

**BSC SWOT Analysis for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi**

	Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
Finance	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Incremental need of capital</li> <li>*probable budget by investors for providing tablet for villagers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*No available fund from the founders</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*High demand and payment for education among Iranian people</li> <li>*Accessing to growth center of Kharazmi university</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Obstacles in cooperation with governmental sections like Fani Herfei organization for blended learning</li> </ul>
Customer	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Creditable certification(due to process)</li> <li>*Accessing courses tailored by top employers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Lack of encouragement to finish the courses because of distant supervision</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*3 months closure of schools &amp; universities in Iran</li> <li>*Lack of skill among universities graduates who seek for jobs</li> <li>*High Rate of unemployment in Iran and neighbourhood</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Tehran University establishing similar project(Maktabkhooneh)</li> <li>*Faradars &amp; CafeTadris companies may expand their services</li> </ul>
Internal Processes	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Automated services for course &amp; assignment scheduling</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Difficulty in secure identity validation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Defficiency of customer service and support among rivals</li> <li>*Cooperation with a famous job placement company as a partner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Internet Difficulties in Iran</li> <li>*Defficiency of internet and hardware in rural areas</li> </ul>
Employee learning & growth	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Incremental growth structure of the business</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Difficulty in closing contract with famous instructors</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Similar language with 2 neighbourhood countries</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Political instability in Iran and Afghanistan</li> </ul>

## SWOT Matrix for Parvaz Enterprise

By Morteza Emadi

	<b>INTERNAL FACTORS</b>	
	<b>STRENGTHS (+)</b>	<b>WEAKNESSES (-)</b>
	1.Incremental need of capital	1.No available fund from the founders
	2.Probable budget by investors for providing tablet for villagers	2.Lack of encouragement to finish the courses because of distant supervision
	3.Creditable certification(due to process)	3.Difficulty in secure identity validation
	4.Accessing courses tailored by top employers	4.Difficulty in closing contract with famous instructors
	5.Automated services for course & assignment scheduling	
6.Incremental growth structure of the business		
<b>EXTERNAL FACTORS</b>		
<b>OPPORTUNITIES (+)</b>	<b>STRENGTHS (+) / OPPORTUNITIES (+) STRATEGY</b>	<b>WEAKNESSES (-) / OPPORTUNITIES (+) STRATEGY</b>
1.High Rate of unemployment in Iran and neighbourhood	O5:Cooperation with replacement institutes for aiming unemployments	O4: Special promotions and time managing offers for summer holidays
2.High demand and payment for education among Iranian people	S2/O5: Focusing on middle class customers specially university students by giving promotions	W2/O4: Extending deadlines of expired assessments in summer for encouragement
3.Similar language with 2 neighbourhood countries	S6/O1: Represent product in Afghanistan and Turkmenistan (neighbourhood with the same language)	W3: Getting help from schools and universities for identity validation
4. 3 months closure of schools & universities in Iran	S3/O2: Persuading high class youth to join for credible certificate instead of struggling for konkoor	W2/O4: Launching blended learning courses specially in summers for boosting motivations and hard skills
5.Lack of skill among universities graduates who seek for jobs		
6.Famous job placement companies tended to cooperate		
<b>THREATS (-)</b>	<b>STRENGTHS (+) / THREATS (-) STRATEGY</b>	<b>WEAKNESSES (-) / THREATS (-) STRATEGY</b>
1.Tehran University establishing similar project(Maktabkhooneh)	T1/T3: Providing qualified content and services against other rivals	W1/T3: Consolidating with a moderate rival like CafeTadris with fair options
2.Internet Difficulties in Iran	T2/T6: Enabling download ability for offline access	W1/T4: Fund raising by the aid of VC.s or start-up accelerators even for blended laerning
3.Faradars & CafeTadris companies may expand their services	S2/T6: Renting infrastructures for rural users as a social responsibility task	
4.Obstacles in cooperation with governmental sections specially Fani Herfei organization		
5.Political instability in Iran and Afghanistan		
6.Defficiency of internet and hardware in rural areas		

