

Pitch deck

شادی رستمی

## معرفی استارتاپ

### قرضینو

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

## مشکل – problem

دانشجوها برای وسایل خاص (مثل پاورپوینت، سه‌پایه، ابزار هنری یا ورزشی) فقط گاهی نیاز دارند، اما خریدشون گرون و غیرضروریه.

نبود بسته 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 دانشجوها:

- ثبت وسایل توسط کاربران با قیمت ساعتی یا روزانه
- پرداخت امانی (تا تحویل وسیله تأیید نشه، پول منتقل نمیشه)
- سیستم امتیازدهی برای اعتمادسازی
- فعالیت محلی (در محدوده 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

قرضینو

لوازمت رو با بقیه دانشجویان به اشتراک بگذار

با قرضینو می‌توونی وسایل مورد نیازت رو از هم‌دانشگاهی‌های قرض بگیری یا بهشون قرض بدی

نحوه به اشتراک‌گذاری

وسایل تازه اضافه شده

دستگاه قهوه‌ساز

۹ روز

دوربین Canon

۳ روز

کتاب روان‌شناسی

۷ روز

## مدل درآمدی

مدل کسب‌وکار: B2C (ارتباط مستقیم با کاربران دانشجو)  
منابع درآمد:

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

## مزیت رقابتی

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

## استراتژی بازاریابی

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

## نقشه راه محصول

فاز ۱: طراحی MVP و تست در ۲ دانشگاه (۳ ماه)

فاز ۲: بهبود UI/UX، 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 دارن، اما هیچ‌کدام روی جامعه‌ی دانشجویی و اجاره کوتاه‌مدت محلی تمرکز ندارن. این تمرکز، مزیت کلیدی قرضیینو 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  
میلیون تومان ۸۰ میلیون تومان ۴۰۰۰۵ سال ۱  
میلیون تومان ۵۰۰ میلیارد تومان ۲۰۰۰۰ سال ۲  
سال  
میلیارد تومان ۱۰۵ میلیارد تومان ۷۵۰۰۰ سال 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: ۵ میلیون
- عملیات و مجوزها: ۵ میلیون

## نقاط عطف و دستاوردها

- طراحی وايرفريم اوليه در فيگما
- تحقیقات بازار با ۱۰۰ دانشجو
- دریافت بازخورد مثبت از ۸۰٪ شرکت‌کنندگان
- آماده‌سازی طرح برای جذب سرمایه اولیه

## روندهای صنعت

- رشد بازار اشتراک‌گذاری (Sharing Economy) در ایران
- افزایش تقاضا برای اجاره به جای خرید
- تمایل نسل Z به همکاری و صرفه‌جویی
- رشد استارتاپ‌های دانشجویی و حمایت دانشگاهها

## استراتژی خروج

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

## جمع‌بندی

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

هدف نهایی: ساخت یک جامعه‌ی دانشجویی هوشمند و همیار