



متلند (matland)

> شيه www.matland.ir info@matland.ir

خرید مطمثن و آسان مواد شیمیایی را با متلند تجربه کنید حوزه: صنعت خدمات مواد شیمیایی

خرید و فرو**ش مواد شیمیایی م**تلند

اعضای تیم: 🛊



همبنیان گذار، مدیر عامل و مسئول مار کتینگ تیم

محمدجواد طبىكبير

دانشجوی میندسی شیمی و اقتصاد دانشگاه شریف - سابقه راه اندازی در استارت اپ ناموفق در حوزمهای خدمات و آموزش - سابقه حضور به عنوان کارشناس فروش در شرکت پیک برتر



همبنیانگذار و مسئول بخش فنی پیمان کریمی

فارغالتحصیل رشته کامپیوتر دانشگاه شاهد - یک سال شرکت نوین فراسو در پروژه his برای بیمارستانهای تامین اجتماعی - چبالر سال شرکت علم سنا

مدل کسبوکار

باشگاه فناوری نو آوری شریف

معرفي تيم

دستاوردها

متلند، پلتضرم خرید و فروش مواد شیمیایی آنلایس، یکی الر محصولات شابددهنده دانشگاه صنعتی شریف میباشد. لیس مجموعه با تلاش متخصصان و کارشناسان مجرب دارایس دوند خرید و فروش مواد شیمیایی آزمایشگاهی و صنعتی همچنین برطرف نمودن مشکلات عمده این حوزه از قبیل عدم اطمینان بر طرف 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 جداب شما مشتریان عزیز را در انتخاب و خرید مواد شیمیایی مورد نیاز خود در کمترین زمان، با مناسب ترین قیمت و بهترین کیفیت باتری نماییم و وارد کنند کان پر تلاش ملی فرصتی مناسب برای تولید کنند کان شیمیایی ایجاد کرده است.

روش در آمدزایی

پورسانت و تبلیغات بنری در محیط سایت

راهبرد ورود به بازار

ایجــاد محیطــی بــرای دسترســی آســان، مطمئــن و ســریع بــه کالای مــورد نظــر بــا قیمــت رقابتــی و کیفیــت مــورد نیــاز

سثو

اندازه بازار

۱۰۰ میلیون دلار

مشتريان هدف

دانشجویان و مراکز تحقیقاتی

سرمايه مورد نياز

٦٠٠ میلیون تومان

۲





اعضاي تيم: 🕈



هم بنیان گذار و مدیر كوشا كيانوش

موسس و مديرعامل

کارشناسی صنایع شریف - بازاریاب و تحلیلکر بازار سرمایه

كارشناسي برق اميركبير - برنامهنويس شركت

محمد باكدامن

كارشناسي صنايع شريف - طراح و داور مسابقات

مدل کسبوکار

دستاوردها

معرفي تيم

مويِّن، اولين پلتفرم بررسي، اشتراک گذاري و معرفي كد تخفيف فروشـگاههای اینترنتـی و مراکــز خدمــات آنلایــن ماننــد دیجــی کالا استب. ریجون، سینما تیکت و ... است. همـکاری بـا بيـش از ۸۰ شــر کت مختلـف، ۲۵ هــزار بازديــد روزانــه

روش درآمدزایی

راهبرد ورود به بازار

به اشتراک گذاری رایگان کدهای تخفیف و جذب کاربر

دریافت کمیسیون بــه ازای خریـد بـا کــد تخفیـف اختصاصـی موپــن (CPO & CPC)

اندازه بازار

۲۰۰۰ میلیار د تومان

مشتريان هدف

فروشگاههای اینترنتی و مراکز خدمات آنلاین

سرمايه مورد نياز

٠٠٠٥ ميليون تومان

با فناورى ماهوارماي به سوي Productive field Towards the Satellite

www.satelarm.com info@satelarm.com

زمينهايي پربارتر AgTech) Smlgcis (AgTech)

BATEL AFT

كشتنگاران

اعضاي تيم: 🕈



ميد فرهمند ارشد عمران مجيط زيست شريف - مدير منابع انساني و قراردادها در ستاد احياي درياچه اروميه

دانشجوي دكتري منابع آب شريف - پژوهشكر در مرکز سنجش از دور شریف و ستاد احیای درياچه اروميه

اميد همتي

مديريت ارشد عامل

ارشد عمران -سازه شريف - طراح در حوزه سد مهندسين مشاور لار

مدل كسبوكار

دستاوردها

لتجام دو پايلوت موفق بىراى صندوق و در شىرف پايلوت نبايى سوم وعقد فرارداد همزمان در حال مذاكره براى عقد قرارداد با «هلدينگ مرارع نويس ايرانيان». توسعه سامانه تحليل و توليد پايگاه دادهای بـرای تحليل تصاويـر در سـطح وسيع.