**IFE Matrix for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi**

Strengths		Weight	Rating	Weighted Score
1	Incremental need of capital	0.09	3	0.26
2	Probable budget by investors for providing tablet for villagers	0.08	3	0.24
3	Creditable certification(due to process)	0.11	3	0.33
4	Accessing courses tailored by top employers	0.10	4	0.41
5	Automated services for course & assignment scheduling	0.10	4	0.41
6	Incremental growth structure of the business	0.07	3	0.20
Weaknesses		Weight	Rating	Weighted Score
1	No available fund from the founders	0.10	2	0.20
2	Lack of encouragement to finish the courses because of distant supervision	0.11	1	0.11
3	Difficulty in secure identity validation	0.11	1	0.11
4	Difficulty in closing contract with famous instructors	0.13	1	0.13
<b>Total IFE Score</b>		<b>1.00</b>	<b>25</b>	<b>2.40</b>

**This indicates a Weak internal position.**

EFE Matrix for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi

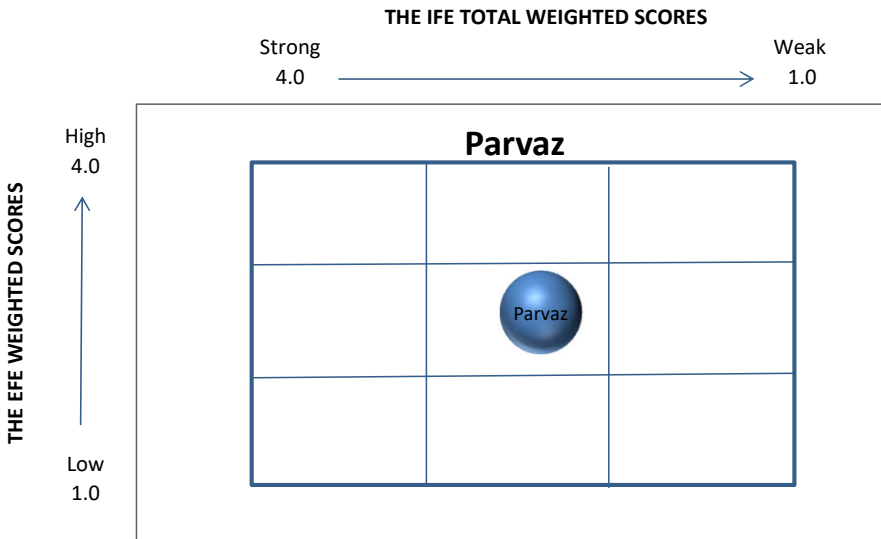
Opportunities		Weight	Rating	Weighted Score
1	High Rate of unemployment in Iran and neighbourhood	0.10	4	0.41
2	High demand and payment for education among Iranian families	0.08	3	0.24
3	Similar language with 2 neighbourhood countries	0.09	4	0.38
4	3 months closure of schools & universities in Iran	0.11	4	0.43
5	Lack of skill among universities graduates who seek for jobs	0.09	3	0.26
6	Famous job placement companies tended to cooperate	0.06	3	0.18
Threats		Weight	Rating	Weighted Score
1	Tehran University establishing similar project(Maktabkhooneh)	0.09	1	0.09
2	Internet Difficulties in Iran	0.07	2	0.14
3	Faradars & CafeTadris companies may expand their services	0.06	2	0.12
4	Obstacles in cooperation with governmental sections specially Fani Herfei organization	0.07	2	0.15
5	Political instability in Iran and Afghanistan	0.07	2	0.14
6	Defficiency of internet and hardware in rural areas	0.10	1	0.10
<b>Total EFE Score</b>		<b>1.00</b>	<b>31</b>	<b>2.65</b>

