

ارائه سرمایه‌گذاری

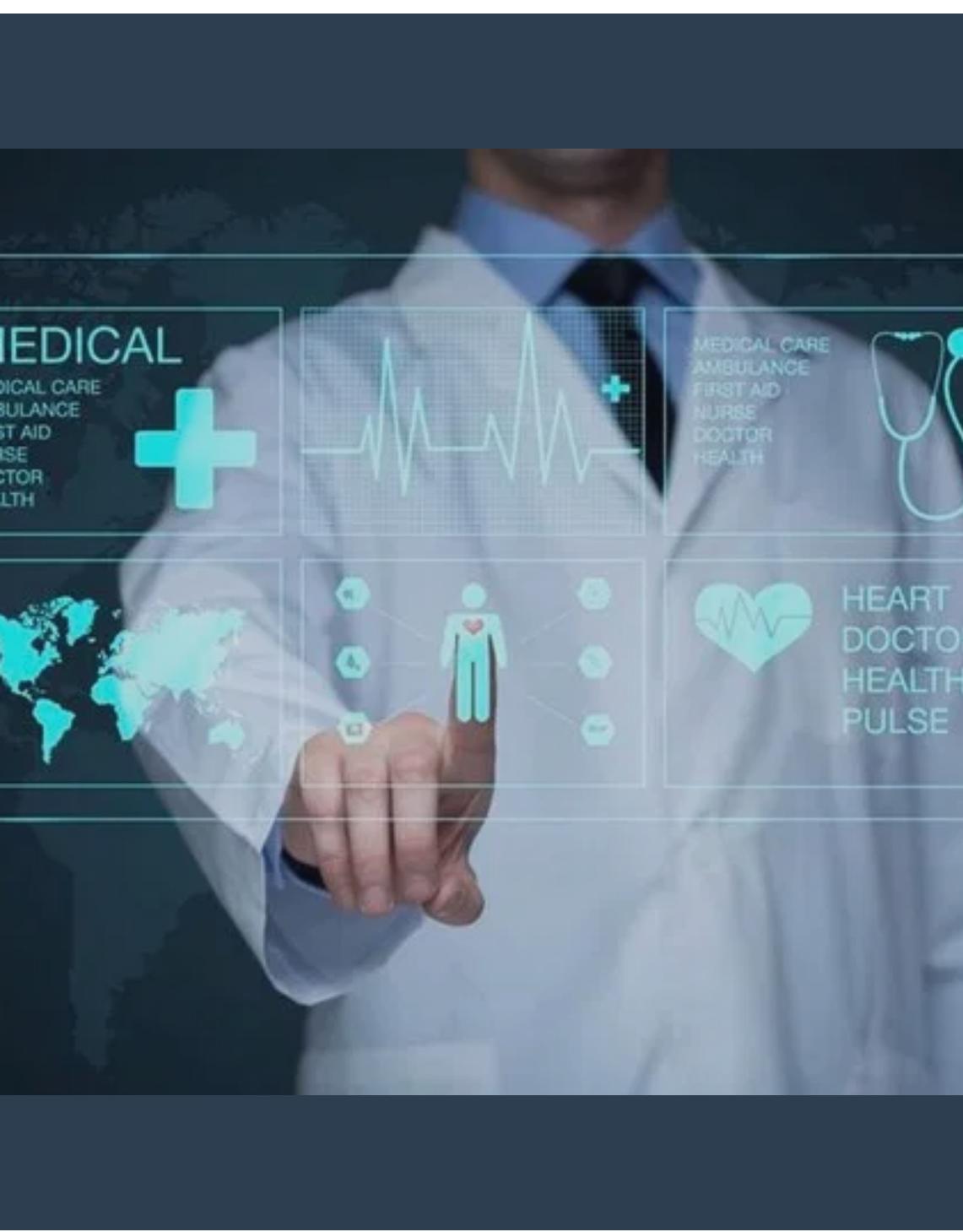
آرومشو

سلامت روزمره، ساده و در
دسترس

تاریخ: بهمن ۱۴۰۴

تماس: aroomesho.startup@email.com

مدیریت مشکلات سلامتی روزمره، یک تجربه پراکنده و گیج‌کننده است



جستجوی آنلاین

اطلاعات ضد و نقیض و غیرقابل اعتماد که منجر به افزایش اضطراب می‌شود.



مشاوره‌های غیرعلمی

تکیه بر توصیه‌های اطرافیان و ریسک استفاده از راه حل‌های نامناسب.