راهبرد ورود به بازار

همزمان مذاکره با سازمانهایی مانند بیمه: سپس، با استفاده از شــر کتهای خدمـات کشـاورزی موجــود بــه بــازار خــرد وارد مى شويم و در نهايت. با تبليغات اينترنتى اقدام بـه جـذب مشـتريان خارجى مي تماييم بــا مذاكــره و عقــد قــرارداد بــا كشــت و صنعت.هــای بــزرگ و

اندازه بازار

و سیم ما ۷۱ میلیون هکتار در داخل و خارج از ایران خواهد بود که معادل حدود ۹ میلیون دلار است. بازار خدمات كشاورزى قابل سرويس ما ١/٥ ميليون هكتار است

معرفي تيم

کشاورزان یا مدیران مبزارع مهدهیام تا بازدهای محصولانشان افزایش یابد و هزینهها و مسائل زیستمحیطی نینز کاهاش یابد. ما تصاويبر ماهــوارهاي را پــردازش مي كنيــم. ايــن دادههـا را بــه

روش درآمدزایی

مشتریان شرکتی خود و فروش اشتراک دسترسی این دادهما از طریق وبسایت به کشاورزان حرفهای خرد اقدام به درآمدزایی ما با فــروش لايههــای دادهای بــه صــورت گــزارش و نقشــه بــه

سرمايه مورد نياز -3 at le cle

مشتريان هدف

در داخل ایدران ۱ - کشاورزان با زمین برزگ از طریع شر کدهای خدمات کشاورزی موجود (B2B27) ۲ - کشت و منعتهای برزگ (R2B) ۳ - سازمانهای وابسته به دولت از قیبل بیمه و باذک کشاورزی (R2G) و ۶ - در خارج از ایران کشاورزان حرفهای(R3C)

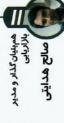


مهمون شيم و مهمون نوازي حوره: كردشكري

اعضاي تيم: 🔹

info@carriot.ir که به آن میاندیشیم ناوبري هوشمند، تحولي شكرف حوره: اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، سخت افزار

اعضاي تيم: 🕫



مبندس برق الكترونيك دانشگاه صنعتى شريف -ارشد MBA دانشگاه صنعتى شريف

خاتم الانبياء سپاه - مديريت و طراحي وبسايت موسسه چشماندازه هزار سوم ملل - مديريت و طراحي وب،سايت همايش هاي دانشگاه شيراز و ... دانشگاه صنعتی شریف - برنامهنویس دانشگاه

صلعی شریف - برنامهنویس موبایل اداره آب منطقهای کیلان - کارشناس شبکه شرکت شانل - برنامهنویس کروه پژوهشی آراد - عضو هیأت كارشناسي ارشد مبندسي فناوري اطلاعات دانشگاه

عسكرىزاد ماسوله محمدرضا

> كالرشناسى إرشدمهندسى كاميبوتر دانشكاه خائم مدير فنی داده افزار ماهان (اصفیان) - مدیریت و طراحی وبسايت دانشگاه جبرم - مديريت و طراحي و بسايت همايش هاي دانشگاه جبرم - پژوهشگر حوزه اينترنت اشياء در موسسه رهيافتهاي نو آور برتر پاسلا كلدو ـ

احمد نوروزي

داوران كنفرانس كامپيوتر دانشگاه شريف و ...

