



BUYNOW

[www.buynowco.ir](http://www.buynowco.ir)

بهار ۱۳۹۸

# معرفی



**باینو** یک سیستم جامع هوشمند فروش کالای مصرفی است، متشکل از مجموعه ای از پایانه های فروش هوشمند، سیستم جامع انبارداری و توزیع و الگوریتم های تشخیص رفتار مصرف کننده.

**باینو** مکان هایی را که قبلا فروش اقلام مصرفی در آنها میسر نبوده است را به نقاط جدید فروش تبدیل می نماید.

# مشکل

عدم سهولت خرید اقلام مصرفی روزمره در محل کار، تحصیل، یا خانه به دلیل :



## زمان بر بودن

رفتن به فروشگاه برای خریدهای روزانه معمولا زمان بر است. همچنین، دلیوری فروشگاههای آنلاین و یا سوپرمارکتها با تاخیر تا چند ساعت ارسال می شوند.



## هزینه اضافی

استفاده از سرویس دلیوری فروشگاههای آنلاین و یا سوپرمارکتها معمولا با هزینه اضافی همراه است.



## مشکل تردد

در بسیاری از سازمانها ورود و خروج در ساعات اداری برای خریدهای کوچک دردسرساز است.



## تنوع محدود کالا

کالاهایی که در دستگاههای فروش خودکار سنتی (وندینگ ماشینها) وجود دارد، عمدتاً دارای تنوع محدود و قیمت بالاست.

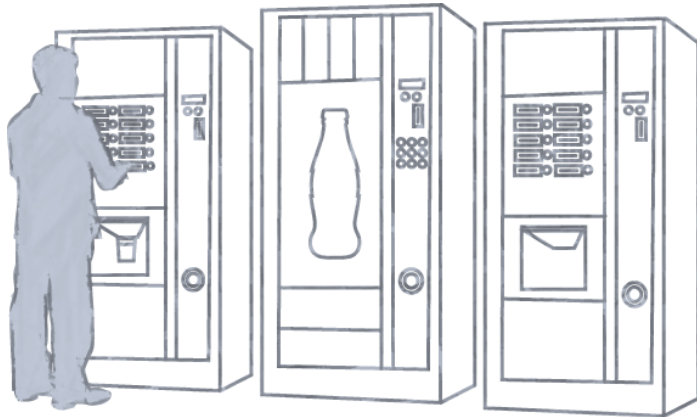
# راه حل



**باینو** با استفاده از یخچال ها و یا شلف های هوشمند، کالاهای مصرفی روزمره را در نقاطی مانند ادارات، مدارس، دانشگاه ها و باشگاه ها، بدون هزینه اضافی عرضه می کند.

# رقبا

## دستگاه های فروش خود کار سنتی



- قیمت بالای خود دستگاه
- کاربری نه چندان ساده
- تنوع محدود کالاها
- قیمت کالاهای مصرفی معمولا گران تر از قیمت مصرف کننده است.
- جاگیر بودن به علت ابعاد بزرگ
- تصویر بد ذهنی مشتری به علت مشکلات استفاده
- عدم وجود سرویس شارژ کالاها
- در دسترس نبودن در همه مکانها
- عدم وجود ارتباط دو طرفه با کاربر

# رقبا

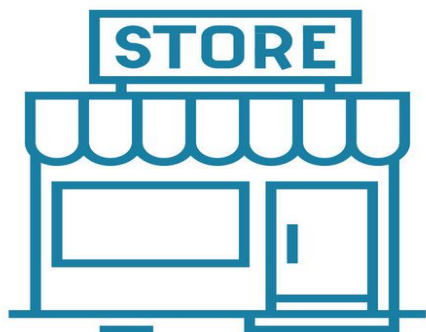
## سوپرمارکت های آنلاین



- عدم سرویس دهی در بعضی مناطق
- هزینه دلگیری برای سبد های کوچک
- کاربری نه چندان ساده
- زمان بر بودن
- عدم وجود impulse buying
- مشکلات دلگیری (زمان مشخص ، آدرس و ...)

