

n+

اطلس توانمندی‌های داخلی شرکت‌های فناور ایرانی در حوزه کالاهای تندمصرف حوزه‌های فعالیت، زیست‌بوم، فناوری‌ها و مدل‌های کسب‌وکار

از سلسله گزارش‌های اطلس توانمندی‌های شرکت‌های فناور داخلی



السجدة الحامدة



ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



ریاست جمهوری
معاونت علمی و فناوری

بررسی تجربیات داخلی شرکت های فناور در حوزه کالاهای تند مصرف

از سلسله گزارش های اطلس توانمندی داخلی شرکت های فناور

تدوین: زهرا شجاعی، بابک رحیمی، محمدصادق صارمی (پژوهشکده مطالعات فناوری)، پرویز کرمی

ناشر: دانش بنیان فناور

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

سال نشر: ۱۳۹۹

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۹۰۵-۲۲-۰۰



فهرست

۷	مقدمه و معرفی طرح
۱۱	ضرورت تدوین سلسله گزارشات اطلس توانمندی بر اساس اسناد بالادستی
۱۲	مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه
۱۹	۸-۱. بررسی وضعیت کلان حوزه
۴۳	۸-۲. انبارداری
۵۰	۸-۳. حمل و لجستیک
۶۰	۸-۴. پخش، توزیع و دلیوری
۷۲	۸-۵. پرداخت
۱۰۵	۸-۶. نرم افزارهای پشتیبانی
۱۲۳	۸-۷. بهبود فروشگاه های فیزیکی
۱۳۱	۸-۸. تحقیقات بازار، تحلیل رفتار مصرف کننده و بازاریابی
۱۵۰	۸-۹. فروش
۲۵۴	۸-۱۰. جمع بندی



مقدمه

- امروزه توسعه پایدار به گفتمان غالب در بین کشورهای جهان تبدیل شده که این موضوع ناشی از ضرورت مواجه بشر با چالش‌های بی پایان موجود است. چالش‌هایی نظیر تخریب محیط زیست، گرم شدن زمین، تولید انبوه پساب و پسماند، کمبود منابع آبی پایدار، تغییرات آب و هوایی، شکاف فقیر و غنی، سلامت و امنیت غذایی از آن جمله است.
- از سوی دیگر علم، فناوری و نوآوری توانسته به بسیاری از چالش‌های موجود پاسخ دهد. این مشکلات، انگیزه‌ای برای دانشمندان، کارآفرینان و کسب و کارها شده تا ضمن تبدیل چالش به فرصت، به خلق ارزش برای جامعه و خلق ثروت برای خود پردازند.
- پاسخ به نیازها و چالش‌ها در فرهنگ کارآفرینی تبلور ویژه‌ای دارد. در واقع عمدتاً کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها به دنبال یافتن پاسخ برای یک چالش از طریق نوآوری در محصولات و خدمات و در قالب یک کسب و کار جدید می‌باشند.



مقدمه

- در سلسله گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپی، نشان داده شده که چگونه شرکت‌های فناوری محور (دانش بنیان) و نوپا (استارت‌آپ‌ها) چالش‌های بسیاری را حل کرده و خدمات و محصولات با کیفیت‌تر و با قیمت پایین‌تر را به جامعه عرضه می‌کنند.
- خوشبختانه در کشور ما نیز شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها پیشرفت‌های بسیار داشته و توانسته‌اند در حل بسیاری از مشکلات کشور موثر باشند. در واقع ظرفیت‌های بی‌نظیر کشور از نظر نیروی انسانی تحصیل‌کرده و جوان و وجود زیرساخت‌های لازم آینده روشنی را نوید می‌دهد.
- معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با هدف ارائه توانمندی‌ها و ظرفیت‌های موجود در کشور در حوزه‌های اولویت دار و چالش‌های راهبردی کشور، اقدام به تهیه گزارشات اطلس توانمندی داخلی شرکت‌های فناور کرده است.



مقدمه

- اطلس توانمندی داخلی شرکت‌های فناوری می‌تواند برای تهیه و تدوین سیاست‌های توسعه صنعتی و فناوری به سیاست‌گذاران مرتبط کمک نماید زیرا شرط اولیه اجرای هر سیاست صنعتی شناخت توانمندی‌های موجود و داشتن تصویر روشنی از ظرفیت‌های کشور در حوزه‌های اولویت دار می‌باشد. (مخاطبان در نهادهای سیاستگذار)
- از طرف دیگر با مقایسه گزارش‌های اطلس توانمندی شرکت‌های فناوری داخلی با گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپی می‌توان به هدایت کارآفرینان و به‌ویژه سرمایه‌گذاران جدیدی که به اکوسیستم وارد می‌شوند کمک نمود تا آن‌ها به سمت موضوعات مغفول و کمتر مورد توجه حرکت نمایند. (مخاطبان در جامعه کارآفرینی کشور)
- بخش‌های دولتی و حاکمیتی نیز می‌توانند از طرفی از ظرفیت شرکت‌های دانش بنیان و توانمند معرفی شده در این گزارش‌ها در حل مشکلات خود استفاده نمایند و از طرفی دیگر با بازسازی برای این سرمایه‌های ملی به توسعه آن‌ها کمک نمایند. (خریداران به ویژه در بخش دولتی)



مقدمه

این مجموعه بر اساس اطلاعات موجود نظیر بانک اطلاعات شرکت‌های دانش بنیان؛ فن بازار ملی و سایر منابع مطالعاتی و مصاحبه با خبرگان موضوع تهیه و تدوین شده است. یقیناً این کتابچه کامل نبوده و ممکن است شرکت‌هایی در این مجموعه معرفی نشده باشند و یا اطلاعات ارائه شده دارای نقص و یا اشتباهاتی باشد. از این رو از خوانندگان عزیز تقاضا می‌کنیم نکات اصلاحی و پیشنهادات خود را به آدرس ایمیل KBE@ISTI.IR ارسال نمایند. همچنین امیدواریم به صورت دوره‌ای و بر اساس اقتضات و بازخوردهای دریافتی، این کتابچه بروزرسانی شود.

معاونت علمی و فناوری رییس جمهور

معاونت سیاستگذاری و توسعه



ضرورت تدوین سلسله گزارشات اطلس توانمندی بر اساس اسناد بالادستی

در بسیاری از اسناد بالا دستی به تدوین اطلس توانمندی شرکت‌های فناور داخلی اشاره شده است و همچنین وجود چنین اطلسی لازمه پیاده سازی و تحقق اقتصاد مقاومتی و دانش بنیان در کشور می‌باشد.





مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه





مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام اول) بررسی کلان حوزه و شناسایی موضوعات کلیدی (چالش‌ها و فرصت‌ها) با بهره‌گیری از روش PEST:

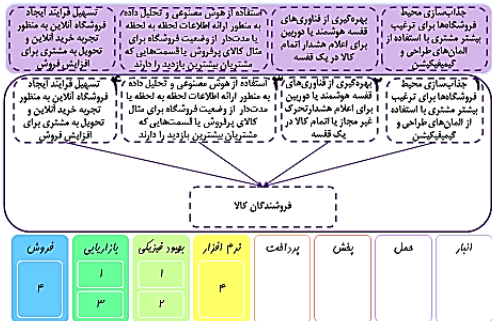
در این گام ضمن بررسی مطالعات آینده‌نگاری و تحلیل محیط موجود در هر حوزه و با توجه به گزارشات تجربیات جهانی، مهم‌ترین چالش‌ها و موضوعات کلیدی استخراج شده تا بر اساس آن بتوان پیوندی میان این چالش‌ها و راه‌کارهای استراتژی و دانش بنیان جانی و داخلی ایجاد نمود و فرصت‌های مغفول مانده در کشور در حوزه مربوطه را شناسایی کرد.



راهکارهای استراتژی برای مسائل راهبردی مطرح شده

هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به مشتریان

چالش / فرصت ۷



چالش‌ها و فرصت‌های کلیدی حوزه کالاهای تند مصرف

۱. تنوع بخشی و بهبود شیوه‌های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش‌های نوین
۲. استفاده از ظرفیت‌های فناورانه به منظور شناسایی نیازهای مشتریان مانند هوش مصنوعی، شبکه‌های اجتماعی و...
۳. تسهیل و تغییر نحوه دسترسی مصرف‌کنندگان نهایی به کالاهای مورد نیاز
۴. ناکارآمدی روش‌های بازاریابی سنتی و بهبود آن‌ها با استفاده از فناوری‌های و روش‌های نوین
۵. فراهم آوردن امکان مقایسه و بررسی انواع کالاها و قیمت‌های آن‌ها یا یکدیگر
۶. استفاده از بسترهای سخت افزاری و نرم‌افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها
۷. هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به مشتریان





مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام دوم) استخراج حوزه های اصلی فعالیت ها در هر حوزه با بهره گیری از روش زنجیره ارزش یا دسته بندی های استاندارد:
در این گام ضمن بررسی رویکردهای مرتبط با تقسیم بندی فعالیت های در هر حوزه با بهره گیری از روش هایی مانند زنجیره ارزش و یا درخت فعالیت ها و یا دسته بندی های استاندارد بین المللی دیگر، حوزه های اصلی فعالیت در هر حوزه استخراج شده است.



فراوانی شرکتهای حوزه ی کالاهای تند مصرف در هر یک از اجزای زنجیره ی فعالیت (انبار تا بازاریابی)



زنجیره فعالیت شرکتهای فناور فعال در حوزه ی کالاهای تند مصرف





مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام سوم) بررسی و شناسایی شرکتهای هر حوزه بر اساس حوزههای اصلی فعالیت از وبسایتهای معتبر به ویژه وبسایت فن بازار، دانش بنیان و ... در این گام ضمن بررسی وبسایتهای مهم، استارت آپهای موجود در هر حوزه شناسایی شد و یک لیست اولیه از استارت آپها استخراج گردید.

آرشو اخبار | فن بازار چیست؟

جستجوی پیشرفته جستجو در فن بازار

فنا بازار ملی ایسران

حمایت های تجاری سازی - کارگزاران منطقه ای و تخصصی - فستوالها - ایرانیان خارج از کشور

حوزه های فناوری - مناطق فناوری - جستجو برحسب زبان

انتخاب کنید انتخاب کنید انتخاب کنید

تجهیزات پیشرفته ساخت تولید و

آزمایشگاهی

داروهای پیشرفته

وسایل ، ملزومات و تجهیزات پزشکی

هوا فضا

انرژیهای نو

تجهیزات و مواد پیشرفته

نفت، گازپالایش و پتروشیمی

فناوریهای ساختمان و مسکن و فناوریهای

راه سازی و ریلی

قلم، هاب، سامانه دنیاب.

تجدید پذیر

انرژیهای نو

هسته ای

تجدید پذیر

پهنه سازی انرژی

بیل سوختی و هیدروژن

خورشیدی

آب

باد

زمین گرمایی

زیست توده

حوزه فناوری منتخب

جستجوی پیشرفته جستجو در فن بازار

فنا بازار ملی ایسران

کانون نوآوری، ریاست جمهوری

تعداد کل شرکتهای دانش بنیان: 4445

تعداد شرکتهای دانش بنیان تولیدی نوع 1: 670

تعداد شرکتهای دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی): 2047

تعداد شرکتهای دانش بنیان فنا نوع 1: 919

تعداد شرکتهای دانش بنیان فنا نوع 2: 809

استفاده از هرگونه حمایتی قانونی، منوط به استفاده دستگاه امرکننده حمایت از دیدارخانه گروه ارزیابی شرکتهای دانش بنیان و تأیید آن از سوی این دیدارخانه می باشد. در این صورت دستگاه اجرایی ذیربط بر طبق قانون و مقررات مربوط مسئول خواهد بود. اجرای هر کدام از حمایتی قانونی، مطابق دستورالعملهای اجرایی مصوبه کارگروه و در صورت هرگونه تکلیف در استفاده از تسهیلات مربوطه توسط شرکتهای تأیید شده، مطابق مجازات های ماده 11 قانون یا آنها برخورد می شود.

شرکتهای این فهرست از تاریخ تأیید کارگروه تا اطلاع ثانوی می تواند از مزایای قانون حمایت از شرکتهای دانش بنیان استفاده کنند و در صورت گزینی مجدد و عدم تأیید شرکت، از این فهرست حذف خواهند شد.

با این آیین نامه ارزیابی شرکت ها و موسسات دانش بنیان شرکتهای دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی) و فنا نوع 2 - مشمول فعالیت مالتی نخواهند بود.

نام شرکت: شناسه ملی: نوع تأیید شرکت: استان: جستجو

تجدید جستجوی شرکتهای دانش بنیان

نام شرکت	شناسه ملی	نوع تأیید شرکت	استان	دسته فناوری	تاریخ تأیید
آب آریا قزوین (استان سوخت محدود)	10570026860	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	قزوین	07- فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزار	1397/04/23
آب تک پوشش آریا (اسمعی خاص)	10320572407	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	اصفهان	08- محصولات پیشرفته سایر حوزه ها	1397/04/23
آب ساعان ایرگان (استان سوخت محدود)	10103019628	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	مازندران	06- ساخت افزارهای برقی و الکترونیک	1397/08/26
آباد صنعت گویا (استان سوخت محدود)	10320447513	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	08- خدمات فناوری سازی	1396/03/06
آباد فناور شریف (اسمعی خاص)	14004467480	دانش بنیان فنا نوع 1	تهران	04- ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته و ...	1395/05/02
آیند تکدیس (اسمعی خاص)	10103433967	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	08- محصولات پیشرفته سایر حوزه ها	1397/08/26
آیروفت پی آوند (اسمعی خاص)	14004780312	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	04- ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته و ...	1397/06/24
آئری پروژر (فناوری)	10780021641	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	مرکزی	01- فناوری زیستی	1396/06/25
آئری پروژر (فناوری)	14007276020	دانش بنیان فنا نوع 2	مرکزی	01- فناوری زیستی	1397/08/26
آیفا فناور ایرانیان (اسمعی خاص)	10320660386	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	06- ساخت افزارهای برقی و الکترونیک	1396/12/19

دانش شرکتها - 1 تا 10 از 4445



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام چهارم) گزینش استارت‌آپ‌ها و دانش‌بنیان‌ها استخراج اطلاعات تکمیلی برای شرکتها از منابع موجود

در این گام با بررسی وب سایت شرکتها و تماس با آنها مهم‌ترین استارت‌آپ‌ها و دانش‌بنیان‌ها هر حوزه شناسایی شد و با توجه به شاخص‌های رشد و ارزش آنها اطلاعات تکمیلی آنها ارائه شد.

شرکت‌های فناورانه فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:
ویزیتاپ یک سامانه هوشمند توزیع و بخش است که به عنوان پل ارتباطی میان کاربران به عنوان خریدار و شرکت‌های بخش به عنوان تأمین‌کننده عمل می‌کند. این سامانه امکان خرید، سلفه و کارپردی برای ثبت سفارشات روزانه و اعلام به تأمین‌کنندگان از هر زمان و مکان به شمار می‌رود. کافی است سفارش اقدام مورد نیاز تر ویزیتاپ ثبت شود. بقی کار توسط سامانه و تأمین‌کننده انجام خواهد شد.

نام کسب‌وکار: ویزیتاپ
حوزه فعالیت: کالاهای تند مصرف
نوع مجموعه: بهای خاص
محصول/خدمت: سامانه هوشمند توزیع و بخش
دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان
گروه مخاطب: پزشکان کالاهای تند مصرف
مسئله راهبردی: ۶
مدیرعامل: محمد کاظم فرامین باقری
محل استقرار: تهران
سال تاسیس: ۱۳۹۷
شناسه ملی: ۱۳۰۰۸۱۷۳۱۶
فناوری‌های کلیدی: اینترنت
مدل درآمدی: واسطه‌داری

<http://www.visit-app.ir> شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۲۳۴۶۰



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام پنجم) انجام تحلیل‌های مختلف بر روی شرکت‌ها مبتنی بر مدل‌های درآمدی، حوزه‌های فناوری و فناوری‌های کلیدی و میزان درآمدها
در این گام برای هر شرکت مجموعه‌ای از تحلیل‌ها از منظرهای مختلف مانند فناوری‌های مورد استفاده، مدل‌های کسب‌وکار، حوزه فعالیت، مخاطبان و ... ارائه شده است که امکان پشتیبانی از تصمیمات کارآفرینانه یا سیاستی را فراهم می‌کنند.

۸. شرکت‌های فناور حوزه‌ی کالاهای تند مصرف

۸-۱. بررسی وضعیت کلان حوزه





مهم‌ترین قوانین و مقررات بالادست در حوزه ی کالاهای تند مصرف

برنامه ششم توسعه جمهوری اسلامی ایران

- توسعه بازارهای صادراتی و کالاهای ایرانی ماده ۴، تامین امنیت غذایی ماده ۳۱، تبدیل، تکمیل و نگهداری محصولات اساسی کشاورزی در قطبهای تولیدی، سردخانه و انبار ماده ۳۳، رشد الکترونیکی نمودن معاملات و تجارت کالا و خدمات کشور ماده ۶۸، مالیات و قیمت سیگار و دخانیات ماده ۷۳، مبارزه با قاچاق کالا مفاد ۴۶-۱۰۶ و ۱۰۸



سیاستهای کلی اقتصاد مقاومتی

- مدیریت مصرف با تاکید بر سیاستهای اصلاح الگوی مصرف و ترویج مصرف کالاهای داخلی (بند ۸)، شفاف و روان سازی نظام توزیع و قیمت گذاری و روزآمدسازی شیوه‌های نظارت بر بازار (بند ۲۳)، افزایش پوشش استاندارد برای کلیه محصولات داخلی و ترویج آن. (بند ۲۴)



قانون نظام صنفی کشور

- تعیین نحوه فعالیت فروشگاه های بزرگ و زنجیره ای بوسیله آئین نامه اجرایی موضوع ماده ۸۶، نحوه صدور و تمدید پروانه کسب بوسیله آئین نامه اجرایی موضوع ماده ۱۲، الصاق برچسب قیمت روی کالا موضوع ماده ۱۵، تشکیل اتحادیه صنفی موضوع ماده ۲۱، موارد تعطیلی واحد صنفی ماده ۲۸ و ...



قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز

- شناسایی کالای قاچاق از طریق شناسه‌دار کردن کلیه انبارها و مراکز نگهداری کالا و ثبت مشخصات مالک کالا، نوع و میزان کالاهای ورودی و خروجی از این اماکن با هدف شناسایی کالاهای قاچاق در ماده ۶



قانون تعزیرات حکومتی

- تعزیر متخلفین از اجرای مقررات قیمت گذاری و ضوابط توزیع کالا و خدمات



قانون تجارت الکترونیکی

- فراهم نمودن زیرساخت‌های اصلی و زمینه‌های حقوقی و اجرایی مورد نیاز برای استفاده از تجارت الکترونیکی





نهادهای حاکمیتی مرتبط با حوزه کالاهای تند مصرف



جمهوری اسلامی ایران
وزارت امور اقتصادی و دارایی



جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت



جمهوری اسلامی ایران
وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی



وزارت دادگستری
جمهوری اسلامی ایران

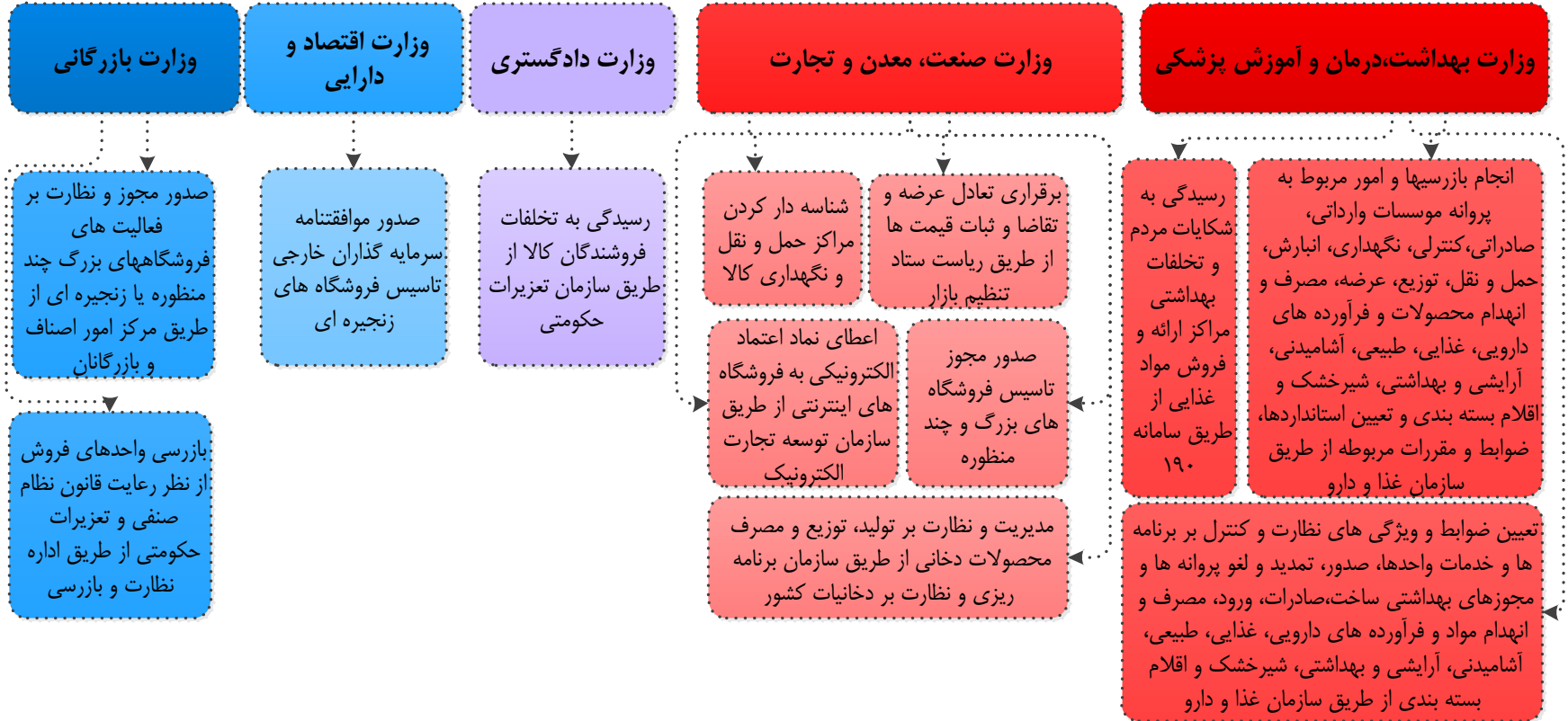


جمهوری اسلامی ایران
وزارت بازرگانی





تکالیف و الزامات نهادهای حاکمیتی





نمایه ای از اکوسیستم حمایتی و پشتیبانی در حوزه ی کالاهای تند مصرف

سازمان ها و شرکت ها

انجمنهای صنفی، اتحادیه ها و رسانه ها



سازمان غذا و دارو



سازمان غذا و دارو



اتحادیه کسب و کارهای جمهوری اسلامی ایران



وزارت بازرگانی

مرکز توسعه تجارت الکترونیکی



سازمان جامع انبارها و مراکز نگهداری کالا



مرکز توسعه کسب و کارهای دیجیتال



جمهوری اسلامی ایران

اتاق اصناف ایران



وزارت دامپروری



سازمان نظام صنفی رایانه ای کشور

انجمن تولیدکنندگان واردکنندگان و صادرکنندگان محصولات دامی



فود پرس

پایگاه اطلاع رسانی صنعت غذا و کشاورزی ایران

انجمن فین تک

Fintech Association



FOODNA

شبکه خبری صنایع غذایی ایران

کالاهای تند مصرف



دانشگاه صنعتی امیر کبیر (پلی تکنیک تهران)



دانشگاه صنعتی امیر کبیر



انجمن صنفی کسب و کار دامپروری

اگر و فود نیوز

وب سایت خبری صنعت غذا و کشاورزی



A.F.F.N

دانشگاه ها



دانشگاه صنعتی امیر کبیر



دانشگاه صنعتی امیر کبیر



دانشگاه صنعتی امیر کبیر



AddVentures

avatech

ACCELERATE THE FUTURE



ستاک



مدیریت ثروت ستارگان STARS Wealth Management

JAVIDAN Accelerator شتاب دهنده جاویدان



3onTech



فارجا



HARDTECH HARDWARE ACCELERATOR

SRC ACCELERATOR & STARTUP STUDIO

شتاب دهنده ها سرمایه خداز ها



زنجیره فعالیت شرکت های فناور فعال در حوزه ی کالاهای تند مصرف





زنجیره فعالیت شرکت های فناور فعال در حوزه کالاهای تند مصرف





چالش ها و فرصت های کلیدی حوزه کالاهای تند مصرف

۱ تنوع بخشی و بهبود شیوه های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش های نوین

۲ استفاده از ظرفیت های فناورانه به منظور شناسایی نیازهای مشتریان مانند هوش مصنوعی، شبکه های اجتماعی و...

۳ تسهیل و تغییر نحوه دسترسی مصرف کنندگان نهایی به کالاهای مورد نیاز

۴ ناکارآمدی روش های بازاریابی سنتی و بهبود آن ها با استفاده از فناوری های و روش های نوین

۵ فراهم آوردن امکان مقایسه و بررسی انواع کالاها و قیمت های آن ها با یکدیگر

۶ استفاده از بسترهای سخت افزاری و نرم افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین در راستای ارتقای بهره وری و تسهیل فرایندها

۷ هوشمندسازی فروشگاه های زنجیره ای و فیزیکی برای بهبود خدمات رسانی به مشتریان





راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۱

تنوع بخشی و بهبود شیوه های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش های نوین

راهکارهای
تجریبات جهانی:

۱ ایجاد حساب های اعتباری و به وجود آوردن نظام های تعیین اعتبار برای مشتریان جهت پرداخت هزینه خرید در آینده

۲ تسهیل فرایندهای پرداخت هزینه های خرید با استفاده از تلفن همراه، کسر خودکار هزینه از حساب مشتری و...

۳ تنوع بخشی به روش های پرداخت مانند پرداخت با ارزهای گوناگون، پرداخت با کوین ها، پرداخت با ارزهای دیجیتال و...

۴ استفاده از زیرساخت بلاکچین برای ارائه پول مخصوص خود فروشگاه و زنجیره تامین

راهکارهای شرکت
های فناور داخلی:

۱ ایجاد حساب های اعتباری و به وجود آوردن نظام های تعیین اعتبار برای مشتریان جهت پرداخت هزینه خرید در آینده

۲ تسهیل فرایندهای پرداخت هزینه های خرید با استفاده از نرم افزار، تلفن همراه، کسر خودکار هزینه از حساب مشتری، کارتخوان بسیار و...

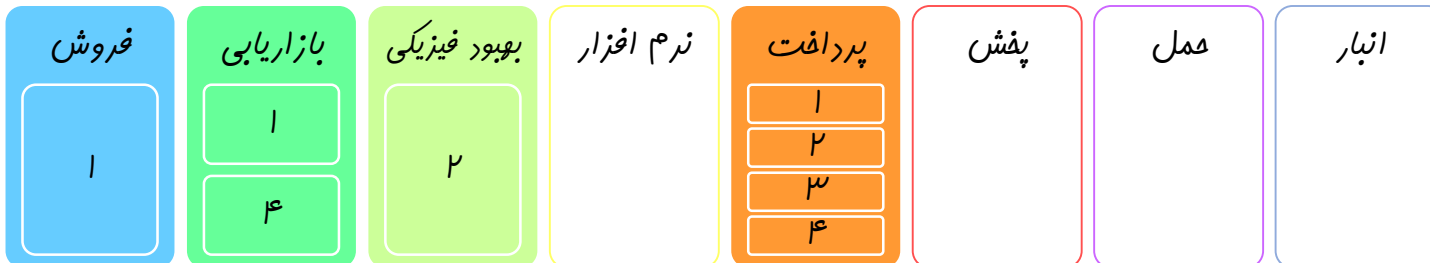
۳ تنوع بخشی به روش های پرداخت مانند پرداخت با کد سریع، کد پاسخ سریع، ارتباطات میدان نزدیک و...

۴ تسهیل در پرداخت به وسیله تقسیط مبلغ پرداختی و تخفیف کارت ها

مصرف کنندگان نهایی

مخاطب:

جایگاه در زنجیره
فعالیت:

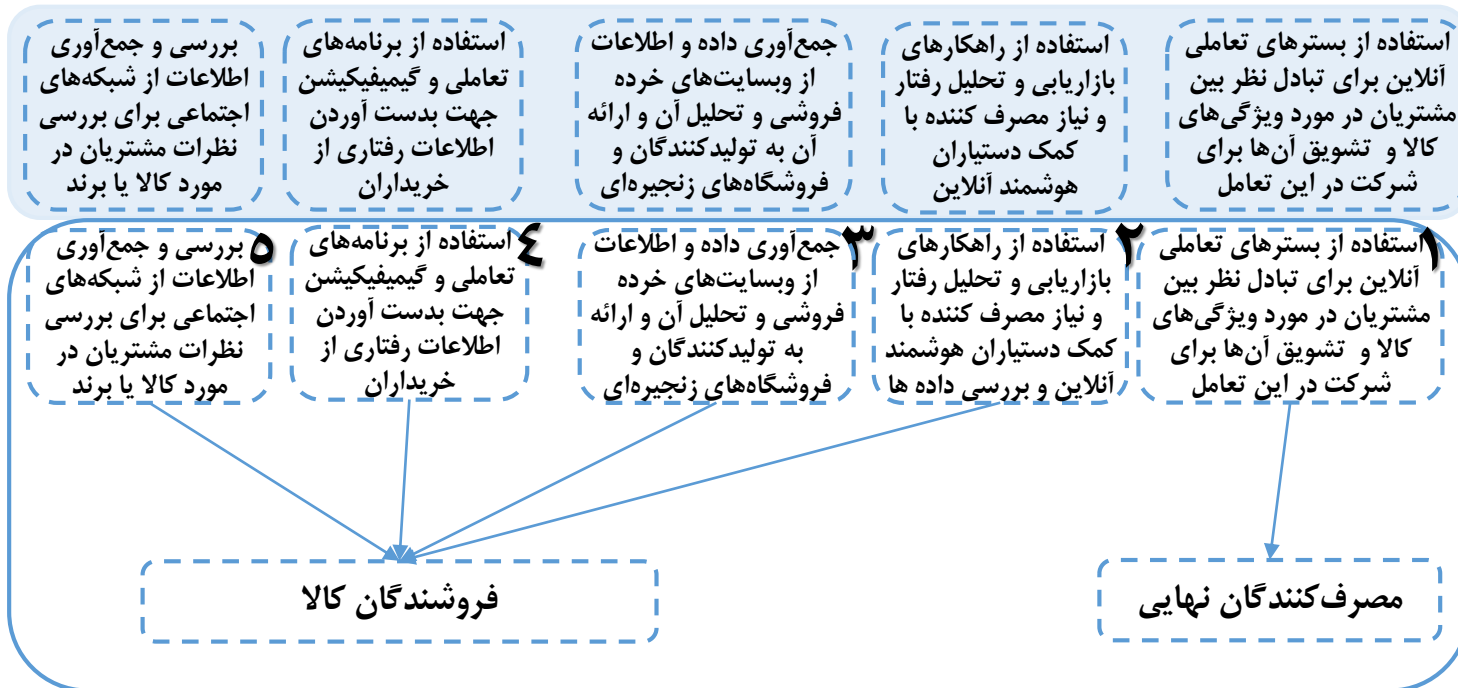




راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

استفاده از ظرفیت‌های فناورانه به منظور شناسایی نیازهای مشتریان مانند هوش مصنوعی، شبکه‌های اجتماعی و...

چالش / فرصت ۲



راهکارهای تجربیات جهانی:

راهکارهای شرکت های فناور داخلی:

مخاطب:

جایگاه در زنجیره فعالیت:

فروش	بازاریابی	بهبود فیزیکی	نرم افزار	پرداخت	پفش	ممل	انبار
۱	۲ ۳ ۴ ۵				۲		



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۳

تسهیل و تغییر نحوه دسترسی مصرف کنندگان نهایی به کالاهای مورد نیاز

راهکارهای تجربیات جهانی:

تسهیل دسترسی به کالاهای مورد نیاز مصرف کنندگان از طریق پلتفرم‌های آنلاین خرید و فروش

استفاده از فروشگاه‌های کوچک سیار هوشمند و بدون متصدی

تسهیل خرید و فروش کالا در بستر شبکه‌های اجتماعی موجود و پرطرفدار

استفاده از ویترین‌های مجازی و استقرار آن در فروشگاه‌های فیزیکی برای تسهیل خرید کالا و فروش کالاهایی که در دید مستقیم قرار ندارند

از بین بردن گلوگاه‌های در فروشگاه با استفاده از فناوری‌های هوشمند مانند دوربین هوشمند و یا کاهش صف خرید توسط QRکد

راهکارهای شرکت های فناور داخلی:

تسهیل دسترسی به کالاهای مورد نیاز مصرف کنندگان از طریق ویترین مجازی و پلتفرم‌های آنلاین خرید و فروش

استفاده از فروشگاه‌های کوچک سیار هوشمند و بدون متصدی

تسهیل خرید و فروش کالا در بستر شبکه‌های اجتماعی موجود و پرطرفدار

استفاده از اینترنت اشیا در فروشگاه‌های فیزیکی برای تسهیل خرید کالا و فروش کالاهایی که در دید مستقیم قرار ندارند

از بین بردن گلوگاه‌های در فروشگاه با استفاده از فناوری‌های هوشمند مانند دوربین هوشمند و یا کاهش صف خرید توسط QRکد

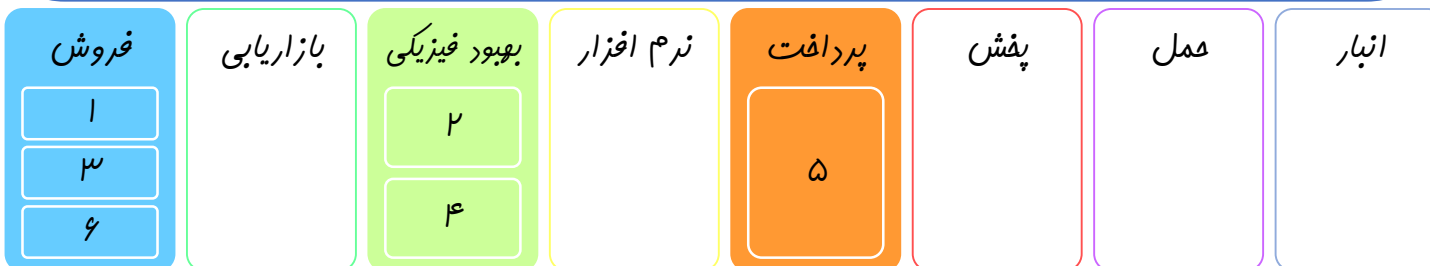
پشتیبانی آنلاین مشتریان با کمک هوش مصنوعی جهت سرعت بخشی به خدمات در ساعات شلوغ

مخاطب:

فروشنندگان کالا

مصرف کنندگان نهایی

جایگاه در زنجیره فعالیت:





راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

ناکارآمدی روش‌های بازاریابی سنتی و بهبود آن‌ها با استفاده از فناوری‌های و روش‌های نوین

چالش / فرصت ۴

راهکارهای تجربیات جهانی:

فراهم آوردن نزدیک‌ترین تجربه واقعی از محصول و کالای مد نظر مشتری با استفاده از فناوری‌های جدید مانند واقعیت افزوده و مجازی	ایجاد پکیج از کالاها برای ایجاد انگیزش در خرید مشتری با استفاده از تحلیل اطلاعات، سوابق مشتری و کمک هوش مصنوعی	ایجاد شبکه تعاملی مشتریان و مصرف کنندگان در امر معرفی، تبلیغ و فروش محصول و استفاده از آن‌ها در به اشتراک گذاری تجربیاتشان	تبلیغ و ارائه پیشنهادات و تخفیف‌ها کالاهای مکمل در هنگامی که مشتری کالایی کرده است برای نمونه وقتی فرد کالایی می‌خرد، در هنگام پرداخت هزینه کالایی مکمل آن‌را با تخفیف به او پیشنهاد دهد
--	--	--	--

راهکارهای شرکت های فناور داخلی:

فراهم آوردن نزدیک‌ترین تجربه واقعی از کالای مد نظر مشتری با استفاده از فناوری‌های جدید مانند واقعیت افزوده و مجازی	ایجاد پکیج از کالاها برای ایجاد انگیزش در خرید مشتری با استفاده از تحلیل اطلاعات، سوابق مشتری و کمک هوش مصنوعی	استفاده از فناوری نظیر بینایی ماشین جهت تبلیغات در فروشگاه‌ها	استفاده از ظرفیت شبکه های اجتماعی یا ایجاد شبکه تعاملی مشتریان در امر معرفی، تبلیغ و فروش محصول و استفاده از آن‌ها در به اشتراک گذاری تجربیاتشان	تبلیغ و ارائه پیشنهادات و تخفیف‌ها کالاهای مکمل در هنگامی که مشتری کالایی انتخاب کرده است برای نمونه وقتی فرد کالایی می‌خرد، در هنگام پرداخت هزینه کالایی مکمل آن‌را با تخفیف به او پیشنهاد دهد	استفاده از پلتفرم نرم افزاری باشگاه مشتریان با قابلیت داده کاوی جهت وفادارسازی مشتری	تبلیغات هوشمند دیجیتال در تلفن همراه، شبکه های اجتماعی و ...
--	--	---	--	---	--	--

مخاطب:

فروشندهگان کالا

مصرف کنندگان نهایی

جایگاه در زنجیره فعالیت:

فروش	بازاریابی	بهبود فیزیکی	نرم افزار	پرداخت	پفش	عمل	انبار
۲	۱ ۳ ۴ ۶ ۷	۳	۶				

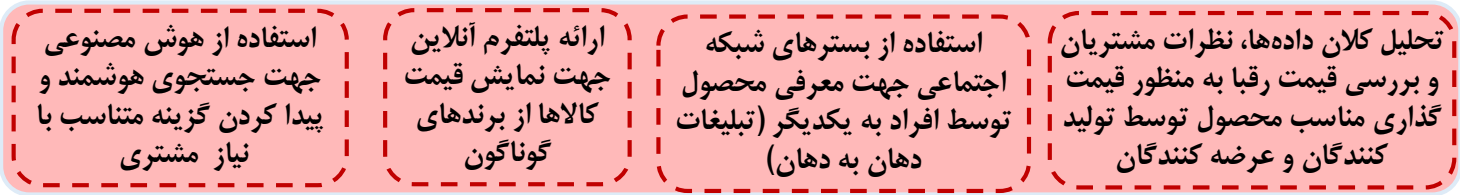


راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

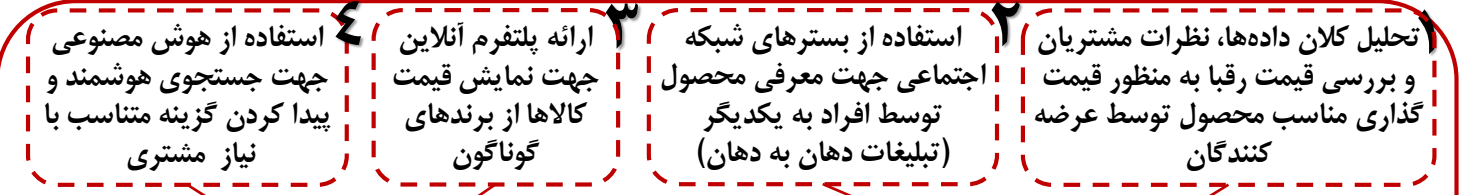
چالش / فرصت ۵

فراهم آوردن امکان مقایسه و بررسی انواع کالاها و قیمت های آنها با یکدیگر

راهکارهای تجربیات جهانی:



راهکارهای شرکت های فناور داخلی:

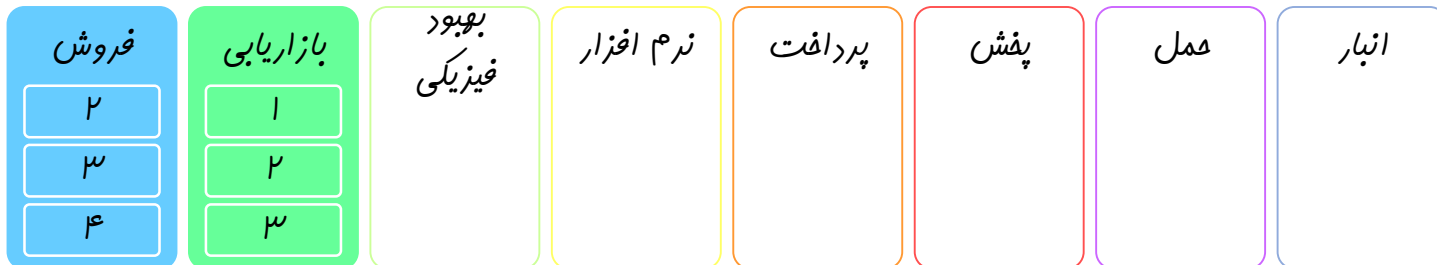


مخاطب:

مصرف کنندگان نهایی

فروشندهگان کالا

جایگاه در زنجیره فعالیت:

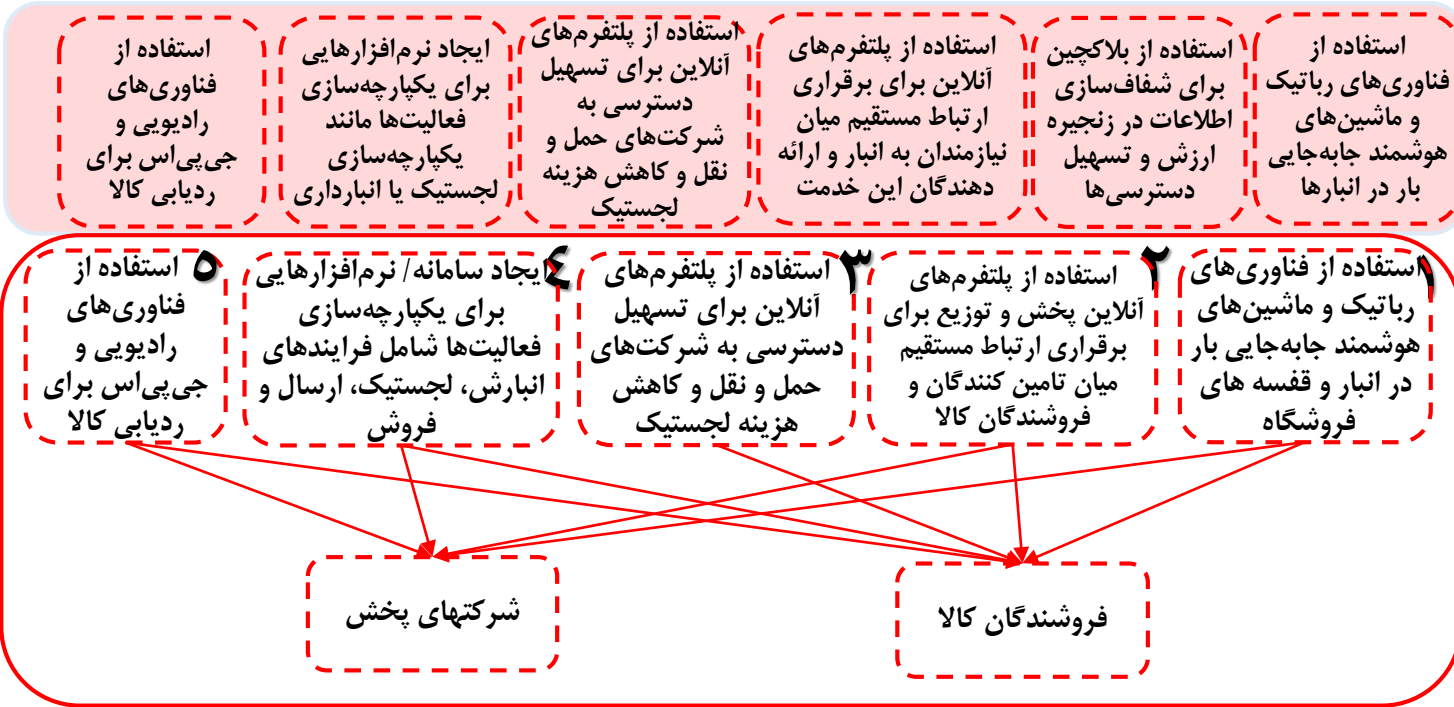




راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۶

استفاده از بسترهای سخت افزاری و نرم افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها



راهکارهای تجربیات جهانی:

راهکارهای شرکت های فناور داخلی:

مخاطب:

جایگاه در زنجیره فعالیت:

فروش	بازاریابی	بهبود فیزیکی	نرم افزار	پرداخت	پخش	عمل	انبار
		۱	۴		۲	۳	۱
		۵			۴	۵	۴



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۷

هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به مشتریان

راهکارهای تجربیات جهانی:

راهکارهای شرکت های فناور داخلی:

مخاطب:

جایگاه در زنجیره فعالیت:

جذاب‌سازی محیط فروشگاه‌ها برای ترغیب بیشتر مشتری با استفاده از المان‌های طراحی و گیمیفیکیشن

بهره‌گیری از فناوری‌های قفسه هوشمند یا دوربین برای اعلام هشدار اتمام کالا در یک قفسه

استفاده از هوش مصنوعی و تحلیل داده به منظور ارائه اطلاعات لحظه به لحظه یا مدت‌دار از وضعیت فروشگاه برای مثال کالای پرفروش یا قسمت‌هایی که مشتریان بیشترین بازدید را دارند

تسهیل فرایند ایجاد فروشگاه آنلاین به منظور تجربه خرید آنلاین و تحویل به مشتری برای افزایش فروش

جذاب‌سازی محیط فروشگاه‌ها برای ترغیب بیشتر مشتری با استفاده از المان‌های طراحی و گیمیفیکیشن

بهره‌گیری از فناوری‌های قفسه هوشمند یا دوربین برای اعلام هشدار تحرک غیر مجاز یا اتمام کالا در یک قفسه

استفاده از هوش مصنوعی و تحلیل داده به منظور ارائه اطلاعات لحظه به لحظه یا مدت‌دار از وضعیت فروشگاه برای مثال کالای پرفروش یا قسمت‌هایی که مشتریان بیشترین بازدید را دارند

تسهیل فرایند ایجاد فروشگاه آنلاین به منظور تجربه خرید آنلاین و تحویل به مشتری برای افزایش فروش

فروشنندگان کالا

فروش

بازاریابی

بهبود فیزیکی

نرم افزار

پرداخت

پفش

حمل

انبار

۴

۱

۳

۱

۲

۴



مقایسه‌ی راهکارهای شرکت‌های فناور داخلی و تجربیات جهانی در زمینه‌ی مسائل راهبردی

موضوعات استراتژیک مشترک بین شرکت‌های داخلی و تجربیات جهانی

۱ تنوع‌بخشی و بهبود شیوه‌های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش‌های نوین

۱

۲ استفاده از ظرفیت‌های فناورانه به منظور شناسایی نیازهای مشتریان مانند هوش مصنوعی، شبکه‌های اجتماعی و...

۲

۳ تسهیل و تغییر نحوه دسترسی مصرف‌کنندگان نهایی به کالاهای مورد نیاز

۳

۴ ناکارآمدی روش‌های بازاریابی سنتی و بهبود آن‌ها با استفاده از فناوری‌های و روش‌های نوین

۴

۵ فراهم‌آوردن امکان مقایسه و بررسی انواع کالاها و قیمت‌های آن‌ها با یکدیگر

۵

۶ استفاده از بسترهای سخت‌افزاری و نرم‌افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها

۶

موضوعات استراتژیک مغفول مانده از تجربیات جهانی

۷ هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به مشتریان

۷

جمع‌بندی راهکارهای مغفول‌مانده از سوی شرکت‌های فناوری حوزه کالاهای تند مصرف در ایران نسبت به تجارب جهانی



۱ تنوع بخشی به روش‌های پرداخت مانند پرداخت با ارزهای گوناگون، پرداخت با کوپن‌ها، پرداخت با ارزهای دیجیتال و...

۲ استفاده از زیرساخت بلاکچین برای ارائه پول مخصوص خود فروشگاه و زنجیره تامین

۳ استفاده از ویتترین‌های مجازی و استقرار آن در فروشگاه‌های فیزیکی برای تسهیل خرید کالا و فروش کالاهایی که در دید مستقیم قرار ندارند

۴ استفاده از بلاکچین برای شفاف‌سازی اطلاعات در زنجیره ارزش و تسهیل دسترسی‌ها

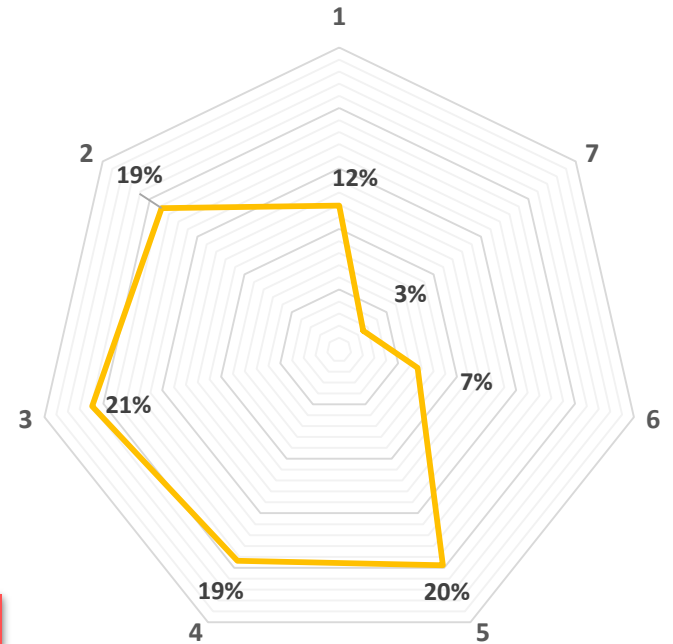
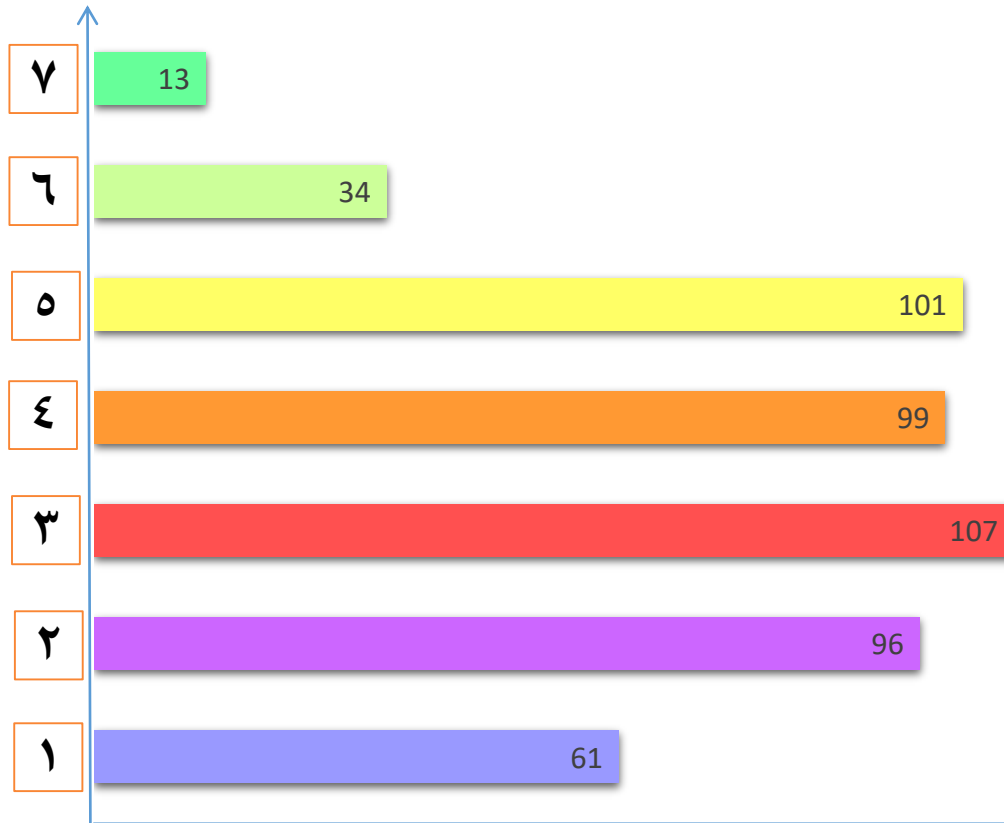
۵ استفاده از پلتفرم‌های آنلاین برای برقراری ارتباط مستقیم میان نیازمندان به انبار و ارائه دهندگان این خدمت





