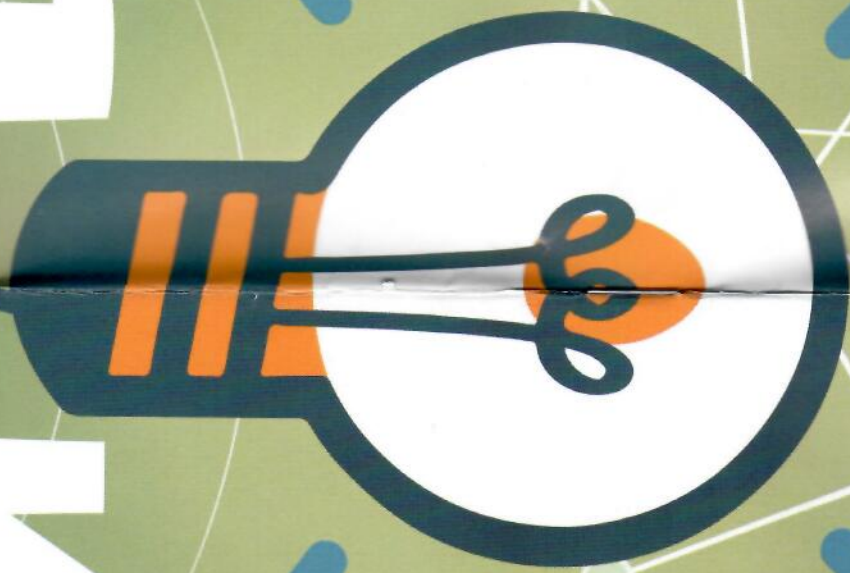


# DEMO DAY

أين؟ لماذا؟

Nov 2018



## اعضای تیم:

هم‌بنیان‌گذار و مسئول  
بخش فنی

پیمان کریمی



فارغ‌التحصیل رشته کامپیوتر دانشگاه شاهد - یک سال شرکت نوین فراسو در پروژه his برای بیمارستان‌های تامین اجتماعی - چهار سال شرکت علوم سبز

هم‌بنیان‌گذار و مسئول  
بخش تامین مواد

علی کاظمی



دانشجوی کارشناسی مهندسی شیمی و کارشناسی ارشد مدیریت کسب کار (MBA) دانشگاه شریف - سابقه فعالیت در حوزه تولید مواد ذیل نظر باشگاه فناوری نوآوری شریف

هم‌بنیان‌گذار، مدیر عامل و  
مسئول مارکتینگ تیم

محمدجواد طیبی کبیر



دانشجوی مهندسی شیمی و اقتصاد دانشگاه شریف - سابقه راه‌اندازی دو استارت‌آپ ناموفق در حوزه‌های خدمات و آموزش - سابقه حضور به عنوان کارشناس فروش در شرکت پیک برتر

## مدل کسب‌وکار

### دستاوردها

ایجاد محیطی برای دسترسی آسان، مطمئن و سریع به کالای مورد نظر با قیمت رقابتی و کیفیت مورد نیاز

### راهبرد ورود به بازار

ستو

### اندازه بازار

۱۰۰ میلیون دلار

### مشتریان هدف

دانشجویان و مراکز تحقیقاتی

### سرمایه مورد نیاز

۶۰۰ میلیون تومان

### معرفی تیم

متلند، پلتفرم خرید و فروش مواد شیمیایی آنلاین، یکی از محصولات شتاب‌دهنده دانشگاه صنعتی شریف می‌باشد. این مجموعه با تلاش متخصصان و کارشناسان مجرب در این حوزه، راه‌اندازی شده است. این گروه به منظور تسهیل در روند خرید و فروش مواد شیمیایی آزمایشگاهی و صنعتی، همچنین برطرف نمودن مشکلات عمده این حوزه از قبیل عدم اطمینان در کیفیت مواد، قیمت بالای مواد و عدم دسترسی آسان و سریع به مواد شیمیایی اقدام به ایجاد این پلتفرم نموده است. ما در متلند مفتخریم با ایجاد فضایی امن و جذاب، شما مشتریان عزیز را در انتخاب و خرید مواد شیمیایی مورد نیاز خود در کمترین زمان، با مناسب‌ترین قیمت و بهترین کیفیت یاری نماییم. همچنین به کمک این بستر ساده و پرمخاطب برای تولیدکنندگان و واردکنندگان پرتلاش ملی فرصتی مناسب برای عرضه مواد شیمیایی ایجاد کرده است.