# رقبا

## سوپر مارکت های محلی



- نیاز به مراجعه به فروشگاه
- ترافیک
- فرایند خرید کند
- زمان ب بودن
- عدم دسترسی ۲۴ ساعته و ۷ روز هفته

# باینو چطور کار می کند؟

## خرید از باینو خیلی راحت:



درب رو باز کن.

با استفاده از باینو کارت،  
درب یخچال یا شف  
هوشمند رو باز کن.



انتخاب کن.

خرید از باینو مثل استفاده از  
یخچال خونتون میمونه، هر کالایی  
رو که خواستی بردار نگاهش کن  
اگر خواستی برش دار.



درب رو ببند.

چیزی رو که میخاستی پیدا  
کردی؟ خوب کافیه برش  
داری و در رو ببندی. فرایند  
خرید تموم میشه.



نوش جان!

لازم نیست اعلام کنی چی برداشتی و یا  
دوبال کیف پول و کارت بانکیت بگردی،  
باینو میفهمه چه کسی چه چیزی برداشته،  
مبلغش رو از حسابت کم میکنه و فاکتورش  
رو روی موبایلت پیامک میکنه.



# محصول

داشبورد مدیریتی



گزارشات فروش، محاسبه پرموشن ها، مشاهده موجودی لحظه ای فروشگاه ها، الگوریتم های بهینه سازی فروش و خرید و انبار

رابط کاربری موبایل



حساب کاربری، شارژ موجودی، فاکتور های خرید، امکان سفارش گذاری



Server

مشتری



فروشگاه هوشمند باینو



رابط کاربری توزیع



انبار



انبارش کالا برای توزیع

 BUYNOW

# محصول

یخچال باینو، مشتری رو میشناسه، و این کار رو با کارت یا اپ موبایل انجام می‌ده، ضمناً با استفاده از سنسورها و تکنولوژی هوشمندش، تشخیص می‌ده چه چیزی توش قرار داره یا ازش برداشته شده.

مشتری می‌تونه باینو کارت خودش رو روی سایت و یا اپ باینو، فعال کنه و یا شارژ کنه.



شناساگر RFID باینو کارت مشتری را می‌خواند. در صورت مجاز بودن کارت، چراغ‌ها سبز شده و سپس قفل درب یخچال باز خواهد شد.

در صورتی که کارت مجاز است که فعال شده باشد و تراز آن از حداقل تعیین شده برای کاربر بیشتر باشد. چنانچه کارت مجاز نباشد، چراغ‌ها قرمز می‌شوند و درب، قفل باقی خواهد ماند.

# مدل درآمدی

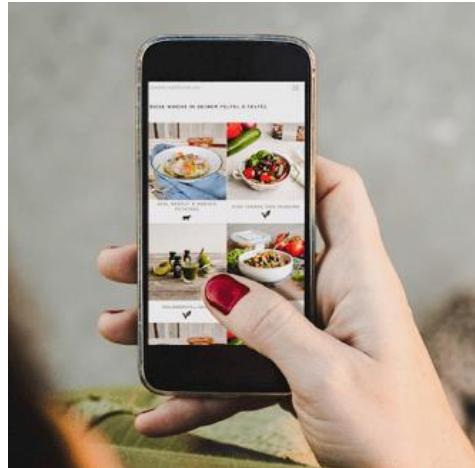
- یخچال یا شلف باینو، به صورت کاملاً رایگان در مکان هایی مثل اداره ها، باشگاه ها، مدارس، دانشگاه ها و مجتمع های مسکونی قرار می گیرد.
- باینو اقلام مصرفی را با قیمت عمده فروشی تامین می کند، و به مشتری نهایی با قیمت خرده فروشی عرضه می کند. این حاشیه سود برای اجناس مختلف و بر حسب تیراژ فروش، بین ۳۰٪ تا ۵۰٪ متغیر است.