**This indicates a good responsiveness to external factors**

CPM Matrix for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi

Critical Success Factors	Weight	<u>Parvaz</u>		<u>Maktabkhooneh</u>		<u>Faradars</u>	
		Rating	Score	Rating	Score	Rating	Score
Advertising	0.10	2	0.20	4	0.39	3	0.29
Market Penetration	0.08	1	0.08	2	0.16	3	0.24
Customer Service	0.09	3	0.26	1	0.09	3	0.26
Geographical Spread of users	0.09	2	0.17	3	0.26	4	0.34
R&D	0.05	2	0.10	2	0.10	2	0.10
Employee Dedication	0.04	3	0.13	2	0.09	3	0.13
Financial Profit	0.11	1	0.11	2	0.22	3	0.33
Customer Loyalty	0.10	1	0.10	2	0.20	3	0.29
Market Share	0.09	1	0.09	2	0.18	3	0.28
Product Quality	0.10	4	0.39	2	0.20	3	0.29
Top Management	0.07	3	0.22	2	0.15	2	0.15
Price Competitiveness	0.09	2	0.17	1	0.09	3	0.26
<b>Totals</b>	<b>1.00</b>		<b>2.02</b>		<b>2.11</b>		<b>2.96</b>

IE Matrix for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi



**\*If we number the cells from top left to bottom right with I to IX numbers:**

Cells I, II, and III suggest the grow and build strategy. This means intensive and aggressive tactical strategies. Your strategies should focus on market penetration, market development, and product development. From the operational perspective, a backward integration, forward integration, and horizontal integration should also be considered.

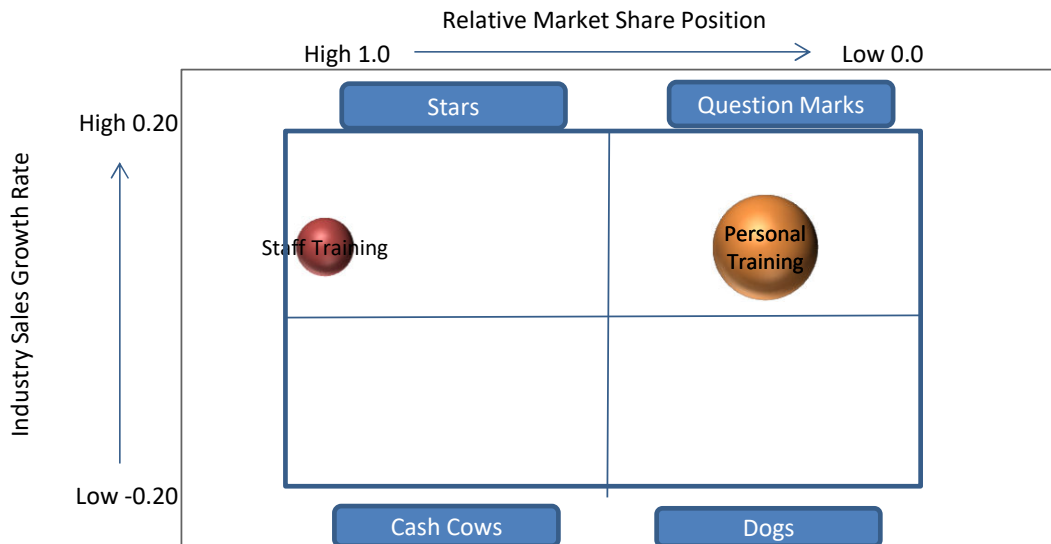
Cells IV, V, and VI suggest the hold and maintain strategy. In this case, your tactical strategies should focus on market penetration and product development.

Cells VII, VIII, and IX are characterized with the harvest or exit strategy. If costs for rejuvenating the business are low, then it should be attempted to revitalize the business. In other cases, aggressive cost management is a way to play the end game.

