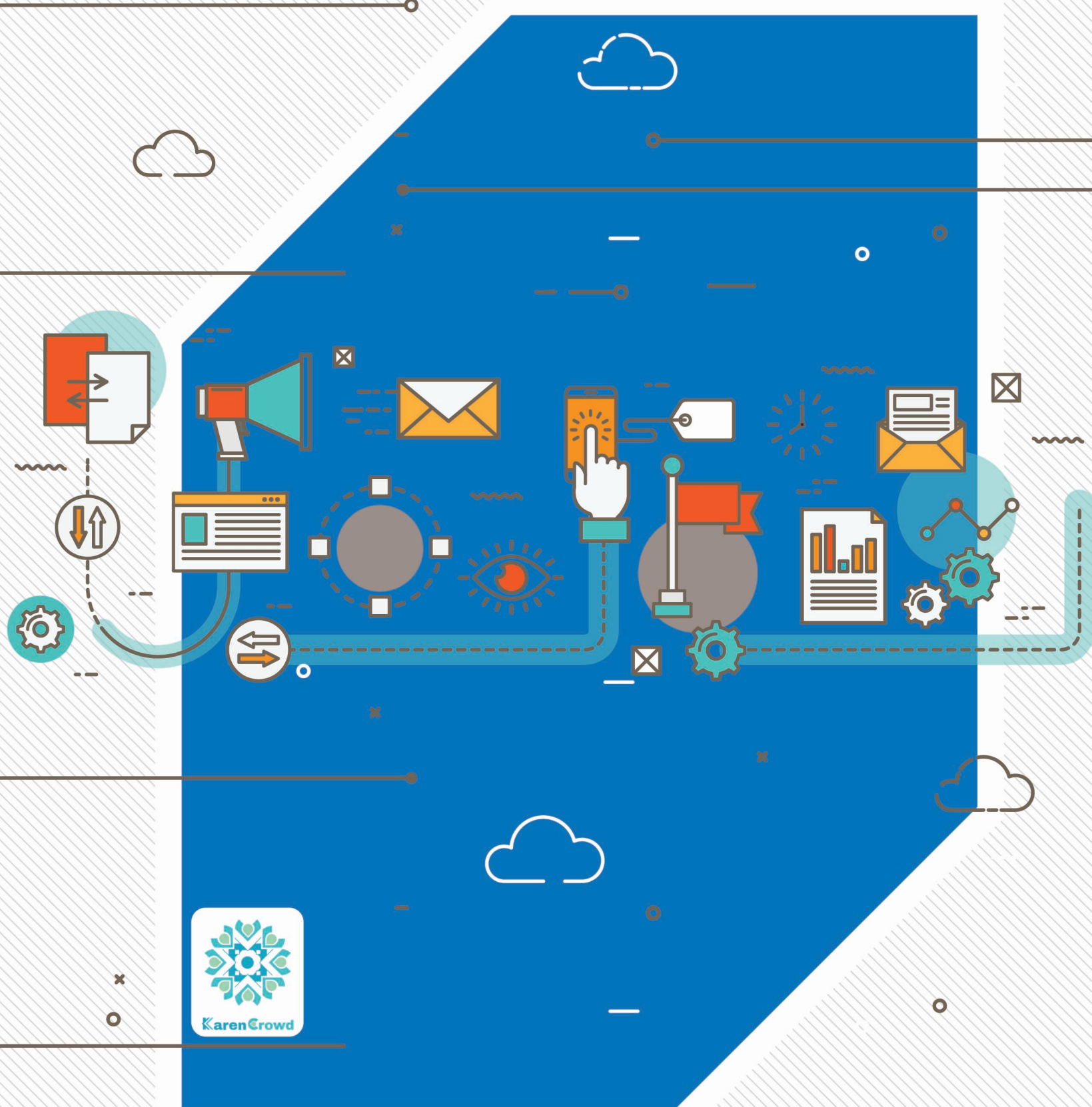


# معرفی استارت‌آپ‌های حاضر در رویداد کافه سرمایه تهران هوشمند ۲۰۱۹







۳دکور

PC پلت فرم ارائه خدمات سه بعدی دکوراسیون بصورت آنلاین برروی  
وگوشی هوشمندباقابلیت اضافه کردن محصولات پوششی دکوراسیون به  
live render محیط سه بعدی



sample.melyon.ir

## ایده اصلی

همانطورکه میدانیم چالش عمده درانتخاب چیدمان ودکوراسیون،تصویرسازی سه بعدی ازمحیط،قبل ازانجام پروژه میباشدکه بادوروش ذهنی ونرم افزارهای دکوراسیون انجام میشود روش اول ذهنی خلاق وروش دوم مشکلاتی ازجمله تخصص/زمان/هزینه/ایاب وزهاب ودرآخردم امکان تهیه محصولات واقعی وقابل خریدمیباشد تحقیقات گسترده،مارابرآن داشت تاباستفاده ازتکنولوژی جدیدسه بعدی آنلاین معضلات فوق رابرطرف نماییم سایت وپلت فرم خدمات سه بعدی معماری داخلی باساختاری پیشرفته وظاهری ساده وجذاب میتواندبیش از۲۰صنعت محصولات دکوراسیون راگردآوری وبارائه خدمات ویژه ومنحصربه فردسه بعدی موجب هم افزایی وفروش بیشترگردد \*طراحی محیطهای سه بعدی پیش فرض باقابلیت اضافه کردن محصولات بارگزاری شده تولیدکنندگان توسط کاربربه سطوه آن(live render) قابل نمایش بصورت آنلاین رویPCوگوشی همراه \*بانک اطلاعات محصول/نام/قیمت/نمایندگی/تخفیف \*پنل کاربری برای بارگزاری محصول توسط تولیدکننده \*امکان سفارش طراحی اختصاصی محیط کاربر \*امکان رسم پلن باخط ونقطه توسط کاربروتبدیل آن به فضای سه بعدی بصورتonline

## اندازه بازار

سایت سه بعدی معماری ودکوراسیون،میتواندنمایش محصولات پوششی داخلی ساختمان درمحیط سه بعدی وبصورتonlineراکه بطورناخودآگاه موجب هم افزای درفروش تمامی محصولات سایت میگردددرامدیریت نماید اندازه بازارپیش بینی شده برای این سایت بسیارگسترده میباشد هدف گذاری سال اول برای ورودمنطقی به این بازاربزرگ،صنایع مرجع وپرفروش میباشدکه عموماًبصورت سنتی عرضه میگردندونیازمندتحول درفرایندفروش میباشدازجمله: ۱-فرش ماشینی(مرکزتحقیقات فرش/دانشگاه آزادکاشان/اردیبهشت۹۸) \*کارخانه تولیدی۸۵۰ \*بیش از۱۰۰ماشین بافندگی مدرن \*بیش از۱۲۰۰طرح جدیدرسال \*تمایل به مشارکت۶۵% ۲-کاغذدیواری وپوسترسه بعدی(شیدبان/تولیدکننده عمده/اردیبهشت۹۸) \*بیش از۱۰۰واردکننده \*بیش از۵۰تولیدکننده عمده \*بیش از۵۰تولیدکننده متوسط وصدھاتولیدکننده کوچک \*بیش از۱۰۰/۱۰۰نمایندگی فروش \*تمایل به مشارکت۶۰% ۳-کاشی وسرامیک(نشریه فصل نامه الماس/اردیبهشت۹۸) \*بیش از۱۳۰کارخانه تولیدی \*بیش از۱۵۰برند \*بیش از۷۰۰نمایندگی فروش \*بیش از۱۰۰/۹۰۰طرح درسال \*تمایل به مشارکت۷۵% ۴-پارکت ولمینیت ۵-انواع پرده ۶-پارچه مبل MDF-۷

## بازار هدف

بازارهدف این سایت رامیتوان بطورکلی عموم کسانیکه برای عرضه وتقاضی در بخش معماری و دکوراسیون داخلی ساختمان درخواست ونیاز به سرویس " ارائه محصولات و تصویرسازی از نتیجه انجام پروژه قبل از اجرا بدون هزینه وصرف وقت بابت طراحی سه بعدی دارند دانست. محصولات قابل عرضه دراین سایت توسط تولیدکنندگان،واردکنندگان ویانمایندگیهای فروش آنهابصورت مستقیم برروی سایت بارگزاری میگرددکه شامل محصولات: ۱-انواع فرش ماشینی ودست بافت ۲-تابلوفرش ۳-موکت ۴-سرامیک ۵-کاشی دیواری ۶-پارکت ۷-لمینیت ۸-سنگ کف و تزئینی دیوار ۹-کاشی تزئینی بین کابینت ۱۰-کاغذدیواری ۱۱-پوسترسه بعدی ۱۲-پارچه مبلی وپرده ای ۱۳-لورد دراپه ۱۴-پرده شید ۱۵-پرده زبرا ۱۶-رنگهای پوششی دیوار MDF-۱۷ کابینت آشپزخانه وکمد دیواری ۱۸-دربهای چوبی داخلی ساختمان ۱۹-پارچه روتختی،روی باشتی ۲۰-کوسن روی مبل وتخت ۲۱-شیشه های تزئینی داخلی ۲۲-پارتیشن وپاراوان

## روش درآمدزایی

\*ورود اولیه وبخشی از خدمات سایت رایگان خواهدبود \*خدمات رایگان عموماًشامل مصرف کننده وکاربرعادی خواهدشدمگربرای ارائه سرویسهای خاص. \*عمده درآمدسایت ازفروشنندگان کالا وارائه دهندگان خدمات عضوسایت میباشد. ۱-درآمدسایت از فروشنندگان کالا \*تعدادمحصول قابل بارگزاری برای صنایع مختلف متفاوت ودارای محدودیت میباشدکه برای بیش از تعدادتعیین شده بسته یااکانت خریداری گردد. \*تنظیمات اولیه برای بارگزاری عکس محصولات رایگان وتنظیمات حرفه ای بااکانت. \*تبلیغات محصول شامل هزینه میباشد \*پیشنهاد محصول بعنوان پیشنهاد برتر یا.....شامل شارژمیگردد \*خریدپنل کاربری برای نمایندگیهای فروش محصولات ودرج آدرس و.... \*پشتیبانی وسرویس سایت به فروشنندگان بابت تولید وبارگزاری محتوا در صورت عدم توانمندی ونیروی انسانی ۲-درآمدازطریق طراحان(ادمین) \*خریداکانت برای عضویت درسایت وقبول طراحی محیط سه بعدی دربخش سفارشات سایت ۳-درآمداز طریق خدمات ونصب \*پرداخت حق عضویت بابت نمایش مشخصات پیمانکار دربخش خدمات ۴-درآمدسایت ازطریق کاربران عمومی وخریداران \*سفارش طراحی سه بعدی محیط شخصی خود ودریافت سرویسهای ویژه سایت

## هزینه ها

ساختارنمایش سه بعدی این سایت براساس تکنولوژی webgl وموتور رندر گرافیکی تحت وب میباشد طراحی بخش سه بعدی۹۰% طراحی سایت دوبعدی که براساس تلفیق سایت دوبعدی معمول واتصال به بخشهای سه بعدی میباشد۷۰% \* حدودزمان باقی مانده برای تکمیل وتست اولیه سایت حدود سه ماه \* اضافه شدن بخشهای تکمیلی سایت حداکثر دوماه پس از اکران \*تعدادپرسل موردنیازبرای سال اول۵نفر #هزینه های سال اول ۱-پرسل=۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰(۲۵%کل) ۲-تجهیزات=۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ۳-اجاره وشارژ=۳۸/۰۰۰/۰۰۰ ۴-برق/آب/اینترنت/ایاب وزهاب=۱۲/۰۰۰/۰۰۰ ۵-تبلیغات ونمایشگاه=۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰(۵۰%کل) ۶-تحقیق وتوسعه=۱۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ۷-ملزومات=موجود پیش بینی کل هزینه سال اول =۸۲۰/۰۰۰/۰۰۰

## اطلاع رسانی

تحقیق ونیازسنجی برای ایجاد سایت سه بعدی دکوراسیون طی یکسال انجام پذیرفته وپس از شناسایی نکات مجهول ،پلن اجرا تعریف شده است که شامل بخشهای متفاوت وکاربردی در صنعت دکوراسیون میباشد. درطول زمان تحقیق بازار تعاملات سازنده ای باصاحبان صنایع مرتبط انجام شده که همگی نشانه هایی از خلق بازاری جذاب برای سایت داشته است. پلن تبلیغاتی سایت پس از رونمایی شامل: ۱-کمپین تبلیغاتی در خبرگزاریها (PR) ۲-کمپین تبلیغاتی درشبکه های اجتماعی ۳-تبلیغات در سایتهای تخصصی معماری و دکوراسیون ۴-برگزاری همایش درصنایع مرتبط در قالب تفاهم با اتحادیه ومركز متولی اصناف ۵-تبلیغات در شبکه های تلویزیونی ۶-تبلیغات مصور و بیلبرد شهری

## مزیت رقابتی

سایتهاوشبکه های عرضه محصولات دکوراسیون خدماتی همچون: درج تصویرمحصول ،قیمت ،مشخصات فنی و.... را ارائه مینمایند. سایت سه بعدی علاوه بر ارائه نوین اطلاعات یادشده وبدون لحاظ درصد سود فروش ویا ثبت اولیه محصول ،برای نخستین بار خدمات سه بعدی برای نمایش فرش ومحصولات دکوراسیون عرضه مینماید. چنین خدماتی بواسطه استفاده این سایت از تکنولوژی جدید "نمایش سه بعدی تحت وب" میباشد که امکان نمایش و بارگزاری محصولات در محیط های سه بعدی وآلناین را فراهم ساخته است. طبق براورد اولیه ، رقبای این سایت حداقل ۲ سال بااجرا و ارائه زیر ساخت های کنونی سایت دکوراسیون سه بعدی فاصله خواهند داشت و این فرصت مناسبی برای پیشی گرفتن در مارکتینگ آن بوجود خواهد آورد.

## دستاوردها

## تیم

شرکت دانش بنیان طراح وب نسیم حمیدرضاعطایی

مدیرعامل

حسین یاری

سهامدار

رضا اسدی

سهامدار

عباس یاری

ریس هیأت مدیره

رحمان نسیمی اصل

سهامدار





## ایده اصلی

پاسخ به سوال کجا بریم؟ کدوم کافه/رستوران بریم؟ آنجا چه کار بکنیم؟ و در ادامه نیاز به سرگمی - نیاز به انتخاب گزینه دلخواه غذایی و کافه/رستورانی - نیاز به بار گرم در محل - نیاز به داشتن اطلاع از ایونت های کافه ای و انتخاب و رزرو آن از قبل - نیاز به رزرو میز دلخواه در محل دلخواه بدون اضطراب اینکه ایا در زمان حضور در زمان ازدحام نوبت به او می رسد یا خیر در مشتریان شناسایی شد. همچنین نیاز کافه دار به مشتری بیشتر و تکمیل ظرفیت در زمان های کم ازدحام - دیده شدن بیشتر و ایونت های خود را به گوش مشتریان رساندن، نیاز هایی بودند که از سمت پذیرندگان شناسایی شد. بنابراین پاسخ ما به این نیاز ها یک پلتفرم یکپارچه دو سویه آنلاین بود که منجر به اپتایزر شد. هم اکنون یکپارچه بودن کلیه تعاملات مشتریان با کافه که به بصورت آنلاین و سریع انجام می شود از ارزش های بوجود آمده محسوب شده، همچنین دریافت بار گرم در محل و خرید بلیت ایونت کافه مورد نظر و رزرو آن برای اولین بار در ایران و همچنین استفاده از گزینه بیرون بر برای اولین بار که همگی باعث کاهش اتلاف وقت و هزینه می شوند، ارزش های ایجاد شده محسوب می شوند.

## اندازه بازار

پایگاه خبری اتاق بازرگانی، خرداد ماه سال ۹۶: از وجود بازار ۱۶ هزار میلیارد تومانی رستورانی در ایران خبر می دهد. بطور متوسط هر ایرانی در سال ۵۰۰ هزار تومان هزینه رستوران میکند و با در نظر گرفتن جمعیت ۱۲ میلیونی تهران این عدد یه ۶ هزار میلیارد تومان می رسد. لذا با احتساب اینکه تنها ۲۵% تراکنشهای رستورانی بصورت اینترنتی انجام می شود اندازه بازار کنونی (که قطعا رشد سالیانه چشمگیری دارد) ۱۵۰۰ میلیارد تومان برآورد می شود که با یک سهم بازار ۱۰% از کاربران و ۲۰% از کافه رستوران ها (۱۴۰۰ عدد در تهران) و کمیسیون میانگین ۱۰% میزان درآمد سالیانه حداقل ۳ میلیارد تومان برآورد می شود. (باید در نظر داشت که این اعداد برای سال ۹۶ بوده و اثر بحران و تحریم و افزایش قیمت های ۲ الی ۳ برابری محاسبه نشده است.)