بر اساس تراکنش های باینو تا کنون:

- به ازای هر یخچال / شلف هوشمند، ۵۰ مشتری در نقطه ی فروش.
- هر یخچال / شلف هوشمند، فروش ۲۰ قلم کالا در روز.
- متوسط قیمت اجناس فروخته شده : ۴۰۰۰ تومان.



# نمونه‌های مشابه جهانی



## استارتاپ FELFEL :

- کشور سوئیس
- تمرکز بر فروش غذاهای سالم، تازه و ارگانیک در محل کار
- خود اظهاری در اعلام خرید
- طراحی محصول زیبا و جذاب
- تنوع محولات غذایی
- به روز نهار رایگان برای جذب مشتری
- بیش از ۳۰۰ شعبه در کمتر از ۲ سال

<https://felfel.ch>

# نمونه‌های مشابه جهانی



## استارت‌آپ BYTEFOOD :

- کشور آمریکا
- تمرکز بر فروش غذاهای سالم و تازه در اماکن عمومی
- تشخیص خودکار و کسر از حساب
- سیستم تشخیص ترکیبی بر اساس RFID و شمارش فیزیکی
- ۱.۳ میلیون دلار جذب سرمایه در سال ۲۰۱۶
- ۵.۵ میلیون دلار جذب سرمایه در سال ۲۰۱۷

<https://bytefoods.co>

# نمونه‌های مشابه جهانی



## استارتاپ STOCKWELL :

- کشور آمریکا
- همبنیانگذاران ۲ تن از مدیران ارشد سابق گوگل
- تمرکز بر فروش محصولات مصرفی
- تشخیص خودکار و کسر از حساب
- سیستم تشخیص بر اساس پردازش تصویر
- ۲.۵ میلیون دلار جذب سرمایه در سال ۲۰۱۸ در مرحله seed

<https://www.stockwell.ai>

# وضعیت فعلی / محصول

یخچال / شلف هوشمند **باینو** ترکیبی از تکنولوژی‌های RFID، پردازش تصویر، و لودسل را به منظور به کارگیری در فرآیند تشخیص کالا استفاده خواهد کرد. در حال حاضر نسخه دوم محصول عرضه شده است و تیم R&D مشغول توسعه و ارتقای ویژگی‌های جدید هستند.



# وضعیت فعلی / تراکنش

محصول به همراه مدل درآمدی با موفقیت آزمایش شده است، و تا کنون (اردیبهشت ۱۳۹۸):

از زمان شروع دوره لانچ آزمایشی محصول تا کنون :

✓ ۱۰ دستگاه فعال است.

✓ ۴۰۰ مشتری فعال هستند.

✓ بیش از ۲۰۰۰۰ محصول فروخته شده است.

✓ بیش از ۷۰ میلیون تومان درآمد محقق شده است.

و این اعداد روزانه بالاتر می‌روند!





# توسعه کسب و کار

یکی از کلیدی‌ترین شاخصه‌های کسب و کار باینو، تعداد فروشگاه‌های فعال است. در مرحله اول، تمرکز ما بر گسترش تعداد فروشگاه‌های باینو در ادارات و سازمان‌هاست. در فازهای بعدی توسعه بازار، در ۴ لاین جدید به شرح زیر، افزایش تعداد فروشگاه‌های فعال را دنبال خواهیم کرد:

- مجتمع‌های مسکونی با تعداد واحد بالاتر از ۲۰
- باشگاه‌ها
- دانشگاه‌ها
- مدارس



# بازاریابی

با توجه به اینکه داشتن فروشگاه‌های **باینو** برای ادارات و سازمان‌ها و ... رایگان است. استراتژی اصلی بازاریابی برای توسعه نقاط فروش جدید در باینو، بازاریابی مستقیم است.