### روش درآمدزایی

پورسانت و تبلیغات بنری در محیط سایت



## کشت‌نگاران امید

با فناوری ماهواره‌ای به سوی زمین‌هایی پربارتر  
حوزه فناوری کشاورزی (AgTech)

Satellite  
Towards the  
Productive field



www.satfarm.com  
info@satfarm.com

### اعضای تیم:



## مدل کسب و کار

### دستاوردها

انجام دو پیلوت موفق برای صندوق و در شرف پیلوت نهایس همزمان و عقد قرارداد همزمان و در حال مذاکره برای عقد قرارداد با هلدینگ مزارج نوین ایرانیان.  
توسعه سامانه تحلیل و تولید پدگاه داده‌های برای تحلیل تصاویر در سطح وسیع.

### راهبرد ورود به بازار

با مذاکره و عقد قرارداد با کشت و صنعت‌های بزرگ و همزمان مذاکره با سازمان‌های مانند بیمه، سپاس، با استفاده از شرکت‌های خدمات کشاورزی موجود به بازار خرد وارد می‌شویم و در نهایت با تبلیغات اینترنتی اقدام به جذب مشتریان خارجی می‌کنیم.

### اندازه بازار

بازار خدمات کشاورزی قابل سرویس ما ۶۵ میلیون هکتار است و سهم ما ۱/۱ میلیون هکتار در داخل و خارج از ایران خواهد بود که معادل حدود ۹ میلیون دلار است.

## کد تخفیف، مرجع موپن

با موپن، تخفیف رو شاخصه!  
حوزه بازاریابی وابسته (Affiliate marketing)



www.mopon.ir  
info@mopon.ir

### اعضای تیم:



## مدل کسب و کار

### دستاوردها

همکاری با بیش از ۱۰۰ شرکت مختلف، ۲۵ هزار بازدید روزانه از سایت  
راهبرد ورود به بازار  
به اشتراک گذاری رنگارنگ کدهای تخفیف و جذب کاربر

### اندازه بازار

۷۰۰۰ میلیارد تومان  
مشتریان هدف  
فروشگاه‌های اینترنتی و مراکز خدمات آنلاین





**کریوت**  
 ناوبری هوشمند، تحول شگرف  
 که به آن می‌اندیشیم  
 حوزه: اینترنت اشیاء هوش مصنوعی، سخت افزار



مهمون شیم و مهمون‌نوازی کنیم  
 www.hospino.com  
 info@hospino.com

## اعضای تیم:



**بهزاد فاطمی**  
 هم‌بنیان‌گذار، مدیر بخش  
 تکنولوژی و هوش مصنوعی

دکتری فیزیک نظری دانشگاه صنعتی شریف



**سیدمحمدامید  
 کاویان**  
 هم‌بنیان‌گذار و مدیر فنی  
 سخت‌افزار

فیزیک دانشگاه شریف - مهندسی برق مخابرات  
 سیستم دانشگاه پلی‌تکنیک تهران



**صالح هدایتی**  
 هم‌بنیان‌گذار و مدیر  
 بازاریابی

مهندس برقی الکترونیک دانشگاه صنعتی شریف -  
 ارشد MBA دانشگاه صنعتی شریف



**فاتی زرنegar**  
 هم‌بنیان‌گذار و مدیر  
 فنی نرم‌افزار

کارشناسی مهندسی برقی  
 الکترونیک دانشگاه صنعتی  
 شریف - کارشناسی  
 فیزیک الکترونیک دانشگاه  
 صنعتی شریف

## اعضای تیم:



**امیرحسین سمرمد**  
 وب  
 برنامه‌نویس سمت سرور

کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات  
 دانشگاه صنعتی شریف - برنامه‌نویس دانشگاه  
 خاتم‌الانبیاء سیاه - مدیریت و طراحی وبسایت  
 موسسه چشم‌انداز هزار سوم طل - مدیریت و  
 طراحی وبسایت همایش‌های دانشگاه شریف و ...



