

شماره :
تاریخ :
پیوست :

ایده گستران
سایا سیستم



کلیات خدمات قابل ارائه به موسسات امدادی و خیریه

اعضای موسسه در سه گروه ذیل دسته بندی می شوند:

1. خیرین عام
2. خیرین خاص
3. مددجویان

خیرین عام :

همانطور که میدانید دریافت و جمع آوری کمک های مالی بصورت عام از مردم بسیار پرهزینه ، زمان بر و در برخی مواقع ناپسند می باشد و در روش جمع آوری این کمک ها بصورت سنتی ، مردم نگاهی هزینه کرد به بحث پرداخت کردن دارند و با توجه به اینکه اکثر مردم از نظر مالی خود تحت فشارهای مختلف هستند کمتر تمایلی به پرداخت کمک هزینه های اینچنینی بصورت مستمر و انبوه نشان می دهند اما با وجود تکنولوژی تسهیم کارمزدها و تخفیفات این شرکت این قابلیت را برای عموم مردم در نظر گرفته که بتوانند بخشی از تخفیفات خود را بصورت مستمر به عنوان صدقه و کمک به نیازمندان وقف موسسه نمایند.

شما تصور کنید فردی ماهیانه 10,000,000 تومان خرید برای خانواده خود انجام می دهد و این در حالیست که هیچ امتیاز ویژه ای بابت این خریدها دریافت نمی کند و اگر قرار باشد ایشان ماهیانه مبلغ 100,000 تومان ثابت کمک هزینه به موسسه پرداخت نماید موضوع بسیار سخت و غیرممکنی خواهد بود .

اما اگر این شخص از موسسه کارت اعتباری چندمنظوره دریافت نماید و خریدهای ماهیانه خود را از این کارت در شبکه جامع موسسه انجام دهد میانگین مبلغ حدود 1000,000 تومان هدیه تخفیفی می گیرد و این در حالیست که در کارتهای دیگر چنین امتیاز تخفیفی ندارد اما بواسطه موسسه ایشان 1000,000 تومان هدیه نقدی دریافت می کند و نکته دیگری که وجود دارد موسسه و یا اشخاص می توانند بخشی از این هدایا را (مثلا 500,000 تومان از 1000,000 تومان تخفیف) به عنوان کمک به موسسه در نظر بگیرند و فرد بدون اینکه هیچ هزینه ای بابت این موضوع انجام داده باشد مبلغ قابل توجهی را به موسسه پرداخت کرده و حتی مبلغ قابل توجهی هم خودش هدیه نقدی دریافت نموده است. (حتی موسسه میتواند قبل از اعلام، خودش بصورت مستقیم تنظیم نماید تا درصدی از این تخفیفها مستقیما برای موسسه تسهیم شود و مستقیم درصد کمتری را به خیر اختصاص دهد).

در این روش موسسه میتواند بدون اینکه افراد متحمل هزینه کند و حتی به آنها درآمد هم بدهد، تعداد بسیار بالایی از مردم را عضو موسسه نموده و از خرید های عادی آنها کسب درآمد انبوهی نماید و به همین دلیل با استقبال بسیار زیادی مواجه می گردد.

شماره :
تاریخ :
پیوست :

ایده گستران
سایا سیستم



به عنوان مثال اگر موسسه 500 نفر عضو داشته باشد که هر کدام فقط 5 میلیون تومان مایحتاج زندگی روزمره خود را از شبکه موسسه شامل مواد غذایی، پوشاک، داروخانه، ویزیت پزشک و . . . تهیه نمایند به فرض دریافت حداقل درصد برای موسسه مثلاً 3 درصد درآمدی معادل 75 میلیون تومان بصورت ماهیانه نصیب موسسه می گردد .

نکته حائز اهمیت دیگر اینست که این کارتها به دلیل داشتن استانداردهای بانکی کاملاً شبیه به عابربانکها بوده و نحوه خرید و تراکنش نیز شبیه به همان کارتخوان های بانکی هست لذا دیگر نیاز نیست که اشخاص کارت خود را بصورت کارت شناسایی در فروشگاه نشان فروشند بدهند.

همانطور که مستحضرد همین موضوع نشان دادن کارت در فروشگاه باعث میشود تعداد زیادی از مردم تمایلی به استفاده نداشته باشند و در حضور سایر مشتریان از این کار خجالت بکشند لذا تغییر این مدل سنتی به مدل هوشمند و استفاده از تکنولوژی شبیه به بانکی باعث خواهد شد که افراد بیشتری از این طرح استقبال نمایند.

خیرین خاص:

یکی از ابزارهای مهم و بزرگ موسسات خیریه جذب کمکهای نقدی و غیر نقدی از خیرین سرمایه دار و تجار بزرگ شهرها می باشد که بصورت خاص و ثابت و یا مقطعی به موسسات کمکهای زیادی می کنند ، اما مطمئناً پرداخت مبالغ چند میلیونی به شکل ثابت و یکجا برای این افراد هم سنگین و در دراز مدت غیر ممکن می باشد .
موسسه می تواند با استفاده از خدمات اعتباری کارت و داشتن شبکه فروشگاهی اعتباری (اختصاصی / عمومی) ، خیرین می توانند در صورت عدم توان پرداخت وجه های سنگین به صورت نقد این وجوه را به صورت اعتبار به مددجویان تا سقف های مشخص اعتبار پرداخت کنند و وجه اعتبار را به صورت اقساط بپردازند تا هم فشارهای مالی به خیرین وارد نگردد و هم مددجو به نیازهای خود برسد.