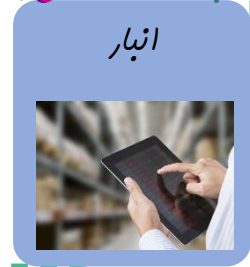
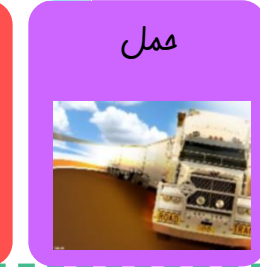
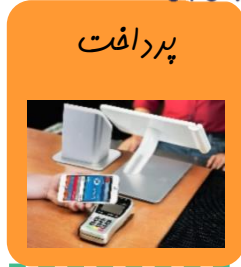
فراوانی شرکتها در پاسخ به چالش های راهبردی مطرح شده

چالش راهبردی





فراوانی شرکتهای حوزهی کالاهای تند مصرف در هریک از اجزای زنجیرهی فعالیت (انبار تا بازاریابی)



بازاریابی

بوجود فیزیکی

نرم افزارهای پشتیبانی

پرداخت

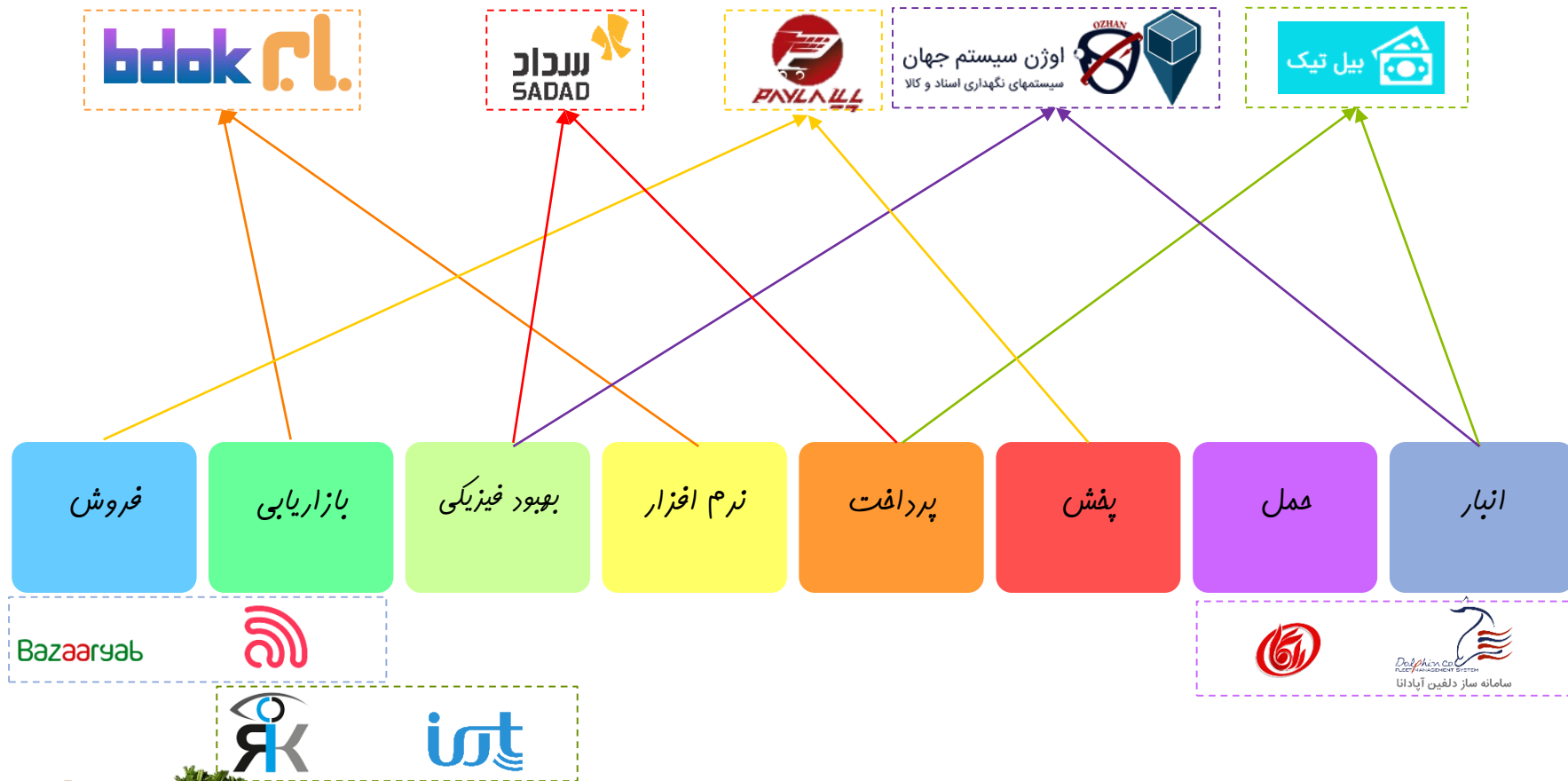
پخش

عمل

انبار

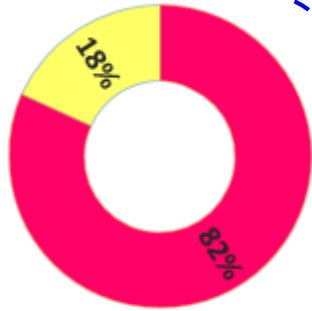


فراوانی شرکتهای حوزهی کالاهای تند مصرف در بخش فروش زنجیرهی فعالیت



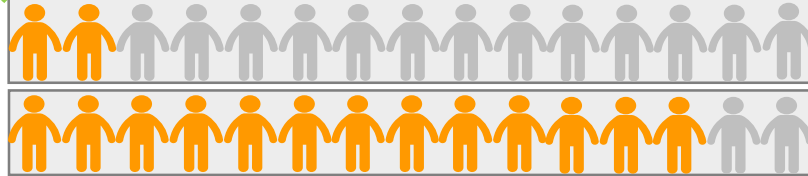


داده کاوی شرکتها در حوزه کالاهای تند مصرف



غیردانش‌بنیان 82% دانش‌بنیان 18%

میزان فعالیت شرکتهای دانش‌بنیان در حوزه کالاهای تند مصرف

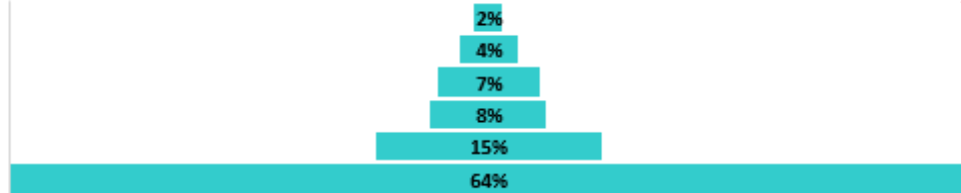


دهه ۸۰ ۱۳%

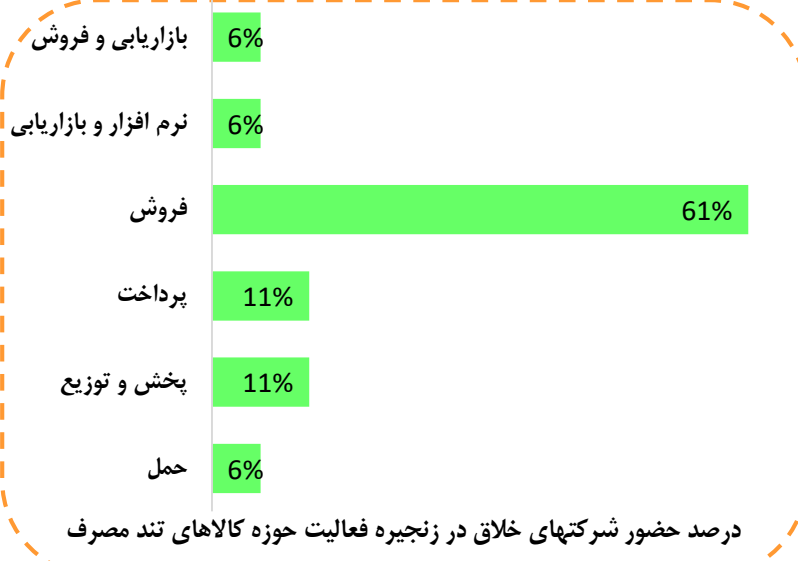
دهه ۹۰ ۸۷%

میزان تاسیس شرکتهای فناور در حوزه کالاهای تند مصرف به تفکیک دهه

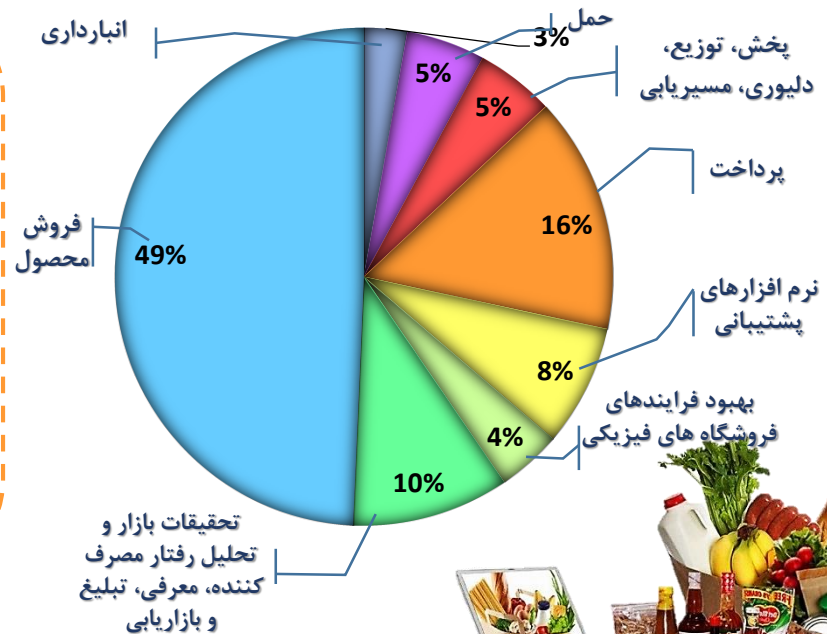
لوازم التحریر
 آرایشی بهداشتی
 مواد خوراکی



درصد فعالیت شرکتها در حوزه های گوناگون کالاهای تند مصرف

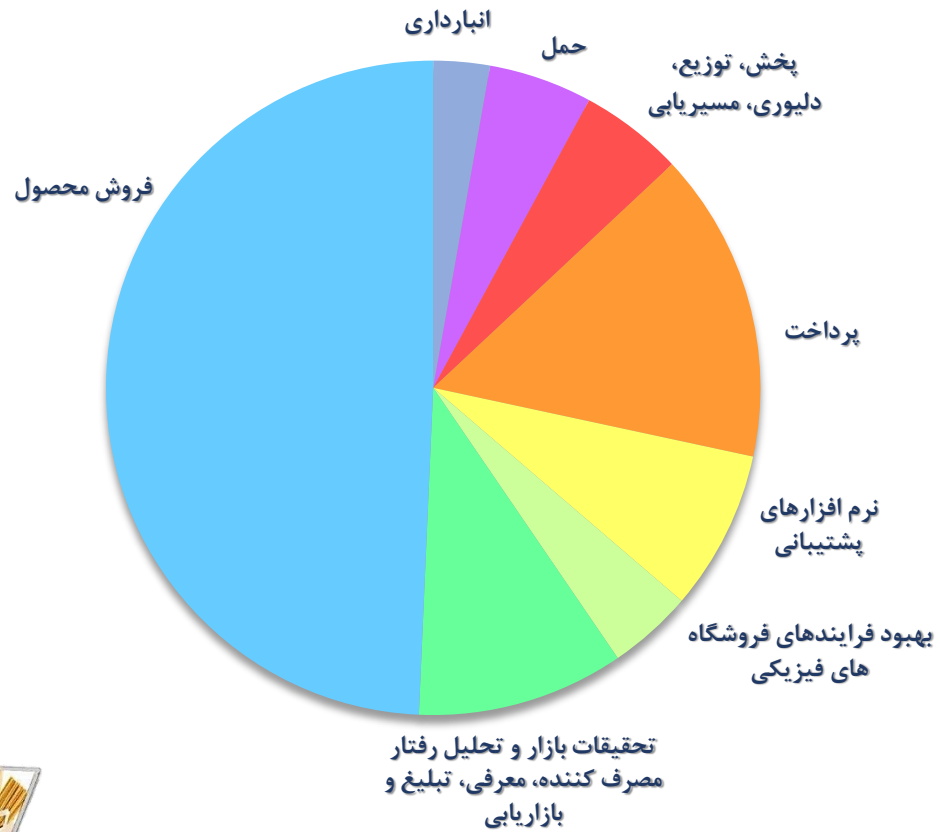


درصد حضور شرکتهای خلاق در زنجیره فعالیت حوزه کالاهای تند مصرف





نشانه گذاری رنگی شرکتها در حوزه ی کالاهای تند مصرف



۸. شرکت‌های فناورانه‌ی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۸-۲. انبارداری





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

تیم انبار آنلاین با انگیزه، دارای روحیه جستجوگر و پرتلاش زیر مجموعه دات نرم افزار است. از سال ۱۳۹۵ با نسخه های سفارشی کار خود را آغاز کرده است. با تحلیل و آنالیز بازار، مطالعه نرم افزارهای موجود و نیاز انباردارها اقدام به طراحی و به روزرسانی نرم افزار انبار آنلاین نموده است. هزینه زیاد نرم افزارهای ویندوزی، پیشرفت تکنولوژی، گوشی های تلفن همراه و ضریب نفوذ اینترنت باعث شد تا به سرویس های ابری روی آورد. نسخه عمومی محصول آماده نرم افزار انبارداری تحت وب است. این سیستم نرم افزاری مناسب هر کسب و کار کوچک و متوسط است که سادگی و کارایی نرم افزار برایشان اهمیت دارد.

اکثر مشتریان ما، کسب و کارهایی هستند که نرم افزارهای حسابداری و ویندوزی بازار را دارند ولی بصورت کاملا اختصاصی نیاز به نرم افزار برای مدیریت محصولات و کنترل موجودی خود بصورت آنلاین و لحظه ای را دارند.



<http://www.anbaronline.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۶۰۲۴۶۰۴



نام کسب و کار: انبار آنلاین



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: نرم افزار انبارداری تحت وب



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش- فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: هادی سلیمانی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۶۸۷۵۸۵



فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری- رایانش ابری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

ایفا (Assistant Fulfillment E-commerce) یکی از شرکتهای تابعه «هلدینگ فاخر» است که با بهره‌گیری از ظرفیتهای شبکه «فرا پست» خدمات نوین لجستیکی را به کسب‌وکارهای اینترنتی ارائه می‌دهد. این شرکت با در اختیار داشتن فضای انبارش این توان و فرصت را در اختیار کسب‌وکارهای اینترنتی قرار می‌دهد تا به جای صرف هزینه‌های بالا و عملیات طاقت‌فرسای انبارداری، بسته‌بندی، ارسال و توزیع محصولات و کالاها، از خدمات یکپارچه سفارش‌گردانی به منظور بازدهی مطلوب‌تر و کاهش هزینه‌های سربار بهره‌مند شوند؛ خدماتی که برخی از آنها برای اولین بار در ایران با توجه به نیاز مشتریان و با استفاده از فناوریهای هوشمند و در بستر دیجیتال ارائه می‌شود. ایفا با داشتن یک شبکه کوریجری یکپارچه ارسال سریع را برای مشتریان فراهم آورده و سعی در افزایش رضایت آنها دارد. هدف اصلی ایفا این است که مشتریان تمامی دغدغه و تمرکز خود را روی توسعه کسب و کار خود گذاشته و جنبه‌های لجستیکی آن را به ایفا واگذار کنند.



 <http://www.efaservice.com>

 شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۵۲۲۴۸۹

نام کسب‌وکار: ایفا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: اجاره انبار



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش- فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: سجاد میرحسینی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۱۲۴۴۱۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سکوی هوشمند ترکولا امکان ارائهی خدمات موقعیت‌یابی و ردیابی در محیط‌های داخلی و فضاهای محلی را فراهم می‌کند. مجموعه‌ی ترکولا از تیرماه سال ۱۳۹۸ فعالیت خود در زمینه‌ی موقعیت‌یابی داخل ساختمان و سامانه‌های موقعیت‌یابی بی‌درنگ را آغاز کرده و در این مدت به تعدادی محصول اولیه با توانایی‌های متفاوت برای محیط‌های مختلف دست پیدا کرده است. از جمله‌ی محیط‌هایی که امکان پیاده‌سازی سکوی هوشمند ترکولا و استفاده از خدمات آن فراهم بوده و اطلاعات ارزشمندی را در اختیار کسب‌وکارها قرار می‌دهد می‌توان به مجموعه‌های تجاری و اداری، کارخانجات، صنایع و معادن، بیمارستان‌ها و مراکز درمانی و نیز مراکز خدمات عمومی اشاره کرد. پس از نصب تجهیزات محیطی مورد نیاز توسط مجموعه‌ی ترکولا، کاربر قادر خواهد بود محل حضور افراد و یا دارایی‌های مورد نظر خود را به صورت لحظه‌ای رصد کند که این امر علاوه بر فراهم کردن امکان پایش و سنجش لحظه‌ای محیط توسط حسگرها، موجب افزایش امنیت محیط و افزایش بازده کاری کسب و کارها خواهد شد. از ویژگی‌های منحصر به فرد ترکولا می‌توان به سازگاری بالای آن با زیرساخت اینترنت اشیا اشاره کرد. با توجه به رویکرد ترکولا در استفاده از پروتکل‌های استاندارد، امکان افزودن سنسورها و عملگرهای محیطی (در انواع و ارائه‌شده توسط برندهای مختلف) به زیرساخت هوشمند ترکولا وجود داشته و این شبکه به عنوان یک حامل، بسته‌های زیرساخت اینترنت اشیا را نیز جایجا خواهد کرد. بدین ترتیب مجموعه‌ی مربوطه از نصب و راه‌اندازی تعدادی جمع‌آورنده‌ی اطلاعات بی‌نیاز خواهد شد که این امر موجب کاهش پیچیدگی و تداخل شبکه‌های بی‌سیم در محیط و نیز کاهش هزینه خواهد شد.