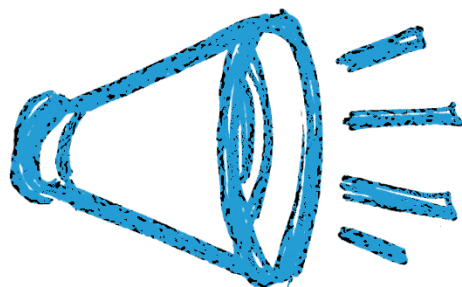
بدین معنا که با شناسایی سازمان‌هایی که برای استقرار باینو مناسب است، تیم بازاریابی ما از روش‌های مختلف (مراجعه مستقیم، تلفنی، ایمیلی و ...) خدمات رایگان **باینو** را معرفی خواهد کرد.



# بازاریابی

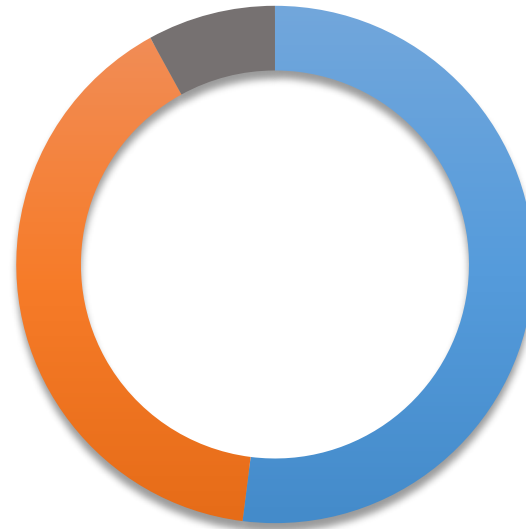
پس از استقرار **باینو** در محل مورد نظر، برنامه‌های بازاریابی ما برای افزایش تعداد خرید و عمق خرید مشتریان فعال آغاز می‌شود، شامل مواردی از قبیل زیر می‌باشد :

- اعتبار هدیه با زمان محدود در صورت معرفی دوستان
- اعتبار هدیه با زمان محدود برای فعال‌سازی و اولین خرید
- تخفیف پلکانی در خرید برای شارژ بالا در حساب کاربری با ایجاد پکیج‌های طلایی، نقره‌ای و برنزی
- فروش محصولات به صورت باندلینگ
- اعتبار گروهی
- اطلاع‌رسانی و تخفیف محصولات جدید



# بخش بندی بازار / ایران

مجتمع های مسکونی ۲۰ واحد به بالا  
۳ میلیون نفر



ادارات و سازمانها  
۱۵ میلیون شاغل بیمه شده

مدارس و دانشگاهها  
۱۱۰ هزار مدرسه  
۱۳ میلیون دانش آموز  
۲ هزار و ۵۰۰ مجتمع دانشگاهی  
۴ میلیون دانشجو

