

استارت‌آپ بارخشک فروشگاه اینترنتی ارائه دهنده انواع حبوبات که خرید مستقیم مشتری نهایی از کشاورز در محصولات با کیفیت و ارگانیک و نیز بسته‌بندی شده با استفاده از سایت و اپ موبایل میسر شده است.

وضعیت استارت‌آپ

راه‌اندازی شده و دارای کاربر و درآمد

نام استارت آپ:

بارخشک

اعضای تیم:

منوچهر عظمتی

الهه شفیعی

نسیم جدیدی

نجمه ثابتی

بازار

بازار هدف استارت‌آپ:

- افراد خانه‌دار
 - رستوران‌ها و آشپزخانه‌ها
 - سوپر مارکت‌ها
 - آشپزخانه‌های مراکزی مثل دانشگاه‌ها، مدارس و مراکز نظامی،
 - خیریه‌ها، ارگان‌های توزیع‌کننده پک‌ها غذایی
 - کارخانجات کنسروسازی
- ارزش پیشنهادی به مشتریان:
- محصولات درجه یک
 - قیمت کمتر
 - بسته‌بندی بهتر

تجربیات و دستاوردهای استارت‌آپ:

- بیش از ۱۰ سال سابقه در زمینه حبوبات و شناخت کشاورزان نمونه کشور و تشخیص محصولات درجه یک
- ۲ میلیون فروش ظرف ۲ ماه از طریق سایت
- بیش از ۵۰۰ بازدید از سایت

سرمایه‌گذاری

- سرمایه‌گذاران قبلی: شخصی
- میزان سرمایه مورد نیاز: ۳.۲ میلیارد تومان
- محل مصرف سرمایه درخواستی:
 - خرید تجهیزات
 - حقوق پرسنلی
 - هزینه تبلیغات
 - سرمایه در گردش