<http://www.trackula.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۷۱۰۵۳۲۷



نام کسب‌وکار: ترکولا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: ردیابی افراد و تجهیزات- نمایش هوشمند اطلاعات کالا



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش- فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶ و ۷



مدیرعامل: رضا کرمی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: اینترنت اشیا



مدل درآمد: فروش مستقیم





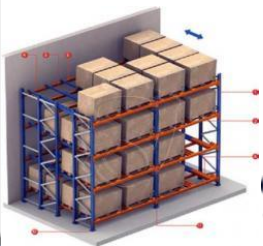
شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت اوژن سیستم جهان به منظور ارائه کامل ترین و مدرن ترین سیستم های نگهداری اسناد و کالا با پشتوانه ۵۰ سال تولید و تجربه در این صنعت توسط جمعی از مخترعین کشور و نخبگان صنعت و دانشگاه تأسیس گردید. برخی از خدماتی که توسط شرکت اوژن ارائه می شوند به شرح زیر می باشند:

مشاوره و اجرای جدیدترین سیستم های بایگانی و قفسه بندی انبار با در نظر گرفتن معیارهای ایمنی و سلامت مشتریان، مشاوره و اجرای شرایط محیطی استاندارد برای نگهداری اسناد و کالا، ارائه خدمات پس از فروش و پایبندی متعهدانه نسبت به مشتریان، از اصول اصلی اوژن در راستای کسب رضایت مندی مشتری می باشد.

اوژن تا کنون بیش از ۱۰۰۰ پروژه را طراحی، تولید و اجرا کرده است که از جمله آن ها می توان به مشاوره، طراحی، تولید و اجرا در "دانشگاه صنعتی شریف"، "سازمان ملی استاندارد" و همچنین تندیس و لوح زرین از "HOFEX 2013"، "HOFEX 2015" و "HOFEX 2016" ، "تندیس برترین در مشتری مداری" ، "تندیس برترین چهره های ماندگار کیفیت ایران" از انجمن کیفیت ایران را نام برد.



اوژن سیستم جهان
سیستمهای نگهداری اسناد و کالا



<http://www.ozhanco.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۹۰۴۴



نام کسب و کار: اوژن سیستم جهان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: تولید قفسه انبار و فروشگاه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: روزبه خادمیان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۵



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۰۸۹۰۲۶



فناوریهای کلیدی: رباتیک-سنسور-RFID



مدل درآمد: فروش مستقیم



۸

۷

۶

۵

۴

۳

۲

۱





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت سامانه ساز دلفین آپادانا در سال ۱۳۸۷ با یک تیم دو نفره با ایده هوشمند و مکانمندسازی ناوگان خودرویی تشکیل شد. نتیجه ۲ سال تحقیق، توسعه و عملیات تیم تشکیل شده اولین نسخه نرم افزار مدیریت ناوگان خودرویی بود که در سال ۱۳۸۹ منتشر شد. از ابتدای سال ۱۳۹۰ تیم فنی شرکت، قدم های ابتدایی برای مطالعه و تحقیق پیرامون سنسور وزن خودرویی را برداشت که نتیجه رضایت بخش این تحقیق در سال ۱۳۹۱ تجاری شده و روانه بازار شد. دریافت تندیس پژوهشگر برتر استان در هفته تحقیق و پژوهش یکی از مهمترین دستاورد های این شرکت در سال ۱۳۹۰ است. قرارداد های بین‌المللی، شرکت دلفین را در مسیر چند زبانه کردن نرم افزار قرار داد که امروز کاربران می توانند به این نرم افزار به ۴ زبان فارسی، انگلیسی، عربی و روسی دسترسی داشته باشند. یکی از تجربه های مثال زدنی دلفین تجهیز کلیه ناوگان بنیاد مسکن جمهوری اسلامی ایران است که در سال ۱۳۹۴ اتفاق افتاد. در پایان همین سال تیم تحقیق و توسعه دلفین با بررسی بازار و شناسایی نیاز تاکسی های شهری با تاکسیمتر هوشمند، تحقیقات پیرامون تولید تاکسیمتر هوشمند دلفین را آغاز کرد و توانست این پروژه را در سال ۱۳۹۶ به پایان رسانده و اولین نمونه صنعتی این محصول را روانه بازار کند.



Dolphin Co.
FLEET MANAGEMENT SYSTEM

سامانه ساز دلفین آپادانا



<http://www.mydolphin.ir>

شماره تماس: ۰۳۱-۳۳۳۸۲۸۰۶



فناوری‌های کلیدی: سنسور-دستگاه ردیاب- پلتفرم نرم افزاری-

اپلیکیشن

مدل درآمد: فروش مستقیم



نام کسب‌وکار: دلفین



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سیستم ردیابی حمل و نقل و مانیتورینگ از راه دور شرایط محیطی انبار و سیلو



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش- فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: مسعود باطنی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۸۷



شناسه ملی: ۱۰۲۶۰۵۵۰۱۸۹



۸

۷

۶

۵

۴

۳

۲

۱





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت توسعه ارتباطات راگا با خدمات حرفه‌ای واسط پستی و لجستیک، فروشگاه اینترنتی را مجهز به یکی از بهترین سامانه‌های انبارداری، بسته‌بندی، ارسال پستی و پرداخت در محل (COD) می‌کند. علاوه بر آن با استفاده از امکانات پنل حرفه‌ای راگا می‌توان به راحتی با کمترین هزینه، موجودی انبار لجستیک را مدیریت نمود. راگا امکان دسترسی و استفاده آزمایشی (دمو) کاربران را به این پنل فراهم کرده است. سامانه پیامکی راگا شما را قادر می‌سازد با اطلاع‌رسانی سریع و دقیق، تمامی فرایندهای سفارش، ارسال و دریافت را به اطلاع مشتریان برسانید. این اطلاع‌رسانی در لحظه، علاوه بر بالا بردن حس اعتماد خریدار، باعث می‌شود بتوانید حجم عظیمی از سفارشات را در کمترین زمان مدیریت و ثبت نمایید.



<http://www.cod.ir>

شماره تماس: ۰۲۶-۳۴۶۰۶۴۹۱



نام کسب‌وکار: راگا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: ارسال پستی محموله برای فروشگاه‌ها



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش - فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل:



محل استقرار: البرز



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم



۸. شرکت‌های فناورانه‌ی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۸-۳. حمل و لجستیک





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

خلاق

توضیح:

"لجستیک بازارگاه ایرانیان" کنسرسیومی متشکل از بزرگترین شرکت های حمل و نقل و IT میباشد؛ که اولین محصول خود را تحت نام "سامانه هوشمند حمل و نقل پاتوقی" ارائه داده است. این پلتفرم، ماحصل سال ها فعالیت در حوزه لجستیک شرکت گلرنگ ترابر می باشد؛ که با دانش نرم افزاری شرکت گلرنگ سیستم، آمیخته شده و کارآمدترین بازارگاه برخط اعلام و حمل بار را در کشور تولید کرده است. پاتوقی، تنها بازارگاهیست که علاوه بر دانش در حوزه IT و کسب و کارهای آنلاین، از علم و تجربه ارزشمند حوزه حمل و نقل نیز برخوردار است.



<http://www.patoughi.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۱۷۷۶۲۱



نام کسب و کار: پاتوقی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سامانه هوشمند حمل و نقل بار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: هادی قانعی رضائی مقدم



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۳۹۸۲۵۱



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت کار وکسب حمل ۲۴ چاربیدار، با نام تجاری حمل ۲۴، واقع در پارک علم و فناوری استان مازندران، با هدف یکپارچه سازی صنعت حمل و نقل و جلوگیری از سوءاستفاده دلان این حوزه و همچنین ایجاد ارتباطی مستقیم میان صاحبین کالا و رانندگان، از سال ۱۳۹۶ شروع به کار نموده است. ماموریت اصلی ما، تامین خودروهای موردنیاز صاحبین کالا در کوتاه ترین زمان با کمترین هزینه می باشد.



 <http://www.haml24.com>

 شماره تماس: ۰۱۱-۳۳۲۰۴۵۹۲

نام کسب و کار: حمل ۲۴



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: تامین خودرو های مورد نیاز صاحبین بار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: عادل خطی دیزآبادی



محل استقرار: مازندران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۵۷۱۸۱۹



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

از مهمترین اهداف شرکت ارائه خدمات مکان یابی و ردیابی بر اساس سیستم های GPS Tracking است. این شرکت اولین تولید کننده و ارائه دهنده سیستم های ردیابی در جنوب کشور و اولین تولید کننده اپلیکیشن اندروید مدیریت ناوگان در کشور می باشد. همچنین در زمینه مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) شرکت با ارائه ی نرم افزاری جامع سعی بر برآورده کردن نیاز های سازمان ها و شرکت ها در قالب یک نظام اطلاعاتی یکپارچه نموده است. نرم افزارهای تهیه شده توسط کارشناسان با تجربه شرکت به گونه ای است که قابلیت سفارشی شدن بر اساس نیاز های مشتری را نیز داراست. از دیگر خدمات شرکت ارائه نرم افزارهای سفارش مشتری با استفاده از تکنولوژی های روز دنیا است، در ساخت این نرم افزارها از استانداردهای رایج همانند UML و RUP استفاده می گردد. با استفاده از دانش و تجربه مورد نیاز در این رابطه توانسته است نیاز ها و خدمات مناسبی را به سازمان ها و ارگان های مختلف ارائه دهد. سخت افزارهای ارائه شده در بخش ردیاب از بهترین ماژول های سخت افزاری با برندهای معتبر تهیه گردیده است، به طور مثال از ماژوهای GPS ساخت کارخانه Sirif آمریکا و یا U-Blox کشور سوئیس در سخت افزارها استفاده گردیده است.

اورنگ



<http://www.opp.co.ir>

شماره تماس: ۰۹۱۰۵۰۵۹۵۱۰



فناوری‌های کلیدی: دستگاه ردیاب- پلتفرم نرم افزاری- اپلیکیشن

مدل درآمد: فروش مستقیم



نام کسب و کار: اورنگ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: ارائه دهنده سیستم ردیابی ناوگان حمل و نقل



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: عادل جعفرپور



محل استقرار: فارس



سال تاسیس: ۱۳۸۷



شناسه ملی: ۱۰۵۳۰۳۲۲۷۰۵





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

ترابرنت حاصل همکاری استراتژیک چندین شرکت دانش‌بنیان و فناوری است که بیش‌ترین تجربه و سابقه در اجرای پروژه‌های حمل و نقل هوشمند در کشور را دارند. ترابرنت به عنوان اولین و با سابقه‌ترین بازارگاه اینترنتی حمل و نقل کالا، راهکاری جامع و یکپارچه برای تسهیل فرآیند حمل و نقل کالا در کشور است. صاحبان کالا می‌توانند با توجه به نوع و خصوصیات محموله خود، وسیله نقلیه مورد نیاز برای حمل بار خود را اعلام نمایند. ترابرنت با ارائه خدمات تخصصی و منحصر به فرد به صاحبان کالا، تجار، ترخیص‌کاران و واحدهای لجستیک کمک می‌کند تا خدمات حمل و نقل با کیفیت، بهینه، ایمن و مطمئن و متناسب با نیاز خود را در سریع‌ترین زمان ممکن دریافت نمایند. همچنین نبود بار برگشتی برای کامیون‌ها، صف‌های طولانی برای پیدا کردن بار، حضور واسطه‌ها، پیدا کردن محموله متناسب با بارگیر و مسیریابی بهینه از جمله دغدغه‌های اصلی مالکان ناوگان در کشور می‌باشند که از طریق سرویس‌های مبتنی بر اینترنت قابل حل هستند. ترابرنت با ورود به صنعت حمل و نقل هوشمند و اینترنتی با هدف ایجاد بستری مناسب در راستای رفع موانع موجود به خدمت‌رسانی به جامعه رانندگان و صنعت‌گران می‌پردازد.



تحویلی - نو در سیستم حمل و نقل بار



<http://www.taraabar.net>

شماره تماس: ۰۲۱-۵۷۷۶۳۲۴۷



- نام کسب و کار: ترابرنت 
- حوزه فعالیت: کلیه کالاها 
- نوع مجموعه: سهامی خاص 
- محصول/خدمت: حمل بار به سراسر کشور 
- دانش بنیان: دانش بنیان 
- گروه مخاطب: فروشندگان کالا - شرکتهای پخش 
- مسائل راهبردی: ۶ 
- مدیرعامل: حامد کریمیان 
- محل استقرار: تهران 
- سال تاسیس: ۱۳۹۴ 
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۵۲۴۲۹۰ 
- فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

باروان سامانه ی هوشمندی در حوزه ی حمل و نقل بار زمینی است، در این سامانه مشتری یا کاربر بار خود را به نزدیک ترین و مجهزترین کامیون یا تریلر ثبت شده در سامانه ی باروان معرفی می کند، سامانه ی باروان به صورت خودکار در زمانی کوتاه نیاز شما را در بهترین شکل ممکن برطرف می سازد. سامانه و سرویس هوشمند باروان با سایر خدمات حمل و نقل موجود، متمایز است. این سامانه همه ی گزینه های مطلوب اقتصادی و ایمنی را برای بار و کامیون شما در اختیارتان قرار می دهد.



<http://www.bar1.ir>

شماره تماس: ۰۳۱-۹۵۰۱۰۴۴۱

نام کسب و کار: باروان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: حمل بار به سراسر کشور



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: صابر فاضل نجف آبادی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۳۱۶۱۴



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین- اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بارمپ یک پلتفرم هوشمند جهت تسهیل دسترسی صاحبان بار به سفیران و سفیران به درخواست های صاحبین بار می باشد. صاحبان بار می توانند درخواست بار خود را در این پلتفرم به راحتی ثبت و قیمت پیشنهادی خود را اعلام نمایند تا درخواست آنها از طریق نزدیک ترین سفیر با بهترین قیمت پذیرش گردد. بarmپ با در اختیار داشتن ۱۰۰ دستگاه کامیون ملکی و بیش از ۱۰۰۰ کامیون تحت پیمان و امکان صدور بارنامه (بدون واسطه) می تواند بهترین خدمات را به صاحبان بار ارائه دهد. بarmپ همچنین قابلیت محاسبه هزینه حمل بر اساس فرمول (تن کیلومتر) بصورت هوشمند را دارد و صاحبین بار به راحتی میتوانند با انتخاب وزن محموله و ماشین انتخابی به تعرفه قیمتی تن بر کیلومتر دسترسی یابند.



<http://www.webapp.barmap.ir>

شماره تماس: ۰۳۱-۴۵۱۳۸



نام کسب و کار: بarmپ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: حمل بار به سراسر کشور



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: ایرج نجفی زاد



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۹



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۲۷۶۲۹۸



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم- واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

جاده، سامانه جامع و هوشمند حمل بار در ایران میباشد که صاحبین بار و شرکتهای حمل و نقل را بدون واسطه به جامعه بزرگ رانندگان ماشینهای سنگین متصل میکند، شرکت ابتکار آفرینان افق اندیشه توانسته است محصولی را که مبتنی بر تکنولوژیهای نوین است با کمک تیم جوان و پر تلاش خود، راه اندازی و توسعه دهد.



<http://www.jadeh.co>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۱۱۰۸۰

نام کسب و کار: جاده



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: حمل بار به سراسر کشور



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: فرید خالدي



محل استقرار: خوزستان



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۴۴۶۶۷۶



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین- اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سامانه هوشمند حمل و نقل عبارتی کلی برای کاربرد ترکیبی فناوریهای ارتباطات، کنترل و پردازش اطلاعات برای صنعت حمل و نقل است. سامانه مبین، یک سامانه حمل و نقل هوشمند است که از طریق زیرساخت فناوری اطلاعات در پی تسهیل روابط بین عوامل حمل کالا (شرکتهای حمل و نقل، صاحبان ناوگان حمل و صاحبان کالا) است. مبین، یک سامانه یکپارچه و کامل در بستر فضای مجازی است که در آن تمام عوامل حمل کالا را با روش های مختلف به یکدیگر مرتبط می سازد. صاحبان کالا، درخواست کنندگان خدمات حمل و نقل (جهت جابجایی کالای موردنظر) هستند. این کاربران می توانند از طریق سامانه مبین، بهترین انتخاب را برای حمل ایمن، ارزان و سریع کالای خود داشته باشند. آگاهی از نزدیک ترین ناوگان های موجود در محدوده مشخص، ثبت سفارش حمل بار، استعلام قیمت، دریافت اطلاعات رانندگان موردنظر (بعد از تأیید راننده توسط شرکا حمل و نقل)، ردیابی کالا از مبدأ تا مقصد، پرداخت کرایه راننده به صورت آنلاین، مدیریت حساب ها و گزارش گیری، دعوت پیامکی از شرکتهای حمل و نقل، دریافت اخبار به روز حمل و نقل و... خدماتی هستند که صاحبان کالا از طریق سامانه مبین دریافت می کنند. سرعت، هزینه مناسب و امنیت از مهم ترین دستاوردهای مبین برای صاحبان کالا است.