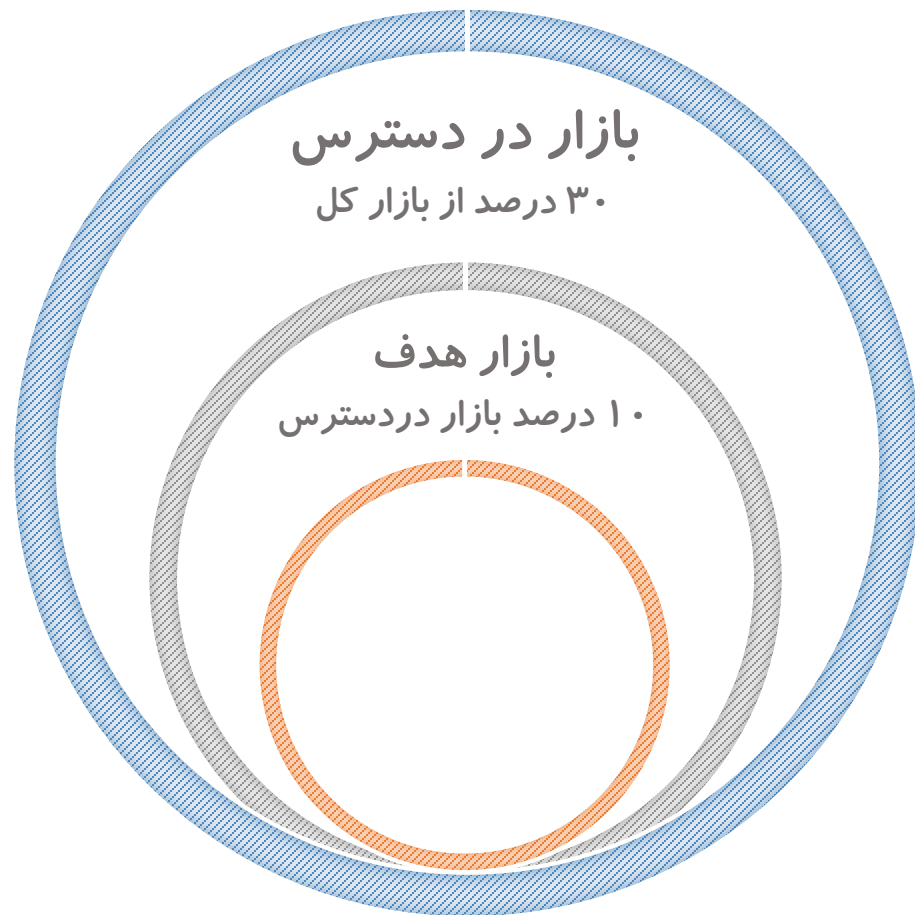
# اندازه بازار

| تعداد اعضا (نفر) | میانگین خرید روزانه | تعداد روز فعال در سال | اندازه بازار (میلیارد تومان) |
|------------------|---------------------|-----------------------|------------------------------|
| 15,000,000       | 2000                | 300                   | 9,000                        |
| 13,000,000       | 2000                | 250                   | 6,500                        |
| 4,000,000        | 3000                | 250                   | 3,000                        |



# بازار هدف

## بازار کل



باتوجه به کشش بازار و زیرساخت‌های توزیع و تامین و... ۱۵ شهر بزرگ از کل بازار ایران، به عنوان بازار در دسترس در برای **باینو** در نظر گرفته می‌شود.  
این ۱۵ شهر با جمعیت ۲۴ میلیونی به معنای ۳۰ درصد از کل بازار می‌باشند.

۱۰ درصد از بازار در دسترس به عنوان بازار هدف در نظر گرفته شده است.

# بوم ناب

## گروه‌های مشتریان :

- کارمندان سازمان‌ها و ادارات
- دانش آموزان
- دانشجویان
- ساکنان مجتمع‌های مسکونی تعداد واحد بالا

## پذیرندگان آغازین :

- کارمندان فضاهای کار اشتراکی

## برتری مطلق :

- Frist Mover بودن
- تیم خوب و متخصص

## کانال‌ها :

- سایت
- شبکه‌های اجتماعی
- مخصوصا لینکدین
- بازاریابی مستقیم
- نمایندگی

## ارزش پیشنهادی یکتا :

- سهولت دسترسی بدون هزینه اضافی

## مفهوم سطح بالا :

- فروشگاه زنجیره‌ای بدون فروشنده (Amazon Go ایرانی)

## راه حل :

- عرضه محصولات مصرفی در یخچال/شلف‌های هوشمند بدون فروشنده با کاربری ساده و بدون هزینه اضافی

## سنج‌های کلیدی :

- تعداد کاربران فعال
- تعداد استیشن‌های فعال
- میانگین تعداد فروش روزانه
- حاشیه سود محصولات
- میانگین قیمت محصولات