خرید اشتباه دارو

مراجعةه به داروخانه بدون مشاوره تخصصی و خرید داروهای غیرضروری.



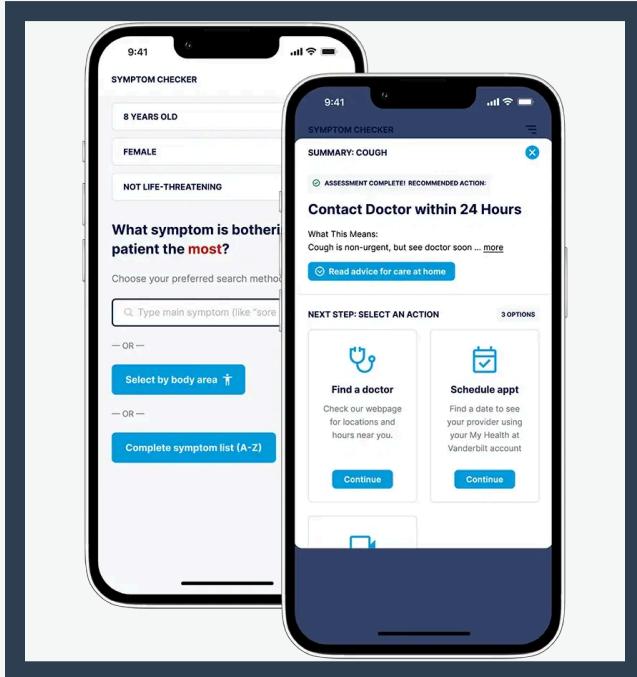
اتلاف منابع درمانی

مراجعةه به پزشک برای مسائل جزئی و اشغال طرفیت سیستم درمانی.



نتیجه نهایی: فرآیندی پر از استرس و بی‌اعتمادی برای مسائلی که باید ساده حل شوند.

آرومشو: راهنمای هوشمند و یکپارچه شما برای سلامت روزمره



ارزیاب هوشمند علائم

ورود علائم و پیشنهادهای مبتنی بر پروتکل‌های علمی.



محصولات گیاهی معتبر

دسترسی به دمنوش‌ها و مکمل‌های تایید شده.



محتوای آموزشی تخصصی

مقالات و ویدیوهای کوتاه آموزشی.

ارزش اصلی: یک مسیر درمانی کم خطر و قابل اعتماد برای مشکلات رایج.

ما یک بازار بزرگ، رو به رشد و تشنّه نوآوری را هدف گرفته‌ایم



CAGR ۴.۶%

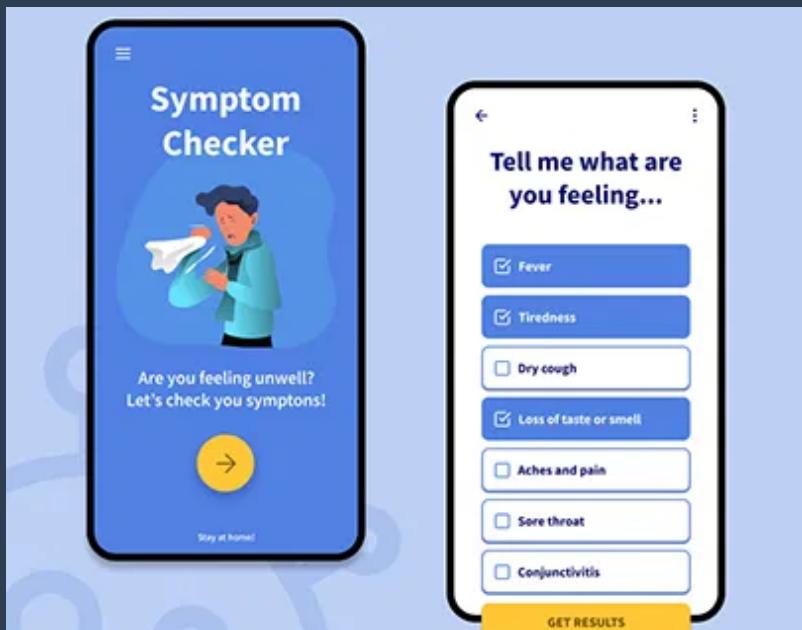
نرخ رشد سالانه مرکب

۱۰.۲ میلیارد دلار

بازار سلامت ایران (۲۰۲۴)

| بخش بازار | اندازه | توضیحات |
|-----------|-----------|-------------------------------------------------|
| TAM | ۵ میلیون | جمعیت شهری ۱۸ تا ۵۵ سال با مشکلات سلامتی عمومی. |
| SAM | ۱۰ میلیون | کاربران فعال اینترنت جویای خدمات سلامت دیجیتال. |
| SOM | ۰...,... | هدف‌گذاری جذب کاربر فعال در ۳ سال اول فعالیت. |

یک تجربه کاربری ساده و یکپارچه برای مدیریت سلامت



فروشگاه آنلайн تخصصی

عرضه محصولات گیاهی و مکمل‌های دارای مجوز با انتخاب دقیق مناسب با نیاز کاربر.