**عسکری‌زاد ماسوله**  
 توسعه کسب و کار

کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات دانشگاه  
 صنعتی شریف - برنامه‌نویس موبایل تازه آب  
 منطقه‌ای گلان - کارشناس شبکه شرکت شاتل  
 - برنامه‌نویس گروه پژوهشی آزلا - عضو هیات  
 داوران کنفرانس کامپیوتر دانشگاه شریف و ...



**احمد نوروزی**  
 طراح رابط و تجربه کاربری

کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر دانشگاه خاتم‌حجیر  
 فنی دلد افراز مغان (اصفهان) - مدیریت و طراحی  
 وبسایت دانشگاه خاتم‌حجیر - مدیریت طراحی وبسایت  
 همایش‌های دانشگاه خاتم‌حجیر - پژوهشگر حوزه اینترنت  
 اشیا - در موسسه رهیافت‌های نو آوز برتر پارسا کدار -

## مدل کسب‌وکار

### معرفی تیم

فرش کبک قصد سفر به مکانی مشخص را دارید، برخی افراد در سفر علاقه‌مند به خرید هستند برخی دوست دارند از موزه‌ها و اماکن تاریخی دیدن کنند، بعضی دوست دارند با فرهنگ آنجا آشنا شوند و برخی نیز مشتاق یادگیری مهارت‌های خاص در قالب تجربه‌های هیجان‌انگیز هستند. هاسپینو با ارائه تجربه‌های متنوعی که به دستم افراد معطی خلق شده‌اند، به شما این امکان را می‌دهد که در جامه معطی غرق شوید و کارهایی را انجام دهید که معمولاً آنها انجام می‌دهند. چیزی که هیچ آن‌لین مسافرنی ارائه نمی‌کند. آنچه در هاسپینو اهمیت دارد، روایت میمان‌سواری، ایجاد صمیمیت و به اشتراک گذاری فرهنگ میان مردم است. در این پلتفرم مسافران به دو دسته تقسیم می‌شوند: میزبان‌ها که تجارب معطی را ارائه می‌کنند و مهمان‌ها که می‌خواهند گردشگران و با افراد ساکن در همان منطقه باشند که در این تجربه‌ها شرکت می‌کنند.

### دستاوردها

طراحی وبسایت، بافتن 18 میزبان و ثبت خدمت آن‌ها در وبسایت ثبت‌نام - 150 کاربر که - 50 تای آن متخیر به خرید شده و کل تراکنش انجام شده در وبسایت برابر با 15 میلیون تومان

**راهبرد ورود به بازار**  
 برای میمان‌ها: تبلیغات، اینستاگرام، بازاریابی محتوای پانک سئو  
 برای میزبان‌ها: پلتفن میزبان‌های بالقوه در ابتدای کار، شروع کار از گیان

**اندازه بازار**  
 اندازه بازار مربوط به کل هزینه‌های تور و کفست هزینه‌های فرهنگ، ورزشی و تفریحی با توجه با آمار سال 95 برای مدت یکسال برابر با 900 میلیارد تومان بوده است و قصد ما رسیدن به 1 درصد از بازار در سال سوم است.

