

تاریخ: ۱۳۰۴/۰۲/۰۱

شماره: ۰۳۱-۰۹-۰۲۰۰

بیوست:



بسمه تعالى

شـرـكـتـ محـترـمـ توـسـعـهـ دـانـشـ بـنـيـانـ سـيـنـاـ (ـسـهـامـيـ خـاصـ)

سالہ و ادب:

احتراماً فرم راستی آزمایی حقوقی به شماره ۱۲۳۰-۱۲۹-۰۲-۲۹ مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ که در پیوست شماره ۷ قرارداد سرمایه گذاری شرکت توسعه دانش بنیان سینا در شرکت گسترش فناوری فروش هوشمند ویرا به شماره ۱۴۰۳/س/۷ قرارداد بدان اشاره شده است، مورد تایید شرکت گسترش فناوری فروش هوشمند ویرا می باشد.

تهرانپارس غربی، اتوبان شهید باقری،  
کوچه شاهد، پلاک ۴۴

کوچہ شاہد، پلاک ۴۴

•ΜΙΜΛΕΜΜΩΝ

info@buynowstores.com 

[buynowstores.com](http://buynowstores.com) 

تاریخ: ۱۴۰۳/۰۲/۰۱

شماره: ۰۳۵-۰۶۹-۰۳۵

پیوست:



بسمه تعالیٰ

شرکت محترم توسعه دانش بنیان سینا (سهامی خاص)

با سلام و ادب:

احتراماً فرمت طرح کسب و کار به شماره ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ ۰۲-۲۹-۱۲۲۹ مورخ  
که در پیوست شماره ۲ قرارداد سرمایه گذاری شرکت توسعه دانش بنیان سینا  
در شرکت گسترش فناوری فروش هوشمند ویرا به شماره قرارداد ۱۴۰۳/۷/س  
بدان اشاره شده است، مورد تایید شرکت گسترش فناوری فروش هوشمند ویرا  
می باشد.

علی نسبانی

کیم خوارلو

امیر علی دودران

شماره ثبت: ۰۵۷۹۳۳۲

تاریخ گسترش فناوری فروش هوشمند ویرا (سهامی خاص)

تهرانپارس غرب، اتوبان شهید باقری،

کوچه شاهد، پلاک ۴۴

۰۲۱۲۸۴۳۲۷۵۷

info@buynowstores.com

buynowstores.com

فرمت طرح کسب و کار

شماره: ۱۲۲۹-۰۲-۲۹

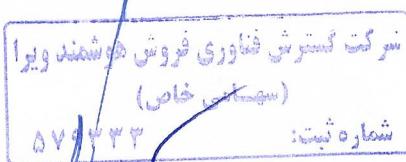
تاریخ: ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

## فرمت طرح کسب و کار

(Business Plan)

تاریخ تهیه: اسفند ۱۴۰۲

گردآورنده: باینو



## فهرست عناوین اصلی

## فصل ۱- اطلاعات کلی کسب و کار: ۴

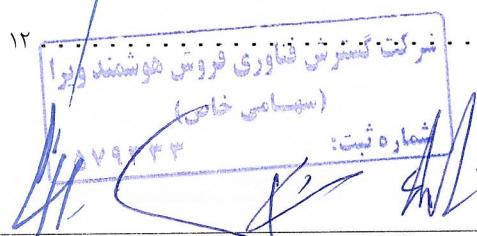
۴	۱- اطلاعات استارتاپ .....
۴	۱- اطلاعات مدیر کسب و کار .....
۵	۱- اطلاعات تیم .....
۷	فصل ۲- خلاصه مدیریتی .....

۷	۱- ۳مساله، راه حل و بازار هدف .....
۷	۲- محصولات و خدمات و مدل درآمد .....
۷	۳- تحلیل رقبا .....
۷	۴- مزیت انحصاری یا رقابتی .....
۵	۵- وضعیت حال و آینده .....
۷	۶- طرح بازاریابی .....

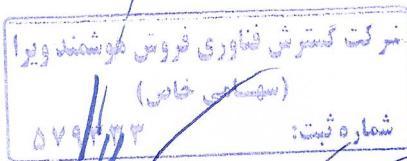
۹	فصل ۳- معرفی عمومی طرح .....
۹	۱- ۳مشکل .....
۹	۲- ۳راه حل .....
۹	۳- نقش طرح در زنجیره ارزش بنیاد مستضعفان .....
۱۰	۴- ۳بازار هدف .....
۱۰	۵- ۳اندازه بازار .....
۱۰	۶- ۳کanal های فروش و هزینه جذب مشتری .....
۱۰	۷- ۳مشتریان اولیه‌ی شما جه کسانی هستند؟ و چرا؟ .....
۱۱	۸- ۳لیستی از مشتریان کنونی خود ارائه نمایید: .....
۱۱	۹- ۳ارزشی که استارتاپ شما خلق می‌کند را شرح دهید: (حداکثر ۳ سطر) .....
۱۱	۱۰- ۳محصولات و خدمات استارتاپ .....

۱۱	۱۱- آیا این محصول تا به حال مشتریان و کاربران عرضه شده است؟ .....
۱۲	۱۲- ۳چه نشانه‌ای وجود دارد که این محصول مشکل کاربران شما را حل می‌کند؟ .....
۱۲	۱۳- ۳ایا بر اساس نظرات مشتریان تا به حال تغییری در محصول ارائه داده‌اید؟ .....
۱۲	۱۴- ۳مدل کسب درآمد از ارزش خلق شده .....
۱۲	۱۵- ۳تحلیل رقبا .....
۱۲	۱۶- ۳تحلیل ریسک .....

شرکت کنسرشن فناوری فروش هوشمند و نوآ  
سیامی خاص  
شماره ثبت: ۷۹۹۴۴۳



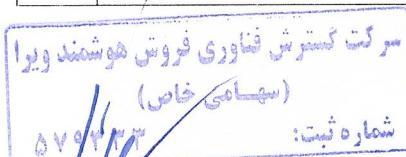
۱۳ . . . . .	۱۷-۳-ادستاوردها . . . . .
۱۳ . . . . .	۱۸-۳-اهداف آتی . . . . .
۱۴ . . . . .	فصل ۴ فصل سوم: طرح بازاریابی . . . . .
۱۴ . . . . .	۱-۴-استراتژی رشد . . . . .
۱۴ . . . . .	۲-۴-برنامه بازاریابی . . . . .
۱۵ . . . . .	۳-۴-استراتژی ورود به بازار . . . . .
۱۶ . . . . .	فصل ۵ فصل چهارم: مدیریت و سازمان . . . . .
۱۶ . . . . .	۱-۵-ساختار حقوقی . . . . .
۱۶ . . . . .	۲-۵-بینانگذاران و کارکنان کلیدی . . . . .
۱۷ . . . . .	فصل ۶ فصل پنجم: ابعاد فنی . . . . .
۱۷ . . . . .	۱-۶-عواملهای فنی کلیدی محصول یا خدمت خود را تبیین نمایید . . . . .
۱۷ . . . . .	۲-۶-محصول از چه مواد اولیه ای تولید می شود؟ . . . . .
۱۸ . . . . .	۳-۶-محصول یا خدمت در چه فرآیند و روشی تولید یا ارائه می شود؟ . . . . .
۱۸ . . . . .	۴-۶-محصول یا خدمت چه کاربردهایی دارد؟ . . . . .
۱۸ . . . . .	۵-۶-فناوری استفاده شده در طرح را تشریح نمایید؟ . . . . .
۲۰ . . . . .	فصل ۷- فصل ششم: ابعاد مالی . . . . .
۲۰ . . . . .	۱-۷-درآمد / هزینه . . . . .
۲۰ . . . . .	۲-۷-اطلاعات درآمد و هزینه سالانه واقعی و پیش‌بینی (همه اعداد به میلیون تومان) . . . . .
۲۰ . . . . .	۳-۷-جذب سرمایه (همه اعداد به میلیون تومان) . . . . .
۲۳ . . . . .	فصل ۸ فصل هفتم: مجوزات، تاییدیه ها و گواهینامه ها . . . . .
۲۳ . . . . .	۱-۸-اعاهای علمی شامل ابعاد مختلف فنی طرح و صحت اطلاعات مطرح شده را معرفی و شرح نمائید . . . . .
۲۳ . . . . .	۲-۸-شرکت گواهینامه ها و مجوزهای لازم را دارد؟ . . . . .
۲۳ . . . . .	۳-۸-گواهی نامه ها و مجوزهای شرکت از لحاظ کمی کفایت می کند و در مقایسه با شرکت های مشابه در چه وضعیتی قرار دارد؟ . . . . .
۲۴ . . . . .	فصل ۹- فصل ششم: ضمایم . . . . .



## ۱-۳- اطلاعات تیم:

تعداد اعضای تیم استارتاپ (شامل بنیانگذاران و کارکنان): ۳۰ نفر  
اطلاعات کامل همه‌ی اعضای تیم استارتاپ خود را در جدول زیر کامل کنید.

ردیف	نام و نام خانوادگی	عنوان یا نقش	درصد سهام	نوع همکاری <sup>۱</sup>	تلفن همراه	ایمیل	سن
۱	مصطفی فکری دودران	مدیر عامل	۲۷,۳۹	تمام وقت	۰۹۱۰۱۶۹۱۸۷۹	mst.fekri@gmail.com	۳۵
۲	شینم رهبری راد	رئیس هیات مدیره	۴,۹۸	مشاور	۰۹۱۲۷۹۴۶۲۵۵	sh.rahbarirad@ggmail.com	۳۲
۳	علی شبانی	CPO	۷	تمام وقت	۰۹۳۰۴۹۰۰۲۰	alish@buynowstores.com	۳۲
۴	جلال مهربان	مدیر توسعه سخت افزار	—	پاره وقت	۰۹۳۵۶۵۴۴۰۸۴	j.mehraban@buynowstores.com	۳۱
۵	نشاط کریمی سامبان	مدیر زنجیره تامین	—	تمام وقت	۰۹۱۴۶۸۱۶۶۴۹	n.karimi@buynowstores.com	۳۶
۶	امیر مهدی واقعی	مدیر مالی	—	پاره وقت	۰۹۱۲۵۹۸۴۷۱۴	a.vaghci@buynowstors.com	۲۶
۷	نگار نژادی	مدیر بازاریابی	—	تمام وقت	۰۹۱۲۴۹۰۱۸۹۳	n.nezhadi@buynowstores.com	۳۲
۸	شیرین زمز	مدیر فروش	—	تمام وقت	۰۹۱۹۶۴۸۱۶۸۰	sh.zamzam@buynowstores.com	۳۹
۹	شهاب همتیان	مدیر	—	تمام وقت	۰۹۱۲۳۴۸۶۸۰۱	sh.hematian@buynowstores.com	۳۵
۱۰	ریحانه ناصری	سرپرست منابع انسانی	—	تمام وقت	۰۹۱۲۹۴۷۱۴۳۱	r.naseri@buynowstores.com	۲۵
۱۱	فرناز فراکشن	سرپرست حسابداری	—	تمام وقت	۰۹۱۲۵۲۴۶۹۱۹	f.farakesh@buynowstores.com	۳۳
۱۲	پیمان آفرین زاد	سرپرست ابیار	—	تمام وقت	۰۹۱۹۲۰۲۸۶۳۱	p.afarinzad@buynowstores.com	۳۱
۱۳	ترانه افسر	مسئول دفتر	—	تمام وقت	۰۹۱۲۳۰۹۶۲۲۳	t.afsar@buynowstores.com	۳۴
۱۴	شایسته پورسلطان	توسعه دهنده فرانت اند	—	تمام وقت			
۱۵	عرشیا محمدی	حسابدار	—	تمام وقت		a.mohammadi@buynowstores.com	۲۲
۱۶	امیرحسین توسلی	کارشناس زنجیره تامین	—	تمام وقت	۰۹۳۵۷۲۵۷۴۷۵	a.tavassoli@buynowstores.com	۲۹
۱۷	پرهام ابوالحسنی	ابنار دار	—	تمام وقت	۰۹۱۰۱۱۵۱۳۲۲		۱۹
۱۸	محمد محمدی پورزارع	ابنار دار	—	تمام وقت	۰۹۱۲۷۹۴۷۱۳۹		۲۵
۱۹	محمد عباسی	ابنار دار	—	تمام وقت	۰۹۰۳۹۵۷۷۳۷		۳۷
۲۰	محمد حسین فردوسی	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۲۶۸۹۸۴۴۱		۵۵
۲۱	ایمان سالاریه	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۳۸۰۹۳۷۲۹۰		۴۰
۲۲	حمد ولایی حسن پور	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۹۷۲۳۵۰۱۲		۴۴

