

فرم تمایل برای سرمایه گذاری

نام و نام خانوادگی: _____ شماره ثبت تماس: _____ شماره تماس همراه: _____

نشانی: _____

شغل / سمت سازمانی: _____

سابقه و زمینه تخصص: _____

آیا بیش از این در کسب و کار نوپا سرمایه گذاری کرده اید؟ بله خیر

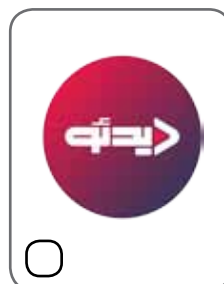
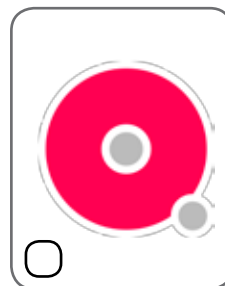
نوع سرمایه گذاری؟ شخصی شرکتی

در صورتی که سرمایه گذار شرکتی هستید لطفا فرم زیر را پر کنید .

نام شرکت : _____ زمینه فعالیت : _____

شماره‌ی تماس شرکت : _____ نشانی شرکت: _____

● لطفا تیم‌هایی که قصد سرمایه‌گذاری در آنها را دارید، مشخص کنید.



مدل کسب و کار:

مشتریان هدف:

بیمارانی که دسترسی راحت به متخصص ندارند
بیمارانی که نیاز به پیگیری های درمانی دارند (بیماران مزمن)

روش درآمد زایی:

کارمزد فروش مشاوره پزشکی
فروش دستور العمل های مراقبتی و داده کاوی

راهبرد ورود به بازار:

شبکه های اجتماعی
کمپین های مسئولیت اجتماعی
توصیه پزشکان با تمرکز بر شهرستان ها

اعضای تیم:



احسان نوری (هم بنیانگذار)
کارشناس ارشد مهندسی پزشکی
دکتر جورقانیان (هم بنیانگذار)
پزشکی عمومی فعال در حوزه پوست
هدی دوست محمدی (هم بنیانگذار)
دانشجوی دکتری مهندسی مکانیک
شایان شفیعی (هم بنیانگذار و مدیر فنی)
دانشجوی کارشناس IT



تله طب

دسته:

سلامت و مشاوره پزشکی در بستر
آنلاین و موبایل اپلیکشن که امکان
ارتباط آسان و ایمن میان کاربران و
پزشکان متخصص فراهم می نماید

خدمات:

پلت فرم آنلاین خدمات سلامت و مشاوره
پزشکی به صورت تخصصی در حوزه های
مختلف به بیماران و افراد نیازمند به مراقبت



صد تحلیل

<< دسته:

بازار سرمایه
سیستم هوشمند رتبه بندی تحلیل
گران بورس

<< خدمات:

وبسایت و اپلیکیشن برای رتبه
بندی تحلیلگران بورس و ارائه
خدمات مشاوره به سهامداران

مدل کسب و کار:

مشتریان هدف: <>>>

سهامداران و تحلیلگران بورس

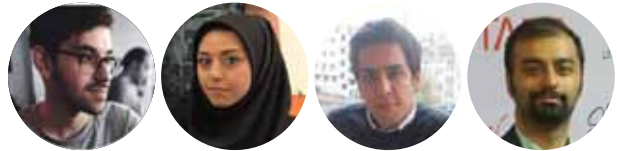
روش درآمد زایی: <>>>

کارمزد از فروش مشاوره و اشتراک ماهانه

راهبرد ورود به بازار: <>>>

همکاری با کارگزاری های بورس

<< اعضای تیم:



فرشاد شبانکاره (بنیانگذار و رهبر تیم)

کارشناس ارشد MBA بازار سرمایه

نادر بقاری (برنامه نویس ارشد)

کارشناس ارشد نرم افزار

شهرزاد جهانباز (برنامه نویس)

کارشناس نرم افزار

مهدی فتحی پور (برنامه نویس اپلیکیشن)

کارشناس نرم افزار

مدل کسب و کار:

مشتریان هدف: <<>>

بانک های و سیستم های سرمایه گذاری

روش درآمد زایی: <<>>

کارمزد تراکنش

راهبرد ورود به بازار: <<>>

دیجیتال مارکتینگ

اعضای تیم: <<>>



امیر سلیمانی (بنیانگذار)

کارشناس IT

عبدالحمید پایا (کارشناس فنی)

کارشناس IT

میثم محمدیان (کارشناس)

برنامه نویس و اندروید نویس موبایل

امیر درخشان (طراح و گرافیست)

کارشناس IT

آقای امیر کربلایی زاده (مسئول فرهنگی)

تحصیلات کارشناسی سینما و تئاتر



کارت اعتباری ایرانیان

دسته: <<>>

مالی و اعتباری

خدمات: <<>>

پرداخت الکترونیکی

کیف پول باشگاه مدیریت مشتریان

اپلیکیشن موبایلی و الکترونیکی



های استور

دسته: <<

خرید آنلاین اجناس از سوپر مارکت ها

خدمات: <<

فروش کالاهای پر مصرف (اجناس سوپر مارکتی)