### مستزبان هدف

مسافرنی که به قصد تفریح و گردشگری سفر می‌کنند و خواهان کسب تجربه هستند

### روش درآمدزایی

اخذ درصدی از هر تراکنش خدمت برگزار شده

### سرمایه مورد نیاز

400 میلیون تومان

### مستزبان هدف

مسافرنی که به قصد تفریح و گردشگری سفر می‌کنند و خواهان کسب تجربه هستند

## مدل کسب‌وکار

### دستاوردها

ساخت نمونه اولیه، بلا آوزدن سلیت، اپلیکشن و داشبورد مدیرانی

**راهبرد ورود به بازار**  
 استراتژی کریوت در بازار هدف اصلی توسعه محصول یعنی ارائه محصول جدید به مستزبان فانی می‌باشد. در قیمت گذاری نیز از استراتژیهای تعدیل قیمت بر اساس بخشهای مختلف بازار بر مبنای دسته مشتری استفاده خواهیم کرد همچنین ابزار ترغیب، بازاریابی مستقیم از طریق برگزاری مسابقات خواهد بود.

### معرفی تیم

کریوت پلتفرمی برای قیمت گذاری منصفانه بیمه خودرو است. مسافران ما را داخل خودروی خود قرار دهید و جدا از این که به نسبت کیفیت رانندگی خود تخفیف بیمه می‌گیرید، از خدمات جانبی آن مانند دزدگیر، آتلکسن و ردیاب خودرو هم بهره‌مند شوید.

### روش درآمدزایی

همکاری در فروش، ارائه خدمات بر روی داده‌های خام، باشبورد مدیریتی، خدمات ارزش افزوده

### سرمایه مورد نیاز

سال اول: 300 میلیون تومان  
 سال دوم: 200 میلیون تومان

### مستزبان هدف

ارگان‌های بیمه‌ای ارائه‌دهنده بیمه خودرو، سازمان‌های دارای تراکنش حمل‌ونقل و صاحبان خودروها



## اعضای تیم:



**امیر بهبودی**  
توسعه و بازاریابی



**زهرا قاسمپور**  
اپلیکیشن



**بهمن گلدار و مسئول فنی**  
میرداد کاهه

کارشناس ارشد مدیریت صنعتی دانشگاه علامه طباطبائی - پژوهشگر برتر مدیریت سال ۹۵ - دانشجو نمونه سال ۹۴ و ۹۵ - سابقه راهاندازی در استارت‌آپ رایانو و چیره کار

کارشناس ارشد مهندسی کامپیوتر - سابقه کاری در شرکت مینیل و انجام پروژه برای کسب و کارهای مختلف

## مدل کسب و کار

**دستاوردها**  
رفشد از کانک ۵ هزار دانشجو در طول ۱ سال گذشته، به طور میانگین روزانه ۱۶ نفر ثبت نامی در وبسایت رکتا

**راهبرد ورود به بازار**  
کمپین ایمیلی به اساتید و حل تمرین‌ها، بازاریابی حضوری و مستقیم ارسال نامه به اساتید.

**اندازه بازار**  
۴ میلیون دانشجو که از این بین هدف رکتا دستاوردی به ۲۰ درصد جامعه هدف است.

**مشتریان هدف**  
مشتریان اصلی دانشجویان هستند این کار از طریق جذب اساتید برای تشکیل کلاس درس صورت می‌گیرد.

**معرفی تیم**  
تیم شریف گرافینا در زمینه تولید و توسعه انواع مواد نانوساختار فونو کاتالیست با قابلیت تصفیه آب و هوا فعالیت دارد. فونو کاتالیستها موادی هستند که با جذب طیفهای مختلف نور فعال گردیده و توانایی از بین بردن انواع آلایندهها (مانند مواد آلی فسفر، دیروسیها و باکتریها و...) و تبدیل آنها به مواد بی‌خطر را دارا هستند.