مهندسي

فناوري اطلاعات

فيزيک دانشگاه شريف - ميندسي برق مخابرات سيستم دانشگاه پليتکنيک تيران سيديان خاندان كاويان سيدمحمداميد

کارشناسی میندسی برق همبنیان گذار و مدیر اکترونیک دانشگاه صنعنی فنی نرمافزار حسين خليلى

شريف - كارشناسي فيزيك الكترونيك دانشكاه عنعتى شريف معرفي تيم

مدل کسبوکار

دستاوردها

كريبوت پلتفرمس بىراي قيمىت گـذاري منصفائــه بيمــه خــودرو اســــــ به نسبت کیفیت رائندگی خود تخفیف بیمه می کیرید، از خدمات جانبی آن مانند دزدگیمر آنانین و ردیاب خودرو هم بهرهمند سختافزار ما را داخل خودروى خود قرار دهيد و جدا از اين كه ساخت نمونة اوليه، بالا آوردن سايت، اپليكيشن و داشبورد مديريتي

راهبرد ورود به بازار

محصول جدید به مشتریان فعلی می باشد. در قیمت گذاری بیز از استراتاریهای تعدیل قیمت بر اساس بخشهای مختلف بنازار بر مبنای دستهٔ مشتری استفاده خواهیم کرد همچنین بنزار ترفیع، بازاریابی مستفیم از طریق بر گزاری جاسات خواهد بود استرائزى كريبوت در بازار هـدف اصلى توسعة محصول يعنى ارائـة

الر ۲۳ میلیون خودروی ثبتشده در کشور حدود ۱ میلیون خودرو جـزء خودروهــای لوکـس تفسـیمېندی میشــوند و تخمیـن زده میشــود یـک ســوم آنهـا دادای پیمــه بدنــه نمیباشــند کــه طبـق آصار بيصه مركزى در سال ۴۶ بالزارى معادل ۲۰۰۰ ميليارد تومان

مديريتي خدمات ارزش افـزوده

همكاري در فيروش، ارائية خدميات بير روي دادههاي خيام، داشيرد

روش درآمدزایی

سرمايه مورد نياز سال اول. ۲۶۰ میلیون تومان سال دوم. ۲۷۰ میلیون تومان مشتريان هدف

الركانهاي بيمهاي الالتعدهندة بيمة خودرو، سالزمانهاي داراي ساوكان حملونقس و صاحبان خودروها

مدل کسبوکار

دستاوردها

معرفي تيم

قالـب تجربههـاي هيجاناتكيـز هسـتند. هاسـپينو، بـا ارائــهي تجــارب متنوعي كـه بـه دسـت افـراد محلـي خلـق شـدماند، بـه شـما ايـن فيرض كثيبد قصبد سفر بنه مكاتب مشتخص را داريند، برخي افتراد در سفر علاقهمنـد بـه خريـد هسـتند. برخـي دوسـت دارنـد از موزههـا و اماكن تاريخي ديـدن كننـد، بعضي دوسـت دارنـد بـا فرهنـگ آنجـا آشانا شوند و برخی نیاز مشائق یاد گیاری مهارتهای خاص در راهبرد ورود به بازار

طراحــــ وب،ســایت. یافتـــن ۱۸ میزیـــان و ثبـــت خدمـــت آنهـــا در وب،سـایت. ثبــتـنـام ۱۵۰ کاریــر کـه ۲۰ تــای آن منجــر بــه خریــد شــده و كل تراكليش انجام شده در وبسايت برايـر بـا 16 ميليـون تومـان

براي مييمانها؛ تبليغات، اينستا گرام، بازاريابي محتوا، پيلمک، سئو

بدراى ميزبان هـا؛ يافتـن ميزبان.هـاي بالقـوه در ابتـداي كار، شـروع كار

را انجام دهيد كه محل هاي آنجا انجام مي دهند؛ چرزي كه

م کان را می دهـ د کـه در جامعـه محلـی غـ رق شــوید و کارهایــی

هيــج آژانــس مســافرتي ارائــه نمي كنــد. آنچــه در هاســپينو اهميــت دارد، روحیــه میماننــوازی، ایجــاد صمیمــت و بــه اشــتراک گــذاری

> اندازه بازار مربوط به كل هزينههاي تور و كشت، هزينههاي فرهتگی، وزرشی و تفریحی با توجه با آمـار سـال ۹۵ بـرای مـدت یکسـال برابـر بـا ۴۰۰ میلیـارد تومـان بـوده اسـت و قصـد مـا رسـیدن یه ۱ درصد از بازار در سال سوم است.

