

Pitch deck

شادی رستمی

معرفی استارت‌آپ

قرضینو

شعار: «هرچی نداری، قرض بگیر. هرچی داری، به اشتراک بذار.»
یک پلتفرم اشتراک و اجاره‌ی وسایل بین دانشجویها برای کاهش هزینه‌های زندگی روزمره و افزایش همکاری در جامعه‌ی دانشگاهی.

مشکل – problem

دانشجوها برای وسایل خاص (مثل پاوربانک، سه‌پایه، ابزار هنری یا ورزشی) فقط گاهی نیاز دارن،
اما خریدشون گرون و غیرضروریه.
نبود بستری امن و مطمئن برای قرض یا اجاره وسایل بین دانشجوها باعث
هدررفت هزینه و منابع میشه.

راه حل – solution

ساخت سایت برای اشتراک وسایل بین دانشجویها:

- ثبت وسایل توسط کاربران با قیمت ساعتی یا روزانه
- پرداخت امانی (تا تحویل وسیله تأیید نشه، پول منتقل نمی شه)
- سیستم امتیازدهی برای اعتمادسازی
- فعالیت محلی (در محدوده‌ی دانشگاه یا خوابگاه)
- بخش «درخواست وسیله» برای وسایل خاص

اندازه بازار

- بیش از ۴ میلیون دانشجو در ایران
- اگر فقط ۵٪ از آنها فعال باشند → ۲۰۰,۰۰۰ کاربر بالقوه
- متوسط اجاره هر وسیله در روز: ۳۰ تا ۷۰ هزار تومان
- پتانسیل گردش مالی سالانه حدود ۴۰ تا ۸۰ میلیارد تومان

محصول

ورود

ثبت‌نام

جستجو

فرآیند و امنیت

قرضینو


لوازم رو با بقیه دانشجویان به اشتراک بگذار

با قرضینو می‌تونی وسایل مورد نیازت رو از هم‌دانشگاهی‌ها قرض بگیری یا بهشون قرض بدی

شروع به اشتراک‌گذاری


وسایل تازه اضافه شده

دستگاه قهوه‌ساز




۹ روز

دوربین Canon



۳ روز

کتاب روان‌شناسی



۷ روز

مدل درآمدی

مدل کسب و کار: B2C (ارتباط مستقیم با کاربران دانشجو)
منابع درآمد:

- کارمزد از هر تراکنش (۵ تا ۱۰٪)
- اشتراک ماهانه برای کاربران ویژه (مثلاً تخفیف در کارمزد)
- تبلیغات هدفمند برای برندهای دانشجویی (مثلاً لپ‌تاپ، پاوربانک و...)
- همکاری با انجمن‌های دانشگاهی

مزیت رقابتی

ویژگی ها	قرضینو	دیوار/شیپور
تمرکز بر دانشجوها	بله	خیر
اجاره کوتاه مدت	بله	خیر
پرداخت امانی و سیستم امتیاز	بله	خیر
موقعیت یابی در دانشگاه	بله	خیر

استراتژی بازاریابی

- همکاری با انجمن‌های علمی و خوابگاه‌ها
- تبلیغ در گروه‌ها و کانال‌های دانشجویی
- کمپین‌های «قرض بده، امتیاز بگیر»
- استفاده از سفیران برند در دانشگاه‌ها
- حضور در رویدادهای استارت‌آپی دانشجویی

نقشه راه محصول

- فاز ۱: طراحی MVP و تست در ۲ دانشگاه (۳ ماه)
- فاز ۲: بهبود UX/UI، افزودن سیستم پرداخت و امتیاز (۶ ماه)
- فاز ۳: گسترش به ۱۰ دانشگاه بزرگ کشور (۱۲ ماه)
- فاز ۴: توسعه نسخه وب و همکاری B2B با شرکتها و برندها (۱۸ ماه)

تحلیل رقبا

رقبا غیرمستقیم مثل دیوار، شیپور و پلتفرم‌های اجاره ابزار وجود دارند، اما هیچ‌کدام روی جامعه‌ی دانشجویی و اجاره کوتاه‌مدت محلی تمرکز ندارند. این تمرکز، مزیت کلیدی قرضینو خواهد بود.

مشتریان هدف

- دانشجویان ساکن خوابگاه‌ها
- انجمن‌های علمی و فرهنگی دانشگاه‌ها
- دانشجویان هنری، ورزشی و فنی
- دانشجویان سال اول که هنوز وسایل لازم را ندارند

معرفی تیم



chatgpt



شادی رستمی

پیش‌بینی مالی (سال اول تا سوم)

سود خالص	درآمد ناخالص	کاربران فعال	سال
۸۰ میلیون تومان	۴۰۰ میلیون تومان	۵,۰۰۰	سال ۱
۵۰۰ میلیون تومان	۲.۵ میلیارد تومان	۲۰,۰۰۰	سال ۲
سال			
۱.۵ میلیارد تومان	۷ میلیارد تومان	۵۰,۰۰۰	۳

میزان سرمایه مورد نیاز

برای اجرای فاز اول (طراحی - توسعه mvp - مارکتینگ)
حدود ۴۵۰ میلیون تومان

شامل:

- توسعه اپ: ۲۵۰ میلیون
- مارکتینگ اولیه: ۱۰۰ میلیون
- هزینه سرور و پشتیبانی: ۵۰ میلیون
- عملیات و مجوزها: ۵۰ میلیون

نقاط عطف و دستاوردها

- طراحی وایرفریم اولیه در فیگما
- تحقیقات بازار با ۱۰۰ دانشجو
- دریافت بازخورد مثبت از ۸۰٪ شرکت کنندگان
- آماده‌سازی طرح برای جذب سرمایه اولیه

روندهای صنعت

- رشد بازار اشتراک گذاری (Sharing Economy) در ایران
- افزایش تقاضا برای اجاره به جای خرید
- تمایل نسل Z به همکاری و صرفه جویی
- رشد استارت‌آپ‌های دانش‌جویی و حمایت دانشگاه‌ها

استراتژی خروج

- فروش استارت‌آپ به یکی از پلتفرم‌های بزرگ اجاره یا فروش (مثل دیوار)
- یا ادغام با پلتفرم‌های خدمات دانشجویی
- امکان توسعه به مدل بین‌المللی در سطح منطقه‌ای

جمع‌بندی

قرضینو با تمرکز بر جامعه‌ی دانشجویی، شفافیت مالی و اعتمادسازی، می‌تواند راه‌حلی پایدار برای کاهش هزینه‌ها و ترویج فرهنگ اشتراک‌گذاری باشد.

هدف نهایی: ساخت یک جامعه‌ی دانشجویی هوشمند و همیار