**سرمایه مورد نیاز**  
۷۰۰ میلیون تومان

**دستاوردها**  
همکاری با مرکز جراحی برزیل و بیمارستان حضرت رسول اکرم

**اندازه بازار**  
۲۳ میلیون واحد کف در شهر تهران  
پیش از ۱۵۰ بیمارستان در تهران  
پیش از ۴۰۰۰ مدرسه در شهر تهران  
پیش از ۱۲۰۰ مرغداری فعال  
مصرف سالانه ۱۰۰ میلیون عدد لایم کم مصرف

**مدل کسب و کار**  
دانشجوی کارشناسی ارشد رشته مهندسی صنایع مهندسی مواد دانشگاه شهید بهشتی - تولید و توسعه مواد بیمارستان با همکاری دانشگاه NUS

## اعضای تیم:



**حمید عسگری**  
همبنیان گذار و مدیر واحد تجهیزات و الکترونیک



**محمد حسین یاری**  
همبنیان گذار و مدیر تیم فنی



**همبنیان گذار و سرپرست تیم**  
اشکان سزا

فازرگانصنعت کارشناسی ارشد رشته مهندسی برق دانشگاه مالک اشتر - طرح مدارهای الکترونیکی برای شرکت‌های هیوندای صنایع ایران خودرو و ...

فازرگانصنعت کارشناسی ارشد رشته مهندسی مواد دانشگاه صنعتی شریف - رتبه ۱ کنکور کارشناسی ارشد مهندسی مواد

فازرگانصنعت کارشناسی ارشد رشته مهندسی صنایع مهندسی مواد دانشگاه صنعتی شریف - رتبه ۱ کنکور کارشناسی ارشد مهندسی مواد



**سامانه هوشمند ارائه**  
**وسایل حمل و نقل برقی**  
**وینگ**  
 به جایی که می‌خواهی سریع برس  
 حوزه حمل و نقل



www.wingco.ir  
 wingco@gmail.com

## اعضای تیم:



**هم‌بنیان‌گذار و مسئول**  
**نرم افزار**  
**حسن فراهانی**

دانشجوی کارشناسی برق شریف - مدیر پروژه  
 سابق سامانه خدمات مشتریان تالیا



**هم‌بنیان‌گذار و مسئول**  
**کسب و کار**  
**امیررضا فتاحی**

فراغ تحصیل کارشناسی برق شریف - دانشجوی  
 MBA شریف - متخصص ارزش گذاری  
 خدمات ارزش افزوده در شرکت پارانل



**هم‌بنیان‌گذار و مسئول**  
**سخت افزار**  
**شایان شریفی**

دانشجوی کارشناسی برق شریف - متخصص  
 ارزش گذاری استارت‌آپ در شتاب‌دهنده هاردنگ

**زیست گستران**  
**UniPolyMat**  
 تلاش برای بهبود زندگی هم  
 وطن  
 حوزه فناوری‌های نوین (زیست‌توسعه کاربرد در پزشکی، کشاورزی)

www.unipolymat.ir  
 info@unipolymat.ir  
 enur1202@yahoo.com

## اعضای تیم:



**هم‌بنیان‌گذار و توسعه‌دهنده مواد**  
**اسماعیل نوری**

دکترای مهندسی مواد  
 پسادکتری دانشگاه شریف



**هم‌بنیان‌گذار، بازاریابی و فروش**  
**علیرضا شفا**

دکترای بیستادگاری کنیولژی  
 موسس «مرکز همکاری‌ها»