<http://www.mobin.co.ir>

شماره تماس: ۰۲۶-۳۴۲۰۷۲۰۰

نام کسب و کار: سامانه مبین



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: حمل بار به سراسر کشور



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا - شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: میثم نایبی



محل استقرار: البرز



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۸۲۴۹۷۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

آسان بار تخصصی‌ترین و محبوب‌ترین سامانه اینترنتی ارائه دهنده خدمات حمل و نقل کالا در سراسر ایران به رانندگان پایه یک و شرکت‌های حمل و نقل (باربری) است، به عبارت دیگر آسان بار پل ارتباطی رانندگان و شرکت‌های حمل و نقل در بستر اینترنت است. شرکت‌های حمل و نقل از طریق اپلیکیشن، بارهای خود را با تمامی جزئیات اعلام می‌کنند. در حال حاضر، بیش از ۲۰ هزار راننده تایید شده و ۴۰۰ شرکت حمل و نقل در سراسر کشور از خدمات آن استفاده می‌کنند. آسان بار با محصولات و اپلیکیشن‌های خود به عنوان پل ارتباطی شرکت‌های حمل و نقل و رانندگان عمل می‌کند و بدین ترتیب توانسته است یک بستر الکترونیکی برای ارتباط سریع‌تر و بهینه‌تر بین این دو رکن اصلی صنعت حمل و نقل جاده ای فراهم کند. رانندگان بدون نیاز به حضور در پایانه‌های حمل و نقل، از طریق اپلیکیشن آسان بار، بارهای اعلام شده توسط شرکت‌های حمل و نقل را مشاهده، ارزیابی و انتخاب می‌کنند و بدین ترتیب می‌توانند بیشتر از گذشته در کنار خانواده‌ی خود باشند و برنامه‌ریزی دقیق تری را انجام دهند. از سمتی شرکت‌های حمل و نقل در مدت زمان کمتری راننده مناسب و تایید شده توسط آسان بار را برای حمل بار خود انتخاب می‌کنند و می‌توانند از طریق اپلیکیشن بار خود را از مبدا تا مقصد پی‌گیری کنند.



امکان تماس مستقیم با شرکت‌های باربری



<http://www.asanbar.ir>

شماره تماس: ۰۹۱۲۲۷۲۳۳۳۴



نام کسب و کار: آسان بار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: حمل بار به سراسر کشور



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: فرهاد ایزک شیری



محل استقرار: البرز



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۵۱۲۲۶۶



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین- اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش



شرکت‌های فناورانه‌ی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۳. پخش، توزیع، دلیوری





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت پخش عقاب، با سال‌ها تجربه‌ی موفق در صنعت پخش و توزیع و با در نظر گرفتن سیستم‌های علمی در حوزه‌ی فروش در سال ۱۳۸۵ تأسیس شده است. این شرکت با نگاه دقیق و اصولی به سیستم‌های مدیریت کیفیت و اجرا، سازوکاری موفق و نظام‌مند را پایه‌ریزی و ظرف مدت کوتاهی توانسته است نیروی انسانی، تجهیزات و وسعت انبار خود را به پشتوانه برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و استراتژی علمی چندین برابر کند. پخش عقاب با تجزیه تحلیل بازار و بررسی فرصت‌ها و تهدیدهای احتمالی، کارکنان و کارفرمایان را به سمت مسیر درست راهنمایی کرده تا بتواند، محصولات مطلوب و باکیفیت را با روشی صحیح به مصرف‌کننده برساند.



<http://www.pakshoghhab.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۷۳۶۰



نام کسب‌وکار: پخش عقاب



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: پخش مویرگی محصولات تند مصرف



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲ و ۶



مدیرعامل: امیر حسین ناصری



محل استقرار: تهران



سال تأسیس: ۱۳۸۵



شناسه ملی: ۱۰۱۰۰۱۵۹۷۹۵



فناوری‌های کلیدی:



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف



توضیح:

ویزیت‌آپ یک سامانه هوشمند توزیع و پخش است که به عنوان پل ارتباطی میان کاربران به عنوان خرده‌فروش و شرکت‌های پخش به عنوان تأمین‌کننده عمل می‌کند. این سامانه راهکاری سریع، ساده و کاربردی برای ثبت سفارشات روزانه و اعلام به تأمین‌کنندگان در هر زمان و مکان به شمار می‌رود. کافی است سفارش اقلام مورد نیاز در ویزیت‌آپ ثبت شود، باقی کار توسط سامانه و تأمین‌کننده انجام خواهد شد.



<http://www.visit-app.ir>

شماره تماس: ۰۱۳-۴۲۳۴۳۵۳۶



نام کسب‌وکار: ویزیت‌آپ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سامانه هوشمند توزیع و پخش



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: محمد فلاح ابراهیمی بازقلعه



محل استقرار: گیلان



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۱۱۹۳۱۲



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

خلاص

توضیح:

شرکت برگ سیستم ارائه دهنده نرم افزار های ERP در صنایع مختلف از جمله پخش و توزیع، خرده فروشی، فروشگاه، تولیدی، بازرگانی و پیمانکاری، در سال ۱۳۹۰ تاسیس شد. این شرکت نماینده رسمی محصولات ERP شرکت ترکیه ای Logo Business Solution می باشد. کارشناسان شرکت برگ سیستم از سال ۱۳۸۳ تجربه پیاده سازی نرم افزارهای Logo از جمله Tiger Enterprise, Tiger Plus, Go Plus و J-guar را دارا بوده و پروژه های مهمی را چه در سطح ملی و چه در سطح بین المللی به سرانجام رسانده اند.

شرکت برگ سیستم، در حال حاضر علاوه بر این که نماینده رسمی فروش، پیاده سازی، بومی سازی، سفارشی سازی و تنها عامل اعطای نمایندگی شرکت ترکیه ای لوگو در ایران می باشد، خود نیز محصولاتی نرم افزاری جدیدی را تولید می نماید که هم به صورت مستقل قابل استفاده هستند و هم به صورت یکپارچه با نرم افزار های ERP شرکت لوگو، قابلیت کارکرد دارند که لیست این محصولات در وب سایت قابل مشاهده است.

تیم اجرایی این شرکت با ترکیبی از نیروهای جوان، متخصص و خلاق، سعی در ارائه بهترین خدمات به شرکتها و سازمانهای پیشرو در بازار ایران و خاور میانه دارد.



Business Analysis & Re-Engineering Group



<http://www.bargsys.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۴۲۸۸۳۸



نام کسب و کار: برگ سیستم



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: نرم افزار های ERP در صنایع مختلف از جمله پخش و توزیع



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: رضا دولتی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۰



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۵۹۷۹۳۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری - پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

اتیکت؛ جامع‌ترین پلتفرم حوزه‌ی توزیع و پخش مویرگی کالاهای تندمصرف می‌باشد که با هدف تسهیل روند خرید و فروش این نوع کالاها و همچنین تمرکز بر کاهش هزینه‌های بازاریابی ایجاد شده است. تمامی سوپرمارکت‌ها، رستوران‌ها، فست‌فودها، آشپزخانه‌ها، کافه‌ها و فروشگاه‌های آرایشی و بهداشتی قادر هستند با استفاده از این پلتفرم، کالاهای موردنیاز خود را بدون حضور هیچگونه واسطی و بصورت مستقیم از توزیع‌کنندگان، عمده‌فروشان و تولیدکنندگان مواد غذایی، آرایشی و بهداشتی تأمین نمایند.



<http://www.etiket.app>

شماره تماس: ۰۳۱-۵۵۴۵۴۵۲۵



نام کسب‌وکار: اتیکت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: پلتفرم حوزه توزیع و پخش مویرگی



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: محمدعلی نعمتیان زارع



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

شرکت سامان پژوهاک آسه با سابقه ۲۰ ساله و با تیمی متشکل از نخبگان حوزه برنامه نویسی و کارشناسان ارشد صنعت پخش و با هدف پوشش قرار دادن معضلات عدیده و دغدغه های مدیران این حوزه ، در زمینه " تولید نرم افزارهای توزیع، فروش و پخش مویرگی " فعالیت می کند. در ابتدای دهه ۹۰ با پیشرفت روز افزون نیاز های صنعت پخش، شرکت آسه با انتخاب استراتژی نفوذ و توسعه بازار ، اقدام به تاسیس شرکت هایی با عنوان "نید" و "سروین سامان افراز" نمود. هدف این استراتژی اختصاصی شدن نرم افزارهای این حوزه و تحت پوشش قرار دادن هر نوع سازمان پخش با هر گستره فعالیتی می باشد، و تا کنون کمک شایانی به رشد این صنعت در عرصه بین المللی نموده است. مدیریت تمام فرآیندهای سازمانی به صورت تخصصی / قابلیت اتصال به سایر نرم افزارها / درگاه های مختلف فروش (موبایل ، تبلت ، وب و تلگرام) / با استفاده از نرم افزارهای ویژه فروش آسه ، به راحتی و بدون واسطه ، سفارشات مشتریان خود را دریافت کنید. / قابلیت شخصی سازی / قابلیت دسترسی به صورت آنلاین و آفلاین / یکپارچگی و انعطاف پذیری نرم افزارهای آسه / قابلیت اتصال و ارتباط با واحدهای مختلف سازمان اعم از واحد حسابداری ، انبار ، منابع انسانی و ... / قابلیت ارتباط با نرم افزارهای مختلف Office / تهیه گزارش از فعالیت ها و برنامه ها در قالب های مختلف Excel , Word , Pdf

کارشناسان آسه ، همواره در کنار شما خواهند بود و واحد پشتیبانی آسه همواره در کوتاه ترین زمان ممکن ، پاسخگوی سوالات شماست. آموزش رایگان نرم افزار و اختصاص زمان لازم جهت آموزش کامل نرم افزارها به صورت تخصصی برای هر شرکت از دیگر خدمات آسه می باشد.



<http://www.acesoft.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۳۳۷۱



نام کسب و کار: آسه



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول / خدمت: تولید نرم افزارهای پخش مویرگی، توزیع کالا و فروش



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: اسماعیل کشاورز



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۸



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۹۳۰۲۴۶



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

در روند رساندن سفارشات به دست مشتری هر ثانیه اهمیت دارد. میاره در تمامی ساعات روز خصوصا شلوغترین ساعات کاری شما مسئولیت حمل و پیگیری سفارشات از مبدا تا مقصد را از دوش شما برمی دارد.



<http://www.mia.re>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۰۹۲۸۲



نام کسب و کار: میاره



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهمی خاص



محصول/خدمت: حمل مرسوله



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: مازیار امینی زنجانی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۱۷۷۱۸



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

راش ارائه دهنده سرویس خرید اینترنتی و پرداخت در محل به فروشندگان اینترنتی در شهرهای تهران می باشد. راش پیک با ترکیب سیستم پخش و شرکت واسطه ارائه دهنده یک راهکار نوین و هوشمندانه به فروشندگان آنلاین و آفلاین ارائه داده است.



<http://www.rushpeik.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۷۵۶۰۴۵



نام کسب و کار: راش



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: حمل بار توسط پیک



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل:



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۰



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

هر کسب و کاری که در حوزه آنلاین فعالیت می کند می تواند از خدمات وب سرویس الوپیک استفاده کند. با این خدمات، مشتریان بعد از ثبت سفارش در سایت و یا نرم افزار شما، می توانند ارسال از طریق الوپیک را انتخاب کنند تا نزدیک ترین سفیر الوپیک به مبدأ ارسال مرسوله اعزام شود و سرویس دهی شما در کمترین زمان از طریق الوپیک انجام شود. خدمات وب سرویس الوپیک ارسالی ایمن و سریع برای شما به همراه دارد.



<http://www.alopeyk.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۱۵۸۱۰۰۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: کارمزد



نام کسب و کار: الو پیک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: حمل بار توسط پیک



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: مهدی نایی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۹۱۵۱۶۷



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

امروزه با توجه به پیشرفت تکنولوژی و مدرن شدن جامعه، انجام امور روزمره با تجربیات جدیدی همراه شده است. بی شک انتظار در صفهای طولانی و ماندن پشت ترافیک سنگین کلان شهرها، افراد را متحمل صرف انرژی و زمان زیادی خواهند کرد و اهمیت راهحلهایی برای صرفه جویی در زمان و هزینه را بیش از پیش نمایان می کند.

زندگی در عصر هوشمند ایجاب می کند که انجام اموری مانند ارسال و جابجایی بسته به شیوه ای مدرن تر صورت بگیرد. این ضرورت به ویژه در کسب و کارها اهمیتی بیشتری پیدا می کند. چرا که ارسال و جابجایی مطمئن مرسولات از دغدغه های مهم بسیاری از کسب و کارهاست.

تی نکست اولین استارت آپ ارسال مرسولات برای کسب و کارها در کشور است که با تلاش شبانه روزی همکاران ما، ارسال مقرون به صرفه و مطمئن کالا، حمل و نقل، خدمات نگهداری و انبارداری، توزیع و ... را ممکن ساخته است. شما با کمک دستیار تی نکستی خود، می توانید با خیالی راحت از هر کجا و به هر نقطه از شهر مرسوله خود را ارسال نمایید.



<http://www.tinextco.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۷۰۴۷۰



نام کسب و کار: تی نکست



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: حمل بار توسط پیک



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: احمد آقاجانی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۴۶۸۳۲۲



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت فن آوران ایده گستر چینه سهمی خاص صاحب امتیاز سامانه اسپید است. این شرکت برای اجرای ایده‌های ناب استارت‌آپی راه‌اندازی شده و تمامی سعی خود را می‌کند تا با استفاده از پتانسیل‌های بالای نیروی انسانی جوان، با استعداد و پرانرژی ایران عزیز قدمی در راستای تعالی و کارآفرینی و به‌روز رسانی فرآیندهای سنتی بردارد.



<http://www.speeddeliv.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۰۶۰۶۱



نام کسب‌وکار: اسپید



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهمی خاص



محصول/خدمت: حمل بار توسط پیک



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: مهدی خادمی مقدم



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۵۲۱۷۸۵



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

هایپر مارکت اینترنتی پایلا؛ به عنوان شبکه سراسری فروش و توزیع کالا در کشور، در راستای رفع مشکلات تامین کالای مصرفی خانوار، با تلاش گروه بازرگانی پایلا و مشارکت تعداد زیادی از برندهای معتبر داخلی ایجاد شده است، تا خانواده‌های ایرانی، بتوانند بدون صرف وقت و هزینه و بدون تحمل ترافیک در فروشگاه‌های سطح شهر، به راحتی کلیه کالاهای مورد نیاز خود را از این طریق انتخاب، خرید و در زمان و آدرس مورد نظر تحویل بگیرند.

همچنین پایلا بعنوان شبکه سراسری فروش و توزیع کالا در کشور، جهت تسهیل و ایجاد ارتباط بین تامین کنندگان کالا (شرکت های تولیدی، پخش، بازرگانی و...) و فروشگاه ها و اصناف کشور (سوپرمارکت ها و خواروبار فروشی ها - فروشگاههای بهداشتی آرایشی- و ...) راه اندازی شده است. فروشندگان با عضویت در شبکه پایلا، ضمن ثبت سفارشات خود می توانند از مزایای زیر نیز بهره مند شوند:

- سفارش مستقیم انواع کالا از شرکت های مختلف
- امکان سفارش در زمان دلخواه و بصورت یک جا از تمام شرکت ها
- استفاده راحت و سریع برای ثبت کلیه سفارش ها
- اطلاع فوری و مستقیم از تخفیفات و طرح های فروش ویژه شرکت ها
- ثبت سفارش کالا بدون حضور ویزیتور و بدون واسطه
- امکان مقایسه یک کالا از برندهای مختلف جهت برخورداری از سود بیشتر
- امکان گزارش گیری، مشاهده و بررسی وضعیت سفارشات گذشته.



<http://www.payla.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۶۲۵۰۰۷

نام کسب و کار: پایلا

حوزه فعالیت: کلیه کالاها

نوع مجموعه: سهامی خاص

محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین - شبکه سراسری فروش و توزیع کالا

دانش بنیان: غیر دانش بنیان

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی - شرکتهای پخش - فروشندگان کالا

مسائل راهبردی: ۲ و ۳ و ۴ و ۵ و ۶

مدیرعامل: محسن سلیمانی

محل استقرار: تهران

سال تاسیس: ۱۳۹۵

شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۹۹۴۶۳۰

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین

مدل درآمد: واسطه فروش



۸. شرکت‌های فناورانه‌ی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۸-۵. پرداخت





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

کسب و کارهای نوین امروز نیازمند ابزارهایی است که بتواند همگام با تغییرات سریع در زیرساخت های بازار پیش برود و بر مبنای پیشرفت های تکنولوژیک خدماتی در خور را عرضه نماید. حسابیت یک سیستم فاکتور آنلاین است که مدیریت حساب و مشتریان را کاملا آسان و امن در بستر اینترنت فراهم میکند. حسابیت محصولی از شرکت پردازش ابری مریان است که به عنوان پرداخت یار تحت نظار شاپرک بانک مرکزی فعالیت می کند و عضو رسمی نظام صنفی رایانه ای تهران است.

همچنین حسابیت در پنجمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام های پرداخت بانک مرکزی به عنوان ایده برگزیده انتخاب شده است. هدف ما ساختن بهترین است.



www.hesabit.com

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۶۲۴۱۶۸



نام کسب و کار: حسابیت



حوزه فعالیت: کلی



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سرویس فاکتور اینترنتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: زهرا کوهستانی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۱۷۴۳۴۳



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف



توضیح:

شرکت پیشگامان فناوری اطلاعات کهکشان به عنوان یکی از کانون‌های مهم تولید نرم افزار صنعت بانکداری و پرداخت الکترونیک مطرح بوده و به منظور خدمت به پیشرفت تکنولوژی در این حوزه با همراهی مدیران و متخصصین داخلی در تمامی علوم مرتبط در این مسیر فعال می باشد. این شرکت در سال ۱۳۹۸ موفق به اخذ مجوز پرداخت یاری از شرکت شاپرک (بانک مرکزی) شد و مفتخر است که می تواند به عنوان یکی از شرکت های با سابقه در حوزه پرداخت به ارائه خدمات درگاه پرداخت اینترنتی سیزیپی برای تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی اقدام نماید.



www.sizpay.com

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۴۰۱۴۱۱



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن - کد پاسخ سریع (QR)

مدل درآمد: فروش مستقیم



نام کسب و کار: سیزیپی



حوزه فعالیت: کلی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: اتصال به درگاه های پرداخت بانکی



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: علیرضا پزشکی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۷



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۸۸۸۱۵۷





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

باهمتا یک سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها و اشخاص است که تمرکز آن بر روی امنیت و سادگی است. تمامی پرداختها از طریق پرداخت الکترونیک سامان و بستر شاپرک انجام می‌شود. اطلاعات در باهمتا محرمانه است و در اختیار هیچ شخص ثالثی قرار نمی‌گیرد. به محض هر پرداخت متوجه خواهید شد که چه کسی و بابت چه موضوعی به شما پرداخت کرده. حساب شما در هر بانکی باشد می‌توانید از باهمتا استفاده کنید و محدودیتی در سقف تراکنش ندارید. با عوض کردن گوشی همه اطلاعات را بر روی گوشی جدید خواهید داشت و اطلاعات شما از بین نخواهد رفت. با رعایت تمام مسائل امنیتی می‌توانید چند نفره تراکنشها را مدیریت کنید.



www.bahamta.com

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۲۰۶۸۷۹

فناوریهای کلیدی: رایانش ابری - پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: کارمزد

نام کسب و کار: باهمتا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: میلاد جهاندار



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۷۱۳۷۶۶





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

هر روز نیاز بیشتری به استفاده از روش های جدید پرداخت الکترونیک، مخصوصا پرداخت های بدون دخالت جسم فیزیکی کارت بانکی (Card Not Present) در کشور احساس میشود. هدف شبکه پرداخت پی از ابتدای کار، ارائه مدل های جدید پرداخت الکترونیک بوده است.