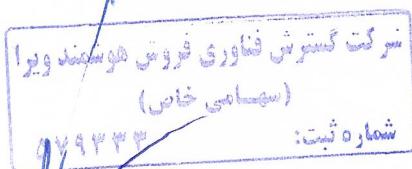


توضیح همکاری کدام یک از این سه حالت است؟ تمام وقت، پاره وقت، مشاور (تمام وقت به این معنی است که فرد در هیچ شرکت دیگری فعالیت ندارد)

ردیف		شماره ثبت	نام و قات	توزیع کننده	عامر اسکندری	ردیف
۴۲		۰۹۱۰۳۵۴۹۱۰۵	تمام وقت	—	—	۲۲
۳۴		۰۹۳۶۷۸۹۳۲۲۳	تمام وقت	—	رضا حسین آبادی	۲۴
۴۲		۰۹۱۹۶۷۴۷۱۲	تمام وقت	—	سعید ملک پور	۲۵
۴۴		۰۹۱۹۴۲۷۸۴۱۳	تمام وقت	—	محسن جعفری	۲۶
۳۰		۰۹۱۲۲۲۵۹۲۵۳	تمام وقت	—	مسعود حسین پور کوهکنار	۲۷
۵۴		۰۹۳۵۷۸۲۲۹۱۸	تمام وقت	—	شهرام بنا	۲۸
۳۱		۰۹۱۲۴۵۴۶۳۴۱	تمام وقت	—	محمد رضا کمیجانی	۲۹
۲۳		۰۹۱۲۷۶۱۵۰۷۱	تمام وقت	—	امیر محمد سعیدی	۳۰
۳۴		۰۹۱۲۸۳۹۸۹۳۳	تمام وقت	—	پویا مراح	۳۱

اعضای کلیدی استارتاپ از چه زمانی با یکدیگر آشنا شدند؟ (سابقه‌ی همکاری و آشنایی):

مصطفی فکری و شبیم رهبری راد و نشاط کریمی از سال ۹۴ سابقه آشنایی و همکاری در شرکت کاله را داشته‌اند، همچنین مصطفی فکری و علی شبائی و جلال مهربان از سال ۹۶ سابقه آشنایی و همکاری در کسب و کارهای استارتاپی را داشته‌اند. همچنین شبیم شبیم رهبری راد و نگار نژادی و شهاب همتیان از سال ۹۳ سابقه آشنایی داشته‌اند.



## فصل ۲ - خلاصه مدیریتی

### ۱- توصیف مسأله و راه حل آن و بازار هدف

مسأله : عدم سهولت دسترسی به کالاهای مصرفی در محل مصرف و مکان هایی مانند شرکت ها و به طور کلی داخل ساختمان ها  
 راه حل : عرضه کالاهای مصرفی از طریق فروشگاه های هوشمند بدون فروشنده در نزدیک ترین فاصله به مصرف کننده و بدون هزینه اضافه  
 بازار هدف : شرکت ها و سازمان ها، مدارس، دانشگاه ها، ساختمان ها و برج های مسکونی بیش از ۲۰ واحد و هتل ها

### ۲- شرح محصولات و خدمات و مدل کسب درآمد

محصول باینو یک راهکار فروش هوشمند بدون فروشگاه های فیزیکی هوشمند، سیستم نرم افزاری تحلیل و پژوهیانی و خدمات شارژ و توزیع کالاهاست که با استقرار در اماکنی همچون شرکت ها، مدارس و دانشگاه و مجتمع های مسکونی کالاهای مصرفی مورد نیاز را در نزدیک ترین فاصله و آسان ترین روش خرید به مصرف کننده ارائه میدهد.  
 مدل کسب درآمد باینو از محل فروش کالاهای مصرفی در فروشگاه های هوشمند خود و نیز تبلیغات برندها در موثرترین نقطه تماس با مصرف کننده است. در واقع باینو یک کسب و کار خرد فروشی (Retailer) است که کالاهای مصرفی را در یک لاین جدید که قبلاً امکان ارائه کالاهای در آن وجود نداشته است و با راهکار و تجربه ای جدید عرضه می کند.

### ۳- تحلیل رقبا

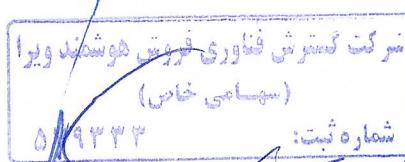
کسب و کار و محصول دقیقاً مشابه با باینو در بازار ایران تنها یک نمونه وجود دارد با نام کیوبی که ۳ سال بعد از شروع فعالیت باینو و با کپی برداری از محصول باینو وارد بازار شده است. در حال حاضر برنده شناخته تر باینو در بازار، تعداد ۳ برابر فروشگاه های فعال باینو در مقایسه با کیوبی، هزینه تمام شده کمتر ساخت فروشگاه های باینو، وجود دو نوع فروشگاه شلف هوشمند و یخچال هوشمند باینو در مقایسه با تنها نوع یخچالی در کیوبی و تجربه و سابقه تیم مدیریتی و اعضای کلیدی باینو در صنعت خرده فروشی و FMCG از مزیت های اصلی باینو نسبت به این رقیب می باشد. علاوه بر این هر نوع سرویسی که به نوعی عرضه محصولات مصرفی برای مشتریان هدف باینو را تسهیل می کند به نوعی میتوان به عنوان رقیب باینو در بازار در نظر گرفت. مهم ترین این کسب و کار ها سرویس های دلیوری و سوپرمارکت های آنلاین، سوپرمارکت های محلی و کسب و کار های وندینگ ماشین خواهد بود. در مقایسه با تمامی این کسب و کار باینو دارای سهولت و سرعت بیشتر و هزینه کمتر و تجربه خرید بهتری در بازار هدف خود می باشد.

### ۴- مزیت انحصاری یا رقابتی کسب و کار خود را شرح دهید.

۱. کاربری بسیار ساده و راهکار کاملاً منطبق با نیاز مشتری
۲. فناوری به روز و طراحی و پیاده سازی با بالاترین سطح و دقت در بخش فنی اعم از نرم افزار و سخت افزار
۳. تجربه و سابقه اعضای کلیدی و مدیریتی تیم در صنعت

### ۵- برنامه بازاریابی

فعالیت های بازاریابی باینو در ۲ سطح B2B و B2C متمرکز خواهد بود.



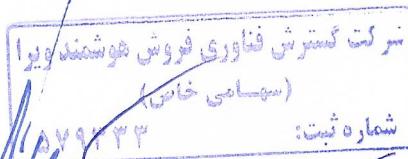


شماره : ۰۲-۲۹-۱۲۲۹

تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

در سطح B2B باينو با به کارگیری ابزارهای معرفی خود در فضای آفلاین و آنلاین از قبیل حضور در رویدادها و نمایشگاه‌ها، فعالیت در شبکه‌های اجتماعی به خصوص لینکدین، SEO، تبلیغات بنری، تبلیغات ایمیلی و ارتباط مستقیم با بخش‌های منابع انسانی و مدیریتی سازمان‌ها و مشتریان هدف خود اقدام به ارائه راهکار خود جهت استقرار فروشگاه‌های باينو در لوکیشن‌های مورد نظر خواهد کرد.

اما در سطح B2C فعالیت‌های بازاریابی باينو با هدف ایجاد ارتباط موثرتر با مصرف‌کننده‌هایی و ففادارسازی ایشان و جذب کاربران جدید انجا خواهد شد. این بخش با به کارگیری روش‌های رایج در صنعت خرده فروشی از قبیل پروموش و تخفیف‌های دوره‌ای، اس ام اس‌های تبلیغاتی، بسته‌های تشویقی، معرفی محصولات و کالاهای عرضه شده در فروشگاه‌ها، کمپین‌های شبکه‌های اجتماعی و ریفارال مارکتینگ برای جذب کاربران جدید، موتور محرک باينو در افزایش عمق فروش و نرخ تبدیل در هر فروشگاه خواهد بود.



### فصل ۳ - معرفی عمومی طرح

۳-۱- مشکلی که این طرح برای حل کردن آن ایجاد شده است.

هدف این نوآورانه برای محل یک مشکل یا با اندیشه‌ی هدف قرار دادن یک فرصت کسب و کاری ایجاد شده است. در این قسمت مشکل (مسئله) اصلی که اینه‌ی شما برای حل کردن آن طراحی شده است را توضیح دهید.

عدم سهولت دسترسی به کالاهای مصرفی در محل مصرف و مکان‌هایی مانند شرکت‌ها و به طور کلی داخل ساختمان‌ها

۳-۲- راه حل نوآورانه برای حل مشکل

این راه حل مشکل مطرح شده در بخش فیلی را جگونه حل می‌کنند؟ این راه حل نسبت به راه حل‌های موجود جه نوآوری خاص و مستمازی دارد؛ لطفاً در پاسخ به پرسش‌های این قسمت صحیح و دقیق باشید و از کلی گویی پیرهیزید.

عرضه کالاهای مصرفی از طریق فروشگاه‌های هوشمند بدون فروشتنده در تزدیک ترین فاصله به مصرف کننده و بدون هزینه اضافه

۳-۳- نقش طرح در زنجیره ارزش بنیاد مستضعفان را شرح دهید.

همکاری مشترک باینو با مجموعه بنیاد مستضعفان دارای ظرفیت‌های متعددی جهت ارزش آفرینی مشترک برای هر دو مجموعه خواهد بود. تجهیز شرکت‌های و سازمان‌های تابعه مختلف بنیاد مستضعفان با فروشگاه‌های هوشمند باینو از طرفی شبکه مشتریان باینو و تعداد فروشگاه‌های فعال آن را توسعه خواهد داد و از سوی دیگر امکان ارائه خدمات رفاهی با کیفیت بالاتری را همراه با فناوری روز برای پرسنل و کارکنان شرکت‌های تابعه و زیر مجموعه‌های بنیاد مستضعفان را فراهم می‌کند. این امر علاوه بر افزایش رضایت کارکنان سازمان‌ها، آنچنان که امروزه توجه به نیازهای مختلف کارکنان و ارائه امکانات و تجهیزات رفاهی مناسب در محل کار، یکی از اصلی ترین عوامل تقویت برنده کارفرمایی سازمان در منابع انسانی است منجر به تقویت برنده کارفرمایی هر یک از سازمان‌ها خواهد بود.

یکی دیگر از ظرفیت‌های همکاری مشترک باینو و بنیاد مستضعفان، عرضه محصولات مختلف هدینگ غذایی بنیاد مستضعفان و برندهایی همچون پاک، بهنوش و ... در فروشگاه‌های هوشمند باینو در شرکت‌های تابعه بنیاد مستضعفان و سایر اماکنی که باینو در آنها مستقر است در قالب قرارداد های تامین کنندگان باینو و نیز معرفی این محصولات و پرمووت کردن آنها در قالب قرارداد های تبلیغات در باینو خواهد بود. این همکاری حتی تا سطح کو برندهایی برخی از فروشگاه‌های باینو با برندهای هدینگ غذایی در قالب قراردادهای همکاری مشترک در تولید فروشگاه‌ها قابل توسعه خواهد بود.

از دیگر پیشنهادهای همکاری باینو، تجهیز گروه هتل‌های زیرمجموعه بنیاد مستضعفان با تکنولوژی مینی بارهای هوشمند و فروشگاه‌های هوشمند سوغاتی در لابی و طبقات هتل است.

همچنین زمینه همکاری‌های مشترک در حوزه تکنولوژی‌های مالی و به کارگیری راهکارهای نوین بازکی در خدمات پرداخت باینو وجود خواهد داشت.