**هم‌بنیان‌گذار و توسعه**  
**فوم‌های دریایی**  
**حسین گودرزی**

دکترای مهندسی مواد  
 مشاور مرکز پارسا پلیمر شریف

## مدل کسب و کار

### دستاوردها

شروع در دانشگاه‌های کشور که تعداد بالایی دانشجو و محوطه بزرگی دارند

### راهبرد ورود به بازار

شروع در دانشگاه‌های کشور که تعداد بالایی دانشجو و محوطه بزرگی دارند

### اندازه بازار

حدود ۳۰۰ میلیارد تومان در سال

### مشتریان هدف

انفراد در حال رفتن آمد در محوطه‌های بزرگ

### دستاوردها

تولید صنعتی مواد نانو ساختار و فوم‌های پلیمری دریایی  
 برنده شدن در جشن «تولید نابودهرهای رسالتا و نیمه رسالتا»  
 جهت استفاده در دستگاه‌های چک‌متر مدارهای الکترونیکی پرینت شده (printed circuit boards) - پس از داوری در سطح ملی  
 توسعه ستاد ویژه توسعه فناوری نانو  
 دریافت لوح تقدیر از پژوهشگاه نیرو جهت حضور یافتن در کنفرانس تخصصی فناوری نانو در صنعت برق و انرژی و ارائه سخنرانی در نشست تخصصی «استارت‌آپ‌های فعال در حوزه نانو و انرژی»  
 طراحی پایلوت و ساخت راکتور ویژه جهت تولید فوم‌های دریایی Epp در مقیاس نیمه صنعتی

### راهبرد ورود به بازار

کسب استفاده از فرصت‌های تخصصی فروش محصولات با استفاده از خدمات «مرکز همکاری‌ها»

### اندازه بازار

۱۰ میلیون دلار

## مدل کسب و کار

### معرفی تیم

زیست گستران، تولید و توسعه کاربرد مواد نانو ساختار بر پایه مشتقات نیلینا (شامل پانچوهر و نانوکاربید) و فوم‌های پلیمری دریایی (EPP و ETPU) با استفاده از مواد نانو ساختار.

### روش درآمدزایی

در مورد مواد نانو ساختار فروش آنلاین از طریق وبسایت در مورد فوم‌های پلیمری دریایی مذاکره با B2B.

### سرمایه مورد نیاز

راند اول ۱-۳ میلیون تومان (1-3 kg/day)  
 راند دوم ۵-۱۰ میلیون تومان (5-10 kg/day)  
 راند سوم ۴ میلیارد تومان (۷۰۰ kg/day)

### مشتریان هدف

در مورد مواد نانو ساختار، بازاریابان گسترده شامل صنایع رنگ پوشش‌های خودتمیزشونده، تولیدکنندگان سطل‌های خوشبندی نسج جدید و ... در مورد فوم‌های پلیمری دریایی، صنایع خودروسازی، ملباس، عایق‌سازی و بسته‌بندی.



## اعضای تیم:

**همبنیان گذار، تکنولوژی و فروش**  
**رضا منتظری نمین**

همبنیان گذار و مدیرعامل شرکت نوآیندها شهر فرودگان ۹۳-۹۶، مقاله ISI - ۶، مثال المپیاد و مسابقات علمی - رتبه اول جشنواره جوان خوارزمی - مهندسی مکانیک شریف

**همبنیان گذار، کسب و کار و فروش**  
**آریا معتمدی نژاد**

همبنیان گذار و مدیرعامل شرکت طراحی مهندسی صوت شریف ۹۳-۹۷ - مهندسی انرژی شریف - فیزیک شریف

**همبنیان گذار، طراحی و ساخت**  
**نیما جعفری**

بنیان گذار استارت آپ Clocks ۹۵-۹۶ - معماری و طراحی در پروژه‌های متعدد

## مدل کسب و کار

### دستاورد ها

### معرفی تیم

در تکنولوژی‌های نوین صوتی پیشرو هستیم محصول اول ما تونسل صدا و وسایل است که قدرت کنترل صدا را به کاربر می‌دهد. یک تحول - باور می‌کنید؟

بخش کاربردی - جزء ۷ استارت آپ برتر در Elecrom Pitch 2018، رتبه اول در هکاتان 2018، Imnotech، رتبه دوم کشوری جشنواره جوان خوارزمی در بخش کاربردی.