مشتريان هدف مسافرانی که به قصد تفریح و کردشگری سفر می کنند و

خواهان كسب تجربه هستند

روش در آمدزایی

تفسیم می شوند: میزبانها که تجارب محلی را اراثه می کنند و میمانها که میتوانند کردشگران و یا افبراد ساکن در همان منطقه باشند که در این تجربهها شرکت میکنند

فرهنگ میان مبردم است. در این پاتفترم، مشتریان به دو دسته

الدازه بازار

اخذ درصدی از هر تراکش خدمت بر گزارشده

سرمايه مورد نياز

٠٠٠ ميليون تومان

برنامة بويس سمت سرور

توسعه کسب و کار

طراح رابط و تجربه كاربري

عقيل جوكار

همبنیان گذار و مدیر فنی

فتافزار

ببزاد ثابتي

همېنيان گذار، مدير بخش تكنولوژي و هوش مصنوعي

دكترى فيزيك نظرى دانشكاه صنعتى شريف



ومن الوائر وارسي ركمتاء يلتغرم ملادومت كلاميء منابح و محتورات در

كىزىيتا درسافزار پارسىركىتا

تجربهای تازه از کلاس درس

حوزه: آموزش

Saving

اعضاي تيم: ◄



المائكيش زهرا قاسمپور كارشناسي مهندسي كاميبوتر

طباطبایی - بژوهشگر برنر مدیریت سال 40 -دانشجو نمونه سال 45 و 40 - سابقه راهاندازی دو استارت آپ راینو و چیره کار كارشناس ارشد مديريت صنعتي دانشكاه علامه

مبرداد كاهه

بنیان گذار و مسئول فنی

کارشناس ارشد میندسی کامپیوتر - سابقه کاری در شرکت شیلد و انجام پروژه برای کسب و کارهای مختلف

مدل کسبوکار

دستاوردها

رشد ارگانیک ۵ هزار دانشجو در طول ۱ سال گذشته، به طور

ميائكيس روزانــه ١٦ نفــر ثبــت نامــي در وبـسـايت ركيتــا.

راهبرد ورود به بازار

دانشجویان کمک می کنید تعامیلات درسی بهتیر و منسجمتری بنا رکیتا سامانه تحبت وب مدیریت آمـوزش اسـت کـه بـه اسـانید و یکدیگر داشته باشند.

معرفی تیم

روش در آمدزایی

تبلیفات کسب وکارهای آنائین و کسب و کارهای دوزه آموزش دانشگاهی/ دریافت درصد هزینه از اساتید به ازای برگزاری کارگاه

کمپیس ایمیلس به اساتید و حـل تمرینهـا، بازاریابـی حضـوری و مسـتغیم ارسـال نامـه بـه اسـاتید.

الدازه بازار

٤ ميليسون دانشجو كمه از ايس بيس هدف ركيتا دسستيابي به ٢٠٠

درصد جامعه هدف است.

مشتريان هدف

مشتريان اصلى دانشجويان هستند ايـن كار از طريـق جـذب اساتيد

برای تشکیل کلاس درس صورت می گیرد.

سرمايه مورد نياز

٠٨٥ ميليون تومان

SHARIF GRAPHENA

-85-

شريف گرافينا

musharilgaphena.com رویای سلامتی و پاکیز کی با استامه المهارمی المهارمی

info@sharifgraphena.it حورة: فناورى نانو ١

1

اعضائ تيم: 🕈

همبنيان گذار و مدير تيم فني

همېنيان گذار و مدير واحد تجبيرات والكترونيك حميد عسكري

همبنیان گذار و سرپرست

محمد حسين ياري

فارغالتحصيل كارشناسي ارشد رشته مبندسي مواد دانشگاه صنعتی شریف - رتبه ۱ كنكور كارشناسي ارشد مبندسي مواد

فارغ التحصيل كارشناسي ارشد رشته ميندسي برق دانشگاه مالک اشتر - طراح مدارهای الكترونیکی برای شرکتهای هیوندای صالیران

ايران خودرو و ...