## بازار هدف

کافه ها و رستوران های مناطق یک تا شش بعلاوه اطراف دانشگاه تهران و امیرکبیر به شعاع یک کیلومتر همچنین دانشجویان - کارمندان و پرسنل شرکت ها در بازه سنی ۱۶ الی ۵۵ سال به نسبت مساوی زن و مرد

## روش درآمدزایی

اساس کار اپتایزر در ابتدا دریافت کمیسیون از کافه و رستوران ها در ازای تراکنش هایی است که مشتریان از اپتایزر ایجاد خواهند کرد. در فاز گسترش می توانیم جهت معرفی نردبانی رستوران ها جریان درآمدی ایجاد نماییم

## هزینه ها

هزینه های سالیانه : (ریال) اجاره ساختمان ۱.۰۱۰.۰۰۰.۰۰۰ هزینه حقوق و دستمزد ۴.۸۰۰.۰۰۰.۰۰۰ هزینه آب، برق و شارژ ۵۰.۰۰۰.۰۰۰ هزینه تعمیرات و نگهداری ۵۰۰.۰۰۰.۰۰۰ هزینه پیش بینی نشده ی تولید ۳۱۸.۰۰۰.۰۰۰ هزینه اداری و فروش ۶۳.۲۰۰.۰۰۰ هزینه تسهیلات مالی ۵۰.۰۰۰.۰۰۰ هزینه بیمه ۱.۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰ هزینه بازاریابی و تبلیغا ۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ جمع کل ۹.۹۹۱.۲۰۰.۰۰۰

## اطلاع رسانی

با توجه به ماهیت استارت آپی و خود محصول و محدودیت های فیلترینگ، دیجیتال مارکتینگ با تمرکز بر اینستاگرام مسیر قدرتمندی بوده که با همراه شدن اینفلوئنسر مارکتینگ و رپورتاژ آگهی های قوی، کانال های اطلاع رسانی مناسبی خواهند بود. همچنین در فضای افلاین. انجام پروژه های سمپلینگ - نمایشگاه های مرتبط نیز اثر بسزایی در معرفی آن خواهند داشت. شبکه های اجتماعی - رپورتاژ آگهی - نمایشگاه الکامپ و استارت آپی در حوزه غذا - سمپلینگ بویژه در دانشگاه ها - ساخت تیزر جهت استفاده در شبکه های اجتماعی - اینفلوئنسر مارکتینگ.

## مزیت رقابتی

مزیت رقابتی اپتایزر در یکپارچگی آن در سفارشات (دلیوری-رزرواسیون-بیرون بر-سفارش داخلی-ایجاد رویداد-تهیه بلیط رویداد) ، وجود اپلیکیشن مدیریت بجای پنل برای کافه و رستوران ها بوده که دشواری، زمان بری و هزینه بری بسیار زیاد توسعه اپلیکیشن مشابه آن برای رقبا از مزایا رقابتی اپتایزر می باشد. باید در نظر داشت که هنوز رقیبی در گستردگی و یکپارچگی اپتایزر وجود نداشته اما در زمینه ماژول دلیوری (صرفا) شدت رقابت داغ است و رقبیان سرسختی همچون اسنپ فود - چنگال - چیلیوری - ریحون در بازار وجود دارند. اما ماژول های دیگر سامانه: سیستم اعلام و فروش بلیت ایونت ها - رزرواسیون و تیک وی (بیرون بر) بدون رقیب هستند.

## دستاوردها

حضور ۸۰۰۰ کاربر فعال درتهران و ۲۰۰۰ کاربر فعال در اصفهان - کارآمدی سامانه - گسترش پذیری محصول

## تیم

### آریانا ارجمندی

عضو هیئت مدیره

### پوراندهخت بنائی زاده

مدیر عامل

### اشکان قویدل

معاونت اجرایی

### آرمان پردازان نوژن

### عباسعلی ارجمندی

رئیس هیئت مدیره

### کیانا ارجمندی

عضو هیئت مدیره





## ایده اصلی

در حال حاضر عملیات بسیار حساس بازدید از دکلها در بیشتر شهرهای کشور به صورت چشمی و توسط نفر انجام میگردد و بازدید صعود نیز با محدودیتها و ریسکها زیادی همراه است، همچنین نتایج بازدیدهای صعود در قالب گزارشهای کتبی انجام میگردد. پروسه جایگزینی که شرکت افرند تجارت رسا برای بازدید چشمی و بازدید صعود ارائه داده است نه تنها پرکننده نقاط ضعف پروسه قبلی است بلکه ارزش افزوده کارآمدی برای مشتری فراهم میکند. در این سرویس، دکلهای ۶۳، ۱۳۲، ۲۳۰ و ۴۰۰ کیلوولت با استفاده از پهپاد و بر اساس یک پروسه از پیش طراحی شده بازدید میشوند. پس از اتمام فرآیند در پایان هر روز، تصاویر بر روی وب سرویس اختصاصی بارگذاری میشود سپس به طور خودکار، به ازای هر دکل در هر خط، دسته‌بندی میگردد و امکان مشاهده مختصات سه بعدی و دقیق دکلها در امتداد خط بازدید شده و به تفکیک دوره‌های بازدید فراهم میشود. سپس کاربر قادر به تکمیل چک لیست بازدید و تشخیص عیوب احتمالی با دقت بالا و علامتگذاری آنها بر روی تصاویر خواهد بود پس از آن وضعیت سلامت هر دکل و خط بازدید شده و از سوی دیگر، امکان آمارگیری از میزان خرابیها و عیوب نیز فراهم میگردد.

## اندازه بازار

تمامی شرکت های برق منطقه ای و برق توزیع سراسر کشور که شامل ۱۶ شرکت برق منطقه ای و ۳۹ شرکت برق توزیع که به جز خطوط توزیع و تنها در حوزه انتقال به طور کلی ۴۰۶.۰۰۰ دکل خطوط فشار قوی شامل ۵۱.۵۰۰ دکل ۴۰۰ کیلو ولت، ۹۰.۰۰۰ دکل ۲۳۰ کیلو ولت، ۷۸.۰۰۰ دکل ۱۳۲ کیلو ولت و ۱۸۶.۹۰۰ دکل ۶۳ کیلوولت میباشد. از این میزان چون خطوط ۶۳ کیلو ولت بازدید صعود راحت تری دارند آنها را از اندازه واقعی بازارحذف میکنیم، در این صورت تعداد کل دکلهای قابل بازدید حدود ۲۱۹.۰۰۰ دکل میباشد. باتوجه به اینکه بازدید ها باید به صورت مرتب و سالانه تکرار شود، بنابراین ظرفیت بیان شده به صورت سالانه میباشد.

## بازار هدف

با در نظر گرفتن برخی از معیارها، ۸ استان به عنوان استانهای هدف در نظر گرفته شده است، این ۸ استان مجموعاً بیش از ۷۰٪ خطوط ۴۰۰ کیلو ولت و در حدود ۵۰٪ خطوط ۲۳۰ کیل ولت و نزدیک به ۸۵٪ خطوط ۱۳۲ کیلو ولت کشور را دارا هستند. بر همین اساس پیش بینی میگردد که در انتهای سال پنجم مجموعاً در حدود ۱۵٪ از کل اندازه بازار و یا ۲۸٪ از بازار این ۸ استان پوشش داده شود. که انتهای ۵ سال مجموع درآمدی معادل با ۲۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان با سود ۴۹٪ خواهد شد

## روش درآمدزایی

با توجه به اینکه مشتری محصول مورد نظر، شرکت‌های برق منطقه‌ای هستند، مدل بیزینس به صورت BYG می‌باشد که بر این اساس، شرکت‌های برق منطقه‌ای هر استان به عنوان مشتری نهایی محصول ما منظور میگردد. از آنجایی که در کنار هر شرکت برق منطقه‌ای، شرکت پیمانکار امین نیز وجود دارد که وظیفه تعمیر و نگهداری خطوط و دکل‌های برق همان شرکت را بر عهده در صورتی که شرکت افرند تجارت رسا به طور مستقیم اقدام به ارائه خدمت به شرکت‌های برق منطقه‌ای نماید، ممکن است در زمان وصول مطالبات قدری دچار چالش شود و پرداخت صورت‌حساب‌ها به تعویق بیفتد. این در حالی است که در صورت ارائه این خدمات به شرکت‌های پیمانکار هم مدل بیزینس از حالت BYG به BYB تغییر میابد و هم امکان وصول سریع‌تر مطالبات فراهم می‌گردد لازم به ذکر است که مبلغ قراردادهای بر مبنای هزینه بازدید به ازای تعداد دکل‌ و یا بر اساس کیلومتر خطوط مورد نظر برای پایش هوایی، تعیین می‌شود. این قیمت به ازای هر دکل از حدود ۱۵۹ تا ۱۹۰ هزار تومان بر اساس نوع دکل و ولتاژ دکل متغیر است.

## هزینه ها

بر اساس نوع دکل و ظرفیت آن بین ۱۲۵ تا ۱۳۶ هزار تومان مجموع تمامی هزینه های مستقیم و غیر مستقیم به ازای هر دکل میباشد

## اطلاع رسانی

بازاریابی توسط خود شرکت و برگزاری جلسه های استانی پرزنت و انجام پایلوتهای درخواستی انجام میگردد. همچنین فعالیت در فضای مجازی از تولید محتوا تا ارائه نمونه عکس در دستور کار است

## مزیت رقابتی

تا انتهای سال ۹۷، به جز شرکت افرند تجارت رسا، تعداد محدودی (در حدود ۴ تیم) به صورت تخصصی در حوزه بازدید و پایش دکل‌های برق فعالیت می‌کردند به طوری که یک تیم به صورت متمرکز در استان گلستان و مازندران، یک تیم در باختر و غرب و یک تیم در کرمان هستند و صرفاً به عکس‌برداری از دکل‌های می‌پرداختند و هیچ راهکاری مبنی بر آرشو نمودن تصاویر و نتایج بازدید به صورت سیستمی در اختیار ندارند. این در حالی است که شرکت افرند تجارت رسا از همان ابتدای امر، علاوه بر رقابت در کیفیت و نحوه عکس‌برداری از تجهیزات دکل، سعی بر ارائه یک روش مستندنگاری آنلاین نتایج بازدید و تهیه یک چک لیست دقیق و جامع با قابلیت گزارش‌گیری در چندین فرمت برای واحد تعمیر و نگهداری داشته است

## دستاوردها

این ایده در نمایشگاه GITEX۲۰۱۷ دبی از بین ۴۰۰ استارت‌آپ برتر حاضر بین ۵۰ تیم اول قرار گرفت. همچنین در جشنواره شتاب استانی سال ۹۷ رتبه اول را به خود اختصاص داد. در رویداد starvent اتاق بازرگانی اصفهان نیز در سال ۱۳۹۶ جز ۵ تیم برنده قرار گرفت.

## تیم

افرند تجارت رسا

امیرحسین جلالائی دستجردی

رئیس هیات مدیره

هاجر کریمی

مدیرعامل

میلاد دهقانی

مدیر نرم افزار





## ایده اصلی

ایران بای بیت (IranbyBit) یک پلتفرم ارائه خدمات گردشگری به توریست های ورودی به ایران است. هتل ها، هاستل ها، و اقامتگاه های بومگردی بعنوان خدمات اصلی قابل ارائه در وبسایت ایران بای بیت می باشد که قابلیت رزرو و پرداخت آنلاین دارند. IranbyBit با هدف رفع مشکلات پرداخت از بیت کوین بعنوان یک راه پرداختی استفاده میکند. ارائه توریست کارت بانکی نیز این امکان را به گردشگران می دهد که دیگر نگران پرداخت ها و خریدهای خود در ایران نباشد و مانند یک شهروند ایرانی از یک کارت بانکی استفاده کنند. IranbyBit بخصوص توریست های انفرادی که تمایل دارند بصورت مستقل برنامه سفر خود را طراحی کنند را هدف قرار داده است. توریست های انفرادی علاوه بر اینکه اغلب افرادی ماجراجو هستند و با راه های تکنولوژیک جدید هم آشنا هستند، علاقمند به ایجاد ارتباط با مردم محلی نیز هستند. ایران بای بیت با معرفی اقامتگاه های بومگردی سعی دارد هم فضای تبادل فرهنگی میان مردم محلی و توریست ها را ایجاد نماید و هم از اقتصاد روستایی و محلی حمایت کند و هم اینکه ایران را به عنوان یک کشور پیشرو در زمینه پذیرش ارزهای دیجیتال معرفی کند.

## اندازه بازار

طبق گزارش شورای جهانی گردشگری و سفر (world travel and tourism council) تولید ناخالص ایران از گردشگری در سال ۲۰۱۷ برابر با ۱۱.۸ میلیارد دلار (۳۹۰۰۰ میلیارد تومان) بوده است و پیش بینی میشود تا سال ۲۰۲۸ (دوره ۱۰ ساله) به ۱۶.۲ میلیارد دلار (۵۴۰۰۰ میلیارد تومان) برسد. بر اساس همین گزارش تعداد توریست های ورودی به ایران در سال ۲۰۱۸ برابر با ۵۸۴۳۰۰۰ نفر بوده و پیش بینی میشود تا سال ۲۰۲۸ به ۱۰۴۲۵۰۰۰ نفر برسند.

## بازار هدف

مشتریان مورد نظر ما توریست هایی هستند که معمولا بصورت انفرادی سفر میکنند و تمایل دارند خود برای سفر خود برنامه ریزی کنند. بنابراین ترجیح میدهند برنامه منعطفی داشته باشند و هتل یا اقامتگاه خود را بر اساس زمانبندی خود رزرو میکنند. چنانچه ترند گردشگری این روزها نشان میدهد اغلب گردشگران که مایل به پرداخت هزینه در قبال خدمات گردشگری هستند توریست های اروپایی و از حوزه غیر همسایه (حدود ۱۰ درصد از کل گردشگران ورودی به ایران) می باشند. معمولا علاقه به فرهنگ و تمدن ایران دارند و در بازه سنی ۱۵ تا ۵۵ سال هستند که با ابزارهای فناوری دیجیتال هم آشنایی دارند. این توریست ها معمولا به مقاصد گردشگری زیادی قبل از ایران سفر کرده اند و اغلب با تمام پلتفرم ها و سایت های ارائه خدمات گردشگری با استانداردهایشان آشنایی دارند. با توجه به اینکه ایران همچنان یک مقصد گردشگری ناشناخته در سطح جهانی است و نگرش خوبی از ایران در میان عموم گردشگران وجود ندارد، اغلب این گردشگرانی که به ایران می آیند تقریبا همگی بدون استثنا قبلا در مورد ایران و فرهنگ ایرانی از یک دوست یا آشنا شنیده اند.

## روش درآمدزایی

مدل درآمدی IranbyBit کمیسیون محور است. کلیه خدمات از جمله هتل، هاستل، اقامتگاه ها، ویزا، توریست کارت، سیم کارت، پرواز داخلی و غیره با تمام اطلاعات در سایت به مشتری ها عرضه شده و امکان رزرو فراهم شده است. IranbyBit از تامین کنندگان این خدمات در قبال دریافت مشتری از طریق وبسایت کمیسیون دریافت میکند .

## هزینه ها

۱. هزینه نیروی انسانی شامل مدیر اجرایی، توسعه دهنده وب، وب مستر، تحقیق و توسعه و مارکتینگ، مدیر بازاریابی و تبلیغات در شبکه های اجتماعی، پشتیبانی مشتری، حسابدار ۲. تامین محتوا متنی دست اول ۳. تامین محتوای تصویری و ویدیویی ۴. هزینه اجاره دفتر، تلفن، اینترنت ۵. هزینه های هاست/سرور، دامین و خرید یا اشتراک تم ۶. هزینه تبلیغات در گوگل و فیسبوک ۷. هزینه های کوپن و تخفیف جهت مشتری های ریفرال ۸. هزینه رفت و آمد و پیک برای دریافت مبالغ نقدی از توریست ۹. هزینه ثبت شرکت در ایران و خارج از کشور ۱۰. هزینه های چاپی ست اداری، کاتالوگ و بروشور و ... ۱۱. کارگاه ها و آموزش

## اطلاع رسانی

با توجه به اینکه مشتری های ما در خارج از کشور هستند وبسایت اولین کانال فروش ما است. ۱. ابزارهای سئو و گوگل ادورز بهترین راه های دسترسی به مشتریان هستند. ۲. در میان شبکه های اجتماعی تجربه کسب و کارهای آنلاین گردشگری ایران نشان داده است که فیس بوک یکی از بهترین کانال ارتباطی و فروش خدمات گردشگری ایران است. همچنین tripadvisor.com فرصت خوبی را برای معرفی کسب و کارهای گردشگری فراهم کرده است و معمولا بازخورد خوبی از فعالیت در فوروم های آن گرفته می شود. ۳. همکاری با هتل ها و هاستل ها جهت معرفی وبسایت ما به مشتریان خود و دریافت کمیسیون بابت معرفی هر مشتری روش دیگر جذب مشتری است. ۴. همکاری با تور لیدرها جهت معرفی خدمات وبسایت و دریافت کمیسیون بابت معرفی هر مشتری ۵. ارتباط و همکاری با تور اپراتورهای خارج از ایران و در کشور مقصد توریست های هدف جهت معرفی و فروش خدمات ما ۶. طراحی فم تریپ ها و استفاده از اینفلونسرهای گردشگری روش های جدید جذب مشتری و فروش می باشند.

