

تفکیکان



راه کار هوشمند بازیافت

## فرصت های بازار

- تولید روزانه ضایعات
- فرکانس دفعات سفارش
- رویکرد اقتصاد چرخشی

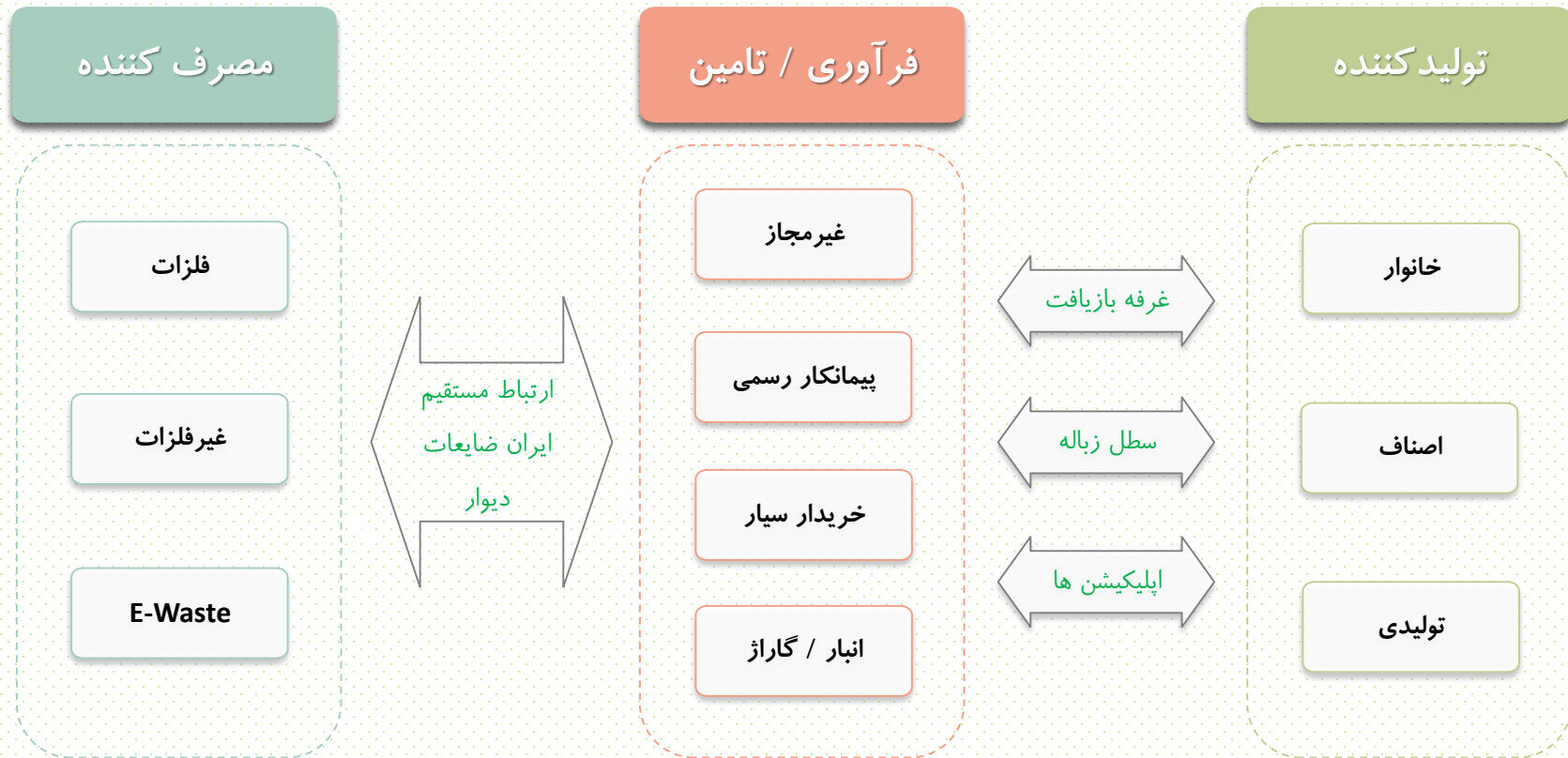
## چالش های بازار

- زیرساخت تفکیک
- سهم شهروند از اقتصاد پسماند
- درصد تفکیک از مبدا (حدود ۵٪)
- دفن مستقیم