اشكان سزا

فارغالتحصیل کارشناسی ارشد رشته فناوری نانو دانشگاه صنعتی شریف - رتبه ۱ کنکور کارشناسی ارشد فناوري نانو

سيد مرتضي

رشته مبندسي مواد دانشگاه Towns agle thankull il cunito صنعتى شريف - توليد و دانشجوى كارشناسى ارشد مدير تحقيق وتوسعه

همكاري دانشكاه NUS

مدل كسبوكار

دستاوردها

همکاری با مرکز جراحی برزویه و بیمارستان حضرت رسول اکرم

معرفی تیم

٣/٣ میلیون واحد خانه در شهر تهران بیش از ۱۵۰ بیمارستان در تبران

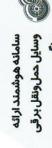
لندازه بازار

بیش از ۲۰۰۰ مدرسه در شهر تهران بیش از ۱۲۰۰ مرغداری فعال مصرف سالانه ۱۰۰ میلیون عدد لامپ کممصرف

تیسم شسریف کرافیناس در فرمیشه تولیسد و توسسته انسواغ مسواد ناتوسیاختار فوتو کاتالیسست بیا قابلیست تصفیمه آب و هنوا فعالیست دارد. فوتو کاکایست ها میوادی هستند که با جذب طیفهای مختلف نـور فعـال گردیـده و توانایی از بیـن بـردن الـواع آلایندهها (ماننـد مواد آلي فيرار، ويروس ها و باكترى ها و ...) و تبديل آنها به مولكولهاي بيضرر را دارا هستند. سرمايه مورد نياز

٠٠٠ ميليون تومان





به جایی که میخوای سریع برس حوره: حمل ونقل اعضاي تيم:

زیستگستران UniPolyMat

حوازه بناتوموادخاص التوليد بتوسعه كالرير دوبال إربابي فروش

www.UniPolyMat.ir info@unipolymat.ir enouri2020@yahoo.com تلاش برای بیبود زند کی هم

اعضاي تيم:



همېنيان گذار ، بازاريابي عليرضا شفاه دكتراي مهندسي مواد

دكتراي سياستكذاري تكنولوري موسس «مر كز همكاريها»

مشاور شركت يارسا يليمر شريف

دانشجوي كارشناسي برق شريف - مدير پروژه سابق سامانه خدمات مشتریان تالیا

فارغالتحمیل کارشناسی برق شریف - دانشجوی ارشد MBA شریف - متخصص ارزش کذاری خدمات ارزش افزوده در شرکت یبارتل

دانشجوی کارشناسی برق شریف - متخصص ارزش گذاری استارتاپ در شتاب دهنده هاردتک

همبنیان گذار و مسئول نرمافزار

همېنيان گذار و مسئول

همبنیان گذار و مسئول

شايان شريفي

اميررضا فتحي

صسن فراهاني

همبنیان گذار و Temabcatto agle السماعيل نوري

دكتراي مهندسي مواد بسادكترى دانشكاه شريف

مدل کسبوکار

دستاوردها

معرفي تيم

ریست کستران تولید و توسعه کاربرد مواد نانوساختار بر پایه مشتقات تبتانیا (شامل نانوجوهر و نادو کلوئید) و فرم های پایمری ذرهای (شامل EPP و EPP) با استفاده از مواد نانوساختار.

روش در آمدزایی

در مــورد مــولد نانوســاختار فــروش آنلايــن از طريــق وبــســايت: در مــورد فومهـــای پايمــری ذرمای مذاکــرات S2B.

توليد صنعني مواد نانوساختار و فومهاي پليمري ذرماي برنــده شــدن در چالــش «توليــد نانوجوهرهــای رســانا و نيمهرســانا جيــت اســتفاده در دســـتكامهاي چاپگــر مدارهــاي الكتريكــي پرينــت شده (printed circuit boards)» پس از داوری در سطح ملی دریافت لوح تقدیم از پژوهشگاه نیمرو جهت حضور یافتی در توسط ستاد ويكه توسعه فتباورى نانبو

سخنرانی در نشست تخصصی داستارتاپهای فعال در حوزه نائو كنفرانـس تخصصـی فنــاوری نائــو در صنعــت بــرق و انــرژی و ارائــه

طراحی پایلوت و ساخت رآکتور ویراه جهت تولید فومهای ذرهای PPP در مقیاس نیمه صنعتی

راهبرد ورود به بازار

راند دوم ۲۰۱۰ میلیون تومان (۱۰۰ kg/day) راند سوم ٤ میلیارد تومان (۲۰۰ kg/day)

مشتريان هدف

راند اول ۲۰۳ میلیون تومان (۱۰ kg/day)

سرمايه مورد نياز

گسس استفاده از فرصنتهای تحریم، فـروش محصـولات بـا اسـتفاده از خدمـات «مرکـز همکاریهـا»