## مزیت رقابتی

بدلیل تحریم ها سایت های مرجع بوکینگ هتل مانند booking.com و TripAdvisor.com هتل های ایران را ارائه نمی دهند، همچنین طبق گزارش شورای جهانی گردشگری و سفر (WTTC) ایران در حال تبدیل شدن به یک مقصد گردشگری با رشد سریع و جذاب و ارزان برای توریست های جوان و ماجراجو شده است. جذب مشتری هایی اولیه ما در مرحله MVP بدون پرداخت هزینه ادورز و فقط از طریق شبکه های اجتماعی نشان داد که این بازار چقدر پتانسیل برای ورود دارد. IranbyBit یک پلتفرم ارائه خدمات گردشگری است که: ۱. امکان رزرو هتل، هاستل، اقامتگاه های بومگردی و خدمات جز به جز گردشگری در ایران را فراهم میکند. ۲. امکان پرداخت آنلاین خدمات گردشگری با ارزهای دیجیتال و نیز کارتهای اعتباری ۳. امکان صدور کارت بانکی ایرانی و شارژ آن با ارزهای دیجیتال، کارتهای اعتباری و یا نقدی

## دستاوردها

مصاحبه با رسانه های خارجی مانند bitcoinnews.com و cointelegraph

## تیم

کوکب شعبانی پور

بنیانگذار و مدیر عامل

نیما بهکار

مدیر محصول و تکنیکال





## ایده اصلی

هم اکنون جمع آوری پسماند خشک در تهران و بسیاری از شهرها به روش سنتی و از طریق برداشت از مخازن توسط عوامل غیرمجاز (کتفی ها و وانت آزادکارها) صورت میگیرد. با این شرایط پیمانکاران امکان جمع آوری کامل پسماند را نداشته و میزان باقی مانده در مخازن و معابر با پسماند تر مخلوط و موجب اعمال هزینه های زیاد برای تفکیک در مقصد برای شهرداری ها میگردد. در حالیکه میتوان با پرداخت مشوق، تامین مخازن مخصوص ذخیره سازی پسماند خشک و آموزش و ارتقا آگاهی شهروندان نرخ تفکیک پسماند از مبدا را به میزان قابل توجهی افزود. راه حل تفکیکان جمع آوری پسماند خشک از مبدا تولیدکننده زباله توسط خودرو است. با ثبت درخواست جمع آوری از مبدا در اپلیکیشن، کاربر علاوه بر راحتی در تخلیه آسان به میزان وزن زباله تحویلی کیف پول وی شارژ میشود و میتوان آنرا به پول نقد و یا خرید کدهای شارژ و یا تخفیف تبدیل نمود. همچنین برای کمک به ذخیره سازی پسماند خشک به آنها سطل مخصوص زباله خشک به صورت رایگان تحویل میدهیم. و با خلق محتوا آموزشی به ارتقا میزان آگاهی و دانش عمومی شهروندان در حوزه بازیافت و نتایج مثبت آن کمک میکنیم.

## اندازه بازار

گردش مالی صنعت بازیافت در کشور به طور متوسط ۳۰ هزار میلیارد ریال در سال است. بر اساس آمارهای رسمی سازمان شهرداری ها و دهیاری های کشور وزارت کشور، سازمان های مدیریت پسماند شهرداری ها و همچنین سازمان محیط زیست کشور، به طور متوسط در کشور نزدیک به ۵۰ هزار تن پسماند در روز تولید میشود که از این میزان ۳۰٪ آنرا پسماند خشک قابل بازیافت و ارزشمند تشکیل میدهد. عبارتی پتانسیل تولید روزانه پسماند خشک در کل کشور تقریباً ۱۵ هزار تن میباشد و اگر ارزش هر کیلو آنرا به طور متوسط ۵۰۰۰ ریال در نظر بگیریم به مبلغ ۷۵ میلیارد میرسیم. یعنی اندازه کل بازار ۷۵ میلیارد ریال در روز معادل با ۱۵ هزار تن در روز است. از کل این بازار، اندازه بازار در دسترس ۴۰٪ یعنی ۳۰ میلیارد ریال معادل با ۶ هزار تن در روز است. این همان اندازه تقاضا و نیازی است که تفکیکان راه حل آن میباشد و نیازهای شهروندان را رفع مینماید. بر اساس آمار رسمی سازمان مدیریت پسماند شهرداری تهران، در شهر تهران و در سال ۹۷ روزانه نزدیک به ۸ هزار تن پسماند تولید شد که تقریباً ۲۴۰۰ تن آنرا پسماند خشک تشکیل میدهد و این اندازه معادل با ۱۶٪ از کل بازار است

## بازار هدف

اصلی ترین مخاطبان بازار هدف، تولیدکنندگان بخش های اداری، تجاری، صنعتی و مسکونی می باشد. با توجه به فاکتورهایی از جمله میزان پسماند تولیدی در مبادی تولید، فراوانی بازار هدف و ارزش ریالی نوع پسماند تولیدی، در سال های اول و دوم تمرکز بر روی بخش های اداری، تجاری و مسکونی میباشد. منظور از بخش اداری یعنی اماکن و ساختمان های دولتی و یا عمومی، مدارس و مراکز آموزشی و همچنین دفاتر شرکت های خصوصی است. بخش تجاری شامل مجتمع های خرید و رفاهی، رستوران ها، تالارها و موارد مشابه میباشد و در نهایت بخش مسکونی نیز مشتمل بر برج ها و مجتمع های مسکونی بزرگ که سرایدار و یا هیات مدیره دارند میباشد. و در نهایت بر اساس برنامه ریزی صورت گرفته در سال های سوم و بعد تولیدکنندگان پسماند خانگی (BYC) و صنعتی مخاطبان هدف تفکیکان خواهند بود.

## روش درآمدزایی

درآمد اصلی این محصول فروش مستقیم پسماند خشک به پیمانکاران بازیافت است. سایر جریان های درآمدی ثانویه شامل: ۱. فروش سطل ذخیره سازی برای سفارشات ثانوی ۲. مابه التفاوت خرید و فروش کد شارژ و تخفیف ۳. رسوب اعتبار پولی شهروندان ۴. کمک های داوطلبانه کاربران برای توسعه طرح های زیست محیطی میباشد.

## هزینه ها

۱. بازاریابی و تهیه اقلام تبلیغاتی : ۱۷٪ از کل بودجه ۲. تهیه مخازن ذخیره سازی : ۱۳٪ از کل بودجه ۳. نگه داری و توسعه اپلیکیشن (نیروی انسانی) : ۶۰٪ از کل بودجه ۴. خرید تجهیزات دفتری و اداری: ۱۰٪ از کل بودجه

## اطلاع رسانی

اصلی ترین کانال فروش محصول بازاریابی مستقیم و تبلیغات چاپی برای بازار هدف BYB است. برای ارتقا آگاهی و جذب کاربران خانگی از استراتژی بازاریابی محتوایی استفاده میکنیم. و در نهایت استراتژی سوم این شرکت بهبود موتورهای جستجو SEO میباشد.

## مزیت رقابتی

هم اکنون شهروندان پسماند خشک و تر را بدون تفکیک در مخازن ۱۱۰۰ لیتری مستقر در خیابان ها تخلیه میکنند و عبارتی جایگزینی برای راه حل ندارند. البته شرکت های رقیب و مشابه در برخی شهرها از جمله تهران فعالیت میکند ولی استفاده راهبردی از منابع و قابلیت های داخلی شرکت مزیت های رقابتی را برای تفکیکان به وجود آورده است. یکی از اصلی ترین مزیت های رقابتی تفکیکان ، قدرت مدیریت، انسجام و تخصص اعضای تیم است که توانایی مدیریت پروژه در اسکیل بالا را دارند. علاوه بر این بهره گیری از سیاست های lock-in کاربران از جمله گیمیفیکیشن و total customer solutions برای جلوگیری از ریزش آنها و تبدیل کاربران به مشتری وفادار دیگر مزیت رقابتی تفکیکان نسبت به رقبا است. و فرهنگ تفکیکان با تاکید بر انجام مسئولیت های اجتماعی شهروندان در برنامه ریزی بازاریابی و بازاریابی سبز موجب همسو شدن بخش بزرگی از جامعه که دغدغه حفظ محیط زیست را خواهد شد.

## دستاوردها

## تیم





## چراغ خیابانی هوشمند هانا

این چراغ هوشمند خیابانی، در صورت عدم عبور وسیله نقلیه نور چراغ را کاهش داده و با نزدیک شدن وسیله نقلیه نور چراغ مجدد افزایش پیدا میکند

### ایده اصلی

با توجه به مزایای فراوان LED کاربرد آن در صنایع روشنایی افزایش یافته ، یکی از موارد استفاده از آن، روشنایی خیابان ها می باشد. در ساعات کم رفت آمد شب ، خصوصا ساعات بعد از نیمه شب ،نیاز به حداکثر روشنایی وجود ندارد و باعث اتلاف انرژی در سطح کلان می شود ، چراغ خیابانی معرفی شده در اینجا یک چراغ خیابانی هوشمند می باشد که در هنگام عدم عبور وسیله نقلیه خصوصا در ساعات کم رفت بعد از نیمه شب ، نور چراغ را تا حد خاصی ( قابل تنظیم ) کاهش داده و در صورت نزدیک شدن وسیله نقلیه نور چراغ افزایش پیدا میکند و سپس بعد از چند ثانیه مجددا نور چراغ را کاهش میدهد که در صورت اجرا در سطح کلان باعث کاهش چشمگیر انرژی می شود ، همچنین به دلیل اینکه نور چراغ کاملا خاموش نمی شود روشنایی خیابان برای عبور عابران پیاده کافی می باشد، همچنین سیستم قابلیت کنترل از راه دور را نیز دارا می باشد ، همچنین می توان چراغ خیابانی LED معمولی که در قبال خریداری و نصب شده را نیز بدون تعویض کله چراغ تبدیل به چراغ هوشمند خیابانی کرد

### اندازه بازار

یکی از نیازهای اولیه هر شهری، سیستم روشنایی برای معابر و خیابان ها می باشد و این سیستم روشنایی علاوه بر نیاز به خرید اولیه ،بعد از گذشت زمان ،نیاز به تعمیر یا تعویض نیز دارد ، به دلیل وسعت بسیار بالای اندازه بازار برای چراغ های خیابانی علل الخصوص چراغ هوشمند خیابانی که می تواند جایگزین هم قیمت چراغ های روشنایی معمولی باشد ( اجرای سیستم های اینچنین در کشورهای توسعه یافته که خیلی وقت است شروع شده ) با توجه به اینکه بیش از ۵۰ شرکت در زمینه واردات و تولید چراغ های خیابانی مشغول به فعالیت هستند، سنجش میزان دقیق بازار برای این محصول بسیار دشوار است ولی با توجه به کاربرد آن در شهر هوشمند یا مناطق توریستی و دانشگاهی همچنین محیط شهری، می توان در صورت سرمایه گذاری و برنامه ریزی صحیح ، بازاری حداقل به تعداد ۱۴۰ هزار چراغ که برای هر ۵ سال نیز نیاز به تعمیر یا تعویض دارد را در نظر گرفت

### بازار هدف

بازار هدف می تواند به ۳ دسته تقسیم شود ۱- شهرهای هوشمند و محیط های دانشگاهی و علمی ۲- شهرهای توریستی نظیر دبی یا مناطق آزاد نظیر کیش و قشم ۳- در همه شهرهای کشور به عنوان جایگزین هم قیمت چراغ های خیابانی معمولی

### روش درآمدزایی

روش درآمدزایی به دو صورت می تواند انجام شود ۱- فروش بصورت یک کله چراغ هوشمند با قابلیت کنترل از طریق اینترنت برای شهر هوشمند ۲- فروش بصورت یک کله چراغ هوشمند بدون قابلیت کنترل از طریق اینترنت با قیمت کمتر ۳- از طریق تبدیل چراغ های خیابانی LED معمولی به یک چراغ هوشمند بدون عوض کردن قاب و LED نصب شده در داخل چراغ

### هزینه ها

هزینه های شامل چند بخش می شود ۱ - هزینه ها مربوط به تکمیل یک مدل چراغ هوشمند برای تولید انبوه که شامل قالب سنسور و قالب درایور و قالب چراغ خیابانی ( می توان در ابتدا برای کاهش هزینه از چراغ های خیابانی آماده استفاده کرد و برای قالب درایور هم جعبه های مشابه استفاده کرد ولی قالب سنسور باید تولید شود) که این هزینه برای در حدود ۶۰-۷۰ میلیون میباشد که حدود ۱۲-۱۵ درصد از کل هزینه است ۲ - هزینه های مربوط به گسترش طرح برای تولید در توان های مختلف که این هزینه ها برای گسترش کار می باشد و می توان در صورت عقد قرار داد نسبت به ساخت این نمونه های اقدام و هزینه کرد، این هزینه های به ازای هر در مدل جدید برابر با ۴۰-۵۰ میلیون تومان میباشد که با در نظر گرفتن ۶ مدل می توان هزینه تقریبی را حدود ۳۰۰ میلیون تومان در نظر گرفت ولی در ابتدا نیاز به انجام سرمایه گذاری در این بخش نیست . ۳ - هزینه های مربوط به شرکت مانند هزینه های پرسنلی و شرکت در نمایشگاه های و بازاریابی می باشد که برای سال اول می توان این هزینه های پرسنلی را حدود ۷۰ میلیون و هزینه های نمایشگاه را هم حدود ۷۰ میلیون در نظر گرفت

### اطلاع رسانی

با توجه به اینکه مشتری های این محصول بیشتر بخش های دولتی مثل شهرداری و شرکت های توزیع برق می باشد شرکت در نمایشگاه های صنعت برق و شهر هوشمند یا نمایشگاه هفته پژوهش می تواند کافی باشد ولی جهت اطلاع رسانی می توان اولویت را به صورت زیر قرار داد ۱- تبلیغ در کانال های پربازدید در تلگرام ۲- تبلیغ در اینستگرام ۳- روزنامه

### مزیت رقابتی

چراغ خیابانی هوشمند شامل قاب کله چراغ ، LED جهت نوردهی و یک درایور جهت تامین برق LED می شوند ، تولید کنندگان داخلی چراغ های خیابانی معمولا قاب کله چراغ را تولید و LED و درایور مربوطه را از خارج کشور خریداری کرده و در داخل قاب کله چراغ مونتاژ میکنند ، نکته قابل ذکر اینجاست که درایور این چراغ هوشمند توسط تیم استارت اپ طراحی و تولید شده و نیاز به واردات و صرف هزینه بابت آن وجود ندارد و قسمت مربوط به سنسور نیز هزینه زیادی ندارد و بدین ترتیب می توان در مواقعی که رقابت شدید وجود دارد قیمت چراغ هوشمند را هم قیمت چراغ های غیر هوشمند به فروش رساند

### دستاوردها

### تیم

#### خسرو ولدخانی

تحقیق و توسعه ، طراحی سیستم های سوییچینگ

#### امین طالب خواه

مدیرعامل ، طراح آنالوگ و دیجیتال

#### هوشمند افزار نگاره انرژی

### حمید عبدی

تحقیق و توسعه ،طراحی صنعتی و طراحی قالب







## خدمت از ما

خدمت از ما" پلتفرم درخواست خدمات و پشتیبانی آنلاین است. در "خدمت از ما شما می توانید بیش از ۲۰۰ نوع خدمت را از بیش از ۱۷۰۰ ارائه دهنده دریافت کنید.



khedmatazma.com

## ایده اصلی

مشکل دسترسی به ارائه دهندگان خدمات در کمترین زمان ممکن و با قیمت شفاف و مناسب همواره وجود داشته است. از طرفی دیگر داشتن اعتماد و احساس امنیت ضمن دریافت خدمات از مهمترین دغدغه های مردم در این زمینه است. به تازگی بستر های ارائه خدمات آنلاین در حال شکل گیری هستند که با معرفی ارائه دهندگان خدمت توانسته اند مشکل دسترسی و کمبود زمان را حل کنند. آنچه که در این روش جدید اهمیت بیشتری پیدا کرده پشتیبانی و شفافیت قیمت است. "خدمت از ما" پلتفرم معرفی و ارائه پیشنهاد خدمت است که دسترسی را آسان و قیمت ها را شفاف کرده و برای ارائه دهندگان خدمات پروفایل به جهت اعتبار بخشی ایجاد می کند. با استفاده از "خدمت از ما" شما می توانید در کمترین زمان ممکن و با برنامه ریزی قبلی خدمت مورد نیاز خود را از میان پیشنهادات ارائه دهندگان مختلف با توجه به پروفایل آنها انتخاب و دریافت کنید. پشتیبانی ۲۴ ساعته مجموعه نیز این امکان را به شما می دهد تا با اطمینان خاطر از خدمات استفاده کنید.

## اندازه بازار

با توجه به تحقیقات بازار انجام شده در مجموعه "خدمت از ما"، در سال ۱۴۰۴ تعداد درخواست خدمات ثبت شده به صورت اینترنتی به بیش از ۳۰ میلیون درخواست در سال خواهد رسید. در حال حاضر اما تعداد استفاده کنندگان از خدمات تجارت الکترونیک در کشور = ۲۰ میلیون نفر تعداد استفاده کنندگان از درخواست خدمات آنلاین = ۲/۲ میلیون نفر تعداد میانگین تعداد درخواست خدمت برای هر فرد در سال = ۵ بار میانگین قیمت خدمت ارائه شده = ۲۲۵ هزار تومان حجم بازار درخواست خدمات آنلاین در سال = ۲۲۵۰۰۰۰ \* ۵ = ۲۴۷۵ میلیارد تومان

## بازار هدف

در حال حاضر درصد کمی از افراد جامعه درخواست خدمت خود را به صورت اینترنتی ثبت می کنند که با این حال تعداد درخواست ها در سال حدود ۱۱ میلیون است. این عدد در سال های آینده رشد بسیاری داشته و حجم بازار بسیار بیشتر خواهد شد. در این میان مجموعه هدف "خدمت از ما" در این بازار جذب مشتریانی است که درخواست خدمات خود را به صورت اینترنتی ثبت می کنند. در حال حاضر تعداد این افراد در کشور حدود ۲/۲ میلیون نفر است که بر اساس پیش بینی ها این عدد در سال ۱۴۰۴ به بیش از ۶ میلیون نفر خواهد رسید. بازار هدف خدمت از ما به گستره تمامی ایران و به اندازه تمامی افرادی است که درخواست خدمات خود را به صورت اینترنتی ثبت می کنند.