## ساختار هزینه :

- تولید استیشن
- انبارداری و پخش
- فروش و مارکتینگ
- منابع انسانی

## مسئله :

- عدم سهولت دسترسی به کالاهای مصرفی روزمره در محل کار، تحصیل و یا سکونت
- هزینه بر بودن استفاده از سرویس‌های جایگزین

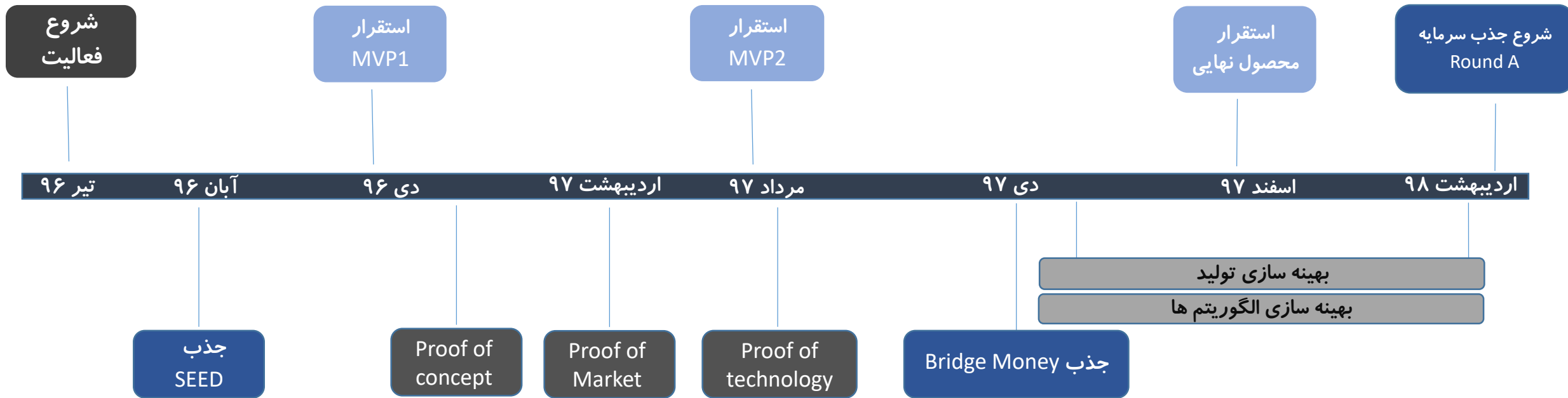
## جایگزین‌های موجود :

- سرویس‌های دلیوری سوپرمارکت
- فروشگاه‌های آنلاین
- وندینگ ماشین

## جریان‌های درآمدی :

- فروش محصولات مصرفی در فروشگاه‌های هوشمند (حاشیه سود فروش این محصولات ۳۰ تا ۵۰ درصد است)
- اجاره شلف به تامین‌کنندگان و تولیدکنندگان محصولات مصرفی

# مسیر طی شده



یخچال های فعال



درآمد (میلیون تومان)