اندازه بازار

١٠ ميليون دلار

پوشش های خودتمیز شونده، تولید سنسور، سلولهای خور شیدی نسل جدید و در مـورد فومهـای پلیمـری ذرهی، منایـع خودروسـاتی، مبلمـان، علق سـاتی و بسـنهبدی، در مــورد مــواد نانوساختان بــازاري كســترده شــامل صنايــع رنـگــ،

معرفي تيم

وينگ سرويس ارائه اسکوتر برقس برای استفاده در مسافتهای

کوتاه مانند محوطه دانشگاهها و کارخانمها است. تـ و اپلیکیشن مـکان اسـکوترهای نزدیـک رو پیـدا کنیـد، یکـی رو پیـدا کنیـد و سفرتون رو شروع كنيد. در انتها هر جا كه مايل بوديد اسكوتر رو رها كنيد و سفرتون تصوم ميشه. روش درآمدزایی

از طريق پر داخت مشتريان بابت سفر انجام داده درون اپايكيشن

سرمايه مورد نياز

٠٠٥ ميليون تومان

مدل کسبوکار

دستاوردها

فـــروش ييــشار ١٠٠ ســفر بــه صــورت تســتى در يـک هفتــه بــا يـک اسـکوتر

راهبرد ورود به بازار

شروع در دانشگاههای کشور که تعداد بالایی دانشجو و محوطه

اندازه بازار

حدود ۲۰۰۰ میلیارد تومی در سال

مشتريان هدف

افراد در حال رفت وآمد در محوطههای بزرگ









باشگاه مشتريان BuyRapido

BuyRapido contact@buyrapido.it ()() www.buyrapido.ir لبخند مشترى نماد ماست حوزه: باشكاه مشتریان و ١٦٦

دیداب

ما در تکنولوژیهای نوین صوتی

پيشرو هستيم حوزه: سخت افزار. الكترونيك، صوت

www.didab.ir namin@didab.ir

DIDAB

اعضاي تيم: 🗢

اعضاي تيم: 🕈

همېنيان گذار، طراحي و نيما جعفري

برنامةنويس

بنيان گذار و مدير فني

برنامةنويس

محمد جوانشاه

اشكان سليماني

بنیان کذار استارتاپ Clocks ادا-۹۵ - معماری و طراحی در پروژههای متعدد

مېندسى نرمافزار دانشگاه صنعى شريف -مسئول جوزه Deep learning در دانشگده مېندسى كامپيوتر دانشگاه صنعتى شريف

برنامهنویس پیامرسان سروش - مدیر پروژه Shaper در دانمارک مبتدسى ترمإفزار دانشگاه صنعتى شريف -

مهندسي نرمافزار دانشگاه بوشهر - برنامهنویس

Icac ellocemen

در مجموعه فناپ

همبنیان گذار ، تکنولوژی و همبنیان گذار ،کسبوکار و آريا معتمدىنژاد

همېنيان کذار و مديرعامل شرکت طراحی ميندسي صوت شريف ۹۳-۹۳ - ميندسي انرژي شريف - فيزيک شريف

رضا منتظري نمين

همېنيان کذار و مديرعامل شرکت نوانديشان شيرفرکت: ۲۹-۹۳ مقاله ISI - ۱ مدال المياد و مسابقات علمي - رتبه اول جشتواره جوان خواد زمى - مهندسى مكانيك شريف

مدل کسبوکار

دستاوردها

جـز ء ۷ اسـتارتاپ برتـر در Elecom Pitch2018. رتبـه اول در هکتـان ۱۳۸۶ نبــه دوم کشــوری جشــنواره جــوان خوارزمــی در بخس كاربردى راهبرد ورود به بازار

معرفي محصول اول (تونل صدة) در رسانه هـا افزايـش فـروش (در حـال انجـام)، شـناخت نيلزهـا و توسـعه محصـولات بعـدى

اندازه بازار

(بىراي محصول اول؛ تونىل صـدا) ٥٠٠ مىليىون دلار در سـال، سـاليانه ۵

ميليون دلار در دسترس

(در فار اول) شر کتهای شر کت کننده در نمایشگاههای پیش رو

مدل كسبوكار

دستاوردها

معرفي تيم

در هر خرید امتیاز کسب کنید و بسته پیشنهادی بدون قرعه کشی

کسب درآمد ۶۴ میلیون تومان، ۲۲۱ فروشگاه فعال، ۱۳۹۹ مشتری فعال، کسب رتبه اول در دستهبندی CT مسابقات جبانی دادمارک ۲۰۱۶ استارت آب، طبرح پایلوت اجبرا شده در مرکبز تجباری Fields