## روش درآمدزایی

"خدمت از ما" هر سفارش ثبت شده برای دریافت خدمت را بر اساس موقعیت جغرافیایی و نوع خدمت مورد نظر حداکثر به ۷ نفر از ارائه دهندگان خدمت پیشنهاد می دهد. ایشان می توانند شرایط خدمت مورد نظر و زمان و مکان آن را بررسی کرده و در صورتی که بخواهند پیشنهاد قیمت بدهند باید از اعتبار خود در "خدمت از ما" هزینه ای را پرداخت کنند. این هزینه در مقابل قیمت خدمت بسیار کم بوده و این مورد باعث می شود تا ارائه دهندگان خدمت بتوانند برای چند کار مختلف پیشنهاد قیمت ارسال کنند. مثلاً فرض کنید که شما درخواست نظافت راه پله ساختمان را در خدمت از ما ثبت کنید. توضیحات کامل به همراه زمان و مکان انجام خدمت از شما دریافت شده و در اختیار نظافت چی ها قرار می گیرد. ایشان می توانند پیشنهاد قیمت خود را به شما بدهند و این شما هستید که انتخاب می کنید چه کسی برای ارائه خدمت مورد نظر بیايد. از طرفی تمامی کسانی که پیشنهاد قیمت داده اند هزینه ای را به "خدمت از ما" پرداخت می کنند.

## هزینه ها

در حال حاضر مجموعه در شرایطی قرار دارد که توانسته محصولی تکمیل و کاربردی را به مشتریان عرضه کند سهم قابل قبولی از بازار را نیز ازان خود کند. تیم مدیریت مجموعه تصمیم گرفته است با توجه به پتانسیل بالای رشد "خدمت از ما" و امکان دسترسی به بازار سراسر کشور، اقدام به جذب سرمایه نموده تا بتواند فعالیت های مارکتینگ خود را در سراسر کشور گسترش دهد و سهم بیشتری از بازار جدید را ازان خود کند. هزینه ی مورد نیاز با توجه به بررسی های انجام گرفته ۲ میلیارد تومان است که ۵۰ درصد آن طبق برنامه توسعه تدوین شده در شرکت صرف فعالیت مارکتینگ شده و ۳۰ درصد نیز برای توسعه تیم و محصول مصرف خواهد شد. ۲۰ درصد باقی مانده نیز صرف هزینه های اجرایی شرکت می شود تا در یک سال آینده نیاز به جریان نقدی دیگری وجود نداشته باشد. پیش بینی می شود با صرف این هزینه "خدمت از ما" به نقطه ای در مسیر فعالیت خود برسد که بتواند هزینه های جاری خود را از محل درآمد خود پرداخت کند.

## اطلاع رسانی

تا به امروز تنها کانال جذب مشتری برای مجموعه، مهارت تیم دیجیتال مارکتینگ "خدمت از ما" در امر SEO بوده است. در حال حاضر "خدمت از ما" در تمامی کلمات کلیدی مرتبط با خدمات عرضه شده در بین ۵ لینک اول نتایج جستجو در گوگل قرار دارد. این امر باعث شده تا در سال ۹۷ تعداد درخواست های ثبت شده در سیستم به بیش از ۷۵ هزار درخواست برسد. در حال حاضر نیز تیم در حال بهبود این کانال جذب مشتری است. در ادامه اما با جذب سرمایه مورد نیاز "خدمت از ما" می تواند از طریق سایر کانال های جذب مشتری نیز اقدام نموده و سعی در افزایش آگاهی از برند داشته باشد. فعالیت های مارکتینگ مجموعه توسط تیم برون سپاری شده برندست (بازوی مارکتینگ مجموعه علی بابا) طراحی و اجرا می گردد و با توجه به توانایی بالای این تیم در امر مربوطه اید است تا بتوانیم "خدمت از ما" را به بزرگترین سامانه درخواست و پشتیبانی خدمات آنلاین در کشور تبدیل کنیم.

## مزیت رقابتی

مزیت های رقابتی "خدمت از ما" را به دو دسته تقسیم می کنیم : مزیت های مدل کسب و کار "خدمت از ما" در این قسمت به اختصار مزایای مدل کسب وکار "خدمت از ما" را بر می شماریم : ۱. سهولت رشد پوشش جغرافیایی ۲. سهولت افزایش تعداد ارائه دهندگان خدمات ۳. سهولت افزودن خدمات جدید ۴. فراهم شدن امکان رشد نمایی درآمد ۵. تسریع و تسهیل فرایند های درون سازمانی ۶. تسهیل روند جلب اعتماد مشتریان ۷. رفع دغدغه های مشتریان در زمینه قیمت خدمات مزیت های رقابتی "خدمت از ما" ۱. مدل کسب و کار ۲. هزینه اجرایی کم ۳. داشتن مهارت SEO ۴. جذب بهتر ارائه دهندگان خدمت (کمی-کیفی)

## دستاوردها

## تیم

رضا محمدی مقرب





## ایده اصلی

دادپرداز یک بازارگاه (MarketPlace) دو طرفه بین وکلا و کسانی است که نیاز به خدمات حقوقی دارند که ما به آنها دادخواه می‌گوییم. وکلای جوان برای گرفتن پرونده‌های حقوقی با مشکل مواجه هستند و می‌بایست با مراجعه به موسسات حقوقی و وکلای با سابقه، با پرداخت بین ۳۰ تا ۷۰ درصد دستمزدشان پرونده بگیرند. علاوه بر آن، با دشواری‌های متعددی در روابط با موکلین از جمله شفاف نمودن تعهدات طرفین و دریافت کامل دستمزد و مدیریت فایل‌ها و مستندات مواجهند. از سوی دیگر دادخواهان معضل جدی در انتخاب وکیل متخصص و قابل اعتماد دارند. علاوه بر آن شفاف نبودن تعهدات وکیل و نداشتن تضمین اجرایی برای انجام صحیح و کامل کار بعد از انعقاد قرارداد و پرداخت پول معضل جدی است که با آن مواجه هستند. دادپرداز با ارائه یک پلتفرم نرم افزاری امکان ایجاد پروفایل آنلاین برای وکلا و ثبت درخواست و دریافت پیشنهاد و عقد قرارداد هوشمند و شفاف سازی روابط بین دادخواهان و وکلا را فراهم می‌کند. در دادپرداز دستمزد وکیل به صورت مرحله‌ای و در صورت انجام کار و تایید آن توسط دادخواه، پرداخت می‌شود.

## اندازه بازار

تخمین ما از حجم کل بازار خدمات حقوقی در زمان بلوغ مدل کسب و کار فعلی (سال ۱۴۰۱) بر اساس تعداد پرونده‌های یکتای ورودی به قوه قضاییه در سال ۹۶، میزان رشد تعداد پرونده‌ها بر اساس داده‌های قوه به نقل از وزیر دادگستری، قیمت متوسط برآورد شده برای یک خدمت حقوقی (۴۰۰۰۰۰ تومان) معادل ۲۸۰۰۰ میلیارد تومان است. فرض ما بر این است که با توجه پیچیدگی‌های این بازار، Online Disruption Ration در این بازار ۵٪ است. بنابر این حجم بازار قابل سرویس دهی معادل ۱۴۰۰ میلیارد تومان می‌باشد. هدف ما دستیابی به ۷۰٪ از این بازار است. بنابر این پیش بینی ما این است که در سال ۱۴۰۰ گردش مالی دادپرداز معادل ۹۸۲ میلیارد تومان باشد. از سوی دیگر طبق گزارش وبسایت <http://www.globallegalpost.com/big-stories/tech-change-driving-forecasted-1011-billion-global-legal-services-market-90340488> حجم کل بازار خدمات حقوقی در دنیا در سال ۲۰۲۱ معادل ۱۰۱۱ میلیارد دلار خواهد بود.

## بازار هدف

پلتفرم دادپرداز یک پلتفرم افقی (هوریزنتال) در عرصه خدمات حقوقی است. مخاطبان ما گسترده وسیعی از افراد نیازمند به دریافت حقوقی را شامل می‌شوند. با این حال در حال حاضر در برنامه بازاریابی که در حال اجراست ما روی چند بازار هدف مشخص متمرکز هستیم: ۱. استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای نوپا ۲. مدیران کسب و کارهای کوچک ۳. متقاضیان دریافت خدمات حقوقی خانواده ۴. متقاضیان خدمات مهاجرت ۵. بازاریان متقاضی خدمات وصول مطالبات تعداد بخش‌های عمودی (ورتیکال) این بازار بسیار زیاد است و ما هنوز راجع به اینکه بیشتر روی کدام بخش متمرکز شویم، به جمع بندی نرسیدیم. با این حال گمان می‌کنیم با توجه به ماهیت پلتفرم ما بیشتر مراجعان ما در ابتدای کار کسانی باشند که نیاز به خدمات حقوقی کم ریسک و ارزان قیمت داشته باشند. تنظیم اسناد حقوقی و قراردادهای از جمله انواع خدماتی هستند که بیشترین سهم از درخواست‌های منجر به ارائه سرویس را تا اینجای کار به خود اختصاص داده‌اند. گمان می‌کنیم در سال اول خدمات کم ریسک تر حقوقی بیشترین سهم از تراکنش‌های ما را به خود اختصاص دهند.

## روش درآمدزایی

در حال حاضر ما دو مدل درآمدزایی اعتبارسنجی شده و فعال داریم که از آن طریق درآمدهایی هم به دست آورده ایم. مدل اصلی ما، دریافت ۱۰٪ از دستمزد وکلا و حقوق‌دانان است. بعد از اعلام رضایت دادخواه از خدمات دریافتی ما مبلغی را که او نزد پلتفرم گروگذاری کرده آزاد می‌کنیم و پس از کسر مبلغ پورسانت به حساب وکیل واریز می‌کنیم. مدل دوم درآمدزایی ما سود روزشمار کوتاه مدت بانکی مبالغی است که نزد سامانه گروگذاری شده‌اند که با توجه به مدت زمان متوسط یک ماه برای انجام کارها مبلغ قابل توجهی خواهد بود.

## هزینه‌ها

هزینه‌های ما شامل سه سرفصل بازاریابی، منابع انسانی، و هزینه‌های عمومی و دفتری خواهد بود. طبق برآورد انجام شده هزینه‌های ما طی بازه ۵ ساله جمعا معادل ۱۲۱ میلیارد تومان خواهد بود که از این میان ۷۲٪ آن مربوط به هزینه‌های بازاریابی، ۱۶٪ آن مربوط به نیروی انسانی و ۱۲٪ سایر هزینه‌های عمومی و دفتری خواهد بود.

## اطلاع رسانی

تمرکز اصلی ما بر پیاده سازی استراتژی سئو خواهد بود. با تولید و انتشار محتوای با کیفیت در حوزه‌های مختلف حقوقی ترافیک ورودی خوبی از موتورهای جستجو داشته باشیم. با استراتژی‌های متفاوتی در شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام و تلگرام حضور داریم و با ارائه محتوا و تعامل با مخاطبان در جذب آنها به عنوان کاربران دادپرداز تلاش می‌کنیم. - تبلیغات دیجیتال: کمپین کلیک ادورز، تبلیغات همسان و کلیک در پلتفرم‌های یکتانت و ادنگاه و ای نتورک و ایران اد، اینفلوئنسر مارکتینگ با استفاده از پلتفرم شورد و تبلیغات در کانال‌های تلگرام - بروشورهایی حاوی توضیح نحوه کار و مزایای دادپرداز و معرفی دادپرداز به صورت مستقیم در مراکز حقوقی و دادگاه‌ها - حضور در رویدادها مانند روز حقوق کسب و کارها و رویداد جاده ابریشم و برگزاری رویداد "مدرسه تابستانی حقوق فناوری اطلاعات" با همکاری "خانه اندیشمندان علوم انسانی" - توسعه ویژگی‌های رایگان جذاب برای مخاطبان هر دو سمت پلتفرم: مانند سیستم پرسش و پاسخ، گیمیفیکیشن برای وکلا، نرم افزار محاسبه گر برای وکلا و ...

## مزیت رقابتی

۱. سیستم پرداخت مرحله‌ای ۲. رابط کاربری تعاملی (Conversational UI) ۳. سرویس مددکاری حقوقی ۴. سیستم حل اختلاف ۵. گیمیفیکیشن وکلا موارد ذکر شده دارای پیچیدگی فنی است که اگرچه کپی کردن ایده و محصول ما را غیر ممکن نمی‌کند، ولی آن را برای رقبا دشوار می‌کند. با این حال مزیت اصلی تیم دادپرداز، خود اعضای تیم هستند. تیم ما شامل افرادی با مهارت‌های متمایز است که حضور همه آنها در کنار هم در این تیم باعث رشد سریع کار خواهد شد.

## دستاوردها

خیر در رقابت استارت‌آپی راه ابریشم شرکت کردیم ولی مقامی نیاوردیم. البته از نظر ما روال داوری نامشخص و مبهم بود در این سلسله توییت در این خصوص توضیحاتی داده شده است: <https://twitter.com/mahdifarimani/status/1053913034492690432?s=19>

## تیم

مهدی فریمانی

مشاور دیجیتال مارکتینگ و توسعه کسب و کار

سعید نجات زادگان

مدیرعامل





## ایده اصلی

رایبرد راهکاری ابری و ابزاری مقرون به صرفه جهت مدیریت یکپارچه نمایشگرهاست که به سازمان ها و کسب و کارها اجازه میدهد به راحتی محتوای مورد نظر خود را روی هر تعداد نمایشگر و با هر فاصله مکانی نمایش دهند چرا رایفای: • مدیریت یکپارچه : با استفاده از این سیستم میتوان با حداقل منابع، صدها یا هزاران صفحه نمایش را در هر نقطه از کشور، در یک ایستگاه مرکزی کنترل و از سازگاری آن اطمینان حاصل کنید. • اطلاع رسانی و جلب توجه : اطلاع رسانی و جلب توجه مخاطبان مهمترین وظیفه هر نمایشگر است که با استفاده از نمایش محتوایی همچون ویدئو، بیننده را به سمت خود جذب میکند تا بیننده پیام محتوا را دریافت کرده و نسبت به آن واکنش نشان دهد. • نمایش محتوا و پیام یکسان : با استفاده از این سیستم میتوان به راحتی محتوای دلخواه را تغییر داده و در قالب یک پیام مشترک به نقاط متصل به شبکه و مخاطبین هدف خود ارسال کرد . • مقرون به صرفه : از بین بردن نیاز مداوم به چاپ، توزیع محتوا و علائم ثابت، جهت معرفی محصولات و خدمات به سازمان ها کمک میکند تا در زمان و هزینه های چاپ، توزیع بروشورها، کاتالوگ ها و ... صرفه جویی کنند.

## اندازه بازار

با توجه به نوع تبلیغات در این سیستم و ارزیابی های انجام شده و نشست ها با شرکت های تبلیغاتی مختلف برآورد ارزش کل سیستم درآمد سالانه ۵۰۰ میلیارد تومان است که در بخش تبلیغات در حوزه هایی مثل سلامت، زیبایی، گردشگری و ... محاسبه شده است. به این میزان میتوان مشتریانی همچون بانک ها، سازمان ها ، فروشگاه های زنجیره ای و ناوگان حمل و نقل را نیز را اضافه کرد که به عنوان مشترک سازمانی شناخته میشوند و با مدل پرداخت سالانه از سیستم استفاده می نمایند.

