

Pitch deck

شادی رستمی

معرفی استارت‌آپ

قرضینو

شعار: «هرچی نداری، قرض بگیر. هرچی داری، به اشتراک بذار.»
یک پلتفرم اشتراک‌گذاری وسایل بین دانشجویان است که با هدف کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری از منابع موجود و تقویت حس همکاری در جامعه‌ی دانشجویی طراحی شده است. این پلتفرم امکان قرض‌دادن یا اجاره‌ی کوتاه‌مدت وسایل را فراهم می‌کند

مشکل (Problem)

دانشجویان با چالش‌های متعددی مواجه‌اند:

- محدودیت مالی: افزایش هزینه‌های زندگی، کاهش قدرت خرید، و عدم توانایی در خرید وسایل گران‌قیمت برای استفاده‌های موقت.
- نیازهای موقتی: بسیاری از وسایل مانند دریل، دوربین، کتاب درسی، وسایل سخت افزاری یا ورزشی فقط برای مدت کوتاهی نیاز می‌شوند.
- نبود راهکار امن و ساده: در حال حاضر، هیچ پلتفرم تخصصی برای اشتراک‌گذاری وسایل در جامعه‌ی دانشجویی وجود ندارد. اعتمادسازی، امنیت و دسترسی آسان از چالش‌های اصلی هستند.

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

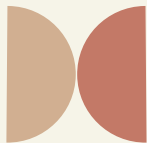


بازار (Market Size)

- بازار هدف اولیه: دانشجویان دانشگاه‌های ایران
- تعداد کل دانشجویان: بیش از ۴ میلیون نفر
- فرض: اگر تنها ۵٪ از دانشجویان کاربر فعال شوند (۲۰۰,۰۰۰ نفر) و هر نفر ماهانه یک تراکنش ۵۰ هزار تومانی انجام دهد → بازار بالقوه‌ی ماهانه: ۱۰ میلیارد تومان
- منبع: مرکز آمار ایران، گزارش آموزش عالی ۱۴۰۲

چرا الان؟ (Why Now)

- افزایش قیمت کالاها: تورم و کاهش قدرت خرید، دانشجویان را به سمت راه‌حل‌های اشتراکی سوق داده است.
- رشد فرهنگ اقتصاد اشتراکی: پلتفرم‌هایی مانند اسنپ، دیوار و دیجی‌کالا نشان داده‌اند که کاربران ایرانی آماده‌ی پذیرش مدل‌های جدید اقتصادی هستند.
- دسترسی گسترده به اینترنت و گوشی هوشمند: بیش از ۹۰٪ دانشجویان به گوشی هوشمند و اینترنت دسترسی دارند.
- افزایش آگاهی زیست‌محیطی: اشتراک‌گذاری وسایل به کاهش مصرف منابع و تولید زباله کمک می‌کند.



محصول (Product)

قرضینو یک پلتفرم آنلاین است که امکانات زیر را فراهم می‌کند:

- ثبت وسایل برای اشتراک‌گذاری (قرض یا اجاره)
- جست‌وجو و فیلتر وسایل بر اساس نوع، موقعیت مکانی، زمان و قیمت
- رزرو و هماهنگی تحویل/دریافت
- احراز هویت دانشگاهی برای اعتمادسازی
- سیستم امتیازدهی و بازخورد کاربران
- پشتیبانی از پرداخت امن و قرارداد دیجیتال

تمایز (Differentiation)

چه چیزی ما را متمایز می‌کند؟

- تمرکز اختصاصی بر جامعه‌ی دانشجویی و نیازهای خاص آن
- احراز هویت دانشگاهی برای افزایش اعتماد
- طراحی ساده، سبک و متناسب با سبک زندگی دانشجویی
- مدل ترکیبی قرض و اجاره (بر اساس توافق طرفین)
- امکان افزودن خدمات جانبی مانند بیمه و سایل، پشتیبانی حقوقی، و بازارچه فروش

مدل درآمدی (Business Model)

- کارمزد تراکنش: ۵ تا ۱۰٪ از هر تراکنش اجاره‌ای
- اشتراک ماهانه: برای کاربران حرفه‌ای با امکانات بیشتر (مثلاً اولویت در نمایش، آمار بازدید، تخفیف بیمه)
- تبلیغات هدفمند: برای فروشگاه‌های مرتبط با دانشجویان (کتابفروشی، لوازم التحریر، ابزار آلات، پوشاک)
- خدمات جانبی: بیمه وسایل، بسته‌های آموزشی، همکاری با برندها