# وضعیت موجود!



# زنجیره تامین



# CHALLENGE

### مجوز قانونی

۱. عدم واسطه گری و ارائه سرویس به بازیگران فعلی
۲. جاری سازی گواهی فعالیت اخذ شده از سازمان مدیریت پسماند

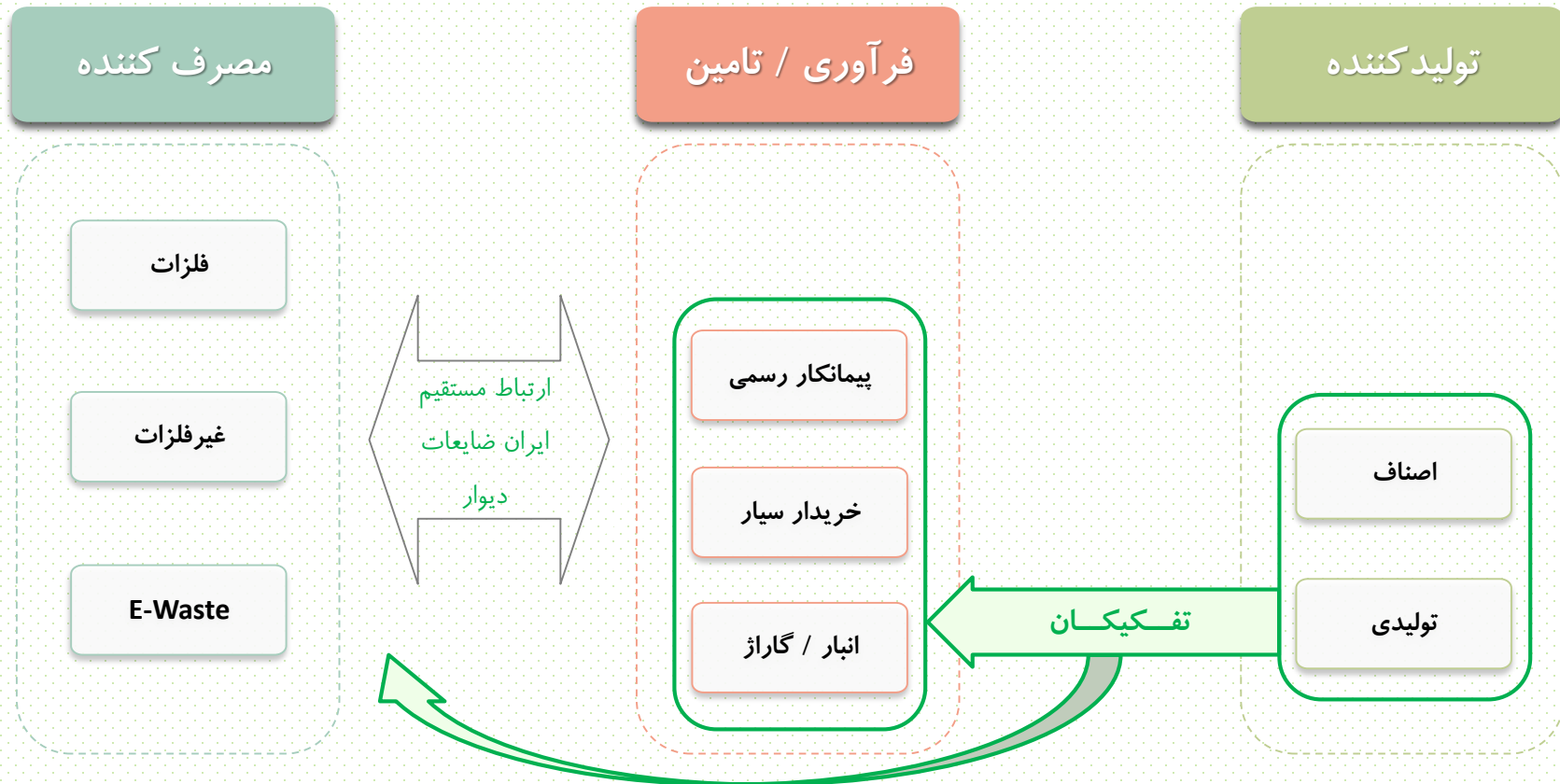
### تعارض با بازیگران سنتی

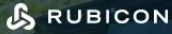
۱. سفارش اقلام کمتر درگیر
۲. استفاده از دایره ارتباطات با بازیگران سنتی
۳. ارائه خدمات به خود بازیگران اصلی

### جمعیت کم خریداران

۱. جذابیت B2B
۲. جذب جامعه علاقه مند غیرفعال حوزه
۳. تجمیع سفارشات خانگی در فاز توسعه محصول