## بازار هدف

۱- بنگاه های تبلیغاتی : با توجه به ساختار این سیستم و امکان پخش تبلیغات هوشمند و مکان محور در حوزه های جذاب و همچنین به دلیل نزدیک بودن این بستر تبلیغاتی به مشتری هدف، برای بنگاه های تبلیغاتی از ارزش بالایی برخوردار است. ۲- صاحبان کسب و کار هم به عنوان مشتری و هم به عنوان شریک تبلیغاتی این سیستم شامل موارد زیر است: • کلینیک های درمانی و بهداشتی و زیبایی • مراکز آرایشی • هتل ها و مراکز گردشگری • باشگاه های ورزشی ۳- بانک ها، سازمان ها، فروشگاه های زنجیره ای

## روش درآمدزایی

۱- تبلیغات : عمده درآمد این سیستم از تبلیغات تامین میشود که در قالب تبلیغات ویدئویی، عکس و ریپورتاژ آگهی(مثلا ویدئوی خبری در حوزه زیبایی ولی برای یک برند خاص) نمایش داده میشود. ۲- اشتراک ماهانه و سالانه : با توجه به رویکرد سازمان ها، ساختمان های جدید و کسب و کارها به هوشمند سازی زیر ساخت های خود، رسانه های هوشمند دغدغه ایست که همه آن ها با آن سر و کار دارند . لذا سازمان هایی مثل بانک ها، شهرداری ها، شرکت ها و ... مشتری جدی این محصول بوده که از آن ها مبلغی به عنوان اشتراک سالانه دریافت میشود. ۳- ارائه پیشنهادها و تخفیفات مکان محور ۴- ساخت و ارائه محتوای اختصاصی(ویدئو،عکس، موشن گرافی و ... ) برای سازمان ها و کسب و کارها

## هزینه ها

• نیروی انسانی : ۵۳ % • مارکتینگ : ۲۳ % • هزینه استقرار و جاری : ۱۲ % • تجهیزات، سرور و پهنای باند: ۱۲ %

## اطلاع رسانی

۱- سفیران و کسب و کارهای مجهز به رایبرد : کسب و کارها مهمترین تکه در پازل تبلیغاتی رایبرد در نظر گرفته میشوند . لذا با رویکرد افزایش درآمد این کسب و کارها و ارائه محتوای مختص آن کسب و کار و هم محتوای تبلیغاتی مناسب میتوان میزان رضایت آن ها را افزایش داده و در قالب بازاریابی ویروسی سیستم را گسترش داد ۲- همکاری با شرکت های تبلیغاتی و re-seller ها ۳- ایمیل مارکتینگ و مکاتبه با سازمان ها و شرکت ها ۴- مذاکرات ۵ B2B- مذاکرات با شرکت های تولید کننده تلوزیون های شهری ۶- بازاریابی محتوا در سایت و شبکه های اجتماعی و بهبود سئو ۷- طرح ده روز رایگان تست سیستم ۸- تبلیغات در رسانه ها ۹- ساخت سخت افزار انحصاری(همکاری با تولید کننده های مثل امگا) و فروش در فروشگاه های اینترنتی مانند دیجی کالا

## مزیت رقابتی

• گسترش پذیری بالا : برای طراحی این سیستم از جدیدترین روش ها و متدهای نرم افزاری دنیا استفاده شده و این نکته علاوه بر کاهش هزینه های سربار سیستم، به سرعت گسترش آن نیز کمک زیادی میکند. • نصب و راه اندازی بسیار ساده نسبت به رقبا • هزینه های اجرایی پایین نسبت به رقبا • امن و قابلیت اطمینان بسیار بالا • قابلیت تغییرات لحظه ای محتوا و امکان پایش بر لحظه وضعیت نمایشگر ها و سازگاری آن ها • سامانه محتواهای آماده (تقویم و مناسبت ها، آب و هوا، rss reader و ...) • قابلیت پیاده سازی بر روی انواع سیستم عامل های ویندوز، لینوکس، اندروید و ... • استفاده از تکنولوژی های نوین پردازش توزیع شده و بهره بردن معماری انحصاری جهت گسترش پذیری بالا • قابلیت رقابت با برترین ارائه دهندگان خدمات دیجیتال ساینچ در جهان (مانند اسکالا، پدز و ...) • پشتیبانی بر بستر ابری و سرور های اختصاصی

## دستاوردها

- قرارداد همکاری با یک شرکت تبلیغاتی جهت پیاده سازی بستر تبلیغاتی در مراکز بهداشتی و زیبایی به وسعت ۵۰۰۰ کسب و کار - تفاهم نامه با دانشگاه توانبخشی جهت پیاده سازی سیستم در بیمارستان های توانبخشی - تفاهم نامه با شرکت امگا (شرکت سازنده تلویزیون های شهری) جهت استفاده از بستر های رایبرد

## تیم

### سعید قاسمی

برنامه نویس سمت وب

### حمید قاسمی

مدیر فنی

### مهیار اسلامی

مسئول بخش شبکه و سرور

### علیرضا قاسمی

مدیر عامل و مسئول مارکتینگ





طرح ربات نشتیاب با هدف طراحی و تولید یک ربات نشت یاب خطوط توزیع و انتقال آب طراحی شده است. عملیات این ربات در دو بخش میدانی و تحلیل داده ها است.

## ایده اصلی

مشکل: حجم زیاد نشتی آب. و راهکارهای موجود: شناسایی گاز خنثی؛ روشهای صوتی؛ آنالیز حرارتی؛ شناسایی با رنگ مشکلات این راهکارها: نیاز به خالی کردن لوله های آب؛ آلوده شدن آب موجود در لوله ها؛ محدودیت شناسایی؛ تحت تاثیر شرایط محیطی این راهکارها به مشکل در صنعت آب کشور پاسخ خوبی نمی داده است. هم اکنون یکچهارم منابع آب شرب کشور در خطوط انتقال به هدر میرود و راهکار جامعی برای پاسخگویی به این هدررفت (مشکل) وجود نداشته است. راهکار پیشنهادی ما: استفاده از ربات بی سیم در نشت یابی لوله های انتقال آب؛ این ربات بدون نیاز به سیستم راه انداز و بدون نیاز به تخلیه لوله های آب، همزمان با جریان آب در لوله، حرکت کرده و تمامی اطلاعات مربوط به فشار، دما، تغییرات دبی، ترکیدگی و انشعاب (اصلی و دزدی) را ثبت نموده و با انطباق این اطلاعات و تحلیل آنها به خوبی مشخص می کند که در هر خروجی چه میزان از حجم آب درون لوله هدر می رود. علاوه بر موارد فوق که از طریق سنسورهای ربات انجام می گیرد، این ربات همچنین از تمامی طول مسیر فیلمبرداری میکند. شرایط محیطی بر عملکرد بی تاثیر است و هر مرحله ده کیلومتر را پیمایش میکند

## اندازه بازار

کل آب تولیدی در کشور معادل ۶۳۰۰ میلیارد تومان (۶.۳ میلیارد مترمکعب \* متری هزارتومان) حجم بازار دست یافتنی ۷۸۸ میلیارد تومان (معادل ارزش ریالی آب هدررفته (۲۵٪ از آب تولیدی) بر اساس مصاحبه با مسئولین). با توجه به اینکه هم اکنون بجز بازدید چشمی راهکار دیگری در کشور وجود ندارد این بازار بازاری کاملاً مونوپول بوده و مبتنی بر قرارداد ارائه خدمات به صورت BYG می باشد. منابع داده ها: اولیه: مصاحبه های حضوری با مسئولین امور مشترکین و بهره برداری در آبفای کشور و تهران ثانویه: مصاحبه ها و مقالات از صحبت های صاحب نظران و مسئولین آبفای کشور و وزارت نیرو

## بازار هدف

صنعت آب کشور؛ خطوط انتقال و توزیع آب بازار هدف می باشد. امور مشترکین شرکت آبفا بیشترین نیاز را به این ارزیابی و جلوگیری از هدررفت آب دارد. در سال اول هدف استان تهران می باشد. با تولید یک ربات و راه اندازی یک اکیپ نشتیاب در سال اول بر بازار عنوان شده متمرکز هستیم در سال بعد با تولید دو عدد ربات جدید و داشتن (در مجموع) سه تیم نشتیاب فعالیت های خود را به خارج از استان تهران نیز گسترش می دهیم. در این سال بیشتر به سمت استان های کویری و مرکزی که مشکل آب شرب در آنها جدی تر است متمرکز می شویم.

## روش درآمدزایی

۱- ارائه خدمات نشت یابی و پیدا کردن آب دزدی ۲- خدمات پایش سالیانه خطوط انتقال و توزیع آب

## هزینه ها

۲۰۰ میلیون تومان: برای انجام شناسایی بهتر نیاز و طراحی مفهومی شامل: مطالعات میدانی - بررسی اطلاعات و خطوط انتقال - تهیه و دسته بندی انواع خطوط بر اساس قطر و طول مسیر و استخراج داده های جغرافیایی- طراحی مفهومی و تست نرم افزاری ۴۰۰ میلیون تومان: ساخت نمونه اولیه و تست نیمه صنعتی ۲۸۰ میلیون هزینه قطعات و تجهیزات ۱۲۰ میلیون هزینه قطعات و تجهیزات تست و اجاره تجهیزات بزرگ آزمایشگاهی + هزینه پیش بینی نشده این مرحله

## اطلاع رسانی

جلسات مشترک با بازیگران اصلی صنعت آب شامل آبفای کشور و آبفای تهران شرکت در رویدادهای سالانه در حوزه آب و پساب ایمیل و تماس به شرکت های فعال در حوزه خدمات در صنعت آب

## مزیت رقابتی

خدمات نشتیابی دقیق بدون محدودیت مکانی و زمانی این محصول در کشور رقیبی ندارد چون همه روش های بازرسی درون لوله به صورت مقطعی و در یکجای ثابت و با قطع جریان آب بوده است. برای اولین بار محصول تولیدی ما بدون قطع نمودن جریان آب و با حرکت در مسیر (هر مرتبه ورود ده کیلومتر پیمایش انجام میدهد) اطلاعات جامع و کاملی را از مسیر ارائه می دهد. تنها رقیب محصول نمونه اروپایی می باشد که این محصول به دلایل تحریم، قیمت بالا و عدم ارائه خدمات در ایران تاکنون توسط شرکت آبفا به کار گرفته نشده است. بر این اساس ما تولید کننده انحصاری در یک تعامل BYG با آبفای کشور هستیم.

## دستاوردها

## تیم





## ایده اصلی

من به عنوان تولید کننده محصولات دکوراسیون داخلی و به عنوان مشتری محصولات دکوراسیون داخلی سالهاست در بازار حضور داشته ام. نیا های مشتریان، فروشگاه داران و تولید کنندگان محصولات را می شناسم. بازار به سه بخش فوق تقسیم می شود عمده مشکلات صنعت در دسترسی، معرفی و اتخاذ روش های مناسب قیمت گذاری و کنترل بازار خلاصه می شود بارائه پلتفرم چندوجهی تلاش داریم انواع نیاز های هر بخش از بازار را مرتفع سازیم. این پلتفرم بایک هسته مرکزی دارای ۳ پوسته جداگانه بوده و از طریق ۳ درگاه برای مشتریان، فروشندگان و تولیدکنندگان ارائه می شود

## اندازه بازار

بازار دکوراسیون داخلی گردش مالی ۱۵هزار میلیارد تومان در سال ۱۳۹۶ داشته است (مراجعه کنید به مجموعه مقالات چاپ شده در مقالات )سهم کالاهای ولید داخل کشور از بازار فوق ۱۰% بوده است الباقی بازار معطوف هزینه های طراحی، نصب، کالاهای وارداتی و سود می باشد. این اعداد از طریق سنجش بازار، محاسبه هزینه حداقل کل هزینه صنعت دکوراسیون داخلی و از روش اندازه گیری میزان واردات کالا قابل محاسبه است. در سال جاری پیش بینی می شود حداقل ۲۰۰۰ میلیارد تومان ارزش تبادل کالاهای داخل کشور می باشد

## بازار هدف

بازار هدف تمامی بازار دکوراسیون داخلی در سطح تامین کالاهای مورد نیاز است. بازار به سه بخش مشتری، فروشنده و تامین کننده تقسیم می شود. در فاز اول فروشنده ها هدف گذاری می شوند. طبق اطلاعات اضافی، ۲۴۰۰۰ فروشگاه دکوراسیون داخلی فعال در سطح کشور وجود دارند که قصد داریم در مراکز استانها و شهرهای بزرگ ۳۰۰۰ فروشگاه را به عضویت درآریم

## روش درآمدزایی

فروش کالا و خدمات با قیمت مصرف کننده (حاشیه سود بالا) برای مصرف کننده نهایی فروش کالا با قیمت همکاری برای فروشگاهها و دفاتر فروش حق عضویت و خدمات تولید محتوا برای تولید کنندگان فروش خدمات مدیریت بازار (تنظیم نمایندگی ها و عاملیت فروش) فروش کالا با قیمت مناسب (حاشیه سود بالا) توقف وجه مبادله در حساب ردپنل تا حصول محصول

## هزینه ها

دستمزد نیروی متخصص و نیروهای سازمانی دیگر ۲۵% ۲۵۰ هزینه های جاری ۱۰۰ ۱۰% هزینه توسعه نرم افزار و تیم فنی ۲۵۰ ۲۵% هزینه توسعه سخت افزار ۵۰ ۵% هزینه های قانونی ۵۰ ۵% هزینه های بازاریابی ۳۰۰ ۵% که جمع هزینه های فوق یک میلیارد تومن می باشد

## اطلاع رسانی

مجموعه ای از چهار اپلیکیشن معرفی خواهند شد این چهار اپلیکیشن برای قسمت های متنوع بازار کارایی دارند برای مشتری مصرف کننده ارایه app در کافه بازار و google play و همچنین تبلیغات در فضای مجازی و وب سایت ها هدف گذاری شده اند برای تولید کنندگان app مخصوص آن ها توسط تیم رد پنل به تک تک دارندگان محصول معرفی خواهند شد برای فروشگاههای دکوراسیون داخلی و دکوراتورها app در وب سایت رد پنل از طریق انواع روشهای مارکتینگ معرفی خواهند شد app چهارم برای نماینده محلی است که توسط آن تنظیمات بازار را انجام می دهد که از بین فروشگاههای دکوراسیون داخلی که تمایل به همکاری داشته باشند انتخاب شده , app را در اختیار آنها قرار می گیرد

## مزیت رقابتی

در حال حاضر فروشگاههای دکوراسیون داخلی، متریال های مورد نظر خود را در محدوده کمی از حق انتخاب ها وبا احتیاجات فراوان تهیه می نمایند. انواع تولیدکنندگان که به روش های سنتی مشغول بازشناسی خود هستند رقبای رد پنل محسوب می شوند تولیدکنندگان محلی رقبای ما به حساب میآیند همچنین تولید کنندگان محلی توان بازشناسی خود را در بازارهای دور دست ندارند. این تولیدکنندگان پتانسیل تبدیل شدن به تامین کنندگان را دارند. می توان تهدید رقبادر این بخش تبدیل به فرصت همکاری کرد رد پنل به عنوان یک فروشگاه باتنوع محصول بالا با اطمینان بخشی از کیفیت و زمان تحویل محصول بازیر ساخت های دیجیتال و توان تولید لیست قیمت اختصاصی آنلاین برای فروشندگان، طراحی رایگان و بسته بندی رایگان و همچنین خدمات ضمانت بار و مرسوله، از دیگر رقبای محلی و کوچک به طور کامل متمایز است. اما تولید کنندگان محلی به دلیل نزدیکی به بازار، چالش هزینه و زمان از دست رفته در حمل ونقل را بهتر است از سمت ردپنل حل نمایند. این چالش گاهی از نظر فروشندگان مهم و پر ریسک تلقی می گردد.

## دستاوردها

## تیم





شهروندان درهربخشی که نیازبه خدمات داشته باشند دیگر نیاز به مراجعه حضوری به گیشه ندارند ومجموع خدمات دریک سامانه در دسترس خواهد بودوقابل رزرو اینترنتی

## ایده اصلی

با بهره گیری از این سامانه شهروندان بدون نیاز به مراجعه حضوری میتوانند خدمات مد نظر خود را رزرو کنند. از جمله رزرو بلیط کنسرت وهمایش ونمایش، رزرو سانس استخر، رزرو بلیط بازدید از اماکن تاریخی وفرهنگی، رزرو و اجاره سانس سالن های ورزشی، رزرو بلیط تماشای مسابقات ورزشی و.... لازم به ذکر است حدود ۵ سال بر روی این پروژه کار شده و در هریک از این بخش ها تمامی جزییات مربوطه رعایت شده و با لحاظ کلیه موارد سمت ادمین و کاربر سامانه ای جامع و بدون کوچکترین ایراد فنی و محاسباتی وکاربردی آماده ارائه میباشد. این سامانه نقش موثری در کاهش تردد شهروندان و همچنین آسان شدن رزرو و برنامه ریزی جهت اوقات فراغت ایشان ایفا میکند و با توجه به هدف توسعه شهر هوشمند ، یکی از موارد ضروری در این عرصه میباشد

## اندازه بازار

این محصول با عنایت به نوع خدمت رسانی میتواند از سطوح بالا که مجموعه ای از خدمات این چینی را ارائه میدهند تا رده های پایین تر مانند مدیران مجموعه های ورزشی، مدیران استخرها، تهیه کنندگان کنسرت و نمایش و نمایش ، مدیران سالن ها و تالار ها ، مسئولین اماکن تفریحی ، مذهبی ، فرهنگی و.... ارائه گردد. . عملا بازار وسیع و رو به گسترشی برای این محصول وجود دارد در واقع ارائه دهندگان خدمات میتوانند خدمت خودرا جهت رزرو به این سامانه بسپارند و شهروندان جهت رزرو مراجعه و به راحتی نسبت به انتخاب و رزرو خدمت مورد نظر با لحاظ تمامی جزئیات اقدام نمایند

## بازار هدف

همانطور که اشاره شد در وهله اول کسانی مجموعه ای از خدمات قابل رزرو را ارائه میدهند مانند مدیران مجموعه هایی که به هر نحوی جهت ارائه خدمت وجهی را دریافت میکنند( سالنهای نمایش و کنسرت وهمایش، تهیه کنندگان این برنامه ها، مدیران استخرها، مدیران مجموعه های ورزشی که به صورت اجاره سانس خدمات ارائه میدهند، مدیران مجموعه های تاریخی و مذهبی وفرهنگی که ورودی دارند و هر مکان وخدمتی که در قالب سیستم رزرواسیون قابل تعریف باشد جزو بازار هدف این محصول محسوب میگردند در مرحله ی بعد عموم مردم به عنوان استفاده کنندگان از این خدمات بازار هدف این محصول را تشکیل میدهند. که باید با تبلیغات هدفمند و صحیح نسبت به اطلاع رسانی و معرفی سامانه اقدام گردد و در واقع سامانه واسطه ای قدرتمند خواهد بود بین ارائه دهندگان خدمات و استفاده کنندگان وشهروندان. با عنایت به اینکه مخاطب برنامه های قابل رزرو تقریبا تمامی شهروندان محسوب میشوند عملا جامعه هدفی نامحدود و وسیع خواهیم داشت

## روش درآمدزایی

خدمات فرهنگی تفریحی ورزشی در سایت وارد میشود و هریک با قابلیت وامکانات مربوط به خود قابل رزرو خواهند بود. مخاطب به سایت مراجعه و نسبت به رزرو و خرید بلیط اقدام مینماید. درصد مورد توافق با تامین کننده به عنوان کارمزد از مبلغ پرداختی کاربر کسر و مابقی به حساب تامین کننده واریز میگردد. روش دیگر درآمد زائی که از سال دوم و با رشد سامانه عملی خواهد بود درآمد زاییی از تبلیغات و که به نوبه خود درآمد و سود قابل توجهی خواهد داشت. روش سوم درآمد زائی که با پیش بینی های ما از اواسط سال دوم عملی خواهد بود درآمد زایی از راه جذب نمایندگی در شهرستانها و دریافت هزینه اولیه جهت نمایندگی به اضافه بخشی از کارمزد دریافتی نماینده از مشتریان میباشد. همچنین با رشد سامانه امکان فروش اکانت های vip و ... فراهم خواهد بود

