌دارد و تضامین مورد نیاز موسسات مالی را فراهم خواهد آورد.
- ایجاد وقفه در مدل‌های تسویه با پذیرندگان بر اساس نرخ و زمان تسویه نیز بخشی از منابع را تشکیل می‌دهد. اهمیت این روش تامین مالی در این است به حد اعتباری رایان کارت نزد بانک‌ها و موسسات مالی لطمه ای وارد نمی‌سازد. در الگوهای موفق دنیا مانند مستر کارت بیش از ۸۰٪ روش‌های تامین مالی از این طریق (مدیریت زمان تسویه) محقق می‌گردد.
- تامین اعتبار خرد از سایر مشتریان که از طریق رایان کیف بر اساس آنچه شرح داده شد میسر می‌شود.
- درآمد رایان کارت به عنوان ارزش افزوده در شبکه به اعتبار تبدیل شده که به عنوان منابع ارزان قیمت با بهای تمام شده پایین تلقی می‌گردد.
- منابع ناشی از اعتبارات سایر شرکای تجاری در کسب و کارهای رایان ارتباط مانند اوپراتورها و تامین کنندگان اصلی



۶- ذینفعان رایان کارت

۶-۱ سازمان

سازمان به عنوان یکی از ذینفعان پروژه رایان کارت، به عنوان بازار هدف این پروژه نیز در نظر گرفته می‌شود.

- دارندگان رایان کارت باید شاغل باشند .
- رایان کارت در یک برنامه سه ساله در نظر دارد بیش از ۵ میلیون مشترک اعتباری را جذب نماید. این مشترکین به ترتیب تا پایان ۱۴۰۱ یک میلیون نفر، تا پایان سال ۱۴۰۲ سه میلیون نفر و تا پایان سال ۱۴۰۳ به ۶ میلیون نفر خواهند رسید.
- در این سه سال به ترتیب کارکنان سازمان‌های دولتی ، نهادهای عمومی، شرکت‌های وابسته به بخش‌های دولتی و حاکمیتی، شرکت‌های سهامی عام، شرکت‌های سهامی خاص، باشگاه‌ها و اصناف جذب خواهند شد.
- دارندگان رایان کارت می‌توانند به صورت درون شبکه ای به روش مثلی یکدیگر را تضمین نمایند. تضمین موجب ارتقای سطح اعتبار و کاهش کارمزدها خواهد شد.
- سازمان همزمان با انعقاد قرارداد، لیست مشترکین سازمانی خود را در قالب فایل اکسل با شرح جدول زیر طی نامه کتبی به رایان ارتباط اعلام می‌کند.

ردیف	کد ملی	نام	نام خانوادگی	جنسیت	شماره تلفن همراه	ایمیل	تاریخ تولد	تاریخ عضویت	میزان اعتبار کارت
۱									
۲									

- سازمان‌ها علاوه بر معرفی پرسنل خود به عنوان دارنده رایان کارت، می‌توانند درخواست رایان کارت سازمانی با اعتبار ۲، ۵ و ۷ میلیارد ریال داشته باشند. در این حالت سازمان دارنده رایان کارت سازمانی از قوانین مشابه دارندگان رایان کارت برخوردار است و صدور صورتحساب برای سازمان‌هایی که دارای رایان کارت سازمانی هستند مشابه روال صدور صورتحساب دارندگان کارت می‌باشد.

۶-۱-۱ انواع تضامین سازمانی

- گواهی کسر اقساط گروهی: در این حالت سازمان پس از مشاهده صورتحساب، مبلغ بدهکاری هر یک از دارندگان را از حقوق ایشان کسر نموده و با رایان ارتباط تسویه حساب می‌نماید.
- ارائه چک تضمین صیادی به میزان ۱.۵ برابر اعتبار اعطا شده برای هر پرسنل یا دارنده رایان کارت سازمانی (دریافت و خزانه داری این اسناد به عهده کارگزار فروش است).
- ارائه قرارداد لازم الاجرا به ازای هر پرسنل: در این حالت دارندگان، شخصا نسبت به تسویه حساب با رایان ارتباط اقدام نموده و سازمان تنها نسبت به تسویه حساب آن دسته از دارندگان که با رایان ارتباط تسویه حساب نکرده‌اند، اقدام می‌نماید.

۶-۱-۲ صورتحساب سازمان

- باتوجه به این موضوع که هر سازمانی ممکن است در تاریخ خاصی صورتحساب کارکنان خود را صادر نماید، برای هر سازمانی این قابلیت وجود دارد که مشخص نماید در چه تاریخی صورتحساب ماهیانه پرسنل صادر شود.
- در صورتحساب سازمانی، وضعیت بدهی پرسنل و همچنین پرسنلی که تسویه حساب نکرده اند باید مشخص باشد.