Pay.ir



www.pay.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۸۴۰۸۰

فناوریهای کلیدی: کد پاسخ سریع QR - کد سریع USSD - پلتفرم آنلاین

مدل درآمد: کارمزد

نام کسب و کار: پی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: شبکه پرداخت کسب و کارها و اشخاص



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱ و ۳



مدیرعامل: سجاد چاری پور



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۰۳۴۳۴۴

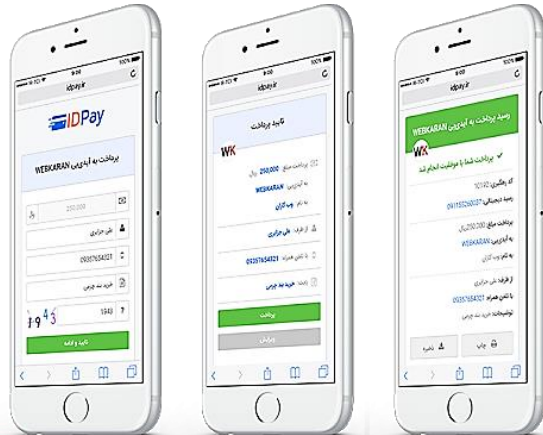




شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

آیدی پی [پی] یک سیستم درگاه پرداخت شخصی و کارت خوان مجازی است. استفاده از امکانات این درگاه یکی از راه‌های دریافت پول، مناسب برای شرکت‌ها، نمایندگی‌های بیمه، صندوق‌های وام خانگی، مدیران ساختمان، کترینگ‌ها، فروشندگان کالا و خدمات می‌باشد. کاربر با ایجاد یک حساب کاربری در آیدی پی و داشتن یک صفحه پرداخت شخصی با آدرس منحصر به فرد، می‌تواند برای مشتریان یک لینک ارسال نماید که مشتری با کلیک کالاها بر روی آن به صفحه فروشگاه هدایت شده و بعد از پرداخت، وجه به حساب کاربر واریز و پیامکی برای طرفین ارسال می‌شود.



GSM



www.idpay.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۴۳۰۰۰۰۵۰



نام کسب و کار: آیدی پی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل:



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

کسب و کارهای فعال در اینترنت و همچنین شبکه های اجتماعی، استارت آپها و فریلنسرها (آزادکارها) با کمک پکیپی به سادگی و در کوتاهترین زمان ممکن، صاحب درگاه پرداخت اینترنتی/ اپراتوری و یا صفحه پرداخت شخصی امن می شوند. پکیپی، کلیه کالاها، درگاههای پیشپرداخت (prepaid باکارتهای بانکی) و پسپرداخت (postpaid با قبض تلفن) موجود در کشور را تجمیع کرده است.

پکیپی همچنین به کسب و کارهای فعال با تراکنش بالا، ابزارهای لازم برای تحلیل فروش، داده کاوی و توصیه گری هوشمند ارائه می دهد. بعلاوه پکیپی ابزارها و APIهای لازم برای راه اندازی کیف پول و ایجاد سناریوهای گیمیفیکیشن در اختیار کسب و کارها قرار می دهد. تیم پکیپی مورد حمایت مادی و معنوی هلدینگ "بنیان نوآوری و توسعه کار آفرینی کران پرداز" است که چندین شرکت دانش بنیان را در زیرمجموعه ی خود دارد. پکیپی فعالیت خود را از سال ۹۷ آغاز کرده است.



پکیپی
PACKPAY



www.packpay.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۶۴۰۶۳۳۶۶



نام کسب و کار: پک پی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: محمد نیامش



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۶۶۹۶۸



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

زیبال در ابتدا مستقر در شتابدهنده فارابی بوده و ارائه دهنده خدماتی همچون پرداخت در محل، درگاه پرداخت اینترنتی، پلتفرم جامع پرداختی و پرداخت یاری می باشد. همچنین زیبال با بررسی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری شرکتی دانش بنیان اعلام گردیده است. خدمات زیبال به صورت وب سرویس بوده و از تیر ماه ۹۷ پرداخت یار رسمی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران می باشد.



www.zibal.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۴۰۷۵۵۶

نام کسب و کار: زیبال



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: محمدمهدی فاطمیان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۳۶۲۱۷۹



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

زمانی که پرداخت آنلاین در ایران پدیده‌ای نوپا محسوب می‌شد و داشتن درگاه پرداخت اینترنتی برای شروع یک کسبوکار آنلاین با دشواری همراه بود، استارت‌آپی به نام زرین‌پال برای ایجاد یک فضای ایمن و قابل اعتماد میان فروشندگان اینترنتی و خریداران، با ارائه‌ی درگاه پرداخت اینترنتی در کمترین زمان و ساده‌ترین حالت ممکن شروع به فعالیت کرد. از فروردین ۱۳۸۹ تا به امروز اتفاقات تلخ و شیرین، تغییرات بزرگ و کوچک، بالا و پایین‌های فراوان و ناملاimentی‌ها و مهربانی‌های بسیار رخ داده است تا زرین‌پال به عنوان اولین پرداخت‌یار ایران پرچمدار دانش بنیان حوزه‌ی فینتک و مورد اعتماد فعالان وب فارسی و تجارت الکترونیک باشد.



www.zarinpal.com

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۶۳۶۰۰۰

نام کسبوکار: زرین پال

حوزه فعالیت: کلیه کالاها

نوع مجموعه: سهامی خاص

محصول/خدمت: سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها

دانش بنیان: دانش بنیان

گروه مخاطب: فروشندگان کالا

مسائل راهبردی: ۱

مدیرعامل: مصطفی امیری

محل استقرار: تهران

سال تاسیس: ۱۳۸۹

شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۱۶۴۲۷۰

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: کارمزد

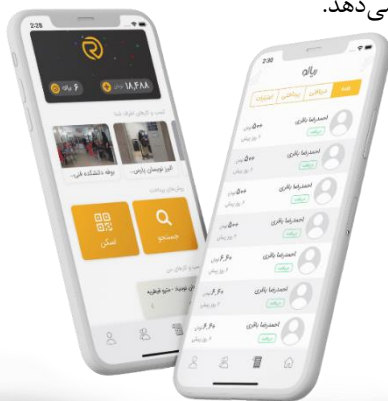




شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

تیم فناوری ریالو در سال ۱۳۹۶ متشکل از نخبگان کشوری و فارغ التحصیلان دانشگاه‌های برتر کشور شکل گرفت و با توجه به تجربیات جهانی و نیز ملی کار طراحی و پیاده سازی یک پلتفرم ارائه خدمات تخفیف و نیز مدیریت سبد فروشنده را آغاز نمود. کاربران میتوانند از کد تخفیف‌های ارائه شده در فروشگاهها، مراکز درمانی از جمله داروخانه‌ها، مراکز ورزشی و ... استفاده کنند. این پلتفرم خدمات خود را در نسخه‌های مختلف اندروید، iOS و وب ارائه می‌دهد. این کسب و کار در نظر دارد تا با استفاده از داده‌های مجاز کاربران و داده‌های کاوی مناسب آن، خدمات ارزش افزوده بیشتری به کاربران خود ارائه نماید. ریالو به کاربران باشگاه ورزشی ایثار در هربار خرید جدید از بسته ریالو ۳ درصد تخفیف تا سقف ۳۰۰۰۰ ریال تخفیف ارائه می‌دهد.



rialo ریالو



www.rialo.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۶۸۰۰

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن - کد پاسخ سریع QR - ارتباطات میدان نزدیک NFC - کد سریع USSD

مدل درآمد: واسطه فروش



نام کسب و کار: ریالو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: پلتفرم هوشمند ارائه دهنده خدمات تخفیف و مدیریت فروشگاه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: امیرعلی عبادی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۶۷۶۷۱۲



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن - کد پاسخ سریع QR - ارتباطات میدان نزدیک NFC - کد سریع USSD



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

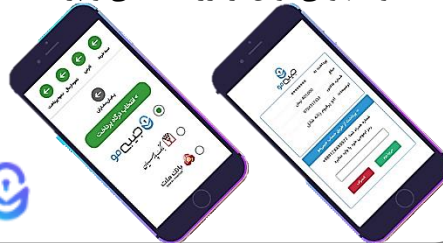
توضیح:

همه ما مشکلات مرتبط با پرداخت را در سناریوهای مختلف تجربه کرده‌ایم، از جمله مشکل پول خرد در پرداخت کرایه تاکسی، رفتن تا دستگاه خودپرداز برای گرفتن پول نقد و یا در پرداخت‌های آنلاین مشکلاتی از قبیل کسر کارمزد/ نیاز به ورود حجم زیادی از اطلاعات قبل از پرداخت/ به خاطر سپردن و وارد کردن رمزهای گوناگون وجود دارد. همچنین، هر یک از ما ممکن است به دلیل فراموش کردن بازپرداخت بدهی خود، دچار مشکلاتی شده و یا موجب ناراحتی دیگران شده باشیم. ما چشم‌انداز روشنی از وقوع تحول در صنعت بانکی در سطح جهان، منسوخ شدن پول نقد و جایگزینی آن با کیف پول الکترونیک در آینده نزدیک داریم که انتقال پول در آن به سادگی خواهد بود. جهت تحقق این چشم‌انداز، شرکت نوآوران راهبرد سپهر پایا (جیبی‌مو) در سال ۱۳۹۶ با تکیه بر فعالیت تیمی متشکل از متخصصین و جوانان خلاق و با انگیزه تاسیس گردید.

با شروع به توسعه جیبی‌مو این شرکت به سوی ساخت یک شبکه اجتماعی مالی رفت تا به واسطه‌ی آن، تجربه‌ی کاربری بهتری را به کاربران ارائه دهد. تلاش جیبی‌مو بر این است که یک بستر آسان، سریع و در عین حال کاملاً امن را برای استفاده کاربران در مخارج روزمره‌شان ایجاد نماید و مفهومی نوین از ارزش اجتماعی و پرداخت نامرئی را برایشان به ارمغان آورد.



جیبی‌مو



www.jibimo.com

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۵۰۹۸۵۲



نام کسب‌وکار: جیبی‌مو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: عرفان مرادیان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۷۴۹۰۲



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد

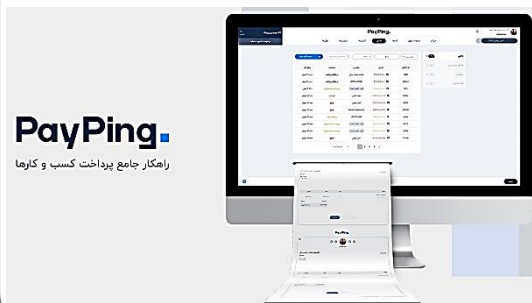




شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت ماناندبیرآوا تک با نام تجاری "پی‌پینگ" به عنوان پرداخت‌یار بانک مرکزی و از شرکت‌های فعال در حوزه فین‌تک از سال ۹۴ تاکنون می‌کوشد تا خدمات دریافت و پرداخت پول را به ساده‌ترین شکل ممکن در بستری امن به افراد و سازمان‌ها ارائه کند. پی‌پینگ این روزها فقط یک ارائه‌دهنده سرویس‌های پرداخت آنلاین نیست و تلاش می‌کند مجموعه‌ای از سرویس‌ها و راهکارهای متناسب با نیازهای کاربران را ارائه کند و در کنار اینکه به‌عنوان مجموعه‌ای معتبر شناخته می‌شود، به جایگاه نخست این حوزه هم دست یابد. پی‌پینگ با شعار «راهکار جامع پرداخت کسب و کارها» هدف اصلی خود را ارائه ساده‌ترین راهکارهای انتقال وجه آنلاین در امن‌ترین بستر ممکن قرار داده است.



www.payping.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۷۵۰۳۸۷۹۷



نام کسب‌وکار: پی‌پینگ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سرویس پرداخت و دریافت پول برای کسب و کارها-فاکتور الکترونیکی-موبایل پوز



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: سعید مشهدی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۳۰۴۵۱۴



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین- اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

فون پی سرویس و اپلیکیشنی برای ساده تر کردن پرداختهای موبایلی آنلاین است. فون پی پرداختهای خرد، جایگزینی کارآمد برای روشهای سنتی است. به طور مثال می توانید از فون پی برای انواع پرداختها استفاده کنید: پرداخت کرایه تاکسی، خرید از فروشگاه، سوپرمارکت و وبسایتها و صفحات اجتماعی و هر کاربرد دیگری که نیاز به پرداخت وجود دارد. بعد از تجربهی شکستها و موفقیتهای مختلف در فضای استارتاپ و فضای راهکارهای پرداخت، تیم بنیانگذار فون پی تصمیم گرفت به نیازی پاسخ دهد که در آن زمان به سرعت داشت در فضای اقتصادی کشور خودش را نشان می داد: نیاز به راهکاری جامع برای پرداختهای خرد با شکوفایی عصر اینترنت در کشور و حضور اجتماعی نسل جدید، خیلی از کارهای سخت یا کسل کنندهی روزمره به لطف فناوریهای جدید به دنیای اینترنت کوچ کرده بودند و انجام آنها بسیار راحت تر شده بود، از جمله خرید آنلاین، سفارش آنلاین تاکسی و ... اما هنوز راهکاری برای پرداختهای خرد وجود نداشت. پرداختهایی که روزانه بارها و بارها باید انجام می دادیم اما هر بار با مشکلات مختلف نظیر همراه نداشتن پول خرد مواجه می شدیم یا باید زمان باارزش خود را صرف آن می کردیم. فون پی با تلاش زیاد، با تحقیق و البته با آزمون و خطاهای متعدد شکل گرفت و بالید و حالا با تمام آن تجربیات توانسته در حوزهی پرداخت خرد به راهکاری اثبات شده و پیشرو بدل شود.



www.phonepay.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۵۳۸۵۰۵۵۵



نام کسب و کار: فون پی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: اپلیکیشن پرداخت موبایلی آنلاین



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱ و ۳



مدیرعامل: ابراهیم سوادى نژاد



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۴۰۰-۰۶۹۰۸۰۳۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۰۶۹۰۸۰۳۴



فناوریهای کلیدی: کد پاسخ سریع QR- اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت «آسان پرداخت پرشین» در اردیبهشت سال ۱۳۸۸ به عنوان شرکت ارائهدهنده خدمات پرداخت (PSP)، با اخذ مجوز از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تأسیس شد. «آسان پرداخت پرشین» با ایجاد تیمی توانمند از نیروهای انسانی متخصص و با تجربه در زمینه طراحی و توسعه سیستمهای یکپارچه پرداخت و با بهره‌گیری از فناوریهای امنیتی روز دنیا و ابزارهای نوین پرداخت در بسترهای مختلف مانند پایانههای فروش (POS)، پرداخت موبایلی (Application+USSD) و درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) توانسته است در حوزه بانکداری الکترونیک و خدمت به دولت الکترونیک فعال و تاثیرگذار باشد.



آسان پرداخت
ASAN PARDAKHT



www.asanpardakht.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۸۳۳۳۳



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن- کد سریع (USSD)



مدل درآمد: کارمزد



نام کسب و کار: آپ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی عام



محصول/خدمت: ارائه دهندهی خدمات آنلاین و دستگاههای پرداخت



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: حامد منصوری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۸



شناسه ملی: ۱۰۴۶۰۱۱۴۲۹۲





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت فن آوران پارس یار با هدف راه اندازی و توسعه راهکارهای پرداخت تلفن همراه در کشور به طراحی و اجرای پروژه هایی پرداخته است که در جهت ایجاد وفاداری در مشتریان به پذیرندگان مختلف حرکت می کند، و امیدوار است بتواند با ارایه راهکاری ایمن، سریع، راحت و دسترس پذیر به توسعه زیر ساخت های پرداخت همراه کمک نماید. تیم پارس یار دارای تجربه چند ساله در حوزه طراحی و تولید اپلیکیشن های تلفن همراه و حوزه پرداخت می باشند که همیشه خلاقیت، کیفیت، پشتکار و تعهد به مشتریان را در سرلوحه فعالیت های خود قرار داده است. سیستم کیف پول اینترنتی برای شما امکانی فراهم می کند که بتوانید با شارژ حساب خود و خرید از فروشگاه های طرف قرارداد همواره تخفیف و امتیاز دریافت نمایید.



www.kifpay.com

شماره تماس: ۰۲۱-۶۶۵۱۳۸۰۱



نام کسب و کار: کیف پی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: کیف پول اینترنتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: حامد میرشمسی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۸



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۹۸۴۰۱۴



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سامانه (یک بانک | A-Bank) کسب و کاری در گیلان است که ارائه دهنده صفحات اختصاصی دریافت پول با نام و مشخصات کاربر، با قابلیت استفاده بر روی موبایل ، تبلت ، لپ تاپ و کامپیوتر می باشد. فروشندگان کالا از این قابلیت می توانند در خصوص دریافت پول از مشتریان در فروشگاه خود استفاده نمایند.