BCG Analyse for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi

Division names	Division Revenues of Parvaz Ent.	Top Firm in Industry Division Revenues	Division Market Growth Rate	Relative Market Share Position
Personal Training	100	400	0.10	0.25
Staff Training	100	100	0.10	1.00

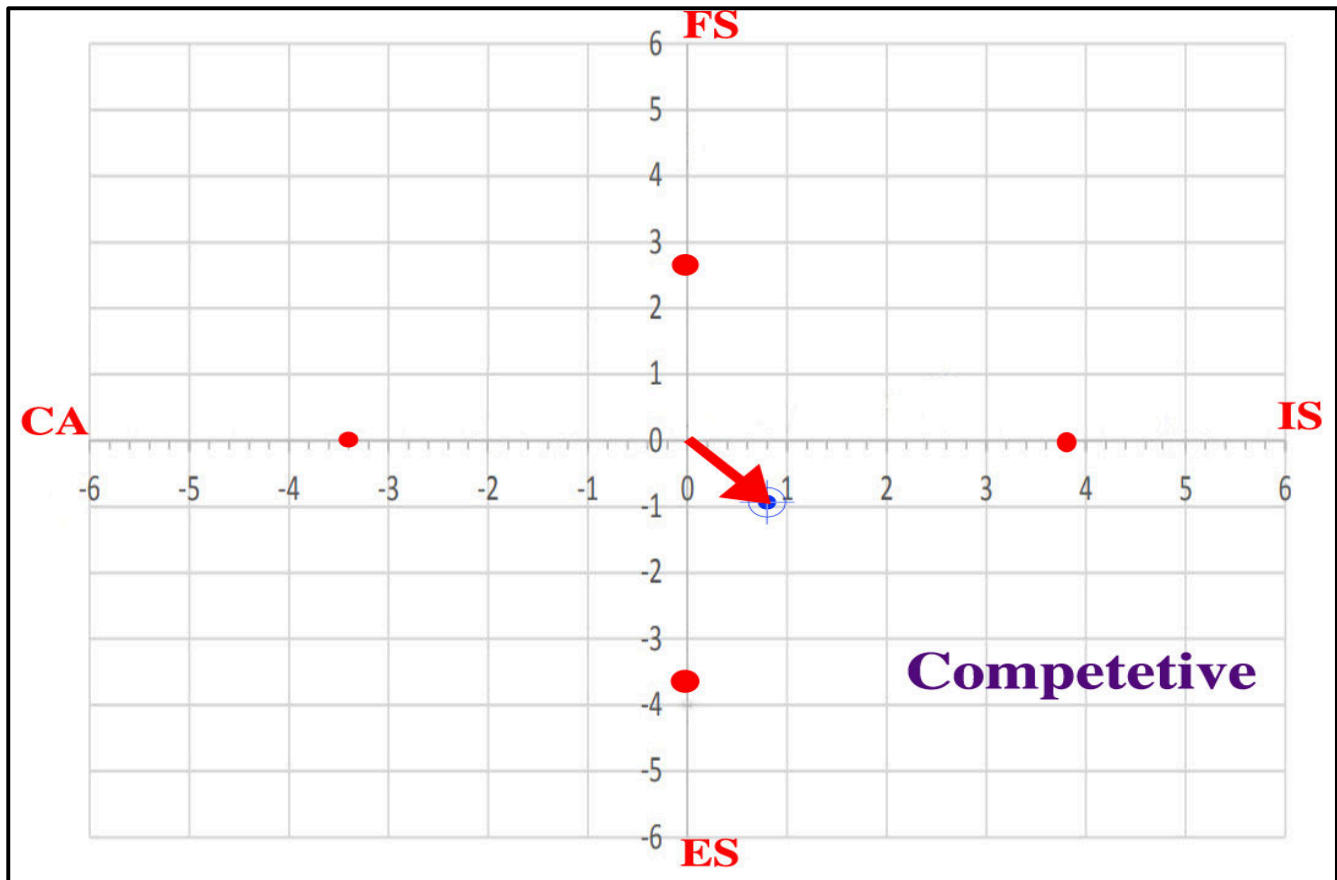
Notice: the numbers are hypothetical since the company hasn't started working  
Also as the Staff Training of Iranian organizations by using an independent e-learning website isn't available right now, so the leader of that division would be our company.