## هزینه ها

خلق این محصول با کیفیت فعلی حدود ۵ سال و با بهره گیری از تیم های فنی ومشاوره ای در زمینه های مختلف و به خصوص کارشناسان زبده برنامه نویسی انجام شده است و تا این لحظه هزینه ای بالغ بر ۲ میلیارد تومان داشته . و عملا در حال حاضر نیاز به تبلیغ و معرفی ضربتی و گسترده و آشنا نمودن شهروندان با قابلیت ها و ویژگی های سامانه و ترغیب آنها به استفاده از سامانه دارد. عمده هزینه استارتاپ از این پس مربوط به هزینه پرسنل فروش واستخدام تبلیغات هزینه سرور ونگهداری تجهیزات مکان و هزینه های جاری میباشد

## اطلاع رسانی

طی ۲ سال اخیر بانک جامعی از کلیه اصناف ومشاغل کشور جمع اوری شده که جهت اطلاع رسانی پیامکی از انها بهره خواهیم گرفت استفاده از بیلبردهای شهری مکاتبه و ارسال فکس وایمیل بهره گیری از روابط موجود استفاده از شبکه های اجتماعی و اطلاع رسانی گسترده در این شبکه ها عملا اطلاع رسانی ما برای دو طیف خواهد بود نخست : -تهیه کنندگان برنامه های فرهنگی هنری( کنسرت ، همایش ، نمایش و...) - مدیران مجموعه های ورزشی ،تفریحی ، فرهنگی سراسر کشور - پردیس های سینمایی کشور - مدیران استخرها و بازیهای آبی -کلیه سازمان هایی که اماکنی را جهت اجاره به صورت سانس یا ساعتی دارند - مدیران مراکز تفریحی وبازی - مسئولین اماکن تفریحی ، تاریخی که نیاز به تهیه بلیط جهت ورود و بازدید دارند جهت ارائه خدمات خود در قالب سامانه رزرواسیون ما و در نرخه دوم عموم شهروندان جهت استفاده از این خدمات

## مزیت رقابتی

در حال حاضر تنها سامانه جامع در این زمینه را در کشور داریم و بزرگترین عامل بازدارنده در جهت کپی برداری ، حجم بسیار زیاد کار و زمان بر بودن پیاده سازی به اضافه جزئیات فراوانی که در پیاده سازی سامانه در بخش ها مختلف آن باید مد نظر قرار گیرد و این هزینه بر بودن و زمان بر بودن عملا بزرگترین سد در مقابل پیاده سازی سامانه های مشابه خواهد بود. در حال حاضر سامانه هایی وجود دارند که تامین کنندگان را به شهروندان مرتبط میکنند اما تفاوت عمده و اصلی این سامانه که بسیار بسیار هم مهم است امکان رزو آنلاین با لحاظ کلیه جزئیات می باشد که عملا این سامانه را منحصر به فرد و بدون رقیب با این قابلیت ها نموده است.

## دستاوردها

خیر . تمام سعی ما در این ۵ سال رسیدن به یک نسخه بدون اشکال وایده آل بوده و تا قبل از رسیدن به این مرحله سیاستی برای شرکت در نمایشگاه و همایشی نداشته ایم و این نخستین ارائه سامانه به این شکل میباشد که علاوه بر برقراری ارتباط بین کاربر و ارائه دهنده خدمت ، تمامی قابلیت های رزرو آنلاین را برای کاربر فراهم نموده و از طرف دیگر کلیه جزئیات مربوط به تعریف برنامه ودسترسی ها و نقش های مدیریتی نیز با رعایت کلیه استانداردها در آن لحاظ وتعریف شده است و عملا سامانه ای جامع و بدون عیب و تست شده جهت رسیدن به دستاوردهای بزرگ است

## تیم

حسین رحیمی

مدیرعامل

وحید رفیعی

رییس هیئت مدیره

شرکت سپاهان گستر





## ایده اصلی

سیمیا اداری، امور اداری و حقوقی ایرانیان سراسر دنیا را در داخل کشور انجام می دهد. با توجه به اینکه دولت الکترونیک در ایران رشد نکرده است و همچنین سازمان های مهم دولتی و خصوصی در تهران حضور دارند، جهت پیگیری امور اداری نیاز به مراجعه حضوری به این سازمان ها وجود دارد. سفر به تهران موجب پرداخت هزینه گزاف است و مدت زمانی که کار اداری طول می کشد قابل پیش بینی نیست. این موضوع برای ایرانیان خارج از کشور بسیار دردسرساز است. عدم آشنایی به فرآیندهای اداری، ناآشنا بودن نسبت به شهر تهران و سایر کلانشهرها، در اختیار نداشتن فردی مطمئن جهت پیگیری امور اداری و حقوقی، نیاز به حضور سیمیا اداری را در این عرصه بیش از گذشته نمایان می سازد. سیمیا اداری با شناسایی این مشکل و راه اندازی وب سایت، قصد دارد تا امور اداری و حقوقی مشتریان خود را در تهران و ایران پیگیری کرده و با ارائه خدماتی با کیفیت بالا، هزینه پرداخت شده توسط مشتری را مستهلک نماید. همچنین سیمیا اداری، به دلیل در اختیار داشتن درگاه پرداخت بین المللی، انجام امور اداری ایرانیان خارج از کشور را تسهیل نموده است.

## اندازه بازار

۱. ایرانیان خاج از کشور: ۱۰ میلیون نفر ۲. ایرانیان داخل کشور: ۴۰ میلیون نفر به دلیل تمرکز وزارتخانه ها، سازمان های مهم دولتی و خصوصی در تهران، نیاز به واگذاری برخی امور شخصی به افراد خبره در تهران برای پیگیری آن امور برای بخش عمده ای از ایرانیان مورد نیاز است.

## بازار هدف

۱. ایرانیان خارج از کشور: این افراد به دلیل حضور برخی از اقوامشان در ایران و همچنین برخی فعالیت های اقتصادی و دارایی ها مانند املاک و... نیازمند دستیار شخصی و نماینده قانونی جهت رسیدگی به امور خود مانند امور تحصیلی، نظام وظیفه و... و نیز استخدام وکیل دادگستری جهت دعاوی حقوقی می باشند. مشتری خارج از کشور، دستمزد و سایر هزینه های کار خود را به صورت ارزی یا معادل ریالی آن میزان ارز می پردازد. ۲. ایرانیان داخل کشور: به دلیل تمرکز وزارتخانه ها، سازمان های مهم دولتی و خصوصی در تهران، نیاز به واگذاری برخی امور شخصی به افراد خبره در تهران برای پیگیری آن امور برای بخش عمده ای از ایرانیان مورد نیاز است. این کار باعث صرفه جویی در زمان و هزینه برای مشتری می شود. ۳. سازمان ها و بنگاه های اقتصادی: موسسات مستقر در خارج از تهران، می توانند با واگذاری کارهای خود به سیمیا اداری، از اعزام نیرو به تهران که با صرف زمان و هزینه هنگفت همراه است، به هدف خود برسند. همچنین موسسات کوچکتر، نیازی به استخدام نیروی ثابت جهت امور اداری خود ندارد. مشتریان مستقر در ایران، هزینه کار خود را به صورت ریال می پردازند.

## روش درآمدزایی

۱. ارائه کار به صورت روزانه دستمزد: دستمزد کاری که برای انجام آن از نظر زمان و فرآیند، پیش بینی دقیقی وجود ندارد، به تعداد روز کاری، محاسبه می شود. سایر هزینه ها مانند پرداخت های قانونی و... نیز به این مبلغ افزوده می شود. ۲. خدمات پرتکرار: در خدمات پرتکرار، هزینه انجام کار به صورت کلی محاسبه شده و فارغ از مدت زمان انجام، دستمزد کار به صورت کلی اخذ می شود. ۳. مشاوره: در خدمات پرتکرار، به مشتریان بابت نحوه انجام فرآیند مشاوره داده شده و هزینه اخذ می شود. این افراد، باقی کار را خودشان انجام خواهند داد. ۴. همراهی با مشتری: در برخی امور که وکالت نامه در دسترس نیست و یا مشتری خود توانایی انجام کار را ندارد ولی می خواهد در طی انجام کار حضور داشته باشد، کارشناس سیمیا اداری به عنوان دستیار شخصی، کلیه فرآیند را در حضور ایشان انجام می دهد.

## هزینه ها

۱. طراحی وب سایت: ایجاد وب سایت و سایر متعلقات، حدود ۱۵ میلیون تومان ۲. تولید محتوا: ماهانه، ۱ میلیون تومان ۳. نگهداری سایت: سالانه ۶ میلیون تومان ۴. تبلیغات: ماهانه ۵ میلیون تومان ۵. دستمزد مدیران ارشد: حداکثر ۵ میلیون تومان ۶. محل دفتر: ماهانه ۴ میلیون تومان ۷. تجهیزات اداری: ۱۰ میلیون تومان ۸. هزینه ثبت شرکت: حداکثر ۵ میلیون تومان ۹. سایر هزینه ها: معادل ۱۰ درصد هزینه جاری سالانه ۱۰. بیمه و مالیات و سایر کسورات قانونی: براساس هزینه محاسبه میشود.

## اطلاع رسانی

الف. تبلیغات آنلاین: ۱. تبلیغ در گوگل و فیسبوک ۲. تولید محتوای نوشتاری و تصویری با کیفیت و کاربردی ۳. پاسخگویی به سوالات ۴. تبلیغات در سایت های داخلی ۵. بازاریابی ایمیلی ۶. تبلیغ در شبکه های اجتماعی ۷. تبلیغ در نرم افزارهای موبایلی ۸. رپرتاژ آگهی ب. تبلیغات آفلاین ۱. استخدام نماینده فروش در داخل و خارج از کشور ۲. ارائه خدمات بیشتر جهت ترغیب مشتریان قدیم به معرفی مشتریان جدید ۳. ارائه آگهی در رسانه ملی

## مزیت رقابتی

۱. حضور ۸ ساله سیمیا سرویس جهت ارائه خدمات به ایرانیان خارج از کشور، این مجموعه را به عنوان گروه پیشرو در ارائه خدمات به این بازار هدف معرفی کرده است. دسترسی به بیش از ۸۰ هزار ایمیل، امکان معرفی گسترده را فراهم می سازد. ۲. درگاه پرداخت بین المللی (پی پال)، امکان تبادل مالی ارزی را در شرایط سخت اقتصادی فراهم می سازد. ۳. سیمیا اداری به عنوان واصل مراحل مختلف انجام امور اداری عمل کرده و امکان پیگیری مستمر در بین ادارات مختلف را فراهم می سازد که این موضوع باعث ایجاد ارزش افزوده می گردد و همچنین باعث ایجاد محصول به صورت خدمت پرتکرار می شود. ۴. نیروی تحصیل کرده در حوزه اقتصاد و در دانشگاه های برتر، اعضای بنیانگذار سمیا اداری را متمایز می سازد. ۵. تاکنون در سفارش های به اتمام رسیده، بیش از رضایت مشتری، حس خوب در مشتری ایجاد شده است، به گونه ای که با معرفی سیمیا اداری به دوستان خود موجب شده اند از آمریکا تا استرالیا، اروپا و آسیا، متقاضی استفاده از خدمات اداری سیمیا اداری باشند.

## دستاوردها

الف: بین المللی ۱. سال ۲۰۱۷: حضور در نمایشگاه جی تکس دب، به عنوان نماینده برگزیده از طرف اتاق بازرگانی تهران ۲. سال ۲۰۱۹: حضور در جشنواره استارتاپ های استانبول، انتخاب به عنوان یکی از ۱۰۰ استارتاپ برتر جهت ارائه حضوری و قرار گرفتن در بین ۱۰ استارتاپ برگزیده ب: داخلی ۱. سال ۱۳۹۷: حضور در نمایشگاه استارتاپ های حوزه سلامت

## تیم

علیرضا توکلی

مدیر بازاریابی

مهدی قطبی

مدیرعامل سمیا سرویس

محسن آقائی حاجی آقا

مدیر اجرایی سیمیا اداری





## ایده اصلی

با توجه به کم آبی مورد توجه اکثر نقاط کشور و هزینه بالای تولید آب شرب نیاز است تا بطور غیر مستقیم الگوی مصرف درست اعمال شود حال این خواسته نیاز به ابزار کار آمد دارد، که شیر مخلوط هوشمند می تواند یکی از این ابزار کار آمد باشد. نحوه عملکرد این شیر مخلوط هوشمند به این صورت است که مصرف کننده قبل از باز کردن شیر آب دما و فشار (دبی) آب را انتخاب و دستگاه با مکانیزم هوشمند طراحی شده آب سرد و گرم را به میزان دمای انتخابی فرد رسانده و تا پایان استفاده کننده از شیر مخلوط دما و فشار آب را کنترل و پایدار نگه می دارد. فرد با استفاده از این شیر مخلوط با مدیریت مصرف و صرفه جویی، از آب شرب مورد نیاز استفاده و نکته بسیار ویژه دستگاه این است که به دلیل طراحی شیر برقی های دستگاه و کیت کنترل مکانیزم دستگاه با کمترین میزان مصرف انرژی توان این را دارد که انرژی الکتریکی مورد نیاز خود را از اختلاف دمای داخل شیر مخلوط هوشمند تامین کند.

## اندازه بازار

تعداد ۱.۵ میلیون واحد مسکونی در سال در ایران ساخته می شود. بازار بالقوه داخلی ۶ میلیون در سال تولید شیرآلات هوشمند است. سالیانه بالغ بر ۱۰ میلیون دلار حجم صادرات شیرآلات در کشور است. با توجه به اینکه محصول ما به عنوان یک ماژول هوشمند به تولیدکنندگان شیرآلات فروخته می شود لذا با تمرکز بر بازیگران اصلی در صنعت تولید شیرآلات، مشتریان بالقوه که در حال مذاکره با آنها هستیم و در حال نهایی کردن تاییدیه فنی محصول هستند، عبارتند از: - راسان - شیرآلات قهرمان - شیبه - شیرآلات بلندا - شیرآلات بهداشتی آسایش - شیرآلات KWC - شودر - ایران دوش - بهریزان صنعت این لیست شامل آن بخشی از بازار است که در مذاکرت فیدبک مثبت داده اند و بالغ بر ۷۰٪ حجم بازار را به خود اختصاص داده اند.

## بازار هدف

بازار هدف برای ما به طور مستقیم لیست بازیگران مذاکره شده در بخش قبل می باشد. به طور غیر مستقیم محصولات ما قابل استفاده در انواع شیرآلات خانگی، آشپزخانه، حمام، روشویی، هتل ها، اماکن عمومی

## روش درآمدزایی

تهیه و ارائه ماژول هوشمند شیرآلات در همکاری با تولید کننده: درآمد: ۱- از customize نمودن و فروش برد ماژول هوشمندسازی خواهد بود. ۲- فروش کیت اصلی در کنار

## هزینه ها

تجهیزات کارگاه سخت افزار ۱۴۵ میلیون ریال هزینه تجهیزات کارگاه نرم افزار و سخت افزار قطعات الکترونیکی ۱۲۰ میلیون ریال هزینه تجهیزات بخش اداری و فروش ۱۶۰ میلیون ریال هزینه قبل از بهره برداری ۴۰۰ میلیون ریال هزینه مواد اولیه برای سال اول تولید (برای ۵۰۰۰۰ دستگاه) ۴۵ میلیون ریال هزینه پرسنلی در سال اول ۷۲۰۵ میلیون ریال

## اطلاع رسانی

۱- بازاریابی از طریق فروش به نمایندگان بازار ( اعم از اعطای نمایندگی فروش و یا بنکداران ) ۲- بازاریابی از طریق نمایشگاهها و رویدادهای تخصصی ساختمان ۳- وب سایت و شبکه های اجتماعی ۴- تبلیغات پیرامونی ( رسانه ، جراید تخصصی ، بیلبرد)

## مزیت رقابتی

با توجه به اینکه هاین فناوری اصلا در داخل کشور وجود ندارد و هیچ شرکتی تاکنون نتوانسته کیت های هوشمند کنترل دما و فشار آب را تولید کند لذا بازار تولید داخل رقیبی ندارد. رقبا چینی و آلمانی در حوزه وجود دارند که این رقبا در شرایط تحریم؛ در رقابت قیمتی؛ در ارائه خدمات پس از فروش در قیاس با تیم ما دچار نقطه ضعف هستند. لذا مزیت رقابتی ما "فناوری تولید داخل با کیفیت عالی و قیمت بسیار اقتصادی".

## دستاوردها

## تیم





## ایده اصلی

سرگرمی همواره یکی از مهم‌ترین بخش‌های زندگی بشر به خصوص در سنین کودکی و نوجوانی بوده که با توسعه فضای مجازی فرصت‌های جدیدی به روی آن باز شده است. با توجه به توسعه روز افزون صنعت سرگرمی های دیجیتال و مصرف بالای بازی‌های کامپیوتری و موبایلی، استودیو قلنج هدف خود را تامین بخشی از این نیاز قرار داده است. مشکل اساسی موجود در بازار بازی‌ها، عدم هماهنگی بازی‌های خارجی با فرهنگ کشور و همچنین خلا وجود بازی‌های داخلی با کیفیت است که استودیو قلنج سعی در پر کردن خلا فعلی دارد. ما در استودیو قلنج سعی داریم تا با ساخت بازی‌های باکیفیت منطبق بر فرهنگ اصیل خود، مصرف‌کنندگان داخلی را به استفاده از بازی‌های بومی تشویق کرده و مصرف کننده خارجی را نیز به سمت محتوای ایرانی جذب کنیم و از این طریق افراد را با فرهنگ خود آشنا سازیم.