## ۳-۴- بازار هدف

بازار هدف شما چه کسانی هستند؟ مشتریان گروه از مشتریان را چه کسانی میدانید؟ چرا فکر میکنید این گروه اهمیت بیشتری نسبت به سایر گروهها دارد؟

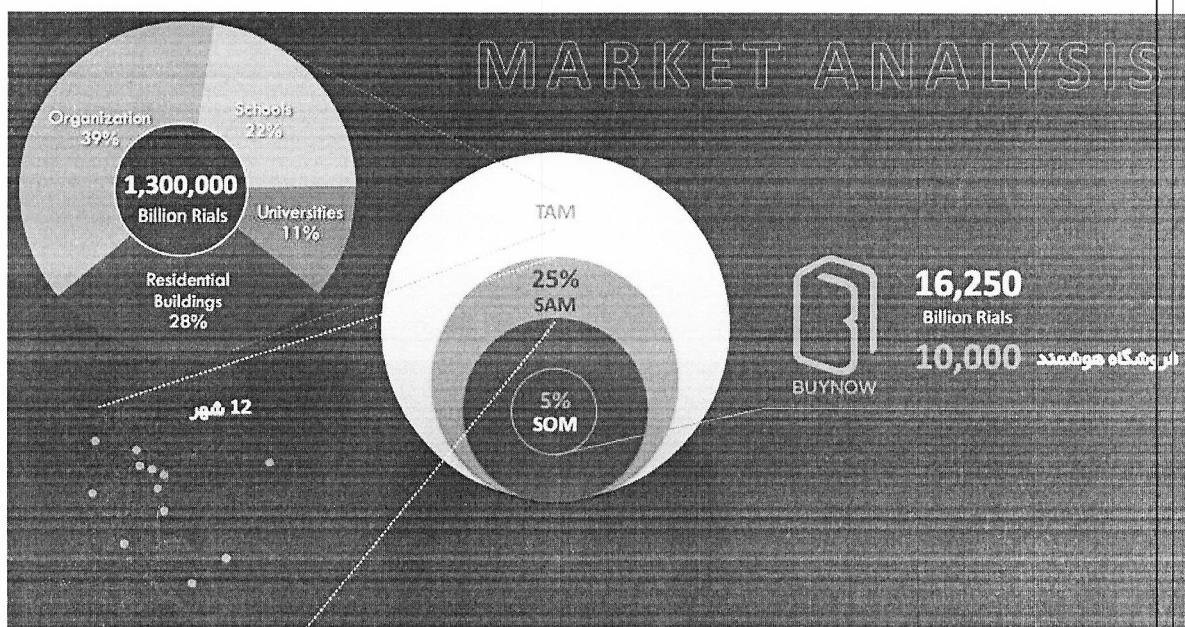
شرکت ها و سازمان ها

مدارس

دانشگاه ها

ساختمان ها و برج های مسکونی بیش از ۲۰ واحد

## ۳-۵- برآورد اندازه بازار خود را ارائه نمایید (منابع مورد استفاده را ذکر کنید).

۳-۶- آیا کانالهای فروش خود را شناسایی کرده اید؟ آیا هزینه‌ی جذب یک مشتری<sup>۴</sup> را محاسبه کردید؟ توضیح دهید.۳-۷- مشتریان اولیه‌ی<sup>۵</sup> شما چه کسانی هستند؟ و چرا؟

مشتریان اولیه باينو شرکت ها و سازمان هایی بودند که دارای ویژگی های زیر هستند :

۱. معمولاً بیش از ۱۰۰ نفر پرسنل دارند

customer acquisition cost<sup>\*</sup>  
early adopters<sup>†</sup>



۲. موقعیت قرارگیری شرکت در بخش های شلوغ و پر ترافیک شهر است و یا دسترسی به سوپرمارکت های خارج از ساختمان شرکت سخت است.
۳. شرکت دارای واحد متابع انسانی فعا و پویایی است و به امکانات رفاهی پرسنل اهمیت می دهد.
۴. کارکنان شرکت عمدتاً جوان و تکنولوژی دوست هستند و به راهکارهای خلاقه علاقه دارند.
- مجموع عوامل فوق باعث می شد تا راهکار باینو بتواند به بهترین نحو پاسخگوی نیازهای این مشتریان اولیه باشد.

### ۳-۸- لیستی از مشتریان کنونی خود ارائه نمایید:

در حال حاضر باینو با بیش از ۵۰۰ فروشگاه فعال در بسیاری از شرکت های بزرگ و معروف مستقر در تهران حضور دارد.

برخی از آنها عبارتند از :



- مجموعه همراه اول
- گروه صنعتی گلنگ
- اسنپ
- بانک تجارت
- رایتل
- علی بابا
- و ...

### ۳-۹- ارزشی<sup>۶</sup> که استارتاپ شما خلق می کند را شرح دهید: (حداکثر ۳ سطر)

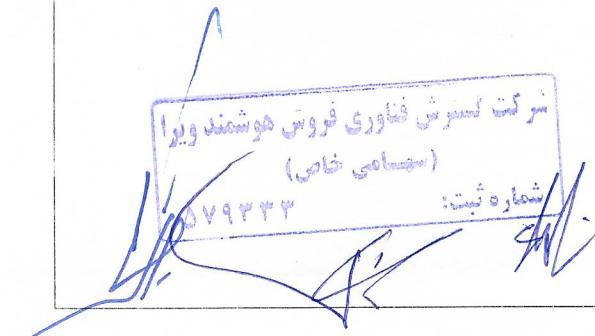
باینو با عرضه محصولات مصرفی مورد نیاز مشتریان خود در نزدیک ترین فاصله به مصرف کننده و با تجربه کاربری بسیار راحت و لذت بخش بر پایه تکنولوژی روز، انجام خرید های روزمره را بسیار ساده می کند.

در واقع ارزش اصلی خلق شده توسط باینو ایجاد سهولت دسترسی در خرید بدون هیچ هزینه اضافه برای مصرف کننده گان است.

### ۳-۱۰- محصولات و خدمات استارتاپ

و زیرا نهادهایی مطرح شده در قسمت قبل در قالب چه محصولات یا خدماتی به دست مشتری میرسد؟ در توضیح این قسمت نیازی به ذکر ویژگی ها (فیچرها) نیست و بیان عمومی کلی انتقال ارزش خلق شده به مشتری کفاست میکند.

باینو محصولات مصرفی را از طریق راهکار فروش هوشمند بدون فروشنده شامل فروشگاه های فیزیکی هوشمند، نرم افزارهای پشتیبان و خدمات شارژ و توزیع کالاهای مصرفی به کاربران خود عرضه میکند.



Value proposition<sup>۶</sup>

### ۳-۱۱-چه نشانه‌ای وجود دارد که این محصول مشکل کاربران شما را حل می‌کند؟

بازخورد بسیار خوب در بازار، بیش از ۵۰۰ فروشگاه فعال، بیش از ۵۰ هزار کاربر باینو و بیش از ۳ و نیم میلیون قلم کالای فروش رفته در باینو.

### ۳-۱۲-آیا بر اساس نظرات مشتریان تا به حال تغییری در محصول ارائه داده‌اید؟

بله، تمامی تغییرات اعمال شده در نسخه‌های مختلف محصول باینو در طول این سال‌ها با استفاده از بازخورد مشتریان و کاربران بوده است. برای مثال پیاده سایی محصول شف هوشمند باینو برای عرضه محصولات غیریخچالی و ایجاد نوع بیشتر، افزودن قابلیت تسویه بدهی، بسته‌های شارژ، نمایش کالاهای داخل فروشگاه به مصرف کننده، دریافت لیست پیشنهادی محصولات از کاربران و پنل سازمانی... تماماً با بازخورد مشتریان انجام شده است.

### ۳-۱۳-مدل کسب درآمد از ارزش خلق شده

از این‌ها که خلق کرده و آن را در قالب محصول یا خدمت به مشتری عرضه کرده‌اید قرار است چگونه درآمد کسب کنید؟

مدل کسب درآمد باینو از محل فروش کالاهای مصرفی در فروشگاه‌های هوشمند خود و نیز تبلیغات برندها در موثرترین نقطه تماس با مصرف کننده است. در واقع باینو یک کسب و کار خرد فروشی (Retailer) است که کالاهای مصرفی را در یک لاین جدید که قبلاً امکان ارائه کالاها در آن وجود نداشته است و با راهکار و تجربه ای جدید عرضه می‌کند.

### ۳-۱۴- تحلیل رقبا

به رقیبی که این بازار حضور داشته باشد و هر کدام چگونه مشتریان را حل می‌کنند؟ مزایای شما نسبت به آنها و مزایای آنها نسبت به شما (هم مستقیم و هم غیرمستقیم) چیست؟

در این فحسمت صادر و دقیق بایسید: تمام رقبا را در نظر گرفته و هیچ رقیبی را دستکم نگیرید! در صورت اطلاع، سهم بازار هریک از رقبا را ذکر کنید.

کسب و کار و محصول دقیقاً مشابه با باینو در بازار ایران تنها یک نمونه وجود دارد با نام کیوبی که ۳ سال بعد از شروع فعالیت باینو و با کپی برداری از محصول باینو وارد بازار شده است. در حال حاضر برنده شناخته تر باینو در بازار، تعداد ۳ برابر فروشگاه‌های فعال باینو در مقایسه با کیوبی، هزینه تمام شده کمتر ساخت فروشگاه‌های باینو، وجود دو نوع فروشگاه شف هوشمند و یخچال هوشمند باینو در مقایسه با تنها نوع یخچالی در کیوبی و تجربه و سابقه تیم مدیریتی و اعضای کلیدی باینو در صنعت خرد فروشی و FMCG از مزیت‌های اصلی باینو نسبت به این رقیب می‌باشد.

علاوه بر این هر نوع سرویسی که به نوعی عرضه محصولات مصرفی برای مشتریان هدف باینو را تسهیل می‌کند به نوعی میتوان به عنوان رقیب باینو در بازار در نظر گرفت. مهم ترین این کسب و کارها سرویس‌های دلیوری و سوپرمارکت‌های آنلاین، سوپرمارکت‌های محلی و کسب و کارهای ونلینگ ماشین خواهد بود. در مقایسه با تمامی این کسب و کار باینو دارای سهولت و سرعت بیشتر و هزینه کمتر و تجربه خرید بهتری در بازار هدف خود می‌باشد.

### ۳-۱۵-تحلیل ریسک

چه مسکوپ‌هایی کسب و کار شما را نیز می‌نمایند؟ احتمال وقوع و شدت اثر هر ریسک را (با مقایسه‌های کم، متوسط و زیاد) چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ریسک اصلی این کسب و کار نبود سرمایه مورد نیاز برای توسعه آن است. بایتوجه به اینکه باینو مانند تمام کسب و کارهای صنعت خورد فروشی در اسکیل به سودآوری و بازدهی می‌رسد و از طرفی توسعه کسبو کار بدلیل هزینه تولید فروشگاه‌ها سرمایه برای صورت عدم تأمین سرمایه

شماره : ۰۲-۲۹-۱۲۲۹

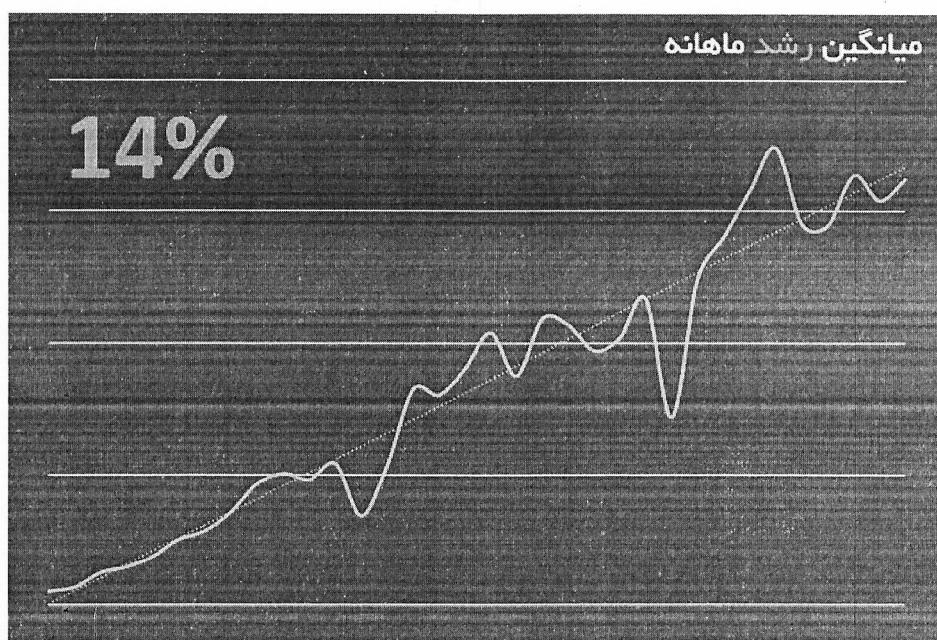
تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

مناسب کسب و کار در ریسک قرار خواهد گرفت. با توجه به موقیت در جلب مشارکت سرمایه گذران مختلف در ۵ راند مختلف سرمایه گذاری تاکنون احتمال وقوع این ریسک کم ارزیابی می شود.

### ۳-۱۶- دستاوردها

آنچه به حه دستاوردهایی دست نافهمیده از اعداد و ارقام کسب و کار خود برای ما بتوانید.

بازخورد بسیار خوب در بازار، بیش از ۵۰۰ فروشگاه فعال، بیش از ۵۰ هزار کاربر باینو و بیش از ۳ و نیم میلیون قلم کالای فروش رفته در باینو. جب مشارکت سرمایه گذران مختلف در ۵ راند مختلف سرمایه گذاری تاکنون و میانگین نرخ رشد ماهانه ۱۴ درصد در طول ۳ سال گذشته.



### ۳-۱۷- اهداف آتی

این طرح را چگونه پیشینی میکنید؟ تصور میکنید در بازههای زمانی - بعنوان مثال - یک سه و نه ساله کجا خواهد بود؟ بمحض رأی نظر توسعه محصولات و خدمات و نیز موارد کمتری مانند سهم بازار ذکر کنید.