Space Analyse for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi

<i>Internal Analysis:</i>		<i>External Analysis:</i>	
<b><u>Financial strength (FS)</u></b>		<b><u>Environmental Stability (ES)</u></b>	
Return on Investment (ROI)	4	Rate of Inflation	-4
Leverage	3	Technological Changes	-4
Liquidity	1	Price Elasticity of Demand	-3
Working Capital	3	Competitive Pressure	-3
Cash Flow	2	Barriers to Entry into Market	-4
<b><u>Financial strength (FS) Average</u></b>	<b>2.6</b>	<b><u>Environmental Stability (ES) Average</u></b>	<b>-3.6</b>

<i>Internal Analysis:</i>		<i>External Analysis:</i>	
<b><u>Competitive advantage (CA)</u></b>		<b><u>Industry strength (IS)</u></b>	
Market Share	-5	Growth Potential	6
Product Quality	-2	Financial Stability	2
Customer Loyalty	-5	Ease of Entry into Market	2
Technological know-how	-1	Resource Utilization	4
Control over Suppliers and Distributors	-4	Profit Potential	5
<b><u>Competitive advantage (CA) Average</u></b>	<b>-3.4</b>	<b><u>Industry strength (IS) Average</u></b>	<b>3.8</b>





QSPM Matrix for Parvaz Enterprise  
By Morteza Emadi

Two nominated strategies from SWOT analyse which would be discussed here are:

**Strategy1** : S2/T6: Renting infrastructures for rural users as a social responsibility task

**Strategy2**: W2/O4: Launching blended learning courses specially in summers for boosting motivations and hard skills

**According to last row at the bottom of the page the average score of the 2nd strategy(3.24) is higher than the first's one(2.66), therefore we prioritize 2nd strategy higher.**

		Strategy1		Strategy2		
Strengths	Weight	AS	TAS	AS	TAS	
1	Incremental need of capital	0.09	0	0.00	3	0.26
2	Probable budget by investors for providing tablet for villagers	0.08	4	0.32	0	0.00
3	Creditable certification(due to process)	0.11	0	0.00	2	0.22
4	Accessing courses tailored by top employers	0.10	0	0.00	1	0.10
5	Automated services for course & assignment scheduling	0.10	0	0.00	0	0.00
6	Incremental growth structure of the business	0.07	2	0.13	3	0.20

		Strategy1		Strategy2		
Weaknesses	Weight	AS	TAS	AS	TAS	
1	No available fund from the founders	0.10	0	0.00	0	0.00
2	Lack of encouragement to finish the courses because of distant supervision	0.11	1	0.11	3	0.33
3	Difficulty in secure identity validation	0.11	3	0.33	3	0.33
4	Difficulty in closing contract with famous instructors	0.13	0	0.00	0	0.00

		Strategy1		Strategy2		
Opportunities	Weight	AS	TAS	AS	TAS	
1	High Rate of unemployment in Iran and neighbourhood	0.10	2	0.20	3	0.31
2	High demand and payment for education among Iranian families	0.08	0	0.00	1	0.08
3	Similar language with 2 neighbourhood countries	0.09	2	0.19	1	0.09
4	3 months closure of schools & universities in Iran	0.11	1	0.11	3	0.33
5	Lack of skill among universities graduates who seek for jobs	0.09	3	0.26	4	0.35
6	Famous job placement companies tended to cooperate	0.06	0	0.00	1	0.06