## اندازه بازار

طبق آمار جهانی ۴۲درصد از گیمرها از طریق موبایل و تبلت و ۳۱درصد از طریق کنسول‌های کنترلی گیم بازی می‌کنند؛ یعنی تنها ۳۱درصد از طریق PC بازی رایانه‌ای انجام می‌دهند. در تازه‌ترین اطلاعات به دست آمده از نیوزو تلفن‌های همراه هوشمند بازار بزرگی در صنعت جهانی بازی به خود اختصاص داده اند. بر اساس آخرین آمارهای رسمی، در کشور ۲۳ میلیون بازی باز داریم که به طور متوسط حدود یک ساعت در روز بازی می‌کنند. درصد این افراد کودک ، ۳۳ درصد نوجوانان، ۲۹ درصد جوانان ، ۲۵ درصد میانسال و یک درصد، کهنسال هستند. ۶۷ درصد کسانی که بازی می‌کنند مرد و ۳۳ درصد زن هستند. حجم فروش بازی های رایانه ای در کشور ۴ هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال است. ۶۵ درصد فروش بازی در کشور برای بازی‌های موبایلی، ۲۰ درصد برای بازی‌های رایانه‌ای و ۱۵ درصد برای کنسول‌های بازی است در حالی که در جهان تنها ۳۲ درصد فروش بازی در موبایل است. به نظر می رسد با رسیدن به چشم انداز سه ساله خود که دو میلیون دانلود است می توانیم سهم پنج دهم درصدی حجم بازار فعلی را به دست آوریم. منبع آمار سال ۹۷ کافه بازار و دایرک

## بازار هدف

مشتریان ما افراد نوجوان ۱۲ تا ۱۷ سال هستند که در حدود یک ساعت در روز به بازی می پردازند. جنسیت ملاک مناسبی برای دسته بندی مشتریان ما نیست ، چرا که در دنیای بازی های دیجیتال و خصوصا در این رده سنی دسته بندی جنسیتی مطرح نیست.

## روش درآمدزایی

بازی‌های تیم قلنج به صورت رایگان عرضه می شود و روش های درآمد زایی از این بازی‌ها به این شرح است: - همکاری با سایر شرکت‌ها: همکاری با شرکت‌های حوزه خدمات ارزش افزوده همکاری با شرکت‌هایی که در زمینه تبلیغات خود دست به تولید بازی می‌زنند. - خرید درون برنامه‌ای بازی (مانند خرید سکه ، استفاده از راهنمایی و ...) - تبلیغات (مانند تمام صفحه ، ویدیویی، بنرها، تبلیغات native )

## هزینه ها

تولید بازی‌های ویدیویی یکی از فعالیت‌های بسیار پرهزینه در دنیای امروز است که هم از حیث نیروی انسانی و هم از حیث امکانات فنی هزینه‌های بالایی را نسبت به حوزه‌های دیگر در بر دارد. با توجه به اینکه تیم قلنج از کادر فنی ۷ نفره خود بهره می‌برد و بسیاری از تجهیزات مورد نیاز را تهیه کرده است، هزینه اصلی توسعه بازی‌ها شامل حقوق اعضا ، تعمیر و نگهداری سرور و سایر سخت افزارهای مورد نیاز تیم و هزینه مکان است که هزینه ماهانه‌ای در حدود سی و دو میلیون تومان را به تیم تحمیل می‌کند. در صورتی که پروژه خاصی نیازمند یک تکنولوژی جدید باشد طبیعتا هزینه‌های مرتبط با توسعه آن تکنولوژی نیز می بایست در نظر گرفته شود. علاوه بر این موضوع تیم بسیار علاقه‌مند است در صورت وجود بودجه مورد نیاز یک تیم فنی سرور نیز اضافه کند تا بازی‌های آنلاین خود را به صورت بهتری پشتیبانی کند.

## اطلاع رسانی

استودیو قلنج به دلیل کیفیت بالای تولیدات خود به سرعت میان بازی‌سازان ایرانی شناخته شد و بسیاری از افراد سرشناس این حوزه استودیو قلنج را شناخته است. طبیعتا این شبکه در شناخته شدن بازی‌های تولید این تیم در اکوسیستم تولید کنندگان بازی‌های رایانه ای و موبایلی کمک شایانی خواهد کرد. برای تبلیغات بازی‌های تولید شده، بنا بر نوع بازی به تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی ، تبلیغ در بازی‌های مشابه و استفاده از اینفلوئنسر مارکتینگ می‌پردازیم.

## مزیت رقابتی

تیم جوان که متشکل از نخبگان دانشجویی دانشگاه‌های برتر تهران نظیر دانشگاه شریف ، دانشگاه تهران و دانشگاه شهید بهشتی است یکی از مهمترین مزیت‌های استودیو قلنج است که تضمین تولیدات باکیفیت را به ارمغان می‌آورد. خلاقیت تیم در تولید بازی‌های نوآورانه یکی از مزیت های اصلی تیم قلنج است که همین موضوع تیم را به تولید بازی‌های بدیع به جای کپی برداری از بازی‌های معروف و موفق خارجی سوق داده است که بازی کلنچار نمونه ای از همین محصولات است.

## دستاوردها

استودیو قلنج مفتخر است که در طول دو سال فعالیت خود در شتاب‌دهنده امید به بیش از بیست هزار کاربر خدمت ارائه کرده است و همچنان در حال توسعه بازی‌های خود برای ارائه خدمات هرچه بهتر است. تیم قلنج در رویداد هم‌اورد ۲۰۱۹ رتبه دوم را در بین تیم‌های شرکت کننده به دست آورد که به خودی خود نشان دهنده کیفیت بازی‌های تولیدی تیم است. همچنین بازی کلنچار به درخواست کافه بازار در بخش بازی‌های منتخب صفحه اول کافه بازار قرار گرفت که به رشد سریع مخاطبین بازی‌های تولیدی استودیو قلنج کمک شایانی کرد.

## تیم

سید مرتضی یزدان پرست

مدیر بازاریابی تیم قلنج

علی ذوالقدر

مدیر هنری

صالح وثوقی وحدت

مدیر فنی

سعید کریمی

مدیر عامل





## ایده اصلی

ایده اصلی این کسب و کار براساس در دسترس قرار دادن خدمات کاربردی مورد نیاز افراد جامعه است. در دنیای امروز گوشی های هوشمند و وب سایت ها به راحتی این دسترس را ایجاد می کند. هر فرد در دوران زندگی خود بارها به خدمات بازسازی، طراحی داخلی، تعمیر و نگهداری ساختمان، فضای سبز و ... نیاز پیدا می کند که برای برطرف کردن این نیازها به یافتن افراد متخصص و با صلاحیت و از همه مهتر قابل اعتماد دارند که دسترسی به این افراد باعث اتلاف زمان و درگیری های ذهنی افراد می گردد. ما در این سیستم در نظر داریم تا با آموزش و توسعه مجموعه ای از تکنیسین ها، مهندسین و اهالی فن، مجموعه کاملی از خدمات با کیفیت، سریع و قابل اطمینان را در اختیار کاربران قرار دهیم. در ضمن این سیستم مزایایی از جمله کاهش هزینه های محل کسب و تبلیغات را برای مجریان ایجاد می کند که می تواند باعث جذب افراد متخصص گردد. وب سایت و اپلیکیشن کویک سرویس به صورت شبانه روزی فعال بوده و بدون نیاز به پشتیبانی تلفنی تمامی مراحل سفارش گذاری، پرداخت، نظر سنجی و امتیازدهی مشتری و پیمانکار مدیریت می کند.

## اندازه بازار

براساس آمارهای شهرداری تهران تعداد پروانه صادره در زمینه ساخت، تخریب و نوسازی در سال ۹۴ تعداد ۸۰۰۳ عدد بوده که در سال ۹۶ به تعدا ۹۳۱۶ عدد رسید که نشانگر رشد ۵ درصدی در این زمینه است. همچنین باید این نکته را در نظر گرفت که تعداد زیادی از خدمات مرتبط با ساختمان بصورت غیررسمی و بدون ثبت در سیستم های اماری کشور انجام می شود و نیازی به اخذ مجوز ندارد. با در نظر گرفتن این موضوع بازار بزرگی از خدمات ساختمان را می توان در شهر تهران و دیگر شهرها متصور شد تا بتوان از این ظرفیت بالقوه و استفاده و با ارائه خدماتی باکیفیت، مطمئن و بهینه، سهم بیشتری از بازار را در اختیار گرفت.

## بازار هدف

این سیستم بدلیل گستردگی و تنوع خدمات، قابلیت سرویس دهی به تمامی افرادی که توانایی استفاده از اینترنت را داشته باشند، دارد. این موضوع بازار هدف گسترده ای را برای این مجموعه ایجاد می کند. بنیان گذاران کویک سرویس در سال اول، فعالیت خود را متمرکز بر خدمات ساختمانی با اولویت خدمات بازسازی و نمای ساختمان برنامه ریزی نموده اند. علیهذا طبق برنامه از پیش تعیین شده، طی دو سال آینده امکان توسعه خدمات این مجموعه در بخش های شخصی، خودرو و تامین نیرو و مشاوره قابل تصور می باشد.

## روش درآمدزایی

این مجموعه به دو طریق به درآمدزایی می پردازد: ۱-روش فروش مستقیم: در این روش کلیه نیروها بصورت استخدامی شرکت می باشند که پس از طی دوره های آموزشی فنی و ارتباط با مشتری شروع به فعالیت می نمایند که هر زیربخش بوسیله یک سرتیم هدایت شده و بقیه نیروها تحت نظارت ایشان به فعالیت می پردازند. این مجموعه، از شرکت به صورت مستقیم حقوق دریافت می نمایند. فروش شرکت در این روش به صورت مستقیم می باشد و کلیه درآمد حاصل از فروش عاید مجموعه کویک سرویس می شود. ۲-فروش بصورت کارمزد: در این روش، خدمات بصورت برونسپاری به نیروها و پیمانکاران بیرونی سپرده می شود. فروش در این روش به صورت کارمزدی می باشد، بدین معنی که درصدی از مبلغ خدمات ارائه شده به عنوان حق الزمه به شرکت تعلق می گیرد.

## هزینه ها

هزینه های مربوط به سال اول کسب و کار کویک سرویس شامل موارد زیر می باشد. ۱- هزینه اجاره ساختمان: ۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان رهن و ۱۵،۰۰۰،۰۰۰ ماهیانه اجاره ۲-هزینه ماشین آلات و تجهیزات: ۲۹۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۳-هزینه اثاثه و منصوبات: ۲۱۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۴- هزینه وسیله نقلیه: ۳۰۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۵- هزینه طراحی اپلیکیشن و سایت: ۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۶- هزینه های اجرای خدمات: ۲،۶۰۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۷- حقوق و دستمزد پرسنل: ۲،۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۸- هزینه تجهیزات فنی: ۳۲۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۹- هزینه انرژی: ۱۷،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۱۰- تبلیغات: ۱،۷۵۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان ۱۱- سایر هزینه ها: ۹۰،۰۰۰،۰۰۰ تومان جمع کل: ۸،۵۳۷،۰۰۰،۰۰۰ تومان

## اطلاع رسانی

از آنجا که فعالیت این کسب و کار در حوزه خدمات ساختمان به صورت آنلاین می باشد، مسیر معرفی در بستر شبکه های اجتماعی است. لذا گروه کویک سرویس اولویت تبلیغات خود را در سال اول به شرح زیر اعمال نموده است: ۱-فضای مجازی شامل اینستاگرام، سایت های مربوطه (دیوار، شیپور و همشهری) ۲- چاپ تراکت، بروشور، کاتالوگ، کارت ویزیت، استیکر و .... ۳- ساخت موشن، تیزو و بنر ۴- جراید کثیر الانتشار ۵- ژورنال و مجلات ویژه تبلیغات ۶- تبلیغات در سایت چیدانه ۷- تبلیغات محیطی ۸- توزیع لباس و پوشاک تبلیغاتی ۹- تبلیغات تلویزیونی

## مزیت رقابتی

در بازار ارائه خدمات آنلاین، گروه ها و شرکت ها زیادی در حال فعالیت هستند که می توان آنها بعنوان رقبای این کسب و کار از آنها یاد کرد که تعداد زیادی از آنها خدمات به مشتریان را از طریق تلفن و تعدادی دیگر از طریق اپلیکیشن های قابل نصب و سایت های موجود ارائه می کنند. گروه کویک سرویس نیز با در نظر گرفتن این سازوکار، خدمات را در قالب اپلیکیشن و سایت در دو نسخه مشتری و متخصص به مشتریان خود ارائه می کند. اما لازم به ذکر است که از قابلیت های اساسی و اصلی آن عدم نیاز به ارتباط تلفنی بین متخصص و مشتری از ابتدای مرحله سفارش گذاری تا اتمام ارائه خدمت، رهگیری موقعیت مکانی متخصص در زمان ارائه خدمت، امکان بارگذاری صدا، عکس و فیلم جهت برقراری ارتباط میان مشتری و متخصص برای مذاکره پیرامون قیمت، چگونگی خدمت قابل ارائه و همچنین امکان رویت مشخصات پیمانکار و متخصص، رزومه و بررسی میزان رضایت مندی مشتریان قبلی می باشد.

## دستاوردها

در طی یکسال فعالیت مجموعه کویک سرویس، از تعداد ۱۶۸ سفارش رسیده به شرکت، تعداد ۱۲۲ سفارش به مرحل اجرا رسیده است. همچنین در طول فعالیت این مجموعه از بدو تاسیس تماس های گرفته شده با شرکت عددی بالغ بر ۵۴۰ بوده است.

## تیم





## ایده اصلی

Gooji ابزاری برای تبلیغات نوین می‌باشد. هنگامی که شرکت‌ها، سازمان‌ها و استارت آپ‌ها برای کسب و کار خود بیلوردشهری نصب میکنند، و یا عکاسان برای تصاویر خود گالری برگزار میکنند و یا نویسندگان، ناشران قصد هوشمند کردن کتاب، روزنامه، نشریه و... خود را دارند، شاید نیازمند تبلیغات بیشتری مانند کلیپ تبلیغاتی و یا توضیحاتی از طرف خودشان به صورت فیلم، باشند، دیگر نیاز به تبلیغات پر هزینه در تلویزیون نباشند، کافی است وارد سایت Gooji.ir شوند و بعد از انتخاب پلن کاربری خود، تصویر بیلوردشهری، کتاب، نشریه، روزنامه و... که چاپ شده است همراه با کلیپ و توضیحات بیشتری که قرار است روی تصویر پخش شود را بارگذاری کرده و پس از تأیید، کاربران می‌توانند با نصب اپلیکیشن، در هر جای کشور تصاویری که کسب‌وکارها در پروفایل خود ثبت کردند، اسکن کنند و ویدیو مربوطه را به صورت واقعیت افزوده مشاهده کنند. با هر اسکن امتیازی برای هر کاربر در نظر گرفته می‌شود که با افزایش این امتیازها، قادر به خرید رایگان از فروشگاه Gooji می‌باشند. همچنین انتخاب و رزرو مناطق بوم‌گردی در سطح کشور به صورت واقعیت افزوده یکی دیگر از امکانات Gooji می‌باشد.

## اندازه بازار

با توجه به جدید بودن این تکنولوژی و همچنین بومی سازی کردن آن توسط تیم Gooji، این پروژه برای تمامی کسب‌وکارها (بیلورد شهری، کتاب، نشریه، روزنامه، کارت ویزیت، گالری تصاویر، موزه، و...) در سطوح داخلی و بین المللی که مایل به استفاده از تکنولوژی واقعیت افزوده در کسب‌وکار خود می‌باشند، و کسانی که در زمینه گردشگری و بوم گردی فعالیت دارند، میتواند از Gooji استفاده کنند. طبق آمار We Are Social در سال جاری هزینه های تبلیغاتی دیجیتال از ۲۲۹ میلیارد دلار به ۳۳۵ میلیارد دلار میرسد. آمار پیش بینی می کند که ۲۰۰ میلیون نفر (در سراسر جهان) از واقعیت افزوده ی موبایل در سال ۲۰۱۸ استفاده خواهند کرد (در مقایسه با ۹۰ میلیون در سال ۲۰۱۷). در مورد نمونه های خارجی انجام شده، یک آگهی AR ساده می تواند در حدود ۵،۰۰۰ دلار هزینه داشته باشد، در حالی که یک کمپین پیشرفته AR با گرافیک چشمگیر ممکن است به ۱۰۰،۰۰۰ دلار برسد. اما سامانه گوجی با هزینه بسیار کم امکان استاده از این تکنولوژی را به عموم کاربران میدهد.

## بازار هدف

صاحبان کسب‌وکار ، استار آپ‌ها ، نمایشگاه های بین المللی و داخلی، ناشران و نویسندگان کتاب، نشریه و روزنامه، مدارس ، تبلیغات شهری، عکاسان برای برگزار کردن گالری تصاویر، موزه و مناطق بوم گردی و گردشگری و تمام کسانی که دارای کسب و کار هستند و مایل به تبلیغات گسترده می‌باشند.