هدف برنامه ۵ ساله توسعه کسب و کار باینو رسیدن به حدود ۴ هزار فروشگاه فعال باینو و تبدیل شدن به بازیگر اصلی صنعت خرد فروشی هوشمند در کشور است. همچنین در سال های آتی و پس از جذب سرمایه باینو در مسیر های زیر نیز برنامه توسعه خود را پیش خواهد برد.

برنامه توسعه پیش روی باینو:

- ✓ کانال های فروش جدید - فعال سازی کانال فروش ساختمان های مسکونی، مدارس و دانشگاهها
- ✓ ورود به بازارهای جدید - ارائه محصولات نوشیدنی های گرم، عرضه کالاهای سوپرمارکتی
- ✓ راه حل های جدید - پیاده سازی هایپرمارکت های هوشمند



## فصل ۴ - طرح بازاریابی

### ۴-۱- استراتژی رشد

پکیج از اهداف (و در عین حال ویژگی‌های) استارتاپها، رشد سریع است. بر تامه‌ی شما برای این رشد سریع چگونه است؟ چرا این استراتژی رشد را موثر میدانید؟ «موتور رشد» «محقق خواهد شد؟ تصور و تحلیل شما از بعنوان مثال و صرفاً برای داشتن ایده‌هایی از استراتژی‌های رشد: گرفتن سهم بیشتری از بازار؟ تولید محصولات جدید؟ حرکت به سمت بازاریابی بین‌المللی؟ و ...

با توجه به دسته‌بندی مخاطبان هدف کسب و کار باینو به دو گروه B2B و B2C، استراتژی رشد باینو نیز به دو صورت خواهد بود. در مورد مخاطبان B2B باینو میتوان اظهار داشت که بخشی از بازار که تا به اینجای مسیر نقطه‌ی تمرکز باینو بوده است که همان فضاهای شرکتی است تا حد خوبی توسط خدمات باینو پوشش داده است اما همچنان پتانسیل بالایی دارد پس استراتژی باینو در این مرحله گرفتن سهم بیشتر از این بخش از بازار است به طوری که پیش رو بودن باینو در این مسیر نه تنها حفظ شود بلکه با قدرت به عنوان اصلی‌ترین مهره این بخش از بازار شناخته شود. همچنین بخش بعدی استراتژی رشد باینو افزودن خطهای جدید کسب و کار برای ورود باینو و ارائه خدمات است، خطوطی نظری متحتمه‌ای آموزشی، مجتمع‌های مسکونی و همچنین مجتمع‌های ورزشی. با توجه به پتانسیل بالای باینو در طراحی خدمات و محصولات بر اساس نیاز مخاطب، محصولات و خدمات باینو این انعطاف‌پذیری را دارند تا برای هر خط کسب و کار به طور دقیق طراحی و پیاده سازی شوند.

بخشن سوم در استراتژی رشد باینو در گروه B2B، تعریف خدمات جدید برای گروه جدیدی از مخاطبان است. برندهای محصولات تند مصرف تا به اینجا به عنوان منبعی خارج از باینو دیده میشندند اما در برنامه رشد باینو این گروه به عنوان گروه سومی از مخاطبان باینو افزوده خواهد شد و خدماتی که برای ارائه به این گروه طراحی شده است به آنها ارائه خواهد شد، به عنوان مثال دریافت خدمات "فعالیت‌های نقطه فروش" و همچنین " فرصه‌های تبلیغاتی در پلتفرم باینو".

در مورد استراتژی رشد در میان مخاطبان B2C دو رویکرد وجود دارد، رویکرد اول ارائه تصویری واضح تر از برنده و ارزش‌های برنده باینو است به طوری که ارتباط معنادارتری میان مخاطبان و برنده باینو ساخته شود. و رویکرد دوم تمرکز بر روی بهبود تجربه کاربری محصولات و خدمات باینو است به طوری که با بهبود تجربه کاربری و توجه به نیازهای کاربران، تغییر به استفاده‌ی بیشتر از باینو شوند که همین موضوع خود باعث بهبود خدمات باینو میشود.

### ۴-۲- برنامه بازاریابی

بعد از خلاصه برنامه‌ی بازاریابی خود را برای محقق شدن استراتژی رشدتان بیان کنید. چرا این برنامه باعث تحقق استراتژی فوق میشود؟ در این قسمت نیازی به بیان جزئیات مالی نیست.

کلیات برخی از برنامه‌های بازاریابی باینو به شرح زیر است:

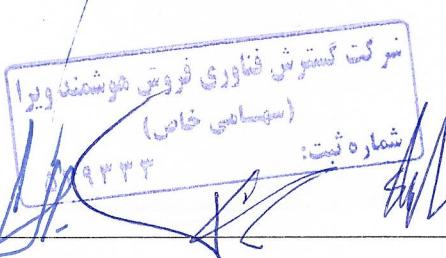
برنامه بازاریابی برای گروه اول مخاطبان B2B - مشتریان باینو

- ✓ بازدید و شرکت در نمایشگاه‌های مرتبط
- ✓ ارتباط گیری با منابع انسانی و مدیر تدارکات شرکت‌ها
- ✓ شرکت در ایونت‌ها و برنامه‌های منابع انسانی
- ✓ ارتباط با مجموعه‌های مسکونی

طراحی اقلام ارتباطی برنده و کسب و کار متناسب با لاین مجتمع مسکونی  
طراحی لیست محصولی متناسب با نیاز کاربران مجتمع مسکونی ها

ارتباط با مجتمع‌های آموزشی

طراحی اقلام ارتباطی برنده و کسب و کار متناسب با لاین مجتمع‌های آموزشی





شماره : ۰۲-۲۹-۱۲۲۹

تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

✓ طراحی لیست محصولی متناسب با نیاز کاربران مجتمع های آموزشی  
برنامه بازاریابی برای گروه دوم مخاطبان B2B - برندهای محصولات تند مصرف

✓ طراحی پکیج تبلیغاتی

✓ مذاکره با برندهای همکار

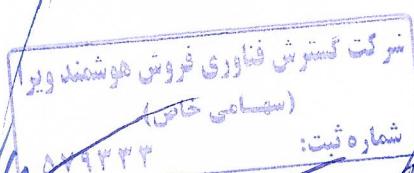
برنامه بازاریابی برای گروه مخاطبان B2C - کاربران باینو

✓ طراحی طرح تشویقی و کمپین های دوره ای جهت افزایش خرید کاربران فعال

✓ طراحی طرح تشویقی و کمپین های دوره ای جهت تشویق به خرید کاربران فعال

#### ۴- استراتژی ورود به بازار

در حوزه که هنوز در شروع کار هستید، نخستین مشتریان خود را چگونه به دست خواهید آورد؟ در صورتیکه طرح شما پیش از این مشتریانی دارد، میتوانید این قسمت را بدون تأثیرگذاری داشته باشید.





شماره : ۰۲-۲۹-۱۲۲۹  
تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

فرمت طرح کسب و کار

## فصل ۵ - مدیریت و سازمان

### ۱-۵ ساختار حقوقی

در قابچه ساختار حقوقی فعالیت میکنید آ

شرکت گسترش فناوری فروش هوشمند ویرا به شناسه ملی ۱۴۰۱۰۰۹۸۴۲۷ و شماره ثبت ۵۷۹۳۳۳

### ۲-۵ بنیانگذاران و کارکنان کلیدی

بنیانگذاران و کارکنان کلیدی فعال در طرح را معرفی کرده و مختصصری از موابق پیشین ایشان را نیز ذکر کنید.



نحوه گسترش فناوری فروش هوشمند ویرا  
(سهامید خاص)  
شماره ثبت: ۵۷۹۳۳۳

## فصل ۶ - ابعاد فنی

۶-۱- مؤلفه های فنی کلیدی محصول یا خدمت خود را تبیین نمایید.

### ساخت افزار

طراحی مدار آنالوگ و دیجیتال با دقت بالا، سنسورها و الگوریتم تشخیص پیشرفته، سیستم عامل Real-time

### نرم افزار

پلتفرم فروشگاه هوشمند ما با فراهم سازی زیرساخت نرم افزاری یکپارچه، راه حلی جامع ارائه می دهد که نیازهای در حال تحول صنعت خرد فروشی را تا حدود قابل توجهی برطرف می کند:

#### احراز هویت سریع و دقیق کاربران

پلتفرم ما چندین کانال احراز هویت، از جمله عضویت سازمانی، کارت شناسایی، و تصمین پرداخت مبتنی بر اعتبار را ارائه می دهد. این موارد تصمین کننده ای این هستند که کاربران بتوانند به طور قابل اعتماد شناسایی شوند و هزینه خرید خود را پرداخت کنند.

#### امکان تعریف گزینه های متنوع جهت صدور مجوز تعامل

با یافتن کاتالوگ های مختلف اعتبار سنجی استفاده می کند تا تجربه خریدی روان را برای کاربران فراهم کند. علاوه بر این، ما با پشتیبانی از چندین نوع کیف پول جهت انجام عملیات پرداخت، انعطاف پذیری بالایی برای مطابقت با اولویت های مختلف کاربر ارائه می کنیم.

#### اتصال اینترنت اشیا

پلتفرم ما از پروتکل MQTT استفاده می کند و برقراری ارتباطی کارآمد و قابل اعتماد را با طیف گسترده ای از دستگاه های اینترنت اشیا امکان پذیر می سازد. این قابلیت، ادغام یکپارچه با دستگاه ها و حسگرهای هوشمند مختلف را امکان پذیر می کند و عملکرد و قابلیت های سیستم فروشگاه هوشمند را افزایش می دهد.

#### معماری میکروسرویس مقیاس پذیر

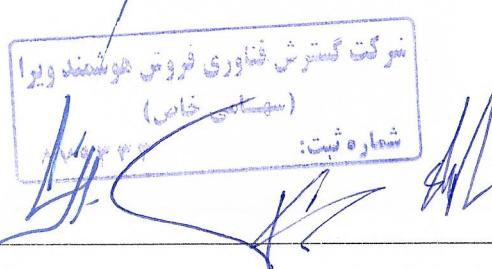
معماری میکروسرویس تصمین می کند که راه حل فروش هومند باینو به راحتی می تواند میلیون ها کاربر را در خود جای دهد. علاوه بر این، این معماری امکان سفارشی سازی بیشتر را فراهم می کند و ما را قادر می سازد تا پلتفرم را برای پاسخگویی به نیازهای خاص مشاغل فردی طراحی کنیم.

#### امکان ادغام با برنامه های شرکای تجاری

دروازه API ما ادغام با برنامه های شخص ثالث را امکان پذیر می کند و به آنها امکان می دهد خدمات خود را از طریق پلت فرم ما ارائه دهند. این ویژگی به تطبیق پذیری راه حل باینو می افزاید و به کسب و کارها یک پلت فرم جامع برای ساده کردن عملیات خود ارائه می دهد.

۶-۲- محصول از چه مواد اولیه ای تولید می شود؟

یخچال ایستاده ویترینی یا شلف چوبی خام، سنسورهای وزنی (لودسل)، برد ها و قطعات الکترونیکی و میکرو کنترلرها و قفل هوشمند اصلی ترین قطعات و ملزمات به کار رفته در تولید محصول هستند.



شماره : ۱۲۲۹-۰۲-۲۹

تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

## ۶-۳- محصول یا خدمت در چه فرآیند و روشی تولید یا ارائه می شود؟

تولید فروشگاه ها هوشمند در کارگاه تولید باینو با ترکیبی از روش های برون سپاری خدمات، تولید داخلی و مونتاژ انجام میگردد.

## ۶-۴- محصول یا خدمت چه کاربردهایی دارد؟

یخچال و شلف هوشمند باینو

- ✓ بیش از ۵۰ SKU کالا
- ✓ الگوریتم بهینه تشخیص خرید
- ✓ تشخیص لحظه‌ای تقلب و دزدی
- ✓ شناسایی، صدور مجوز خرید و ثبت فرایند انجام شده در کمترین زمان

## اپلیکیشن کاربر

- ✓ فروشگاه: با اسکن کد QR در فروشگاه را باز کنید. در اینجا می توانید حساب خود را نیز شارژ کنید.
- ✓ باینو شما: لیست محصولات موجود در فروشگاه را بررسی کنید.
- ✓ خریدها: به تاریخچه خریدهای خود دسترسی داشته باشید و در صورت نیاز آنها را پیگیری کنید.
- ✓ پروفایل: دسترسی به بخش هایی نظری تغییر نام کاربری، تسویه حساب، خروج از حساب و غیره.

## اپلیکیشن توزیع کننده

- ✓ توزیع کنندگان از طریق اپلیکیشن توزیع باینو درب فروشگاه را باز میکنند و بر اساس لیست چیدمان شده برای هر فروشگاه، محصولات مورد نظر را بر روی پلیت های مربوطه فروشگاه قرار میدهند. به این شکل کلیه فعالیت ها به شکل هوشمند و قابل کنترل انجام می شود.