روش درآمدزایی

اخذ درصدی از هر تراکنش توسط PSP، فروش پلانهای باشگاه مشتربان براساس مالأول هاي مختلف ، فسروش اطلاعيههاي

راهبرد ورود به بازار

کینہاگ (دانمارک)

بــرای فروشـــکاههای فیزیکــی: بازاریابــی میدانــی و پــلان بازاریابــی توســط معرفــی فروشــکاههای دیکـــر - تبلیفــات اینســتاکرام

همكاري با مراكـز تجاري: تبليفات حضوري و اينترنتي - دعـوت

بسراى جلسسههاى پرزنتيشس

بسرای فروشسگاههای اینترنتسی: بازاریابسی اینترنتسی و دادن درگاه

همکاری با :PSP لجرای تستهای کوچک و کسترده کردن آن

سرمايه مورد نياز

۲۰۰۰ میلیون تومان

اندازه بازار

مشتريان هدف

فروشگاههای ارتجیبرهای و متوسط و مراکبز تجاری خریند که دنبال

ارزش دادن و رشــد مشتري هايشــان هســتدد.

فيزيكي متوسط رو به بالا است كه ۶۸ هـزار فروشكاه يعني درصـد از بـازار كل فروشـگاههای ايــران مخاطـب مـا هسـتند و بـا توجه به آصار سال 40 برای صدت یکسال برابر با۱۳۱۰ میلیارد تومــان كــردش ماهيانــه بودهاســت و قصــد مــا بــا توجـه بــه تســداد فروشـگاه حــال حاضـر تــا پايــان ســال آينــده پــر كــردن ١٠ درصــد از انـــداز می بـــازار مربــوط بــه کل گردشهـــای مالــی فروشــگاههای يس ٨٨ هـ زار فروش كاه است.

معرفي تيم

در تکنولوژی های نویس صوتی پیشرو هستیم، محصول اول ما، تونیل صدا و سیلهای است که قیدرت کندرل مکان صدا را به کاریبر سدهد يك تحول باور مى كليد؟ روش درآمدزایی

فروش و اجاره محصول

سرمايه مورد نياز

٥٠٨ ميليارد تومان

مشتريان هدف



همبنیان گذار و سرپرست تیم

همېنيان گذار و بازارياب

همېنيان كذار و مدير فني مسعود اعرابي

میندس سیستمهای دیجیتال و دانشجو دکترا الکترونیک دیجیتال در دانشگاه صنعتی شریف

مهندس سيستمهاي ديجيتال از دانشكاه شريعتي

سيدمحمد عظيمي

مبندس سیستمهای مخابراتی و دانشجو دکنرا مخابرات سیستم در دانشگاه صنعتی شریف

مدل کسبوکار

دستاوردها

معرفي تيم

ساخت نمونه اوليه سيستم هوشمندساز لامبها

عرضه مستقيم به مردم (B2C)

راهبرد ورود به بازار

يبم ارتباطات سبز شريف روى حوزه ينترنت اشيا به طور وياره هوشمندسازى خانمها فعاليت مي نمايد. در واقع هدف تيم مذيريت و كندرل وسايل برقى و مناسورهاى داخل خانه با يك هزينه بسيار بايت تد نميت به دقباى بالإر خود و بدون هيچ تهيم فيزيك در داخل ساختمان با قابايت نميب بسيار ساده توسط كاربران است. در خال اول بر روى كندرل دوشايي لامپيما اعركز مورت بومى و با ايدههاى كامياد جديد تحقق ميابد، مشتريان هدف

مشتر کین خاتگی

اندازه بازار

۱۰ میلیـون قطعـه هوشمندسـاز (بـرای ۱۰ میلیـون لامپ مورداسـتفاده در واحدهای مسـکونی)

فـــروش قطعــات و سيســتم هوشمندســاز بــا قابليــت نصــب و اســتفاده بسـيار ســاده

روش درآمدزایی

ا میلیارد تومان

سرمايه مورد نياز