# زنجیره تامین





Businesses

Cities

Haulers

Global Solutions

Sustainability Hub

Our Company

LOGIN

GET SUPPORT

Get started

SOLUTIONS FOR INDEPENDENT BUSINESSES

# Custom waste and recycling solutions that fit your business needs



My Account

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

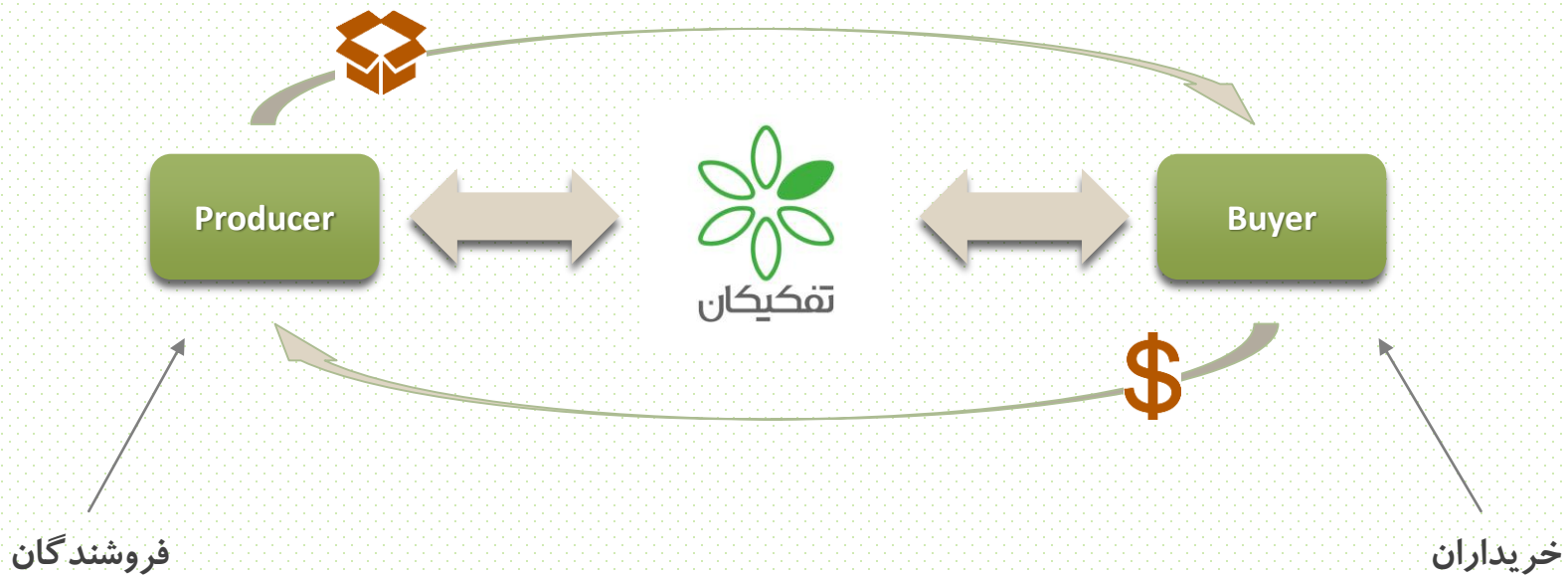


RUBICON

USA - 2008 - Unicorn

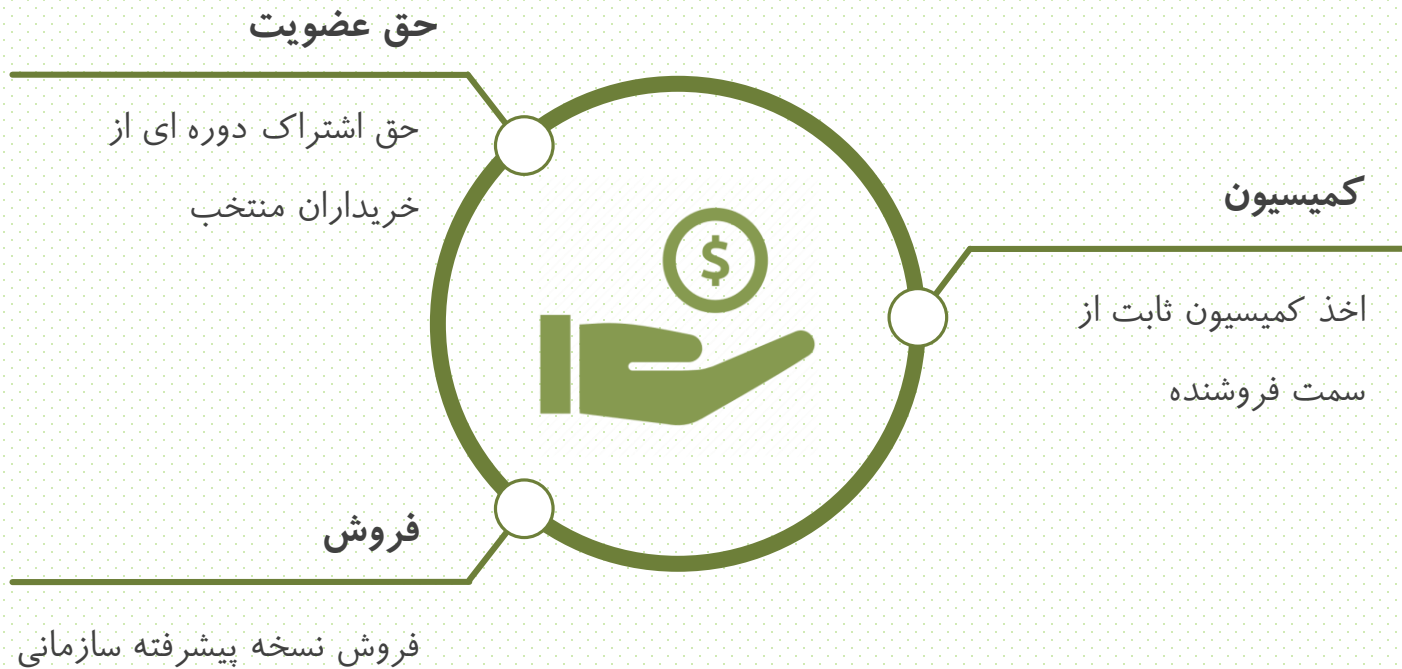
[www.rubicon.com](http://www.rubicon.com)