		Strategy1		Strategy2		
Threats	Weight	AS	TAS	AS	TAS	
1	Tehran University establishing similar project(Maktabkhooneh)	0.09	2	0.18	2	0.18
2	Internet Difficulties in Iran	0.07	2	0.14	2	0.14
3	Faradars & CafeTadris companies may expand their services	0.06	1	0.06	1	0.06
4	Obstacles in cooperation with governmental sections specially Fani Herfei organization	0.07	1	0.07	0	0.00
5	Political instability in Iran and Afghanistan	0.07	2	0.14	0	0.00
6	Defficiency of internet and hardware in rural areas	0.10	4	0.42	2	0.21
<b>TOTAL</b>				<b>2.66</b>		<b>3.24</b>

## برنامه عملیاتی برای سامانه مهارت آموزی آنلاین " پرواز "

ردیف	فعالیت	شاخص	حجم فعالیت	هزینه انجام	نتیجه	زمان شروع	زمان اختتام	مسئول اصلی	همکاران	مستند	درصد اهمیت	میزان پیشرفت	ملاحظات
۱	برون سپاری طراحی گرافیکی سایت	تعداد طرح	اینفوگراف+لوگو+ سربرگ+ شخصیت انیمیشنی	۱۰ میلیون تومان	کاهش هزینه عملیاتی	بهمن ۹۸	اسفند ۹۸	مدیر توسعه نرم افزاری	-	Cost reduction	۴۰٪	۲۰٪	از کلیه تیم ها ایده طراحی گرفته شود (سرمایه سازمانی)
۲	شرکت در Peach Sessions شتاب دهنده ها و VC ها	تعداد جلسات	بهبود پروپوزال و مذاکره فصلی	۱ میلیون تومان سالانه	جذب سرمایه	اسفند ۹۸	ادامه تا تامین مالی کامل	مدیر مالی و حسابداری	همگی مدیران	Cooperation with VCs and Financial Accelerators	۸۰٪	۰٪	تصمیم گیری های نهایی به حضور تمام موسسان گرفته شود
۳	تدوین و اجرا کمپین دیجیتال مارکتینگ	تعداد Lead از لینک های مشخص کمپین	سالانه ۸ کمپین	۵۰ میلیون تومان سالانه	منجر به خرید بیشتر	اسفند ۹۸	ادامه دار	مدیر مارکتینگ	بخش تولید محتوا	Lead generation	۶۰٪	۰٪	کنترل هزینه ها با بخش مالی هماهنگ گردد
۴	کسب درآمد از ارزیابی محتوای مدرسان داوطلب جدید	تعداد تقاضای مدرسان	سالانه ۱۰۰ مدرس	-	درآمد جدید	مهر ۹۹	ادامه دار	مدیر مالی و مدیر تولید محتوا	-	Building new revenue streams	۵۰٪	۰٪	پس از کسب محبوبیت بین مدرسان این امر آغاز شود
۵	نظارت مستمر بر کانال های ارتباطی	درصد پاسخگویی به سوالات و نظرات تحویل شده	پاسخ موثر به ۹۰ درصد نظرات	۳ میلیون ماهیانه	تکرار خرید retention	اسفند ۹۸	ادامه دار	مدیر منابع انسانی (روابط عمومی)	تمام مدیران	Communicating with customers effectively	۹۰٪	۲۰٪	ارتباط بین کانال های ارتباطی حفظ شود اصطلاحا dead-end ها حذف گردند
۶	ارتباط مستمر مشاوران با مشتریان	میانگین زمان تماس هر مشتری	هر مشتری نیم ساعت	۱۰ میلیون سال اول	رضایت مندی مشتریان	اسفند ۹۸	ادامه دار	مدیر منابع انسانی	کارکنان بخش محتوا و مدرسان	Strengthening effective customer support	۷۰٪	۰٪	کارشناسان مشاوره در چند زمینه مختلف سبدهای مهارت بکار گرفته شوند
۷	تدوین پروموشن های فصلی متناسب هر مخاطب	میزان خرید ها در هر پروموشن	هر مشتری در فصل یک پروموشن	۵ میلیون سال اول	رضایت مندی مشتریان	اسفند ۹۸	ادامه دار	مدیر مارکتینگ	مدیر مالی	Designing promotions	۶۰٪	۰٪	-
۸	نیازسنجی بازار کار و صنعت	تعداد تدوین طرح دوره جدید	فصلی ۵ طرح	۱ میلیون هر فصل	تولید محتوای فراخور نیاز	اسفند ۹۸	ادامه دار	مدیر تولید محتوا	-	Assign consultants to find industry need and solutions	۵۰٪	۱۰٪	از متخصصان امر استفاده شود
۹	طراحی ساز و کار های جدید ارزیابی دانشجویان	تعداد روش های ارزیابی	رسیدن به ۳ طرح	۵ میلیون	بهبود عملکرد و تدام کانونرشن کاربران	فروردین ۹۹	تیر ۹۹	مدیر توسعه نرم افزاری	مدیر تولید محتوا	Designing board options according to customer surveys	۶۰٪	۱۰٪	از روش هایی که قبل جواب داده همچون ارزیابی Coursea الهام گرفته شود
۱۰	جذب طرح های نوآورانه	تعداد ارزیابی طرح ها	سالانه ۱۰ طرح ارزیابی و ۲ تا اجرا	۳ میلیون	بهبود عملکرد و جذب مزیت رقابتی نوآورانه	فروردین ۹۹	ادامه دار	مدیر توسعه نرم افزاری	مدیر تولید محتوا	Strengthening research groups	۶۰٪	۱۰٪	-