## روش درآمدزایی

روش درآمدزایی به این صورت می‌باشد که کسب و کار ها برای ثبت ویدیو تبلیغاتی خود به صورت واقعیت افزوده و افرادی که مناطق بوم گردی و گردشگری دارند برای ثبت موقعیت مکانی خود به صورت واقعیت افزوده روی نقشه قابل مشاهده می‌باشد، می‌توانند با انتخاب و خرید یکی از پلن‌های موجود در سامانه، از تکنولوژی واقعیت افزوده برای تبلیغات خود استفاده کنند. همچنین کسب و کارهایی که دارای تیزر تبلیغاتی نیستند، امکان سفارش تیزر تبلیغاتی خود در قسمت ارسال درخواست تیزر را دارند تا افرادی که از تخصص تدوین تیزر تبلیغاتی برخوردارند، درخواست را قبول و قیمت خود به صاحب کسب و کار را اعلام کنند و پس از تأیید، تیزر تبلیغاتی ساخته و برای صفحه کاربری کسب و کار، ارسال شود. یکی دیگر از روش های درآمدزایی گذاشتن تبلیغات برندها در ابتدای کلیپ هایی که به صورت واقعیت افزوده در حال پخش می باشد، است.

## هزینه ها

با توجه به حجم گستردگی پروژه، نیاز به مدیر و ابرنامه نویس برای بخش‌های مختلف می باشد که طی بررسی های اولیه، برای اعضای تیم که شامل برنامه نویسان موبایل و سرور، بازاریاب، تدوینگر و مدیر عامل، سرور که مهم ترین بخش پروژه است و هزینه های جانبی اعم از فضای کار، تجهیزات فنی و تبلیغات حدود ۲۰.۰۰۰.۰۰۰ الی ۳۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان برآورد شده است، ۱۵۰.۰۰۰.۰۰۰ الی ۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان برای شروع پروژه در سال اول نیاز می باشد.

## اطلاع رسانی

طی مذاکرات اولیه که با شرکت همراه اول گیلان داشتیم، مسئله رایگان کردن اینترنت کاربران همراه اول در شروع پروژه یکی از بحث هایی است که در تبلیغات نقطه قوطی می باشد. همچنین تبلیغات محیطی که خود، با این پروژه در تعامل است یکی دیگر از روش های تبلیغاتی میباشد. یکی دیگر از روش ها، دیجیتال مارکتینگ و بازاریابی در شبکه های اجتماعی میباشد و همچنین برگزار کردن مسابقاتی برای کاربران در اپلیکیشن که از استفاده خود از این اپلیکیشن را نشان میدهد نیز میباشد.

## مزیت رقابتی

این پروژه در وضعیت اقیانوس آبی (بدون رقیب) در داخل کشور می باشد. شاید در داخل کشور شرکت هایی وجود داشته باشد که پروژه های واقعیت افزوده انجام می‌دهند، اما متأسفانه به دلایلی این تکنولوژی را پلتفرم های خارجی برای کشور ما تحریم کردند و کسانی که از این تکنولوژی در حال استفاده هستند، با مشکلات زیادی مانند محدودیت اسکن، دیتابیس و ... روبرو میشوند. یکی از دلایلی که گوجی، پروژه بدون رقیب در این عرصه می‌باشد، بومی سازی کردن این تکنولوژی و داشتن دیتابیس داخلی است که با این کار کاربران ما بدون محدودیت از این تکنولوژی استفاده می‌کنند. از دیگر دلایل ما، استفاده نشدن از این تکنولوژی در حوزه کسب و کار و دیجیتال مارکتینگ و همچنین ایجاد فروشگاه آنلاین رایگان برای کاربران و استفاده کردن از این تکنولوژی در حوزه مسیریابی و مکانیابی بر پایه موقعیت مکانی نیز می‌باشد.

## دستاوردها

## تیم

### سبحان زمین پیم

مدیر پروژه - برنامه نویس اندروید





ماشین نو پلتفرم مارکت پلیس قطعات خودرو است که قابلیت درخواست استعلام قیمت بر روی محصولات و فروش چند برند بر روی یک محصول را به فروشندگان می دهد

## ایده اصلی

ماشین نو یک پلتفرم مارکت پلیس لوازم یدکی خودرو است که در واقع کالای ناموجود در این سرویس حذف شده و قابلیت درخواست استعلام قیمت برای مشتری و چند برندی بودن همراه با اعلام اعتبار زمان برای قیمت از سمت فروشنده بر روی یک محصول جایگزین شده است ، که به کاربران این اجازه رو خواهد داد که بتوانند برای محصول درخواستی خود برندهای مختلف با قیمتهای مختلف را مشاهده کننده و با توجه به قیمت ، برند و توضیحات خرید خود را انجام دهند .

## اندازه بازار

اندازه بازار به بیش از ۲۰,۰۰۰ میلیارد تومان می باشد که به ۲ صورت زیر محاسبه شده است . روش اول بر اساس گزارش خبرگزاری ها در سال ۱۳۹۳ گردش لوازم یدکی خودرو بیش از ۱۲ هزار میلیارد بوده و در سال ۱۳۹۵ به ۱۷ هزار میلیارد و با توجه به رشد بازار ، تخمین سال ۱۳۹۷ به بیش از ۲۰,۰۰۰ میلیارد می باشد ، روش دوم ، تعداد خودروهای موجود در ایران بیش از ۲۰ میلیون خودرو است که هر خودرو در سال حداقل ۲ بار برای تعویض کالا به سرویس مراجعه خواهد کرد که بر اساس حاصل تقسیم خودروها بر تعداد سفارشات و ضریب میانگین قیمتی کالاها ارزش بازار به ۲۰,۰۰۰ میلیارد خواهد رسید

## بازار هدف

بازار به ۲ دسته خودرو داران و سرویس دهندگان خدمات خودرویی ، هدف قرار داده شده هست، که بر اساس میزان سفارشات بازار هدف یعنی با توجه به میزان گردش مالی و ارزش هر سفارش در سال بیش از ۴۰ میلیون سفارش در بازار افلاین در حال انجام می باشد که تارگت ماشین نو با توجه به بهم ریختگی بازار به سمت آنلاین و سهم بازار برای ماشین نو ۷۲۰ هزار سفارش در سال است که مبلغی بالغ بر ۶۳۰ میلیارد تومان می باشد ،

## روش درآمدزایی

با توجه به آنلاین بودن سفارشات مبلغ سفارش توسط ماشین نو دریافت و پس از کسر ۱۰٪ کمیسیون فروش و هزینه ها مابقی به حساب فروشنده واریز می گردد ، البته که در بلند مدت ماشین نو درآمد ابونمانی نیز به سیستم درآمد زایی خود اضافه خواهد نمود ،

## هزینه ها

با توجه به محاسبات در فایل های مالی مبلغ سرمایه درخواستی ۲,۸ میلیارد تومان برای ۲۴ ماه است که این هزینه ها در ۱۲ ماه اول ۹۰۰ میلیون تومان برای منابع انسانی ، ۴۰۰ میلیون مارکتینگ و ۳۰۰ میلیون هزینه های زیر ساخت و هزینه های ثابت است ،

## اطلاع رسانی

با توجه به آمار به دست آمده از فروش آنلاین محصولات، بیشترین سهم در میان کانال های مختلف مربوط به Organic است. مورد بعدی در اولویت های ما مبحث Content Marketing است زیرا یکی از دغدغه های اصلی کاربران این حوزه، نداشتن اطلاعات کافی در زمینه قطعات خودرو و کاربرد آنان است. فعالیت بر روی این کانال فارغ از آن که به SEO سایت کمک می کند، Lead مناسبی برای ما به حساب می آید و میتوان با Copy Writing این کاربران بالقوه را به مشتری بالفعل تبدیل کرد. آمار به دست آمده از مخاطبان سایت این نکته را به ما می گوید که نزدیک ۵۰ درصد کاربران در بازه سنی ۲۵-۳۴ هستند و این یعنی قشر جوان که غالباً هم در Social Media ها حضور دارند . و در مورد آخر نیز نیاز است تا با حضور در سایت های مختلف که کاربر مورد نظر ما (Persona) در آن حضور دارند به وسیله Display Banner که خود بخشی از Retargeting است، هم کاربران قبلی و هم کاربرانی جدید را به سایت جذب کنیم.

## مزیت رقابتی

در حال حاضر می توان گفت بخش به سزایی از سفارشات در این حوزه به صورت افلاین در حال انجام است چون سهم بازار فروش اینترنتی نسبت به بازار افلاین با توجه به ورود بسیار کم استارت اپ ها در این حوزه و عدم اطلاع رسانی و بازاریابی درست بسیار کم است ، مارکت پلیس بودن ماشین نو و همچنین سیستم استعلام قیمت که این امکان را به فروشندگان میدهد که چند برند و چند قیمت بر روی یک محصول برای زمان مشخصی داشته باشند مزیت رقابتی اصلی ماشین نو نسبت به رقبا است ، همچنین تیم منسجم و قوی ماشین نو مزیت دیگری است که با توجه به تحقیقات ما و شواهد مشخص اعم رقبا فاقد تیم برنامه نویسی درون سازمانی می باشند ،

## دستاوردها

## تیم





## ایده اصلی

استارتاپ مقوا اولین مارکت پلیس صنعت چاپ ایران است در این پلتفرم امکان گرفتن استعلام قیمت از چاپخانه های مختلف بصورت همزمان را برای مشتریان فراهم کرده ایم و آنها میتوانند محصولات را از نظر قیمت، کیفیت و زمان تحویل با هم در چاپخانه های مختلف مقایسه کنند و میتوانند محصول مورد نظر خود را بصورت آنلاین سفارش دهند. امکان ارتباط با طراح را در این سیستم در نظر گرفتیم برای مشتریانی که برای سفارش محصول طرحی ندارند. و همچنین با تولید محتوای آموزشی در خصوص روند چاپ و اصول و قواعد طراحی آگاهی مشتریان را برای خرید بهتر راهنمایی میکنیم در مقوا چاپخانه های مختلف خودشان تمامی محصولات را وارد میکنند و قیمت های درج شده در سایت قیمت خود چاپخانه ها می باشد

## اندازه بازار

در ایران بیش از ۸۰۰۰ چاپخانه فعال وجود دارد گردش مالی صنعت چاپ در ایران بیش از ۷۰۰ میلیارد تومان است. اما اندازه بازار مقوا به ای ختم نمی شود با توجه به مشتریانی که من در سالهای گذشته از کشور هایی مثل روسیه، امارات، افغانستان و ترکیه داشتم و سفارشات چاپی را برایشان ارسال میکردم و علت این اتفاقات تفاوت قیمت های فاحش تولید محصولات چاپی در ایران نسبت به کشورهای دیگر بود به این نتیجه رسیدیم تا با تکمیل تامین کنندگان وبسایت مقوا راهی برای ورد به بازار خاور میانه با گردش مالی ۳۶ میلیارد دلار ی فراهم کنیم. <https://www.mehrnews.com/news/۳۷۵۸۳۵۷> صنعت چاپ-سالانه-۷۰۰-میلیارد-تومان-گردش-مالی-دارد <https://www.telexiran.com/News> خبرگزاری-اتاق-تهران/خبرگزاری-اتاق-تهران/خبر/وابستگی-۸۰-درصد-صنعت-چاپ-به-بسته بندی

## بازار هدف

بازار هدف مقوا در سال اول طراحان حرفه و نیمه حرفه هستن که زمینه چاپ فعالیت میکنند که با تولید محتوای آموزشی در خصوص قواعد و اصول طراحی انها را به وبسایت جذب میکنیم و در آینده از انها به عنوان طراح در بخش طراحی استفاده میکنیم تا نیاز های مشتریان عادی در خصوص سفارشات طراحی و چاپ پوشش دهند و پس از تکمیل تامین کنندگان چاپ وارد بازار خاورمیانه شویم تا محصولات چاپی ایران را به کشورهای همسایه صادر کنیم

## روش درآمدزایی

روش درآمدی مقوا دریافت کمیسیون بین ۳ تا ۱۲ درصد از چاپخانه ها پس از ثبت سفارش و دریافت کمیسیون بین ۲۰ تا ۴۰ درصد از طراح ها میباشد در کنار این روند از چاپخانه هایی که تمایل به دیده شدن بیشتر دارند هزینه دریافت میکنیم و در آینده نزدیک با تولید فایل های آماده طراحی شده بصورت تمپلیت و فروش آنها

## هزینه ها

در سال اول برای تبلیغات آنلاین و آفلاین در نمایشگاه ها و اطلاع رسانی در شرکت ها ، تولید محتوا ، بازاریابی چاپخانه ها، سئو و سوشال مدیا و غیره که هر کدام بخش های مختلفی را برای توسعه پلتفرم و تبلیغات وبسایت مقوا انجام میدهند

## اطلاع رسانی

در حله اول با تولید محتوای آموزشی تبلیغ محصولات در اینستاگرام و تلگرام شوع کرده ایم و در کنار آن با سئو کلمات کلیدی و بالا بردن رتبه سایت در بین دیگر وبسایت های خدماتی چاپ حضور در مجله ها و شبکه های خبری چاپخانه ها و طراحان حضور در گردهمایی های مرتبط با چاپ و تبلیغات و شرکت در نمایشگاه های این صنعت بخشی از روش های اطلاع رسانی هستند

## مزیت رقابتی

مشتریان در حال حاضر باید در وبسایت های مختلفی که یا خود چاپخانه هستند و یا شرکت های واسطه چاپ ( که تشخیص آنها برای مشتریان معمولا امکانپذیر نیست) به دنبال محصول خود میگرددند که در این روند باید وبسایت های مختلفی را رسد کنندو با اختلاف قیمت هایی مواجه می شوند که این امر باعث سردرگمی انها میشود و در این حال کاری زمان بر است که اعتماد مشتریان را نیز کاهش میدهد. ولی در وبسایت مقوا ما این مشکلات را حل کرده ایم و مشتریان میتوانند همزمان محصول خود را در چاپخانه های مختلف ببیند و با هم مقایسه کنند و از همه بهتر بدون واسطه و قیمت خود چاپخانه را دریافت کنند

## دستاوردها

کسب مقام اول در رویداد بوت کمپ نوین تک در سال ۱۳۹۷

## تیم

ناصر فاتح

بنیان گذار

معراج عباسیان

امور چاپخانه ها -تولید محتوا و بازاریابی

حمید رضا رحیمی

مدیر فنی





varzeman.com

ورزمان



ورزمان، نخستین سامانه سفارش خدمات ماساژ در محل مشتری است. خدمات ورزشان در محل منزل، محل کار و هتل مشتریان در حال اجراست.

## ایده اصلی

اسنپ برای ماساژ خدمات ماساژ در ایران اغلب وابسته به مکان، دور از دسترس، گران، غیر حرفه ای و نا امن است. ورزشان خدمات خود را در محل مشتریان تایید شده، توسط ماسور های قانونی و تحصیل کرده با کلیه امکانات حرفه ای با کیفیت بالا، مواد مصرفی مرغوب قیمت مناسب ارایه می کند. پ کاربر میتواند به سادگی نوع خدمت، روز و تاریخ اجرا را انتخاب و سفارش خود را ارسال نماید. ورزشان سفارش را به در دسترس ترین ماسور حرفه ای ارجاع مینماید.

## اندازه بازار

۵۰ میلیون نفر در منطقه اورآسیا، خاورمیانه و شمال آفریقا ۳ میلیون نفر در سراسر ایران ۰.۵ میلیون نفر در تهران بازار ۲۰ میلیارد دلاری در آمریکای شمالی بازار ۲۰۰۰ میلیارد تومانی در ایران

## بازار هدف

خدمات در منزل: افراد سطح متوسط به بالای جامعه که درآمد نسبی خوبی دارند. مانند پزشکان، وکلا، مدیران ارشد، خلبانان، ورزشکاران حرفه ای،... خدمات در شرکت ها: شرکت های با فرهنگ کاری مدرن و با ارزش های فرهنگی و اجتماعی بالا که مایلند نیروی انسانی شاداب و با انگیزه داشته باشند. هتل ها و توریسم درمانی: خدمات به مسافران داخلی و خارجی در هتل ها و محل های اقامتی مکان های ورزشی: باشگاه ها مدرن ورزشی که مایلند به عنوان خدمات ارزش افزوده برای مشتریان خود خدمات ماساژ را نیز در نظر بگیرند. آرایشگاه ها: به عنوان خدمات جنبی در آرایشگاه های معتبر ...

## روش درآمدزایی

کمسیون قرارداد های شرکتی فروش کالای مرتبط

## هزینه ها

روابط عمومی و تبلیغات امور اداری تحقیق و توسعه آموزش و مشاوره منابع انسانی

## اطلاع رسانی

حضور در مکان های لوکس تبلیغات در رسانه های لوکس بازاریابی ایمیلی شبکه های اجتماعی سلبریتی ها و افراد تاثیرگذار

## مزیت رقابتی

ورود زود هنگام و نخستین بودن تیم با تجربه، مشتاق و با سابقه کاری موفق هزینه های پایین و سود بالا کیفیت بالا و قیمت مناسب

## دستاوردها

مطالعه و امکان سنجی بازار به صورت دایمی بررسی و پرسش و پاسخ با مشتریان احتمالی تشکیل تیم منسجم استفاده از خدمات منابع انسانی حرفه ای استفاده از مشاوره های کسب و کار استفاده از مشاوره های تکنیکی و علمی ماساژ استفاده از متخصصین برای امور لاگژری تولید محصول ورزشان شروع حضور منظم در شبکه های اجتماعی تولید منظم محتوای مکتوب و ویدیویی و استقبال خوب کاربران برنامه ریزی برای فراخوان همکاری با ماسور های حرفه ای در کشور کار بر روی استراتژی ورود به بازار حضور در صفحه اول گوگل با کلمات کلیدی مرتبط به دلیل تولید محتوای اصیل و غنی منظم بالاترین بازدید محتوای ویدیویی در آپارات رتبه الکسای عالی و بهبود یابنده نسبت به مدت زمان حضور پذیرش در جشنواره استارتاپی اسلاش ۲۰۱۸ فنلاند رتبه ۱۴ در جشنواره وب و موبایل ایران ۱۳۹۷

## تیم

علی ده بزرگی

بنیانگذار و مدیر اجرایی