## ۶-۵- فناوری استفاده شده در طرح را تشریح نمایید؟

تکنولوژی های به کار رفته در سمت فرانت یا client :

- ✓ استفاده از فریمورک react با زبان برنامه نویس typescript
- ✓ استفاده از turborepo برای مدیریت آسانتر پروژه های سمت فرانت در یک repository
- ✓ استفاده از storybook برای تست و صحبت سنجی کارکرد صحیح اپلیکیشن ها
- ✓ استفاده از graphql برای ارتباط با سرور
- ✓ استفاده از gitlab ci/cd برای استقرار و توسعه مستمر

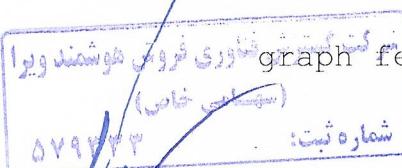
تکنولوژی ها در سمت بکنده :

✓ استفاده از معماری microservice برای پیاده سازی

✓ استفاده از nestjs برای پیاده سازی مايكروسرویس ها

✓ استفاده از hasura federation و api gateway به عنوان

✓ استفاده از postgres به عنوان دیتابیس برای ذخیره سازی داده ها



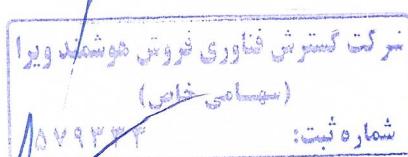


شماره : ۰۲-۲۹-۱۲۲۹

تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

فرمت طرح کسب و کار

- ✓ استفاده از redis برای caching
- ✓ استفاده از rabbitmq برای ارتباط میان ماکروسرویس ها
- ✓ استفاده از mqtt برای ارتباط سرور با فروشگاه ها استفاده از docker , kubernetes برای استقرار
- ✓ استفاده از CI/CD برای gitlab





شماره : ۰۲-۲۹-۱۲۲۹

تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

فرمت طرح کسب و کار

## فصل ۷ - ابعاد مالی

### ۱- درآمد / هزینه

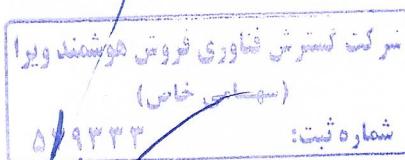
- میزان درآمد حاصل از فروش محصول یا خدمت خود را تا این لحظه ذکر کنید.
- میزان هزینه‌ای که تا به حال برای محصول یا خدمت خود کرده‌اید را ذکر کنید.
- جریان‌های درآمدی استارت‌اپ خود را شرح دهید.

### ۲- اطلاعات درآمد و هزینه سالانه واقعی و پیش‌بینی (همه اعداد به میلیون تومان)

۱۳۹۹ (واقعی)	۱۴۰۰ (واقعی)	۱۴۰۱ (واقعی)	۱۴۰۲ (واقعی / پیش‌بینی)	۱۴۰۳ (پیش‌بینی) در صورت جذب سرمایه	مالی
۰	۴۷۰۶	۱۴۵۸۲	۷۴۰۰۰	۶۳۸۰۶	درآمد عملیاتی
۰	۳۶۰۸	۱۱۰۲۶	۱۸۰۰۰	۴۷۸۵۴	هزینه‌ها (بهای تمام شده درآمد عملیاتی)
۰	۱۰۹۸	۳۵۵۶	۶۰۰۰	۱۵۹۵۱	سود ناخالص

### ۳- جذب سرمایه (همه اعداد به میلیون تومان)

- میزان سرمایه درخواستی: ۱۵ میلیارد تومان
- نرخ بازده داخلی: طبق برنامه مالی ۵ ساله ارائه شده



ارزش‌گذاری استارتاپ قبل از ورود سرمایه<sup>۷</sup>:

بر اساس ارزش‌گذاری انجام شده در فایل پیش‌بینی مالی ۵ ساله کسب و کار و با ترکیب روش‌های ارزش‌گذاری P/S و DCF ارزش‌گذاری کسب و کار پیش از ورود سرمایه معادل ۲۳۳ میلیارد تومان محاسبه شده است.

میزان درصدی از سهام که قصد واگذاری به سرمایه‌گذاران دارد را ذکر کنید: ۷ درصد

آیا پیش از این جذب سرمایه کرده‌اید؟ (منبع جذب سرمایه و مبلغ آن را ذکر کنید)

بله، در ۵ مرحله:

۱۵۰ میلیون تومان سید مانی از موسسه دانش بنیان برکت در سال ۱۳۹۶

۱۵۰ میلیون تومان اینجتل اینوستور آقای احمد رضا جمشیدی در سال ۱۳۹۷

۵۰۰ میلیون تومان قرارداد کانورتیبل نوت موسسه دانش بنیان برکت

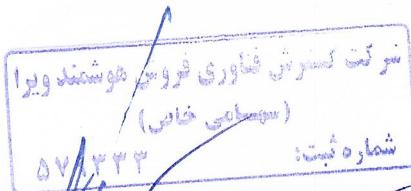
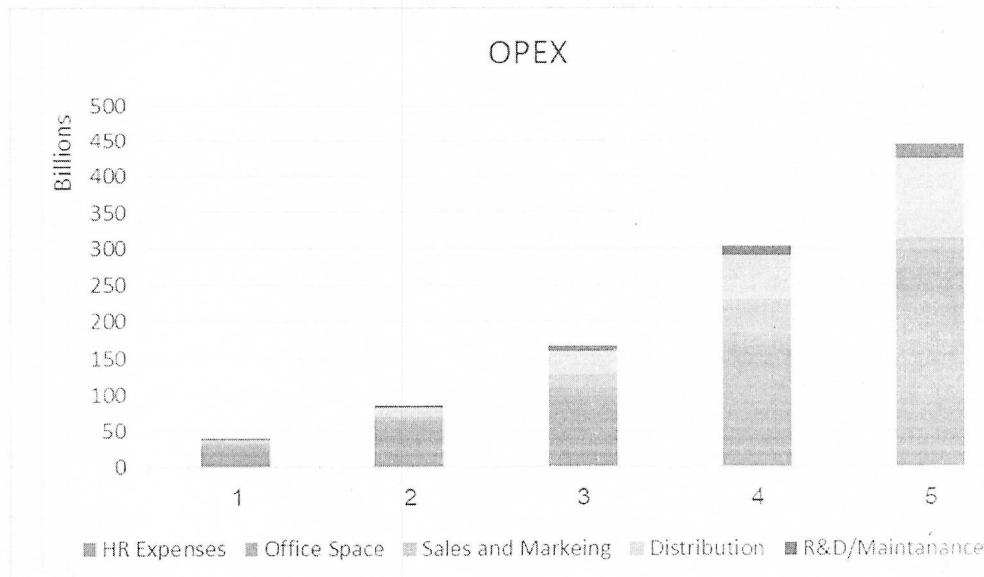
۹۹ میلیارد تومان صندوق نوآفرین سال

۸ میلیارد تومان صندوق نوآفرین و صندوق پیشگام سال ۱۴۰۲

آیا درصدی از سهام استارتاپ شما به عنوان سهام شناور<sup>۸</sup> در نظر گرفته شده است؟ برنامه شما برای سرمایه درخواستی چیست؟ بک نمودار دایره‌ای (مشابه شکل زیر) از موارد اصلی هزینه‌ها ارائه کنید.

سهام شناور موجود طبق توافقات سهامداران فعلی به آقای علی شبانی (CTO) تعلق خواهد گرفت.

نمودار نسبت هزینه‌های عملیاتی و سرمایه‌ای در برنامه مالی ۵ ساله کسب و کار:



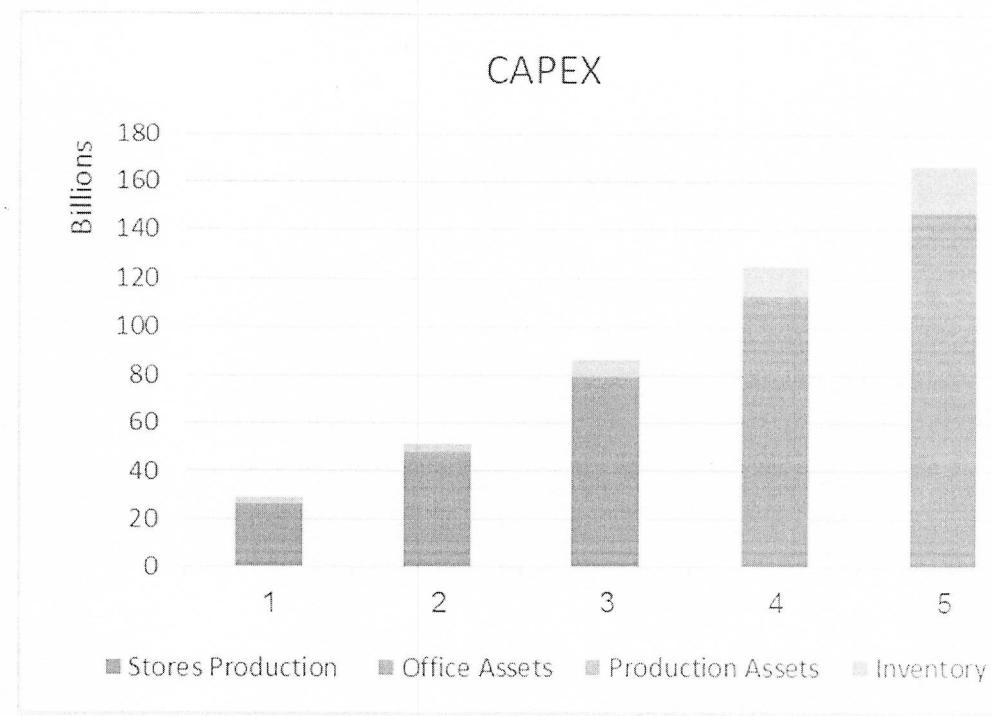
pre-money valuation<sup>۹</sup>  
option pool<sup>۱۰</sup>



شماره: ۰۲-۲۹-۱۲۲۹

تاریخ: ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

فرمت طرح کسب و کار



این میزان سرمایه برای چه مدت کافی است؟ ۱۸ ماه

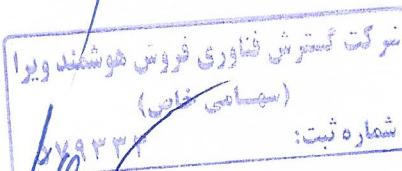
غیر از سرمایه‌ی نقدی به چه کمک‌هایی نیاز دارد؟

زیر ساخت‌های فیزیکی مانند سوله تجاری و دفتر و تجهیزات توزیع مانند وانت

شبکه مشتریان

شبکه تامین کنندگان

یخچال





شماره : ۰۲-۲۹-۱۲۲۹  
تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

فرمت طرح کسب و کار

## فصل ۸ - مجوزات، تأییدیه ها و گواهینامه ها

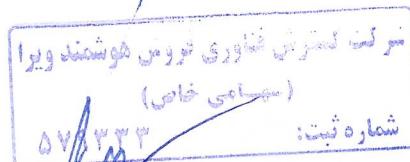
۸-۱ - ادعاهای علمی شامل ابعاد مختلف فنی طرح و صحت اطلاعات مطرح شده را معرفی و شرح نماید.

۸-۲ - شرکت گواهینامه ها و مجوزهای لازم را دارد؟

ای نmad و مجوز سازمان نصر

۸-۳ - گواهی نامه ها و مجوزهای شرکت از لحاظ کمی کفايت می کند و در مقایسه با شرکت های مشابه در چه وضعیتی قرار دارد؟

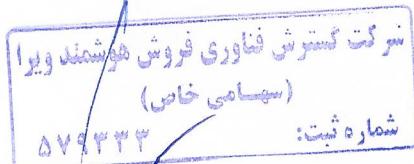
اطلاعاتی در این خصوص در دست نیست



شماره : ۱۴۰۲/۱۲/۳۹  
تاریخ :

۱۴۰۲-۱۲-۳۹

## راستی آزمایی حقوقی



محل امضا شرکت سرمایه پذیر و سهامداران

## الف . مشخصات کسب و کار

ب. نام: مارینو (سیارک لسترن) خنجرکی فروں (خوسنند ویرا)

ج. حوزه فعالیت: خروشک، کره و سمند بیرون فروض نهاد

**د . اعضا:**

۱- نام و نام خانوادگی **mst\_pekri@gmail.com** شماره همراه **۰۹۱۰۱۴۹۱۷۸۹** کد ملی **۰۵۱۰۰۹۴۵۶۹۹** ایمیل

۰۹۳۰۵۹۰۰۴۲۰... نام و نام خانوادگی **کریمیانی** ، کد ملی ۰۹۱۸۷۸۹۱۰۲۰ ایمیل [english@buynowstores.com](mailto:english@buynowstores.com)

۳- نام و نام خانم‌ادگار، کد مل، ایضا، شماره همسایه.....