رقبا (Competition)

دیوار	فروش کالا	بدون تمرکز بر دانشجویان، بدون احراز هویت، بدون سیستم امانت
شیپور	فروش کالا	عمومی، بدون اعتمادسازی، بدون خدمات جانبی
گروه های تلگرامی	غیر رسمی	بی نظم، بدون امنیت، بدون پشتیبانی
قرضینو	اشتراک وسایل دانشجویی	تخصصی، امن، قابل اعتماد، طراحی شده برای دانشجویان

مزیت رقابتی

(۱) سیستم پیشنهاددهی هوشمند (Recommendation System)

مثل سیستم پیشنهاددهی دیجی کالا یا Airbnb
ایده:

AI تشخیص بده که دانشجو احتمالاً چه وسیله‌ای لازم دارد و همون رو پیشنهاد بده.

(۲) سیستم هوشمند امنیت و تشخیص تقلب

یک قابلیت بسیار ارزشمند:

AI تشخیص دهد:

- آیا این کاربر رفتار مشکوک دارد؟
- آیا یک وسیله بیش از حد ارزان لیست شده؟
- آیا الگوی استفاده مثل کاربران متقلب قبلی است؟

۳) سیستم هوشمند قیمت‌گذاری (Dynamic Pricing)

مثل Uber یا Airbnb

ایده:

AI بر اساس

- تقاضای دانشگاه

- ساعت و روز

- تعداد وسایل مشابه

- کیفیت و مدل وسیله

یک قیمت منطقی پیشنهاد می‌دهد.

مثلاً:

اگر ۲۰ نفر در دانشگاه شریف دنبال دوربین‌اند ولی فقط ۲ نفر لیست کردند → قیمت بالا می‌رود.

۴) چت‌بات هوشمند برای پشتیبانی و پاسخ سریع

هوش مصنوعی می‌تواند:

- سوالات کاربران را پاسخ بدهد

- قوانین را توضیح بدهد

- روش استفاده از پلتفرم را آموزش دهد

- لیست‌های مرتبط را پیشنهاد دهد

۵) تشخیص آسیب وسیله قبل و بعد از تحویل (Computer Vision)

کاربر از وسیله قبل و بعد از قرض دادن عکس می‌گیرد →

AI تشخیص می‌دهد آیا آسیب دیده یا نه.



Traction (پیشرفت اولیه)

- نظرسنجی از دانشجوها:
- ۸۰٪ علاقه‌مند به استفاده
- ۴۰٪ وسایلی برای اشتراک‌گذاری دارند
- ۱۵٪ داوطلب برای تست نسخه‌ی اولیه
- طراحی اولیه رابط کاربری (UI) انجام شده
- ثبت دامنه و شروع توسعه‌ی MVP

استراتژی رشد (Go-to-Market Strategy)

- همکاری با انجمن‌های علمی و فرهنگی دانشگاه‌ها
- کمپین‌های معرفی در شبکه‌های اجتماعی دانشجویی
- سیستم دعوت با پاداش (Referral)
- برگزاری رویدادهای حضوری در دانشگاه‌ها
- همکاری با فروشگاه‌های محلی برای جذب کاربران

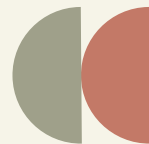
ریسک ها و راهکار ها

ریسک ها	راهکار پیشنهادی
عدم اعتماد به امانت دادن وسایل	احراز هویت دانشگاهی، سیستم امتیازدهی، قرارداد دیجیتال، بیمه اختیاری
نرسیدن به توده‌ی بحرانی کاربران	تمرکز بر جامعه‌ی کوچک اولیه، کمپین‌های هدفمند، سیستم دعوت
آسیب یا گم‌شدن وسایل	گزارش‌دهی سریع، سیستم داوری، همکاری با بیمه‌گرها

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



مسیر راند بعدی (Next Round)

- ۱۸ ماه آینده:
- گسترش به ۱۰ دانشگاه دیگر
- رسیدن به ۲۰۰۰۰ کاربر فعال
- افزودن خدمات جانبی (بیمه، بازارچه، خرید گروهی)
- راند بعدی سرمایه‌گذاری (Series A):
- هدف: ۳ میلیارد تومان برای توسعه سراسری
- تمرکز بر رشد سریع و تثبیت برند در بازار دانشجویی ایران

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