مدل کسب و کار:

مشتریان هدف: <><>

عموم مردم

روش درآمد زایی: <><>

هزار تومان از هر تراکنش

تبلیغات

درآمد های حاصل از فروش تجهیزات به سوپر مارکت

سود های ناشی از حساب شرکت

راهبرد ورود به بازار: <><>

معرفی از طریق برنامه های حوزه فناوری در صدا و سیما

دیجیتال مارکتینگ

بازاریابی ویدئویی و بازاریابی ایمیلی

اعضای تیم: <<



حامد محمد علی زاده (بنیانگذار و مدیر عامل)

کارشناس ارشد صنایع با گرایش مدیریت سیستم و بهره وری

علی محمدی (هم بنیانگذار)

کارشناسی مهندسی برق / مخابرات

امین محمد پور (برنامه نویس نرم افزار ها)

کارشناسی ارشد IT

ارسلان خواجه حسینی

مدل کسب و کار:

مشتریان هدف:

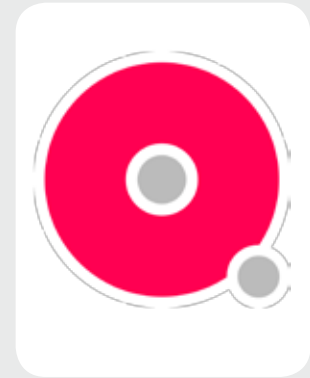
فروشگاههای اینترنتی (تامین کنندگان کالا)
کاربران اینترنت

روش درآمد زایی:

کارمزد از فروش

راهبرد ورود به بازار:

دیجیتال مارکتینگ



شیرینو

دسته: <<

مالی شبکه اجتماعی خرید

اعضای تیم: <<



روح الله پرنیان (بنیان گذار)

لیسانس نرم افزار

لاله آبروش (هم بنیان گذار و مدیر اجرایی)

لیسانس فیزیک

سعید درویش (هم بنیان گذار و مدیر فنی)

دانشجوی فوق لیسانس نرم افزار

خدمات: <<

شبکه اجتماعی خریدی که امکان خرید کالا
از فروشگاههای اینترنتی را فراهم می کند



مانیار

دسته: <<

شبکه اجتماعی مالی پیام رسان

خدمات: <<

پیامرسانی که امکان انتقال وجه بدون نیاز به شماره کارت را فراهم می کند از طریق لیست مخاطبین تلفن همراه و ایجاد بستری امن برای پرداخت های جمعی مانند پرداخت های دنگی و سرمایه گذاری جمعی را فراهم می نماید

مدل کسب و کار:

مشتریان هدف: >>>

کاربران شبکه های اجتماعی که دارای کارت بانکی می باشند دانشجویان ، خیریه ها و مدیران ساختمان

روش درآمد زایی: >>>

کارمزد از محل تسویه اعتبار
مشارکت در سود شرکت پرداخت
سود حساب واسط

راهبرد ورود به بازار: >>>

دیجیتال مارکتینگ
ویدئو مارکتینگ در شبکه های اجتماعی

اعضای تیم: <<



ساره سادات غفوریان (هم بنیانگذار)
کارشناسی ارشد مهندسی فناوری اطلاعات
مونا مریدی (هم بنیانگذار)
کارشناسی ارشد فناوری اطلاعات
نیوشا جعفری (هم بنیانگذار)
کارشناسی ارشد فناوری اطلاعات
رضا بدیعی (هم بنیانگذار)
کارشناسی نرم افزار

مدل کسب و کار:

مشتریان هدف:

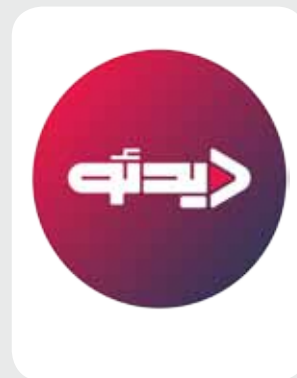
کاربران اینترنت و ادمین های شبکه های اجتماعی و سایت های اینترنتی و بازاریاب های دیجیتال

روش درآمد زایی:

تبلیغات ویدئویی و فروش محتوا

راهبرد ورود به بازار:

دیجیتال مارکتینگ از طرق شبکه های اجتماعی و وب سایت ها



ویدئو

دسته: <<

پلتفرم تبلیغاتی مبتنی بر ویدئو

اعضای تیم: <<



محمود کریمیان (هم بنیانگذار)
دانشجوی دکتری هوش مصنوعی از دانشگاه شریف
محمود فرزانه پور (هم بنیانگذار)
کارشناس ارشد مکانیک

خدمات: <<

سرویس اینترنتی برای نمایش تبلیغات بر روی ویدئو که برای ادمین های شبکه های اجتماعی و وب سایتها از طریق نمایش ویدئو ها ایجاد درآمد می کند و ایجاد خط درآمدی جدید می کند برای بازاریاب های دیجیتال با بهره گیری از چهار میلیارد ویدئویی که در ویدئو وجود دارد