۳-۴- نام و نام خانمادگی .....، کد مل. ....، ایما .....، شماره همسراه .....

۵. شرکت: هسته‌یین غناورک خرویں دعوی‌گزروبر شناسه ملی ۱۴۰۱۰۹۸۴۲۷ شماره ثبت ۷۸۹۲۵۴۵

تاریخ تکمیل: ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

فہرست:

- ۱ دارایی‌ها
  - ۲ مجوزها
  - ۳ حقوق مالکیت فکری
  - ۴ موسسات و منابع انسانی
  - ۵ راسته، آزمایش

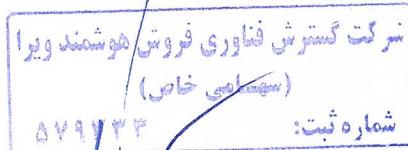
اینجانبان شرکا و سهامداران شرکت فوق الذکر با امضای سند راستی آزمایی، کلیه موارد مندرج در آن را با امضای خود تایید و اقرار می‌نماییم.

نحوست‌ها:

- پیوست ۱: فهرست اموال
  - پیوست ۲: فهرست مجوزها
  - پیوست ۳: فهرست اموال فکری
  - پیوست ۴: فهرست نیروی انسانی

## دارایی‌ها:

ردیف	دارایی	بله/خیر یا مورد تایید است/نیست.	بله/خیر با توضیحات
۱	پیوست «۱» متنضم فهرست کلیه دارایی‌ها، اموال و موجودی حساب‌های بانکی متعلق به کسب و کار یا تیم کارآفرین در رابطه با کسب و کار و کلیه دیون و بدهی‌های ناشی از آن می‌باشد.	بله	در این درجه ۱۴۰۳/۱۲/۲۹ تعداد سه است و باقیم به سه سبد حساب راهنمایی برخ MUARD برآورده است و اعداد متدبم در تبریز ۱۵٪ است تاحد المثل ۱۵٪ با اعداد دفعه‌ی احتلاف دامنه باشند.
۲	هیچیک از اعضای تیم کارآفرین و هیچ شخص ثالث دیگری ادعایی نسبت به این دارایی‌ها یا در رابطه با انتقال آن به شرکت جدید نخواهد داشت.	بله	
۳	<ul style="list-style-type: none"> <li>هر دارایی که متعلق به کسب و کار است و در لیست پیوست ذکر شده، اعم از اینکه در حال حاضر رسماً متعلق به کسب و کار یا هر یک از اعضای تیم کارآفرین یا حتی اشخاص ثالث باشد و اجاد هریک از شرایط ذیل می‌باشد، به مالکیت شرکت جدید درخواهد آمد:           <ul style="list-style-type: none"> <li>کاملاً مبلغ آن پرداخت شده است، مگر خلاف آن به طور خاص و مكتوب مورد توافق قرار گرفته باشد.</li> <li>به طور قانونی و منحصرآ و فارغ از هرگونه ادعا توسط هر یک از تیم کارآفرین یا اشخاص ثالث، در مالکیت شرکت مشترک قرار خواهد گرفت.</li> <li>متعلق به هیچ شخص دیگری نبوده و هیچ محدودیتی در دارایی به نفع ثالث از جمله وثیقه، اعطای و کالت به ثالث و امثال آن وجود ندارد.</li> <li>در نتیجه استفاده یا مالکیت آن تا تاریخ انتقال به شرکت مشترک، هیچ گونه جریمه، مجازات، ادعا یا حقوق دیگری از طرف هیچ شخص ثالث (از جمله مراجع ذیصلاح کشور) نسبت بدان مطرح نیست و نخواهد بود.</li> <li>در تصرف یا تحت کنترل مطلق شرکت مشترک قرار خواهد گرفت.</li> </ul> </li> </ul>	بله	

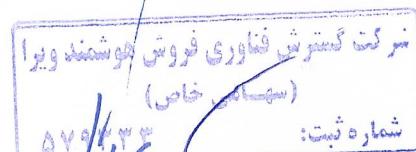


### مجوزها:

ردیف	مجوزها	بله/ خیر	توضیحات
۱	پیوست «۲» متنضم فهرستی از تمام گواهی‌ها و مجوزهای مورد استفاده برای کسب و کار می‌باشد.	بله	مورد تایید است/ نیست.
۲	تمامی مجوزها و سایر انواع پروانه‌های صادره توسط نهادهای ذی صلاح که تیم کارآفرین یا کسب و کار اخذ نموده است، به درستی صادر شده اند و تیم کارآفرین یا کسب کار بعد از جستجو از صحبت آن‌ها اطمینان دارد.	بله	
۳	در صورت ثبت مجوز به نام تمام یا برخی کارآفرینان، تمام مجوزهای اخذ شده به قید فوریت به شرکت مشترک منتقل خواهد شد.	بله	
۴	تیم کارآفرین تمام مجوزهای مورد نیاز و مقتضی به منظور انجام کسب و کار را در اختیار دارد.	خیر	معلم است مجذز کی در پرونده نیز باشد. دلیل تأثیر نیازی به آن در غیر ایند (ملی سبک) اصح این نشانه است ریا تیم کارآفرین از آن اعلامی ندارد.

### حقوق مالکیت فکری:

ردیف	حقوق مالکیت فکری	بله/ خیر	توضیحات
۱	پیوست «۳» متنضم فهرست و جزئیات کاملی از تمام اموال فکری تحت تملک کسب و کار یا اموال فکری دارای حق استفاده از آن می‌باشد.	بله	
۲	تمام اموال فکری که در پیوست «۳» فهرست شده یا نشده اما در رابطه با کسب و کار می‌باشد، و متعلق به کسب و کار یا هر یک از اعضای تیم کارآفرین است، در مالکیت شرکت مشترک قرار خواهد گرفت.	بله	



۳	بله	پس از انتقال اموال فکری ثبت شده یا اموال فکری که حق اولویت نسبت به آن ها وجود دارد به شرکت مشترک، این شرکت فارغ از هرگونه مسئولیت، محدودیت و سایر حقوق ادعایی، تنها مالک ثبت شده قانونی تمام اموال فکری تحت تملک خود خواهد بود.
۴	بله	کارآفرینان و هیچ شخص ثالثی حق استفاده از اموال فکری را که به مالکیت شرکت مشترک درخواهد آمد، ندارد. مگر آنکه مجوز کتبی از شرکت اخذ شده باشد.
۵	بله	در مواردی که تیم کارآفرین یا کسب و کار باید مجوز بهره‌برداری از اموال فکری را از اشخاص ثالث اخذ نماید، این مجوز به موجب یک قرارداد مجوز بهره‌برداری الزام آور و معتبر کتبی اخذ شده و میشود و اعضای تیم کارآفرین یا کسب و کار این قرارداد را نقض ننموده است. همچنین تیم کارآفرین یا کسب و کار بیان نمودند که در قرارداد های مععقد شده بندی در تعارض با استفاده شرکت مشترک از اموال فکری وجود ندارد و خلی در استفاده از آن ایجاد نمی کند.
۶	بله	به غیر از آن دسته اموال فکری که در تملک هر یک از اعضای تیم کارآفرین یا کسب و کار می باشد یا مجوز بهره‌برداری آن اخذ شده است، اموال فکری دیگری در انجام کسب و کار مورد استفاده قرار نگرفته است و به منظور انجام کسب و کار مورد نیاز نمی باشد.
۷	بله	فعالیت‌های کسب و کار، حقوق مالکیت فکری هیچ ثالثی را نقض ننموده و نمی نماید.
۸	بله	تمام هزینه‌های ثبت و تمدید و سایر اقدامات مورد نیاز برای پیگیری، حفظ، تمدید، دفاع و یا حمایت از حقوق مالکیت فکری به موقع پرداخت و اخذ گردیده‌اند. و کلیه امور مربوط به ثبت، تمدید و سایر اقدامات به سر انجام رسیده‌اند.
۹	خبر	اعضای تیم کارآفرین علی رغم برسی، نسبت به برسی ثبت یا استفاده از علامت، نام تجاری یا نام دامنه یکسان یا مشابه حقوق مالکیت فکری مورد استفاده کسب و کار یا شرکت، توسط سایر اشخاص اقدام ننموده اما مواردی را پیدا نکردن و یا اطلاع و آگاهی ندارند.

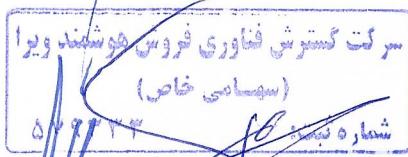
جولیت باش



5

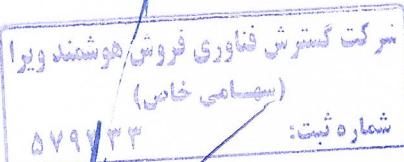
محل امضا شرکت سرمایه پذیر و سهامداران

		بر اساس اطلاعاتی که در اختیار اعضای تیم کارآفرین می‌باشد، هیچ ادعا، اعتراض، اختلاف یا دعوای مطروحه یا قابل طرحی در رابطه با مالکیت، اعتبار و استفاده از حقوق مالکیت فکری وجود ندارد و نداشته است و قرائتی هم برای طرح چنین دعوایی در آینده وجود ندارد.
۱۰	بله	تیم کارآفرین از نقض حقوق مالکیت فکری یا کسب و کار توسط ثالث اطلاع ندارند. و پس از جستجو کافی هیچ مورد نقضی نیافته است.
۱۱	خریر	نرم افزار متعلق به کسب و کار، متضمن هیچ نرم افزار اوپن سورس یا نرم افزار دیگر متعلق به ثالث نمی‌باشد، به گونه‌ای که شرکت جدید را ملزم به در دسترس عموم قرار دادن نرم افزار مذبور نماید یا اینکه توانایی شرکت جدید را در رابطه با توزیع آن و دادن مجوز بهره‌برداری از آن به نحوی که خود مناسب می‌بیند، محدود نماید.
۱۲	خریر	دارایی‌ها از جمله نرم افزار متعلق به تیم کارآفرین یا کسب و کار منحصرأً توسط تیم کارآفرین یا کارکنان کسب و کار ایجاد شده است به گونه‌ای که تمام حقوق مربوط به آن و با هر ماهیتی (از جمله مالکیت آن از هر لحاظ و تمام حقوق مالکیت فکری آن) متعلق به کسب و کار می‌باشد یا اگر این دارایی‌ها توسط اشخاصی غیر از کارکنان ایجاد شده است، تمامی حقوق مربوط به آن با قرارداد الزام آوری به کارآفرین یا کسب و کار منتقل شده است. نرم افزار مذکور بدون اشاره به نرم افزار دیگر یا کسی برداری از نرم افزار دیگر ساخته شده و از هیچ نرم افزار دیگری برگرفته نشده است. با تاسیس شرکت جدید، نسبت به انتقال و تنظیم هرگونه سند در خصوص اموال فکری و انتقال آن به شرکت جدید اقدام خواهد شد.
۱۳	بله	محل امضا شرکت سرمایه پذیر و سهامداران



## موسسان و منابع انسانی:

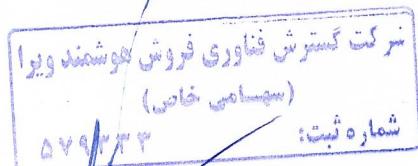
ردیف	منابع انسانی	بله/ خیر	توضیحات
۱	پیوست «۴» متن ضمن فهرست تمام اعضای تیم کارآفرین و کسب و کار می باشد.	بله	مورد تایید است/ نیست.
۲	اشخاص مذکور در پیوست «۴» به جهت قراردادهای قبلی خود، محدودیتی برای همکاری و یا استخدام در شرکت مشترک ندارند.	بله	
۳	تمام دعاوی اشخاص مذکور در پیوست «۴» ناشی از استخدام قبلی ایشان در کسب و کار یا غیره، حل و فصل گردیده اند. دعوای احتمالی نیز موجود نیست.	بله	
۴	تیم کارآفرین یا کسب و کار هیچ اختاری از هیچ یک از کارمندان کسب و کار که نام ایشان در پیوست «۴» آمده یا افرادی که به طور موقت همکاری داشته اند، در رابطه با خاتمه کار دریافت ننموده اند.	بله	
۵	تیم کارآفرین یا کسب و کار تمام قوانین، مقررات، بخشنامه ها، قواعد، موافقنامه و الزامات جاری مربوط به استخدام کارمندان را رعایت نموده است.	بله	تعابق با معمول های مردمی و عرف تجارت موجود در قسمت
۶	هیچ از اعضای تیم کارآفرین و کارکنان در حال حاضر و بعد از تاسیس شرکت مشترک فعالیتی که مستلزم رقابت با کسب و کار باشد، ندارند و نخواهند داشت و از آن ها تعهد نامه منع رقابت غیر منصفانه اخذ شده است.	بله	