موتور توصیه‌گر هوشمند

استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین برای پیشنهاد راهکارهای مرتبط بر اساس علائم کاربر.

ماژول مشاوره آنلайн

امکان ارتباط سریع و مستقیم با مشاوران سلامت و پزشکان عمومی برای راهنمایی بیشتر.

کتابخانه محتوای علمی

مقالات و ویدیوهای آموزشی تهیه شده توسط تیم پزشکی به زبان ساده و کاربردی.

نقشه راه آینده (Roadmap)

فاز ۱: شخصی‌سازی پیشرفته با هوش مصنوعی | فاز ۲: یکپارچه‌سازی با گجت‌های پوشیدنی | فاز ۳: توسعه اپلیکیشن موبایل (iOS & Android)

فاز ۱: شخصی‌سازی پیشرفته با هوش مصنوعی

اعداد اولیه ما نشان‌دهنده علاقه واقعی بازار به آرومشو است

۲۰%

نرخ رشد ماهانه
افزایش جذب کاربران

۱۲%

نرخ تبدیل (Conversion)
بازدیدکننده به ثبت‌نام

+۲,۵۰۰

کاربران ثبت‌نام شده
در ۳ ماه اول

۱۰ میلیون

درآمد ماهانه (تومان)
فاز اولیه

"بالاخره جایی برای پرسیدن سوالاتم و گرفتن راهنمایی بود. خرید هم راحت بود."

- کاربر آرومشو

مدل درآمدی متنوع و مقیاس‌پذیر برای تضمین پایداری مالی

| اقتصاد واحد (Unit Economics) | |
|------------------------------|--------------------------------------------------|
| ۱۸۰,۰۰۰ تومان | هزینه جذب هر کاربر (CAC) |
| ۲۰,۰۰۰ تومان | هزینه ثابت برای هر جلسه مشاوره با متخصصان سلامت. |
| ۳ ماه | LTV / CAC |
| دوره بازگشت سرمایه جذب | ۷.۲ |

| جریان درآمدی | توضیحات | سهم |
|----------------|--------------------------------------------------|-----|
| کمیسیون فروش | دریافت ۰.۲۰٪ سهم از فروش محصولات گیاهی و OTC. | ۶۵% |
| اشتراک پرمیوم | خدمات اختصاصی و برنامه‌های سلامت شخصی‌سازی شده. | ۱۰% |
| مشاوره آنلاین | هزینه ثابت برای هر جلسه مشاوره با متخصصان سلامت. | ۱۰% |
| همکاری‌های B2B | تبليغات هدفمند و بسته‌های سلامت برای سازمان‌ها. | ۱۰% |

این مدل به ما اجازه می‌دهد تا با رشد کاربران، درآمد را به صورت غیرخطی افزایش دهیم.

استراتژی چندکاناله و مبتنی بر داده برای جذب ۱۰۰,۰۰۰ کاربر

فاز ۳: مقیاس‌پذیری و وفاداری
ماههای ۱۰ تا ۱۲

 برنامه ارجاع
تبلیغات کاربران به دعوت از دوستان با ارائه اعتبار و خدمات ویژه.

 بازاریابی بازگشته
استفاده از ایمیل و نویفیکیشن برای شخصی‌سازی تجربه کاربران.

هدف کلیدی: ۱۰۰,۰۰۰ کاربر فعال و ضریب ویروسی ۰.۳

فاز ۲: جذب کاربر هدفمند
ماههای ۵ تا ۹

 تبلیغات دیجیتال
کمپین‌های هدفمند در گوگل و شبکه‌های اجتماعی برای تبدیل.

 همکاری با اینفلوئنسرها
همکاری با چهره‌های معتر حوزه سلامت برای معرفی آرومشو.