## Platform Business Model





# مدل درآمدی

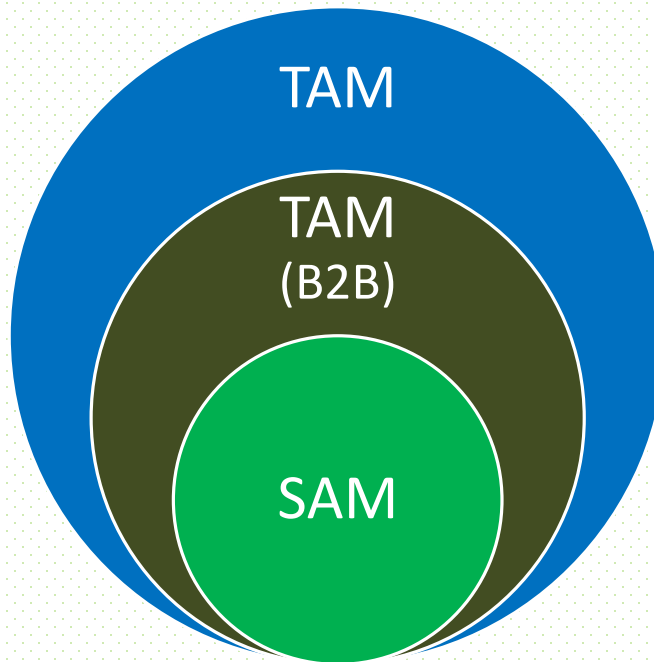


سال ۱۴۰۴

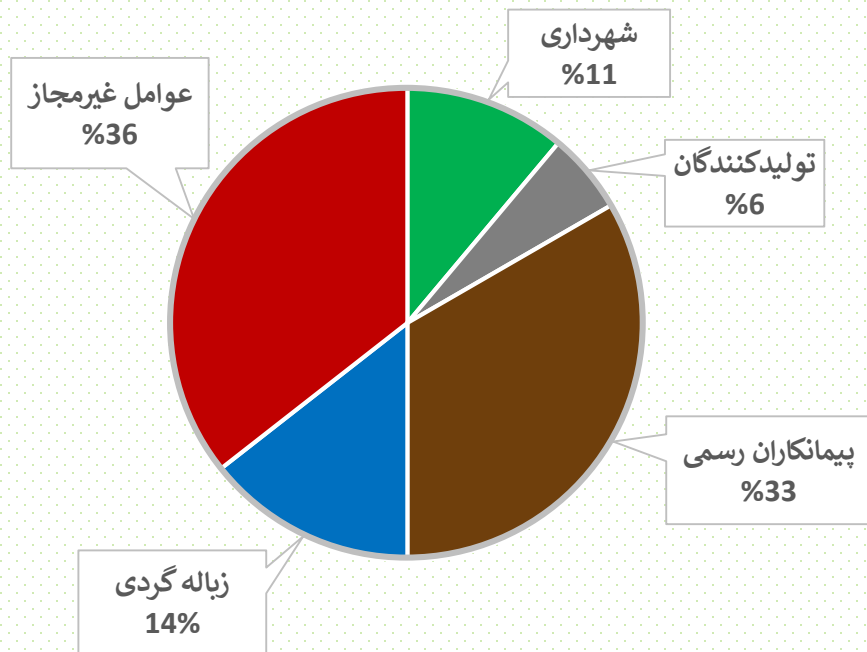
۳۲۰۰۰ میلیارد تومان

۱۹۰۰۰ میلیارد تومان

۱۲۰۰ میلیارد تومان



اندازه کل بازار تهران و سهم ذینفعان - ۹۸



۲۵۰۰ تا ۳۰۰۰

میلیارد تومان

فروش کالای نو



فروش کالای دست دوم



فروش کالای ضایعاتی



# استراتژی بازاریابی

## کانال بازاریابی

بازاریابی مستقیم

Content + SEO

بازاریابی دهان به دهان

Publicity

## قیمت گذاری

- ۱۳٪ کمیسیون سفارش فروش
- عدم دخالت در قیمت فروش اقلام

# تحليل رقبا

تمرکز



ایران ضایعات

عمده / تناژ بالا

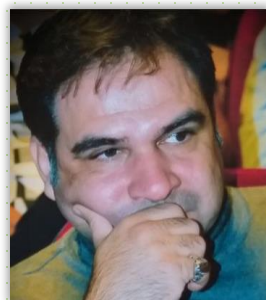
دیوار

## اعضای تیم



ناصر آذریان - ۲٪  
مشاور مدیریت

فوق لیسانس مکانیک.  
شبکه سازی با شهرداری و  
ارتباطات خوب سازمانی.