سهامی: ۱۴۰۳/۱۲/۲۹  
تاریخ: ۱۴۰۳/۱۲/۲۹

## راستی آزمایی:

ردیف:	راستی آزمایی	بله/ خیر یا مورد تایید است/ نیست.	توضیحات
۱	هر یک از تیم کارآفرین ملتزم می‌شوند تمام اطلاعات ارائه شده توسط ایشان به عنوان بخشی از راستی آزمایی، کامل و صحیح بوده و قصد گمراх کردن نداشته و از سوی دیگر اطلاعات ارائه شده به جهت از قلم افتادگی یا ابهام در اظهارات گمراه کننده نبوده و اینکه اطلاعات ارائه شده به عنوان یک عقیده صادقانه و به درستی ابراز شده و به صورت اتفاقی و بدون ملاحظه و توجه به صحت و درستی آن بیان نشده است.	بله	
۲	اظهارات بیان شده از سوی تیم کارآفرین که حاکی از عدم وجود اطلاعات یا اسناد مورد درخواست برای انجام راستی آزمایی می‌باشد، صحیح بوده و این اسناد یا اطلاعات مفقود برای ارزیابی نتایج اخذ شده در دوره انجام راستی آزمایی اساسی نبوده اند.	بله	
۳	در اطلاعات افشاء شده در طول راستی آزمایی هیچ اطلاعاتی که به طور معقول انتظار رود در تصمیم‌گیری برای انعقاد این توافقنامه اساسی است، از قلم نیافتاده است.	بله	
۴	رونوشت اسناد و مدارک ارائه شده توسط تیم کارآفرین در جریان راستی آزمایی، رونوشت‌های مطابق اصل هستند.	بله	



پیوست ۱:

فهرست کلیه دارایی ها، اموال، موجودی حساب های بانکی و دیون و بدھی های شرکت متنه به ۱۴۰۲,۱۲,۲۹ (ریال)

دارایی ها

دارایی های غیرجاری

دارایی ثابت مشهود

دارایی ثابت مشهود فروشگاه ها

دارایی ثابت مشهود اثاثیه و منصوبات

دارایی ثابت مشهود ابزارآلات تولید و توزیع

مجموع استهلاک فروشگاه ها، اثاثیه و ابزارآلات (محاسبه نشده و تخمینی است)

جمع دارایی ثابت مشهود

دارایی ثابت نامشهود

دارایی های نامشهود تکمیل شده

BUYNOW MANAGMENT SYSTEM - NOVA (OLD)

نرم افزار ها

حق الامتیاز ها

طراحی سه بعدی

سیمکارت

جمع دارایی های نامشهود تکمیل شده

دارایی های نامشهود در جریان تکمیل

BUYNOW MANAGMENT SYSTEM - NOVA (NEW)

BUYNOW BRAND

BUYNOWSTORES.COM SITE

STARTUP BUYNOW

جمع دارایی های نامشهود در جریان تکمیل

جمع دارایی ثابت نامشهود

جمع دارایی های غیرجاری

دارایی های جاری

پیش پرداخت ها

موجودی مواد و کالا

دربیافتني های تجاری و سایر دریافتني ها

مرضیه حجتی و دیغه دفتر مرکزی

تحقیق رویای بی نهایت کسب و کار پرنیان-روبیکا

فن آفرین حصین قشم

فن آفرین حصین قشم

شرکت خدمات رفاهی کارکنان همراه اول

شرکت صنعت غذایی کوروش

شتا بدھی هوشمند پیشگام سیوان - کارخانه نوآوری البرز

توسعه تبادلات پایا

۱۲۲,۵۵۷,۶۱۴,۴۴۱

۴,۸۴۴,۲۹۱,۰۰۹

۵۷۸,۸۲۸,۰۱۶

-۲۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

۱۰۲,۹۸۰,۷۳۳,۴۶۶

۴,۰۲۱,۳۶۱,۴۰۸

۴۳۱,۰۶۵,۰۰۰

۷۱,۲۵۰,۰۰۰

۱۵,۰۰۰,۰۰۰

۲,۷۰۴,۳۶۰

۵,۰۴۱,۳۸۰,۷۶۸

۱۵,۵۱۷,۶۴۶,۹۰۰

۹۷,۰۰۰,۰۰۰

۹۵,۵۳۰,۰۰۰

۵۷,۹۵۰,۰۰۰

۱۵,۷۶۸,۱۲۶,۹۰۰

۲۰,۸۰۹,۵۰۷,۶۶۸

۱۲۳,۷۹۰,۲۴۱,۱۳۴

۱,۳۷۶,۸۶۱,۳۹۷

۸,۷۲۶,۰۹۴,۷۳۴

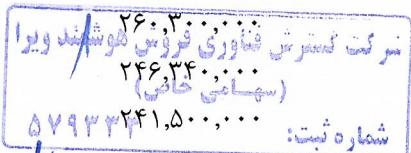
۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

۵۳۵,۵۰۰,۰۰۰

۴۶۲,۲۲۰,۰۰۰

۳۰۶,۲۰۵,۰۰۰

۳۰۴,۸۰۰,۰۰۰



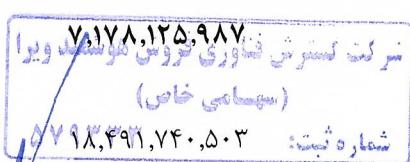
## فهرست کلیه دارایی ها، اموال، موجودی حساب های بانکی و دیون و بدھی های شرکت متهی به ۱۴۰۲, ۱۲, ۲۹ (ریال)

۲۲۲,۲۸۰,۰۰۰	راهبردهای ارتباطی خلاق بادکوبه
۲۱۱,۵۱۰,۴۰۰	شرکت خدمات رفاهی کارکنان همراه اول
۱۸۳,۰۰۰,۰۰۰	شرکت هستی آرین تامین
۱۵۶,۸۰۰,۰۰۰	شرکت پگاه داده کاوان شریف (تپسل)
۶۷,۲۰۰,۰۰۰	جاری سهامداران مصطفی فکری دودران
۵۸,۵۳۳,۰۰۰	شرکت آریا پرداز رایکا (بیمه دات کام)
۴۳,۸۶۰,۰۰۰	صناعی الکترونیک فاران
۴۳,۶۰۵,۰۰۰	توسعه تجارت الکترونیک کوروش (اکالا)
۴۳,۶۰۰,۰۰۰	تامین خدمات سیستم های کاربردی کاسپین
۴۲,۶۱۹,۰۰۰	کالا رسان هستی
۴۰,۸۰۰,۰۰۰	هدینگ سرمایه گذاری راستین ارزش سپهر
۳۸,۷۰۰,۰۰۰	توربو کمپرسور تک خاورمیانه
۳۷,۳۲۰,۸۵۵	شرکت صنایع غذایی فارسی
۳۴,۶۰۷,۵۰۰	شرکت فناوری اطلاعات ارتباطات امن مهیمن
۳۲,۹۱۸,۰۰۰	شرکت فنی و مهندسی مکانیک همراه آریا توشن
۳۱,۶۱۰,۰۰۰	گروه صنعتی وطن زرین مروارید آسیا (بنبه ریز)
۲۹,۸۶۶,۰۰۰	شرکت نوآوری و کارآفرینی آرمانی شریف
۲۷,۲۵۰,۰۰۰	نانو فناوران داروئی الوند
۲۷,۰۹۵,۰۰۰	شرکت توسعه فناوری تحلیلگر امید
۲۶,۰۰۰,۰۰۰	پژوهشی پژوهش های پیشرفته تهران (دانشگاه خاتم)
۲۴,۸۷۷,۴۷۵	دبستان پسرانه امام خمینی
۲۳,۹۸۰,۰۰۰	آقای باربد معصومی (بیت بد)
۱۸,۶۰۶,۰۰۰	شرکت تحقیقاتی و تولیدی سیناژن
۱۷,۹۹۰,۰۰۰	گلچین رسانه هوشمند
۱۷,۸۳۱,۰۰۰	مجتمع صنعتی آرین پارس موتور
۱۷,۴۴۰,۰۰۰	سازگار سلامت نوین ایرانیان (دکتر دکتر)
۱۶,۷۸۶,۰۰۰	تحلیلگران تحول آفرینی کوثر
۱۴,۴۷۰,۰۰۰	فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش
۱۲,۴۶۹,۰۵۵	سامانه های نوآوری ارتباطات سینا
۱۲,۱۴۲,۰۰۰	شرکت کنترل و ابزار دقیق کنترل پویان
۱۲,۰۰۰,۰۰۰	فناوران تجارت الکترونیک روماک
۱۱,۵۵۴,۰۰۰	شرکت کیان افق هیربد
۱۰,۷۰۰,۰۰۲	شرکت پویش رامان برنا (ارز دیجیتال)
۱۰,۳۵۵,۰۰۰	تجارت الکترونیک جورچین (هارمونی)
۲۰۰,۸۸۵,۷۰۰	سایر

دربافتني های تجاري و ساير دريافتني ها

موجودي نقد و بانك

بانك رسالت مجازي ۱۰,۹۰۵۸۳۳۸,۱



پیوست ۱:

سهام : ۱۱۰-۱۴-۱

تاریخ : ۱۴۰۲، ۱۲، ۲۹

فهرست کلیه دارایی ها، اموال، موجودی حساب های بانکی و دیون و بدھی های شرکت متنهی به ۱۴۰۲، ۱۲، ۲۹ (ریال)

بانک رسالت مجازی	۱۰,۹۰۵۸۳۳۸,۲
بانک سامان دروس	۸۷۹,۸۱۰,۴۲۲۷۵۴۲۶,۱
بانک سامان دروس	۸۷۹,۴۰,۴۲۲۷۵۲۶,۱
صندوق	
جمع موجودی نقد و بانک	
جمع دارایی های جاری	

بدھی ها

بدھی های غیرجاری

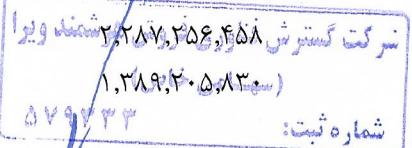
ودایع پرداختنی بلندمدت

شرکت خدمات رفاهی کارکنان همراه اول	۹,۳۳۰,۰۰۰,۰۰۰
فن آفرین حصین قشم	۴,۸۱۴,۴۰۰,۰۰۰
فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش	۳,۸۷۵,۰۰۰,۰۰۰
کالا رسان هستی	۲,۴۳۱,۰۰۰,۰۰۰
شرکت تحقیقاتی و تولیدی سیناژن	۲,۲۸۶,۰۰۰,۰۰۰
شرکت نشر توسعه خیلی سبز	۲,۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
خدمات ارتباطی رایتل	۲,۰۱۰,۰۰۰,۰۰۰
شرکت فناوری اطلاعات ارتباطات امن مهیمن	۱,۷۳۹,۰۰۰,۰۰۰
توسعه تجارت الکترونیک کوروش (اکالا)	۱,۵۶۶,۰۰۰,۰۰۰
به پرداخت ملت	۱,۵۰۳,۰۰۰,۰۰۰
تامین خدمات سیستم های کاربردی کاسپین	۱,۴۴۹,۰۰۰,۰۰۰
تحقیق رویایی بی نهایت کسب و کار پرنیان- روییکا	۱,۳۴۲,۰۰۰,۰۰۰
پرداخت الکترونیک سداد	۱,۳۴۰,۰۰۰,۰۰۰
توربو کمپرسور تک خاورمیانه	۱,۳۴۰,۰۰۰,۰۰۰
سامانه های نوآوری ارتباطات سینا	۱,۳۴۰,۰۰۰,۰۰۰
همراه کسب و کارهای هوشمند	۱,۲۵۶,۰۰۰,۰۰۰
شرکت مریخ کار پارس آسیا	۱,۲۳۰,۰۰۰,۰۰۰
شرکت پارس تراپران مینا	۱,۱۶۴,۰۰۰,۰۰۰
شرکت آریا پرداز رایکا (بیمه دات کام)	۱,۱۵۳,۰۰۰,۰۰۰
توسعه ارتباطات الکترونیک تجارت ایرانیان	۱,۱۳۳,۰۰۰,۰۰۰
مجتمع صنعتی آرین پارس موتور	۱,۰۴۳,۰۰۰,۰۰۰
سایر ودایع پرداختنی بلندمدت	۶۸,۰۷۵,۰۰۰,۰۰۰
جمع ودایع پرداختنی بلندمدت	۱۱۳,۵۷۴,۴۰۰,۰۰۰
ذخیره مزایای پایان خدمت کارکنان	۴,۸۷۲,۷۴۸,۵۷۲