۶-۲ کارگزاران فروش

کارگزاران فروش وظیفه جذب سازمان‌ها، پذیرنده‌ها و پیگیری قراردادها و اسناد مالی را به عهده دارند. پیگیری صورتحساب‌های مالی تا زمان تسویه با سازمان‌ها و دارندگان نیز بر عهده کارگزار فروش است. هر کارگزار با معرفی سازمان و دارندگان به صورت زیر از رایان ارتباط کارمزد دریافت می‌نماید.

۶-۲-۱ صدور صورتحساب برای کارگزار

کارگزار امکان دریافت صورتحساب به تفکیک دارندگان سازمان‌هایی که معرفی کرده است و امکان مدیریت اسناد مالی دریافت شده را خواهد داشت.

همچنین با مشاهده میزان مصرف دارندگان رایان کارت سازمان‌هایی که معرفی کرده است مطابق جدول زیر از رایان ارتباط کارمزد دریافت خواهد نمود:

میزان مصرف ماهیانه از اعتبار کارتهای اعتباری	شارژ الکترونیکی	پرداخت قبوض خدماتی	خرید اشتراک
تا ۱۰ میلیارد ریال	۰.۵٪	۲۵۰ ریال	۳۰٪ تخفیف تامین کننده به رایان ارتباط
از ۱۰ تا ۵۰ میلیارد ریال	۰.۶٪	۳۰۰ ریال	۳۶٪ تخفیف تامین کننده به رایان ارتباط
از ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد ریال	۰.۷۵٪	۳۷۵ ریال	۴۵٪ تخفیف تامین کننده به رایان ارتباط
بالتر از ۱۰۰ میلیارد ریال	۲٪	۶۰۰ ریال	۶۰٪ تخفیف تامین کننده به رایان ارتباط

در صورتی که پذیرنده جدیدی به لیست پذیرندگان اضافه گردد، سهم کارگزار متناسب با کارمزد دریافتی از پذیرنده به کارگزار فروش اعطا می‌گردد.

۶-۳ انواع پذیرنده

۶-۳-۱ انواع پذیرنده

پذیرندگان در دو شاخه پذیرندگان با درگاه رایان کارت و ارائه دهندگان ووچر تخفیف قرار می‌گیرند:

۶-۳-۱-۱ پذیرندگان با درگاه رایان کارت

با توجه به اینکه کارت‌های رایان کارت closed loop هستند، تنها قابلیت استفاده در دستگاه‌های رایان کارت را دارند. پذیرندگان با پیاده سازی دستگاه رایان کارت روی بسترهای فروش خود امکان خرید محصولات خود را به دارندگان رایان کارت ارائه می‌دهند.

۶-۳-۱-۲ ارائه دهندگان ووچر تخفیف

پذیرندگان و فروشگاه‌ها کدهای تخفیف که قابل اعمال روی سبد خرید مشتری هستند را به رایان ارتباط به صورت عمده ارائه می‌نمایند. دارندگان رایان کارت، این ووچرها (کدهای تخفیف) را از رایان ارتباط با رایان کارت خود خریداری کرده و در سبد خرید خود از پذیرنده‌ها اعمال می‌کنند. از آنجا که این دسته از پذیرندگان ووچرها را به صورت نقدی در اختیار رایان ارتباط قرار می‌دهند، صدور صورتحساب برای ایشان از طریق حسابداری پذیرنده و تسویه حساب از طرف حسابداری رایان ارتباط انجام می‌گیرد.

۶-۳-۲ صدور صورتحساب برای پذیرندگان

مدل‌های تسویه رایان کارت با پذیرندگان بر اساس توافقاتی که با آن پذیرنده صورت می‌گیرد و از مدل‌های تسویه آنی گرفته تا تسویه بلند مدت امکان پذیر است. پذیرنده ممکن است کالاهای مختلفی در دسته بندی‌های متفاوت به دارندگان رایان کارت ارائه نماید. پذیرنده بر اساس هر گروه کالا، تخفیف متفاوتی برای رایان ارتباط منظور می‌کند. تسویه آنی همراه با دریافت ۱ درصد کارمزد ماهیانه و تسویه‌های بلند مدت‌تر نیز همراه با پرداخت ۲ درصد کارمزد ماهیانه به پذیرندگان خواهد بود. در صورتحساب پذیرنده، به صورت ماهیانه میزان خرید از هر نوع محصول، تخفیف ارائه شده از طرف پذیرنده به رایان کارت و همچنین میزان کارمزد تعلق گرفته (بسته به نوع تسویه آنی یا بلند مدت) مشخص می‌گردد. نمونه صورتحساب برای تسویه آنی:

تخفیف	کارمزد نوع تسویه	میزان خرید	مبلغ پرداختی به پذیرنده
۲٪	۱٪	۱۰۰۰	$(1000 * 1\%) - (1000 * 2\%) = 1000 - 2000$
۱۰٪	۱٪	۵۰۰۰	$(5000 * 1\%) - (5000 * 10\%) = 5000 - 50000$

۷- خدمات پذیرندگان شبکه رایان کارت

خدمات مستقیم رایان کارت خرید شارژ و بسته تلفن همراه و پرداخت قبوض است. این خدمات از طریق سایت های echarge.ir, Recharge.ir و اپلیکیشن ریشارژ و سامانه [USSD *۷۸۹#](tel:02112345678) قابل ارائه است

- سایر خدمت دهندگانی که علاقه دارند روی پلت فرم های رایان کارت اقدام به ارائه خدمات نمایند باید کالای دیجیتال ارایه دهند یا کدهای تخفیف به فروش رسانند. به عبارتی رایان کارت تعهدی به تحویل کالای غیر دیجیتال به مشترک را ندارد.

- سایر خدمات دهندگان تنها در صورتی می توانند نسبت به ارایه خدمات به رایان کارت اقدام نمایند که درگاه پرداخت رایان کارت را پیاده سازی نمایند.
- ارایه دهندگان خدمات فروش آنلاین در شبکه های مجازی پذیرندگان اصلی رایان کارت هستند.
- کسب و کارهای نوپا و فروشگاه های مجازی نیز از حمایت رایان کارت در توسعه و خدمات تسویه آنی برخوردار خواهند بود.
- خدمات اصلی رایان کارت عبارت است از :

❖ فروش شارژ و بسته اینترنت

❖ پرداخت قبوض

❖ فروش اشتراک VOD مانند نماوا ، فیلمو و فیلم نت

❖ فروش اشتراک کتاب صوتی و الکترونیک مانند طاقچه و فیدیبو

❖ فروش اشتراک گیفت کارت های خارجی

❖ فروش بلیت سینما و تئاتر

❖ خدمات خودرو مانند عوارضی و جریمه

❖ پرداخت اعتباری هزینه سوخت خودرو

❖ پرداخت اعتباری هزینه دارو و درمان

❖ فروش کد تخفیف تخفیفان ، اسنپ و پلت فرم های مشابه

❖ فروش بلیت هواپیما، قطار و اتوبوس

❖ فروش طلا و جواهرات

❖ فروش ارزهای دیجیتالی به صورت اعتباری

❖ فروش تور و خدمات تفریحی سرگرمی

❖ پرداخت اقساط تسهیلات بانک های ملت و گردشگری



- سایر خدمات رایان کارت عبارت است از :

❖ درگاه فروش اعتباری به کسب و کارهای نوپا و فضای مجازی

❖ درگاه تسویه آنی به کسب و کارهایی نظیر طلا و جواهرات و ارز

❖ درگاه تامین اعتباری سرویس دهندگان B2B مانند آژانس های هواپیمایی یا رانندگان تاکسی

❖ شبکه تخفیف فروش نقدی و باشگاه مشتریان خاص منظور

۸- تحلیل اقتصادی پروژه

اعتبار تخصیصی به مشترکین رایان کارت در سه سطح خرد، کوچک و متوسط طبقه‌بندی می‌شود. بر اساس سیاست‌های کسب و کار شرکت باید در سال اول ۱,۱۵۰,۰۰۰ مشترک جذب نماید که در مجموع گردش اعتبار برابر ۱۱۵۰ میلیارد تومان پیش بینی می‌شود.

نوع وام	سقف (میلیون ریال)	تعداد	مجموع اعتبار (میلیارد ریال)
خرد	۵۰	۶۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰
کوچک	۱۰۰	۴۰۰,۰۰۰	۴,۰۰۰
متوسط	۳۰۰	۱۵۰,۰۰۰	۴۵۰۰
جمع		۱,۱۵۰,۰۰۰	۱۱,۵۰۰

جدول شماره (۱)

این رقم در سال ۱۴۰۲ به ۳۰۰۰ میلیارد تومان و در سال ۱۴۰۳ به ۶۰۰۰ میلیارد تومان خواهد رسید. این در حالی است که اگر نرخ بهره داخلی پروژه را به صورت متوسط ۳۰ درصد در نظر بگیریم میزان اعتبار در گردش طرح باید رقمی برابر ۸۰۰۰ میلیارد ریال برآورد کرد که بر اساس جدول زیر از منابع مختلف تامین می‌گردد:

دوره	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳
سهم تسهیلات	۷۰%	۵۲%	۳۲%
سهم مدیریت زمان تسویه	۱۰%	۱۵%	۲۰%
سهم تامین خرد	۳%	۵%	۱۰%
سهم منابع سایر شرکا	۱۳%	۱۱%	۹%
سهم درآمدهای مستقیم	۵%	۱۷%	۲۹%
جمع کل	۱۰۰%	۱۰۰%	۱۰۰%

جدول شماره (۲)

اطلاعات جدول اخیر نشان می‌دهد میزان ۵۶۰۳ میلیارد ریال این اعتبار باید از محل سرمایه در گردش منابع بانکی تامین گردد و اگر دوره بازچرخش این منابع سه ماهه در نظر گرفته شود منابع مورد نیاز برای اجرای طرح رقمی معادل ۱۷۱۱ میلیارد ریال برآورد می‌گردد. جدول زیر میزان منابع مورد نیاز را نشان می‌دهد:

محل منابع	گردش در سال	دوره (ماه)	منابع مورد نیاز
سهم تسهیلات	۵,۶۰۳	۳	۱,۷۱۱
سهم مدیریت زمان تسویه	۸۰۵	۲	۴۰۳
سهم تامین خرد	۲۴۲	۶	۴۰
سهم منابع سایر شرکاء	۱,۰۰۰	۱	۱,۰۰۰
سهم درآمدهای مستقیم	۴۰۳	۶	۶۷
جمع کل منابع			۳,۲۲۱

جدول شماره (۳)

اما زیر ساخت‌های فنی و فیزیکی طرح و همچنین هزینه‌های راه اندازی به شرح جدول زیر به تصویر کشیده شده است:

زیر ساخت فنی	۵۰
نرم افزارهای اصلی	۲۰
هزینه راه اندازی	۳۰
جمع کل	۱۰۰

جدول شماره (۴)

همچنین هزینه‌های جاری پروژه به شرح زیر مقرر خواهد شد:

نیروی انسانی و سرپر اداری	۶۰
کارت	۱۰
تبلیغات	۳۰۰
جمع کل	۳۷۰

جدول شماره (۵)

جمع کل هزینه‌های طرح عبارت است از :

شرح هزینه	CAPEX	OPEX
جدول ۴	۱۰۰	
جدول ۳		۳,۲۲۱
جدول ۵		۳۷۰
جمع کل	۳,۶۹۱	

جدول شماره (۶)

مجموع درآمدهای طرح عبارت است از :

درآمد	تعداد	قیمت	جمع کل (میلیارد ریال)
فروش کارت	۱,۱۵۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰	۵۷۵
کارمزد تراکنش	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۰۰	۲۵
کارمزد شارژ مجدد	۴,۸۲۹	۱%	۴۸۰۲۹
کارمزد انتقال	۹۶۰۶	۲%	۱۰۹۳
کارمزد تسویه	۴,۸۲۹	۲%	۹۷
کارمزد تسهیلات	۱۱,۵۰۰	۸%	۹۲۰
اصل بازپرداخت	۳,۲۲۱		۳,۲۲۱
جمع کل درآمدها			۴,۸۸۷.۴۳

جدول شماره (۷)

نگاه کلی به طرح از لحاظ اقتصادی به شرح زیر است:

شرح	رقم	نسبت به درآمد	نسبت به هزینه	نسبت به سود ناخالص
جمع کل درآمدها	۴,۸۸۷		۱۳۲%	۴۰۸%
مجموع هزینه ها	۳,۶۹۱-	۷۶%		۳۰۸%
درآمد ناخالص طرح	۱,۱۹۷	۲۴%	۳۲%	
هزینه مالی احتمالی	۸۸۶-	۱۸%	۲۴%	۷۴%
سود خالص طرح	۳۱۱	۸%	۸%	۲۶%

جدول شماره (۸)

۸-۱ جمع بندی

مجموع تحلیل های بالا نشان می دهد:

- اولاً این پروژه یک مدل در گردش بوده که در سال اول به بازدهی اقتصادی می رسد.
- ثانیاً در صورت تامین منابع در قالب افزایش سرمایه با توجه به سود پروژه که تحت عنوان درآمد ناخالص شناسایی می شود طی مدت سه سال بازتولید می شود.
- ثالثاً تعدد مشتریان طرح تا ۶ میلیون مشترک سهم بازار ۸٪ از اقتصاد خرد کشور را برای شرکت به ارمغان خواهد آورد.