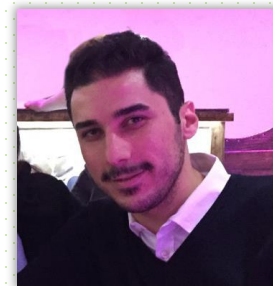
علی موسوی  
عملیات آفلاین

پیمانکار بازیافت و خدمات  
شهری در مناطق ۲، ۳، ۷ و  
۱۳ شهر تهران بمدت  
نزدیک به ۱۰ سال.



بهنام ابوطالبی - ۲۸٪  
مدیر فنی

لیسانس مکانیک از دانشگاه  
شریف  
BI Engineer در بامیلو.  
عضو بنیاد ملی نخبگان.



علی آذریان - ۷۰٪  
موسس و مدیر عامل

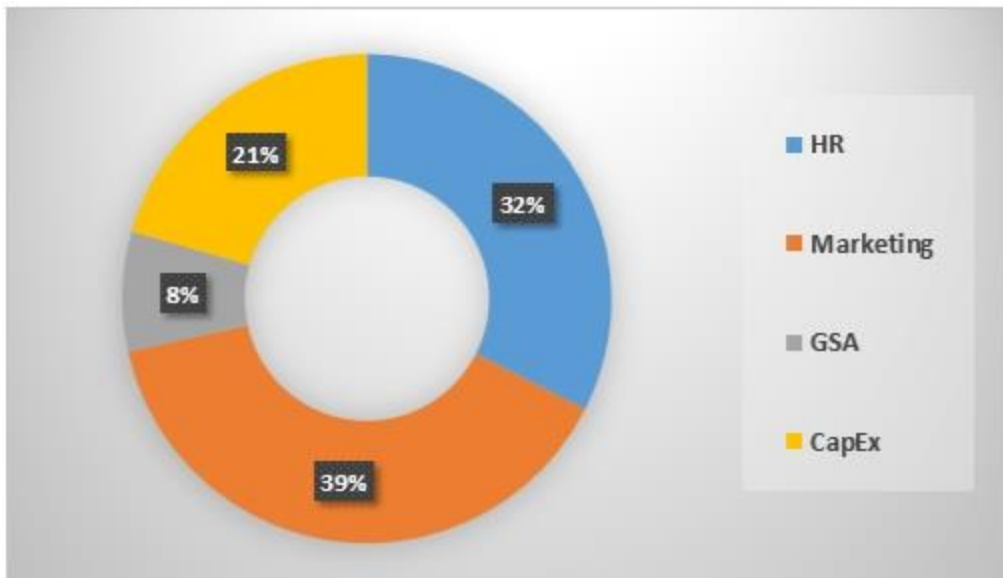
MBA از دانشگاه امیرکبیر  
سابقه اجرایی در بخش خصوصی و  
دولتی. مدیریت تیم، برنامه ریزی و  
راهبردی، امور اجرایی و بازاریابی.

## پیش بینی هزینه-درآمد

ارقام به میلیون تومان است	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم	سال ششم
فروش عملیاتی	582	2,942	11,807	44,450	84,117	178,239
هزینه نیروی انسانی	840	2,830	6,964	12,983	26,758	42,555
هزینه بازاریابی	1,010	1,890	4,008	14,150	9,840	26,064
هزینه های سرمایه ای	532	1,323	1,770	3,061	3,371	5,976
هزینه های اداری و عمومی و سایر	205	366	528	820	1,345	2,061
جمع هزینه ها	2,588	6,408	13,270	31,014	41,315	76,656
سود (زیان) قبل از کسر مالیات	(2,006)	(3,466)	(1,463)			101,583
مالیات	0	0	0	3,359	10,701	25,396
درآمد خالص	(2,006)	(3,466)	(1,463)	10,077	32,102	76,187



## بودجه بندی



سرمایه گذاری سال اول		
مبلغ	درصد	
644	32%	HR
774	39%	Marketing
157	8%	GSA
408	21%	CapEx
1,983	100%	Total

**Seed: 2 b IRT**

## شرایط فعلی و برنامه آینده