هدف کلیدی: ۵۰,۰۰۰ کاربر ثبت‌نام شده با CAC زیر ۳۰ ت

فاز ۱: ایجاد آگاهی و اعتماد
ماههای ۱ تا ۴

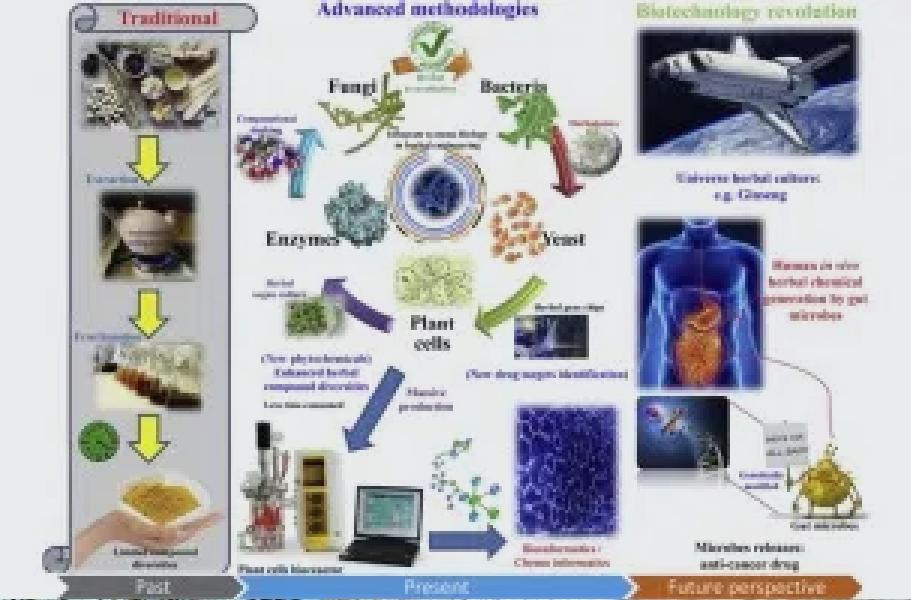
 بازاریابی محتوا

تولید مقالات و ویدیوهای آموزشی با تمرکز بر سئو برای جذب ترافیک ارگانیک.

رسانه‌های اجتماعی

فعالیت مستمر با محتوای تعاملی و آموزشی.

هدف کلیدی: ۲۰,۰۰۰ بازدید ماهانه و ۱۰,۰۰۰ دیالکتنده



تمایز آروم شو در تمرکز بر نیازهای نادیده گرفته شده بازار

| رقیب | تمرکز اصلی | نقاط ضعف | جایگاه آروم شو |
|-----------------------|-------------------|------------------------------|-------------------|
| پلتفرم های نوبت دهنده | بیماری های جدی | فرآیند سنگین برای مسائل خفیف | راهنمای خط اول |
| داروخانه های آنلاین | فروش دارو | عدم ارائه مشاوره یکپارچه | رویکرد مسئله محور |
| جستجوی گوگل | دسترسی به اطلاعات | اطلاعات غیرقابل اعتماد | منبع علمی معتبر |
| آروم شو | سلامت روزمره | - | ترکیب علم و طبیعت |

تجربه یکپارچه

اتصال هوشمند عالم به محتوا و محصولات معتبر.

علم و طبیعت

ترکیب استانداردهای مدرن پزشکی با طب گیاهی معتبر.

تیمی با ترکیبی منحصر به فرد از دانش پزشکی، فنی و محصول



رضا محمدی

مدیر فنی (CTO)

متخصص هوش مصنوعی و سیستم‌های
توصیه‌گر.

دکتر علی رضایی

مدیر پزشکی (Medical Director)

مسئول نظارت بر محتوای علمی و
پروندهای درمانی.

سارا احمدی

مدیر عامل و بنیان‌گذار (CEO)

۷ سال تجربه در توسعه استارتاپ‌های
سلامت دیجیتال و مدیریت محصول.