سایر ذخایر

ذخیره بیمه پرسنل سازمان بیمه تامین اجتماعی

ذخیره مالیات پرسنل سازمان امور مالیاتی

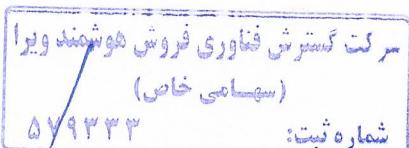


پیوست ۱:

شماره: ۱۱۱۰۳۹۳ - ۵  
تاریخ: ۲۹، ۱۲، ۱۴۰۲

فهرست کلیه دارایی ها، اموال، موجودی حساب های بانکی و دیون و بدھی های شرکت متهی به ۱۴۰۲، ۱۲، ۲۹ (ریال)

در مرحله رسیدگی	ذخیره مالیات عملکرد سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ شرکت و جرائم متعلقه احتمالی
۳,۶۷۶,۴۶۲,۲۸۸	جمع سایر ذخایر
<b>۱۲۲,۱۲۳,۶۱۰,۸۶۰</b>	جمع بدھی های غیرجاری
	بدھی های جاری
	طلب سهامداران از شرکت
۱۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی نوآفرین
۶,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	موسسه دانش بنیان برکت
۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	احمد رضا جمشیدی
	طلب سایر اشخاص حقوقی
۴۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	صندوق سرمایه گذاری جسورانه رشد یکم پیشگام
۶۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع طلب سهامداران و صندوق پیشگام
	حساب های پرداختنی تجاری
۱,۲۹۴,۳۷۰,۳۲۳	مالیات ارزش افزوده
۱۱,۸۶۹,۷۹۰	سایر حساب های پرداختنی تجاری
۱,۳۰۶,۲۴۰,۱۱۳	جمع حساب های پرداختنی تجاری
	پرداختنی های غیرتجاری
۸۰۰,۸۴۶,۳۰۱	بستانکاران غیر تجاری
۹۲۴,۳۷۸,۵۴۴	بیمه پرداختنی
۸۶۷,۴۳۷,۸۱۷	خالص حقوق پرداختنی
۲۱۲,۳۱۲,۷۶۴	مالیات حقوق پرداختنی
۸۲,۳۶۰,۸۶۷	اجاره خودرو پرداختنی
۵۹,۳۷۵,۰۰۰	مالیات اجاره پرداختنی
۲,۹۴۶,۷۱۱,۲۹۳	جمع پرداختنی های غیرتجاری
۲,۶۰۸,۴۵۸,۰۱۹	اسناد پرداختنی
۱۲,۵۷۳,۰۵۶,۶۰۰	حالص بالاتس کیف پول کاربران
<b>۸۳,۴۳۴,۴۶۶,۰۲۵</b>	جمع بدھی های جاری



شماره : ۱۴۰۲-۱۲،۱۹

تاریخ : ۱۴۰۲، ۱۲، ۱۹

پیوست ۲:

## فهرست مجوزها و گواهی ها:

شناسنامه کسب و کار (ایران)

شناخته شده اینترنتی اعتماد اکترونیکی، شناسنامه کسب و کار

گزارش تخلف پرسش های متدال ۷ ثبت شکایت شناسنامه کسب و کار

نمای اعتماد اکترونیکی

صاحب امتیاز: گسترش خاوری فروشن هوشمند  
جواز: ۱۴۰۳۰۳۰۰

تاریخ اعطا: ۱۴۰۳۰۴۰۱

محدود تا تاریخ: ۱۴۰۴۰۵۰۱

تاریخ اعتماد: ۱۴۰۳۰۴۰۱

### سوابق عملکرد کسب و کار (اقبال راهنمای)

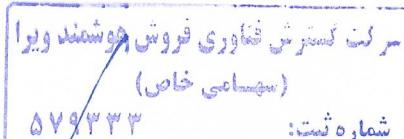
کسب و کار تابع در سازمان توسعه تعاویر اکترونیکی وزارت صنعت، معدن و تجارت شناسنامه شده و دارای نماد اعتماد اکترونیکی هم باشد و سوابق عملکرد کسب و کار به شرح ذیل است.

سازمان نظام صنعتی رایانه‌ای استان تهران	
محوز فعالیت	
شماره: ۱۴۰۲/۰۱/۱۵۶۰	استان: تهران
تاریخ عضویت اولیه: ۱۴۰۲/۰۱/۱۴	تاریخ عضویت: ۱۴۰۲/۰۱/۱۴
ندهنوسیله به شرکت گسترش خاوری فروشن هوشمند ویرا (سهامی خاص) به مدیریت آقای احمد مصطفی فکری دودران و شناسه ملی ۱۳۷۹/۱۰/۷	
با شماره نظام صنعتی رایانه‌ای ۱۴۰۱۶۱۴۴۱۰۱۰۹۸۱۴۴۷۷	
اجازه می‌شود که طبق قانون حسابات از بدبند آورندگان نرم‌افزارهای رایانه‌ای مخصوص سیستم ملی مجلس سورای اسلامی و آسیان اجرایی شماره ۱۴۰۱۸۵/۰۴/۲۴ مهر ۱۴۰۰/۰۴/۲۶ مورخ ۱۳۸۳/۰۴/۲۴ مصوب دولت جمهوری اسلامی تحت یونسکو نظام صنعتی رایانه‌ای استان تهران در رسمیه فضای اسلامی ارتضایات و ارتضایات در نشاسی تهران، بزرگراه هلال شرق به غرب، نزدیکه به بزرگراه باقری، گوهه شاهد، پلاک ۱۴۴ به فعالیت پردازد.	
ساحت این محوز در سایت tehran.irannsr.org قابل مشاهده است.	

حسین اسلامی  
رئیس هیات مدیره  
کمک - نیمه



علیمردان کشاورز جستهدیان  
دبیر سازمان



محل امضا شرکت سرمایه پذیر و سهامداران

شماره : ۱۲۵-۱۲۶-۱۲۷

تاریخ : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹

پیوست ۳ :

فهرست دارایی های موضوع مالکیت فکری :

دارایی ثابت نامشهود (ریال) (منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹)

دارایی های نامشهود تکمیل شده

۴,۵۲۱,۳۶۱,۴۰۸

BUYNOW MANAGMENT SYSTEM - NOVA (OLD)

۴۳۱,۰۶۵,۰۰۰

نرم افزار ها

۷۱,۲۵۰,۰۰۰

حق الامتیاز ها

۱۵,۰۰۰,۰۰۰

طراحی سه بعدی

۲,۷۰۴,۳۶۰

سیمکارت

۵,۰۴۱,۳۸۰,۷۶۸

جمع دارایی های نامشهود تکمیل شده

دارایی های نامشهود در جریان تکمیل

۱۵,۵۱۷,۸۴۶,۹۰۰

BUYNOW MANAGMENT SYSTEM - NOVA (NEW)

۹۷,۰۰۰,۰۰۰

BUYNOW BRAND

۹۵,۵۳۰,۰۰۰

BUYNOWSTORES.COM SITE

۵۷,۹۵۰,۰۰۰

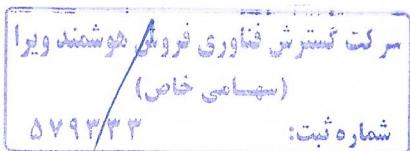
STARTUP BUYNOW

۱۵,۷۶۸,۱۲۶,۹۰۰

جمع دارایی های نامشهود در جریان تکمیل

۲۰,۸۰۹,۵۰۷,۶۶۸

جمع دارایی ثابت نامشهود



محل امضا شرکت سرمایه پذیر و سهامداران

شماره : ۱۴۰۲/۱۲/۲۹  
تاریخ :

پیوست ۴:

### فهرست نیروی انسانی (اسفند ۱۴۰۲) :

ردیف	نام و نام خانوادگی	عنوان یا نقش	درصد سهام	نوع همکاری <sup>۱</sup>	تلفن همراه	ایمیل	سن
۱	مصطفی فکری دودران	مدیرعامل	۲۷,۳۹	تمام وقت	۰۹۱۰۱۶۹۱۸۷۹	mst.fekri@gmail.com	۳۵
۲	شبنم رهبری راد	رئیس هیات مدیره	۴,۹۸	مشاور	۰۹۱۲۷۹۴۶۲۵۵	sh.rahbarirad@gmail.com	۳۲
۳	علی شبانی	CTO	۷	تمام وقت	۰۹۳۰۴۹۰۰۲۲۰	alish@buynowstores.com	۳۲
۴	جمال مهریان	مدیر توسعه سخت افزار	—	پاره وقت	۰۹۳۵۶۵۴۴۰۸۴	j.mehraban@buynowstores.com	۳۱
۵	نشاط کریمی سامیان	مدیر زنجیره تأمین	—	تمام وقت	۰۹۱۴۶۸۱۶۶۴۹	n.karimi@buynowstores.com	۳۶
۶	امیرمهدی واقعی	مدیرمالی	—	پاره وقت	۰۹۱۲۵۹۸۴۷۱۴	a.vaghei@buynowstors.com	۲۶
۷	نگار نژادی	مدیر بازاریابی	—	تمام وقت	۰۹۱۲۴۹۰۱۸۹۳	n.nezhadi@buynowstores.com	۳۲
۸	شیرین زمز	مدیر فروش	—	تمام وقت	۰۹۱۹۶۴۸۱۶۸۰	sh.zamzam@buynowstores.com	۳۹
۹	شهاب همتیان	مدیر CRM	—	تمام وقت	۰۹۱۲۳۴۸۶۸۰۱	sh.hematian@buynowstores.com	۳۵
۱۰	ریحانه ناصری	سرپرست منابع انسانی	—	تمام وقت	۰۹۱۲۹۴۷۱۴۳۱	r.naseri@buynowstores.com	۲۵
۱۱	فرنáz فراکش	سرپرست حسابداری	—	تمام وقت	۰۹۱۲۵۲۳۶۹۱۹	f.farakesh@buynowstores.com	۳۳
۱۲	پیرمان آفرین زاد	سرپرست ابیار	—	تمام وقت	۰۹۱۹۲۰۲۸۶۳۱	p.afarin zad@buynowstores.com	۳۱
۱۳	ترانه افسر	مسئول دفتر	—	تمام وقت	۰۹۱۲۳۰۹۶۲۲۳	t.afsar@buynowstores.com	۳۴
۱۴	شایسته پورسلطان	توسعه دهنده فرآنت اند	—	تمام وقت			
۱۵	عرشیا محمدی	حسابدار	—	تمام وقت		a.mohammadi@buynowstores.com	۲۲
۱۶	امیرحسین توسلی	کارشناس زنجیره تأمین	—	تمام وقت	۰۹۳۵۷۲۵۷۴۷۵	a.tavassoli@buynowstores.com	۲۹
۱۷	پرهام لوالحسنی	ابنیار دار	—	تمام وقت	۰۹۱۰۱۱۵۱۳۲۲		۱۹
۱۸	محمد مهدی پورزارع	ابنیار دار	—	تمام وقت	۰۹۱۲۷۹۴۷۱۳۹		۲۵
۱۹	محمد عباسی	ابنیار دار	—	تمام وقت	۰۹۰۳۹۵۷۷۳۲۷		۴۷
۲۰	محمد حسین فردحسینی	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۲۶۸۹۸۴۴۱		۵۵
۲۱	ایمان سالاریه	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۳۸۰۹۳۷۲۹۰		۴۰
۲۲	حمید ولایی حسن پور	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۹۷۲۲۵۰۱۲		۴۴
۲۳	عاصم اسکندری	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۰۳۵۴۹۱۰۵		۴۲
۲۴	رضا حسین ابادی	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۳۶۷۸۹۳۲۲۳		۴۳
۲۵	سعید ملک پور	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۹۶۷۴۷۱۲		۴۲
۲۶	محسن جعفری	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۹۴۲۷۸۴۱۳		۴۴
۲۷	مسعود حسین پور کوهکنار	توزیع کننده	—	تمام وقت	۰۹۱۲۲۲۸۹۲۵۳		۴۰
۲۸	شهرام بنا	تکنسین تولید	—	تمام وقت	۰۹۳۵۷۸۲۲۹۱۸		۵۴
۲۹	محمد رضا کمیجانی	تکنسین تولید	—	تمام وقت	۰۹۱۲۴۵۴۶۳۴۱		۳۱
۳۰	امیرمحمد سعیدی	تکنسین تولید	—	تمام وقت	۰۹۱۲۷۶۱۵۰۷۱		۲۲
۳۱	پویا مداد	تکنسین تولید	—	تمام وقت	۰۹۱۲۸۳۹۸۹۳۳		۲۲

سرگت گسترش فناوری فروش هشمند ویرا  
(سهماهی خاص)  
شماره ثبت: ۵۷۳۳

محل امضا شرکت سرمایه پذیر و سهامداران