به عنوان مثال یک خیر برای پرداخت هزینه های جهیزیه لازم نیست کل مبلغ (مثلاً 50.000.000 تومان) را یکجا بپردازد بلکه می تواند این مبلغ را اعتباری شارژ نموده و با فروشگاه های اعتباری به صورت اقساط تسویه نماید.

با این روش می توان خیرین بسیار زیادی به ویژه صاحبان کارخانه های تولیدی و یا فروشگاه های بزرگ شهر را برای کمک به مددجویان جذب نماید.

حتی خیرین سرمایه دار اگر نتوانند کل این پول را بلاعوض بدهند می توانند در قالب تسهیلات اعتباری به افراد مورد نظر موسسه بدهند و درآمد حاصله از این اعتبارات را به موسسه تقدیم نموده و حتی اصل سرمایه خود را نیز بعد از پایان دوره اقساط دریافت نمایند یعنی عملاً خیر پولی را از دست نداده است .



شماره :
تاریخ :
پیوست :

ایده گستران
سایا سیستم



مددجویان:

برای این گروه که عمده رسالت و هدف اصلی موسسات خیریه جهت ارائه کمک و خدمات به ایشان می باشد ، می توان نگاه ویژه تری را سازماندهی نمود :

(1) **شبکه تخفیف :** با توجه به اعتقادات مذهبی و فرهنگی مردم ما و بالاخص فروشگاههای موجود در ایران می توان برای این گروه شبکه تخفیف ویژه ای با درصدهای بیشتر طراحی و پیاده سازی نمود. به عنوان مثال اگر فروشگاهي به کلیه دارندگان کارتهای گروه 20٪ تخفیف ارائه می نماید ، با توجه به علاقه مندی هموطنان به کمک رسانی به نیازمندان با رضایت آن فروشگاه 30٪ تخفیف برای این گروه خاص تنظیم نمود تا کمک بیشتر و بهتری تنها به این گروه از طرف آن فروشگاه صورت پذیرد.

لازم به ذکر است طراحی کارت و شبکه به گونه ای خواهد بود که شئونات و تکریم مددجو حفظ شده و هیچکس در شبکه قابلیت شناسایی مددجویان را نخواهد داشت و شبکه بصورت کاملاً محرمانه و اتوماتیک درصدها را شناسایی به حساب افراد واریز می نماید زیرا در این مدل کارتها و فرایند خرید بر اساس استاندارد بانکی بوده و نیاز نیست تا فرد کارت خود را نشان بدهد و سیستم بصورت هوشمند خود گروه کارت را شناسایی و سیاستگزاری لازم را برای آن انجام میدهد.

(2) **شبکه اعتباری :** موسسات برای مددجویان خود بن ها و کوپن های کاغذی صادر می نمایند که آنها با ارائه این کاغذها به مراکز طرف قرارداد مانند داروخانه، رادیولوژی، مواد غذایی و ... ، اجناس مشخصی را بصورت کمک هزینه و رایگان دریافت می نمایند که این به دلیل عدم داشتن ساختار مناسب در این موسسات می باشد. این اتفاق در حالی می افتد که یک فرد مددجو در زمان ارائه این کاغذ هویتش مشخص شده و باعث خجالت و ناراحتی شدید ایشان می شود و مبحث تکریم مددجو و حفظ آبروی ایشان در این روش به هیچ وجه رعایت نمی گردد.

موسسات می توانند با کمک گرفتن از بخش اعتبارات ریالی و عددی کارتهای مذکور و تجهیز مراکز فروشگاهي طرف قرارداد به دستگاههای کارتخوان اعتباری نه تنها شأن و منزلت مددجو را حفظ نمود ، بلکه مدیریت هزینه کرد بسیار بالایی را در اختیار موسسات قرار دهند .

موسسه می تواند به دلیل چند لایه بودن کارتها ، به جای ارائه فیش های کاغذی به ازای هر موضوع فیش ، لایه اعتباری به همان نام در کارتها ایجاد نموده و معادل مبلغ ارزش فیش ، آن لایه اعتبار را شارژ نماید و فرد تنها بتواند آن لایه اعتبار را در مراکز خاص و مشخص هزینه نماید مثلاً اعتبارات دارو را تنها در داروخانه ها استفاده کند .

با این روش مددجویان در زمان هزینه کردن ، توسط هیچ فردی حتی مالک فروشگاه شناسایی نمی شوند چون افراد زیادی همزمان از آن مرکز خرید نموده و فرق بین ثروتمند و نیازمند مشخص نمی گردد.

با توجه به قابلیت های متعدد اعتبارات کارت ، می توان برای مددجویان براساس تضامین و یا سرمایه گذاری خیرین اعتبار خریدهای اقساطی مانند جهیزیه و ... نیز در نظر گرفت .

شماره :
تاریخ :
پیوست :

ایده گستران
سایا سیستم



در پایان گروه کارتهای اعتباری سایا امید دارد بتواند تا از توانمندیها و تکنولوژیهای بروز خود در راستای این هدف متعالی قدمی حتی کوچک بر دارد .

با تشکر

گروه کارتهای اعتباری سایا