تاکید بر یکپارچگی روابط و اطلاعات سیستمی در همه نقاط سامانه اتوماسین	۱۵٪	۴۰٪	Developing erp and training courses	کارکنان بخش نرم افزار	مدیر توسعه نرم افزاری	۹۹ خرداد	اسفند ۹۸	بهبود سینترژی و سرمایه سازمانی	۴ میلیون تومان	هر کارمند یک داشبرد شخصی اختصاصی	طراحی داشبوردهای شخصی	بهبود اتوماسیون داخلی کارکنان	۱۱
تاکید بر شایسته سالاری (نظارت مستمر مدیر عامل)	۳۰٪	۴۰٪	Accurate recruitment process	کارکنان تحت نظر مدیر	مدیر منابع انسانی	ادامه دار	اسفند ۹۸	بهره وری بالاتر نیروی انسانی	۰.۵ میلیون تومان	۱۰ رزومه هر ماه	تعداد بررسی رزومه های مورد نیاز	جذب نیروهای کارآمد	۱۲
تاکید بر عدالت محوری (نظارت مستمر مدیر عامل)	۱۰٪	۶۰٪	Setup employee evaluation system	کارکنان تحت نظر مدیر	مدیر منابع انسانی	ادامه دار	فروردین ۹۸	تشویق انگیزشی کارکنان	۳ میلیون تومان	۴ بار سالانه	تعداد ارزیابی کارکنان در سال	ارزیابی مستمر کارکنان	۱۳
تاکید بر ضوابط به جای روابط و نظارت مدیر عامل	۱۰٪	۵۰٪	Programing rewards	مدیر مالی	مدیر منابع انسانی	ادامه دار	فروردین ۹۸	رضایت مندی کارکنان	۱۵ میلیون تومان	کاهش به ۱ درصد	تعداد استعفا سالانه	انگیزش کارکنان برتر با پاداش	۱۴
تاکید بر ورزش های دسته جمعی و مراسم های شاد اهمیت دارد	۰٪	۵۵٪	holding sport competitions and exhibitions	مدیر مالی	برون سپاری!	ادامه دار	اسفند ۹۸	تقویت زنجیره کار و زندگی کارکنان	۲ میلیون تومان	۸ بار در ماه	تعداد برنامه در ماه	برنامه های ورزشی تفریحی	۱۵