### راهبرد ورود به بازار

فروش و اجاره محصول

معرفی محصول اول (تونسل صدا) در رسانه ها، افزایش فروش (در حال انجام)، شناخت نیازها و توسعه محصولات بعدی

### سرمایه مورد نیاز

۷۵ میلیارد تومان

### مشتریان هدف

(در فاز اول) شرکت‌های شرکت کننده در نمایشگاه‌های پیش رو

## اعضای تیم:

**برنامه نویس**  
**اشکان سلیمانی**

مهندسی نرم افزار دانشگاه صنعتی شریف - مسئول حوزه Deep learning در دانشگاه مهندسی کامپیوتر دانشگاه صنعتی شریف

**بنیان گذار و مدیر فنی**  
**محمد جوانشاه**

مهندسی نرم افزار دانشگاه صنعتی شریف - برنامه نویس پیام رسان سروش - مدیر پروژه Shaper در دامپارک

**برنامه نویس**  
**احمد جلال دوست**

مهندسی نرم افزار دانشگاه بوخبر - برنامه نویس در مجموعه قلاب

## مدل کسب و کار

### دستاورد ها

### معرفی تیم

در هر خرید امتیاز کسب کنید و بسته پیشنهادی بدون قریحه کشی بخرید.

کسب درآمد ۶۴ میلیون تومان، ۲۲۱ فروشگاه فعال، ۳۴۹ مشتری فعال، کسب رتبه اول در مسابقات ICT مسابقات جهانی دامپارک در استارت آپ طرح پایلوت اجرا شده در مرکز تجاری Fields کپنهاگ (دانمارک)

### راهبرد ورود به بازار

### معرفی تیم

برای فروشگاه‌های فیزیکی: بازاریابی میدانی و پلان بازاریابی توسط معرفی فروشگاه‌های دیگر - تبلیغات اینستاگرام همکاری با مراکز تجاری؛ تبلیغات حضوری و اینترنتی - دعوت برای جلسه‌های پرزنتیشن برای فروشگاه‌های اینترنتی؛ بازاریابی اینترنتی و دادن درگاه پرداخت راحت همکاری با PSP، اجرای تسهیلات کوچک و گسترده کردن آن

### مشتریان هدف

فروشگاه‌های زنجیره‌ای و متوسط و مراکز تجاری خرید که دنبال ارزش دادن و رشد مشتری‌هایشان هستند.

### معرفی تیم

اندازه بازار مربوط به کل گردش‌های مالی فروشگاه‌های فیزیکی متوسط رو به بالا است که ۶۸ هزار فروشگاه یعنی ۲ درصد از بازار کل فروشگاه‌های ایران مخاطب ما هستند و با توجه به آمار سال ۹۵ برای صحت یکسال برآورد ما ۱۳۲۰ میلیارد تومان گردش ماهیانه بودجه‌ست و قصد ما با توجه به تعداد فروشگاه‌های حال حاضر تا پایان سال آینده پر کردن ۱۰ درصد از این ۶۸ هزار فروشگاه است.



# ارتباطات سبز شریف

تکنولوژی ارزان برای همه

حوزه اینترنت اشیا

SGCMMI

sgcmmi.ir@gmail.com

## اعضای تیم:



## مدل کسب و کار

### دستاوردها

ساخت نمونه اولیه سیستم هوشمندساز لایب‌ها

### راهبرد ورود به بازار

عرضه مستقیم به مردم (B2C)

### مشتریان هدف

مشترکین خانگی

### اندازه بازار

۱۰ میلیون قطعه هوشمندساز (برای ۱۰ میلیون لایب مورد استفاده در واحدهای مسکونی)

### معرفی تیم

تیم ارتباطات سبز شریف روی حوزه اینترنت اشیا به طور ویژه هوشمندسازی خانه‌ها فعالیت می‌کند. در واقع هدف تیم مدیریت و کنترل وسایل برقی و سنسورهای داخل خانه با یک هزینه بسیار پایین تر نسبت به رقبای بازار خود و بدون هیچ تغییر فیزیکی در داخل ساختمان با قابلیت نصب بسیار ساده توسط کاربران است. در فاز اول بر روی کنترل روشنایی لایب‌ها تمرکز شده است. صفر تا صد ساخت سخت افزار و نرم افزار این کار به صورت بومی و با ایده‌های کاملاً جدید تعقیب می‌یابد.

### روشن درآمذایی

فروشن قطعات و سیستم هوشمندساز با قابلیت نصب و استفاده بسیار ساده

### سرمایه مورد نیاز

۱ میلیارد تومان