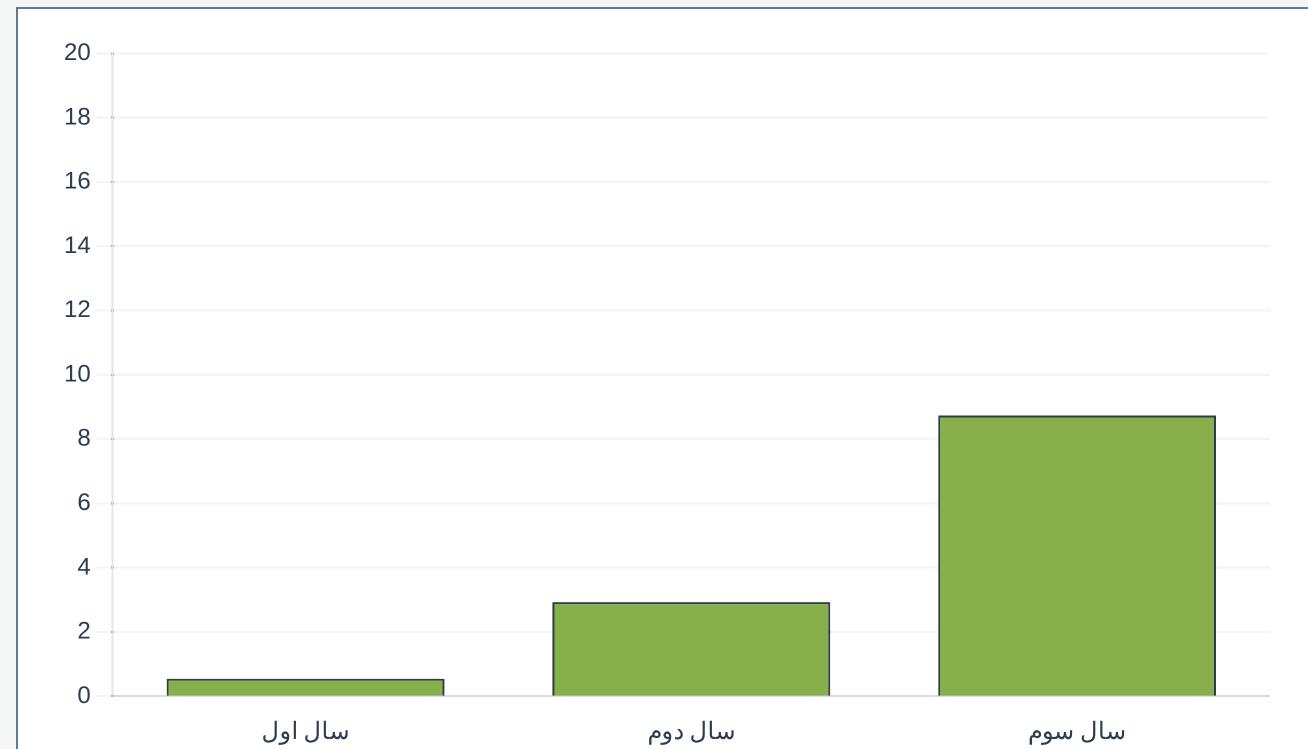
مشاوران و تخصصاتی کلیدی

✓ متخصص داروسازی گیاهی ✓ مشاور حقوقی سلامت ✓ متخصص رشد (Growth) ✓

مسیر روشن برای رسیدن به درآمد ۱۹.۰ میلیارد تومانی در سال سوم

| شاخص‌های کلیدی مالی | |
|---------------------|----------------------------|
| ۶۰% | HASHIYE_SOD_NAXALCH |
| ۲۸% | HASHIYE_SOD_EBITDA (سال ۳) |
| ۱۸ ماه | نقطه سر به سر (Break-even) |
| ۲.۴ میلیارد | هزینه عملیاتی (سال ۱) |
| +۲۰۰٪ | نرخ رشد سالانه (YOY) |

پیش‌بینی درآمد سالانه (میلیارد تومان)



اعداد بر اساس مدل مالی جامع و با فرض جذب سرمایه در فاز اول محاسبه شده‌اند.

درخواست سرمایه برای تسريع رشد و توسعه

۵ میلیارد تومان

操業 و زیرساخت

۱۰% (۷۵۰ میلیون تومان)

هزینه‌های جاری، زیرساخت‌های ابری و توسعه تیم پشتیبانی مشتریان.

محتوا و تیم پزشکی

۱۰% (۷۵۰ میلیون تومان)

تولید محتوا و ویدیویی تخصصی و گسترش شبکه مشاوران سلامت.

بازاریابی و جذب

۳۰٪ (۱.۵ میلیارد تومان)

کمپین‌های دیجیتال، همکاری با اینفلوئنسرها و استراتژی‌های رشد و پروری.

توسعه محصول

۴۰٪ (۲ میلیارد تومان)

توسعه اپلیکیشن موبایل، بهبود موتور هوش مصنوعی و یکپارچه‌سازی با گجت‌ها.

با ما در تماس باشید

۰۲۱-۱۲۳۴۵۶۷۸



invest@aroomesho.ir



www.aroomesho.ir