TEAM



علی شبانی

نرم افزار

کارشناسی ارشد برق دانشگاه شریف

مدیر فنی سابق استارتاپ نینیکس

مدیر سابق هسته نرم افزار شتابدهنده هارتک



## مازیار ملکی

### بیزینس

دکترای مدیریت استراتژیک دانشگاه علامه

مدیر سابق مارکتینگ شرکت‌های پژو،

مادیران و خیلی سبز





## مصطفی فکری

بیزینس

کارشناسی ارشد MBA دانشگاه تهران

مدیر فروش و مارکتینگ و مدیر محصول

سابق شرکت کاله



# مر تضي بهبوئی

## سخت افزار

کارشناسی ارشد برق دانشگاه شریف

مدیر سابق تحقیق و توسعه شرکت داتیس

مدیر سابق هسته سخت افزار شتابدهنده هاردتک





میثم خوش تراش

عملیات و اجرا

کارشناسی برق



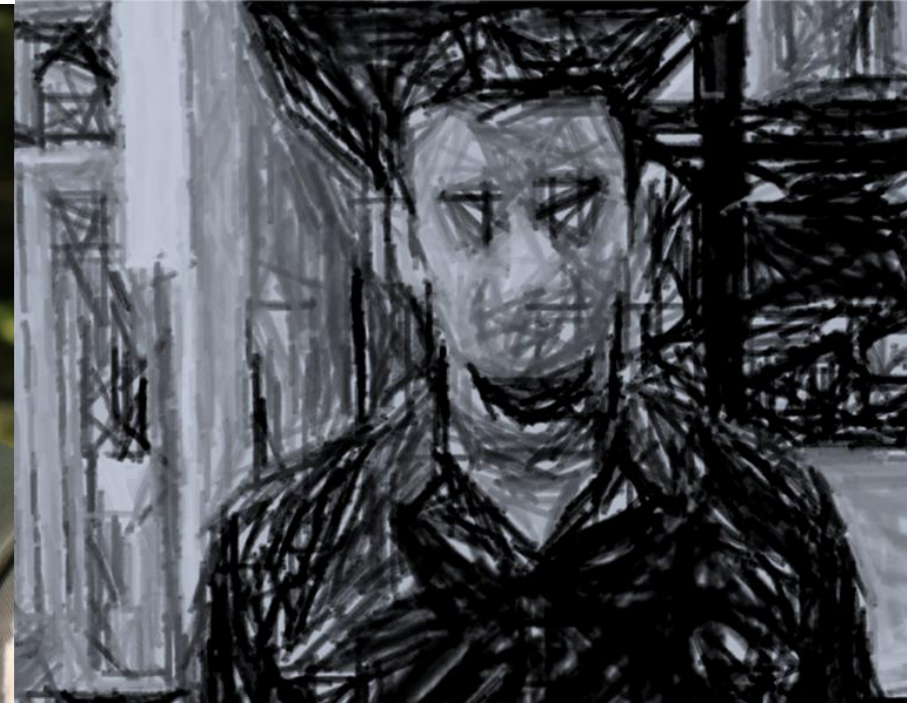
جلال مهربان

سخت افزار

کارشناسی ارشد برق دانشگاه تهران

کارشناس ارشد سابق تحقیق و توسعه

شرکت داتیس



# فرصت سرمایه گذاری

در حال حاضر، **باینو** با استفاده از روش DCF، به میزان حدوداً ۲۷ میلیارد تومان ارزشگذاری شده است و برای تحقق هدف ۵ ساله خود که تولید و استقرار ۲۵۹۳ دستگاه فعال است، نیاز به حدود ۳.۲ میلیارد تومان سرمایه گذاری دارد.

در سال های اول تا پنجم طبق جدول زیر، بخش مهمی از هزینه ها به تولید یخچال تخصیص می یابد.

|                  | سال اول | سال دوم | سال سوم | سال چهارم | سال پنجم |
|------------------|---------|---------|---------|-----------|----------|
| منابع انسانی     | 15%     | 5%      | 4%      | 4%        | 4%       |
| فروش و بازاریابی | 8%      | 4%      | 2%      | 1%        | 1%       |
| تولید            | 32%     | 21%     | 10%     | 3%        | 3%       |
| تعمیر و نگهداری  | 1%      | 0%      | 0%      | 0%        | 0%       |
| لجستیک           | 9%      | 5%      | 3%      | 2%        | 2%       |
| مالی             | 6%      | 4%      | 2%      | 1%        | 0%       |
| تحقیق و توسعه    | 1%      | 1%      | 1%      | 1%        | 1%       |
| تامین            | 29%     | 61%     | 79%     | 89%       | 90%      |

باینو آمادگی دارد بخشی از سرمایه مورد نیاز خود را به صورت قرارداد تولید تامین نماید.



از توجه شما ممنونیم!