آسان دریافت

A-Bank.ir



www.a-bank.ir

شماره تماس: ۰۹۱۲۳۴۵۶۷۸۹



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد



نام کسب و کار: آسان دریافت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: کارتخوان مجازی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: پیمان میکائیل زاده



محل استقرار: گیلان



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی:





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فراپال با هدف ارائه خدماتی نوین و متمایز در عرصه پرداخت آنلاین به وبسایت‌ها و پذیرنده‌های فعال در موضوعات مختلف و جذب رضایتمندی مشتریان راه اندازی شده و تاکنون توانسته است خدمات دهنده موفق‌تری برای کاربران خود باشد. فراپال با استخدام تیم مجرب و گزینش شده تمام تلاش خود را جهت بهبود هرچه بهتر خدمات به کار گرفته است و از زیرساخت‌های بسیار قوی برخوردار است تا با ارائه خدمات پرداخت سریع و بدون مشکل رضایت کاربران خود را به حداکثر میزان ممکن برساند. فراپال تنها یک ابزار واسط ساده برای اتصال به شبکه شتاب نمی باشد بلکه یکی از مولفه‌های اصلی آن تضمین تراکنش و پشتیبانی قوی میباشد تا امکان برخورداری از خدمات پرداخت برای کاربرانی که دانش فنی لازم را نیز ندارند فراهم شود



www.farapal.com

شماره تماس: ۰۸۴۳۳۳۱۷۸۷



نام کسب و کار: فراپال



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: درگاه پرداخت اینترنتی کسب و کارها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: محمدسعید محمدکریمی



محل استقرار: ایلام



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بیت پی (با نام تجاری bitpay) به عنوان تجمیع کننده کسب و کارهای اینترنتی، از اواخر شهریورماه ۱۳۹۵ معرفی گردید. این برند تحت مالکیت شرکت آرتین تک عرشیا با شماره ثبت ۷۶۸۱ بوده که فعالیت خود را از مردادماه ۱۳۹۴ با موضوع توسعه فناوری های تحت وب آغاز نموده است. هدف از راه اندازی بیت پی امنیت معاملات آنلاین می باشد که سعی در ارائه خدمات مناسب در حوزه پرداخت اینترنتی به دو قشر وبمستر(فروشنده) و خریدار این برند را متمایز نموده است. از دیدگاه یک وبمستر(فروشنده) امکانات بیت پی شامل: آپ تایم بالا، ارائه هم زمان چندین درگاه از PSPهای مختلف، ارائه پلاگین های محبوب برای انعطاف پذیری بیشتر جهت اتصال به درگاه، تسویه حساب روزانه (بین یک دقیقه تا ۳ ساعت کاری)، درصد بالای تراکنش های موفق، کارمزد کم و دارای سقف کارمزد می باشد. از دیدگاه یک خریدار امکانات بیت پی شامل: اطمینان خاطر در خرید از سایت طرف قرارداد با بیت پی، امنیت در ورود اطلاعات حساب در حین خرید و پیگیری موارد مربوط به عدم دریافت کالای خریداری شده از فروشنده می باشد.



choose wisely
bitpay



www.bitpay.ir

شماره تماس: ۰۱۱-۳۲۲۳۲۰۳۳



نام کسب و کار: بیت پی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: درگاه پرداخت اینترنتی کسب و کارها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: مجتبی سلطانی چاری



محل استقرار: مازندران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۱۵۳۴۷۳



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سامانه الکترونیکی پی استار ارائه دهنده خدمات پرداخت و دریافت وجه به صورت آنلاین یا همان پول الکترونیکی در ایران می باشد که این امکان را برای کاربران فراهم می آورد که از سراسر ایران به صورت آنلاین، آنی و ایمن پول دریافت یا برای سایر افراد ارسال نمایند و در هر زمان که بخواهند پول یا اعتبار خود را به حساب بانکی خود واریز نمایند. یکی دیگر از خدمات سامانه الکترونیکی پی استار ارائه درگاه پرداخت به وب سایت ها و تضمین خرید کاربران می باشد، که مدیران سایت ها می توانند با عضویت در پی استار و دریافت پذیرندگی به آسانی امکان پرداخت آنلاین را برای وب سایت خود فراهم آورند. همچنین کاربران سایت ها می توانند با پرداخت توسط سامانه الکترونیکی پی استار با اطمینان هزینه خود را واریز نمایند.



www.paystar.ir

شماره تماس: ۰۱۳-۴۴۶۴۵۴۵۵



نام کسب و کار: پی استار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: خدمات پرداخت و دریافت وجه به صورت آنلاین - درگاه پرداخت اینترنتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا - مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: سید میثم میرنظامی



محل استقرار: گیلان



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

اخلاق

توضیح:

شرکت نوآوران پیشرو مانی‌یار در زمینه ارائه خدمات پرداخت، برای اشخاص و کسب و کارها در قالب اپلیکیشن موبایل و سرویس‌های تحت وب فعالیت می‌کند. مانی‌یار در سال ۱۳۹۵ با ارائه اولین شبکه اجتماعی مالی فعالیت خود را آغاز نمود. مانی‌یار سعی کرده است تا با بهره بردن از دانش بروز و استفاده از بازخوردهای مشتریان، تجربه پرداخت را برای کاربران خود تسهیل نماید. مانی‌یار در طول فعالیت خود موفق به دریافت جوایز بسیاری شده است که در زیر به برخی از این موارد اشاره شده است:

برنده جایزه جهانی فینتک اسلامی - بهترین پلتفرم پرداخت و انتقال وجه مطابق با موازین شریعت - مهر ۹۷

برنده نشان اخلاق از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری - آبان ۹۷

کسب مقام دوم در همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت - بهمن ۹۶

کسب مقام دوم در همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت - بهمن ۹۶

کسب مقام اول در مسابقات فین استارز نمایشگاه بورس، بانک و بیمه - فروردین ۹۶

کسب مقام دوم در مسابقات فین تک فناپ - اسفند ۹۴

مانی‌یار



www.moneyar.com

شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۳۳۱۵۵



نام کسب و کار: مانی‌یار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: خدمات پرداخت و دریافت وجه به صورت آنلاین - درگاه پرداخت اینترنتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: مریم امینی پویا



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۹۶۳۷۸۶



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

آقای پرداخت به عنوان یک مجموعه زیر نظر شرکت وب میزبان گیل به شماره ثبت ۲۱۴۸۶ در حال فعالیت می باشد، که در زمینه تجارت الکترونیک و سامانه انتقال وجه الکترونیکی در حال ارائه خدمات است. این مجموعه در اردیبهشت ۱۳۹۷ شروع به فعالیت کرده و تا این لحظه توانسته رضایت مشتریان خود را جلب کرده و از نظر پشتیبانی و سرویس دهی به کاربران بدون هیچ مشکلی فعالیت کند. سیستم درگاه آقای پرداخت جهت ایجاد بستری برای پرداخت های آنلاین برای فروشنده و خریدار در فضای مجازی و نقل و انتقال آنلاین ایجاد شده و در این راستا با اهداف بلند مدت و نیروی انسانی ماهر امیدوار است بهترین خدمات و کیفیت بالا را برای کاربران فراهم سازد.

آقای پرداخت با هدف توسعه پرداخت الکترونیکی در فضایی کاملا امن و مطمئن با رعایت استانداردهای قانونی و پروتکل‌های امنیتی، بستری پایدار و مطمئن را برای کسب و کارهای بزرگ و کوچک فراهم نموده است. کاربر می‌تواند به طور همزمان از چندین درگاه بانکی برای پذیرش پرداخت‌های آنلاین مشتریان خود بهره ببرد.



www.aqayepardakht.ir

شماره تماس: ۰۱۳-۳۲۴۲۰۹۶۵



نام کسب‌وکار: آقای پرداخت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: خدمات پرداخت و دریافت وجه به صورت آنلاین - درگاه پرداخت اینترنتی



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: مهدی حیدری



محل استقرار: گیلان



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۰۱۴۳۲۶



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

نیازسنجی‌ها و اقدامات اولیه از تابستان سال ۱۳۹۰ آغاز گردید و پس از بررسی‌های لازم و شناسایی کامل اهداف، تیم برنامه‌نویسی شرکت توسعه وب جوان اقدام به طراحی این وب‌سایت نمود. یکی از اهداف اصلی آرین پال گسترش مبادلات اینترنتی در بستری امن و آسان می‌باشد، چرا که امروزه هزاران فروشگاه و وب‌سایت اینترنتی وجود دارند که خدمات و یا کالاهای خود را به صورت روش‌های قدیمی به کاربران ارائه می‌دهند، در دنیای امروز که زمان و سرعت ارائه خدمات یکی از پارامترهای اصلی تجارت الکترونیک می‌باشد، کاربران در بین گزینه‌های مورد نظر خود برای خرید به سراغ خدماتی خواهند رفت که به صورت آنلاین ارائه شود.

آرین پال



www.arianpal.com

شماره تماس: ۰۳۱-۳۶۱۱۱



نام کسب‌وکار: آرین پال



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: خدمات پرداخت و دریافت وجه به صورت آنلاین - درگاه پرداخت اینترنتی



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: حسین میزبانی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۰



شناسه ملی: ۱۰۲۶۰۶۲۸۶۶۶



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت تجارت الکترونیک میهن ویژن ثبت شده در اداره کل ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری به شماره ثبت ۱۳۸۳ می باشد. این شرکت همواره در تلاش است تا با ارائه سامانه‌های تخصصی به مدیران وب سایت‌ها و فروشگاه‌های اینترنتی، موجب گسترش روز افزون توسعه وب سایت‌های کارآمد و ارزشمند در کشور عزیزمان ایران گردد.

پردانو



www.pardano.com

شماره تماس: ۰۲۱-۴۷۶۲۶۵۴۱



نام کسب‌وکار: پردانو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: خدمات پرداخت و دریافت وجه به صورت آنلاین - درگاه پرداخت اینترنتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: مجید جعفری



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۶۹۸۱۸۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

سکه جایگزینی مطمئنی برای کیف پول است. با سکه کارت های بانکی همواره همراه کاربر خواهد بود. شرکت به پرداخت ملت در راستای گسترش ابزارهای نوین پرداخت الکترونیکی و امکان دسترسی آسان و سریع به خدمات پرداخت غیر حضوری، سامانه کیف همراه را با نام تجاری (سکه) با قابلیت پرداخت از طریق NFC طراحی و در اختیار مشتریان محترم قرار داده است، تا امکان دریافت خدمات پرداخت الکترونیکی در تمامی لحظات فراهم گردد.



www.sekeh.behpardakht.com

شماره تماس:

فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن - ارتباطات میدان نزدیک (NFC)

مدل درآمد: کارمزد

نام کسب و کار: سکه



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: خدمات پرداخت و دریافت وجه به صورت آنلاین - درگاه پرداخت اینترنتی



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: شهریار خلیلی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۰۱۰۲۹۵۲۴۱۲





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

امروزه خدمات الکترونیکی و پرداختهای موبایلی به کمک افراد آمده تا از اتلاف زمان، انرژی و هزینه ها بکاهد. سازمانها و موسسات نیز هرکدام به نحوی برای افزایش رضایتمندی مشتریان خود و ایجاد تسهیل در تبادلات مالی به روشهای فوق روی آورده اند. در همین راستا سامانه کد دستوری #۷۸۰* تحت پوشش هلدینگ تهران اینترنت و با همکاری شرکت پرداخت نوین (آرین) تحت نظر بانک اقتصاد نوین و دارای مجوز از شاپرک و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران) مفتخر به ارائه زیرساخت و خدمات متنوع پرداخت در بستر تلفن همراه گردیده است.

#۷۸۰*
هف هشتاد



www.780.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۶۶۹۳۳۶۳۶



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن - کد سریع (USSD)



مدل درآمد: کارمزد



نام کسب و کار: هف هشتاد



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: خدمات پرداخت و دریافت وجه از طریق اپلیکیشن - پرداخت از طریق USSD



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل:



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۵



شناسه ملی:





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

اپلیکیشن تاپ، خدمتی از شرکت تابان آتی پرداز و "تجارت الکترونیک پارسیان" است که زیر نظر بانک مرکزی، سامانه شاپرک و بانک پارسیان امنیت تراکنش‌ها و کیفیت خدمات دهی کاربران خود را تضمین می‌نماید در اپلیکیشن تاپ می‌توان از این خدمات بهره‌مند شد:

کارت به کارت، خرید شارژ، خرید بسته اینترنتی، پرداخت کلیه قبوض خدماتی، استعلام و پرداخت قبض گاز، خطوط تلفن همراه و ثابت، پرداخت قبوض برق و آب، دریافت موجودی، صدور انواع بیمه نامه، خرید بلیط اماکن گردشگری، خرید بلیط هواپیما (داخلی و خارجی)، اتوبوس، قطار شهری (مترو-شهر مشهد مقدس)، خدمات گروه پارسیان، مدیریت کارت های اعتباری پارسی کارت، خدمات پذیرندگان تاپ، پرداخت به مراکز خیریه و کمک های مردمی، خدمات کیف پول و امکان پرداخت با اسکن QR، باشگاه مشتریان، اطلاع از قرعه کشی های تاپ، مشاهده اسامی برندگان، خدمات پذیرندگان (دریافت الکترونیکی رسید تراکنش‌ها بر روی اپلیکیشن)، مدیریت کارت‌های مبداء و مقصد، دعوت از دوستان، دنبال کردن اخبار اپلیکیشن.



 www.top.ir

 شماره تماس: ۰۲۱-۲۳۱۸

نام کسب‌وکار: تاپ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: اپلیکیشن پرداخت پول



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: سید مجید رضوی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۷۷۴۴۱۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین-اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت پرداخت اول کیش که با نام تجاری جیرینگ شناخته می‌شود، در تاریخ ۹ اسفند ۸۹ با هدف ارائه خدمات مالی و پرداخت بر بستر تلفن همراه در اداره ثبت شرکت‌ها و مالکیت‌های صنعتی و معنوی منطقه آزاد کیش به ثبت رسید. جیرینگ تنها ارائه‌دهنده خدمات کیف پول همراه در کشور است و در حال حاضر از طریق درگاه‌های پرداخت کیف پول، کارت‌بانکی (شبکه شاپرک) و حساب بانکی (شبکه شتاب)، اقدام به ارائه خدمات مالی و پرداخت بر بستر تلفن همراه به بیش از ۳۰ میلیون نفر از مشترکین همراه اول نموده است. خدمات جیرینگ که بر بستر گسترده همراه اول ارائه می‌شود شامل طیف وسیعی از خدمات مالی مورد نیاز مشتریان است. کیف پول همراه جیرینگ امکان واریز وجه، انجام امور مالی مانند پرداخت قبض، خرید شارژ مستقیم سیم‌کارت، شارژ اینترنت، انجام خدمات نیکوکاری (کمک به خیریه‌ها)، استعمال و پرداخت جرائم و عوارض، خرید از فروشگاه‌های اینترنتی، انجام خدمات گردشگری، بیمه و در نهایت برداشت وجه را مهیا می‌سازد.

جیرینگ
Jiring



www.jiring.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۴۲۲۷۷



نام کسب‌وکار: جیرینگ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: ارائه خدمات مالی و پرداخت بر بستر تلفن همراه در قالب کیف پول



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: مهرداد خطیبی



محل استقرار: هرمزگان



سال تاسیس: ۱۳۸۹



شناسه ملی: ۱۰۹۸۰۲۰۰۲۹۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف



توضیح:

ایران رنتر برند شرکت دانش بنیان «هوشمند آرمان گستر آریا» به شماره ثبت ۵۱۰۱۳۶ دارای تعداد اعتماد الکترونیکی دو ستاره است که در سال ۱۳۹۴ تأسیس شد. ایران رنتر، راه‌حلی برای «خرید اعتباری هوشمند» یک پلتفرم فروش اعتباری است که برای آن دو بخش برای خرید اقساطی و سرمایه‌گذاری فراهم شده است. خرید اقساطی از ایران رنتر با اعتبارسنجی افراد انجام شده، کاملاً آنلاین و بدون چک و ضامن است. خریداران اقساطی می‌توانند با تهیه کارت اعتباری خرید از سایت ایران رنتر از ده‌ها فروشگاه آنلاین به صورت اقساطی خرید کنند و اقساط ماهانه را در سایت ایران رنتر پرداخت کنند.

سرمایه‌گذاران نیز با تأمین وجه برای درخواست خریداران می‌توانند در ایران رنتر یک سرمایه‌گذاری هوشمند و مدرن داشته باشند. این یعنی ایران رنتر به عنوان خلاقانه‌ترین پلتفرم فروش اقساطی سرمایه‌گذاران را به خریداران متصل می‌کند.



www.iranrenter.com

شماره تماس: ۰۲۱-۴۲۴۰۹۰۰۰



نام کسب‌وکار: ایران رنتر



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: کارت اعتباری خرید قسطی



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: امیر حق رنجبر



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۸۰۲۷۸۶



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف



توضیح:

شرکت نرم‌افزاری داتیس آرین قشم (با نام تجاری داتین) که تا پایان سال ۱۳۹۱ به عنوان واحد راهکارهای بانکی شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) فعالیت داشت، یکی از شرکت‌های پیشرو در زمینه تولید نرم‌افزار و ارائه راهکارهای جامع بانکی و مالی است که در حاضر با بیش از ۵۰۰ همکار کارآزموده و متخصص همراه بانک‌ها و موسسات مالی ایرانی و بین‌المللی است.



www.dotin.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۲۴۵۹۷۰۰۰



نام کسب‌وکار: داتین



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سامانه موبایل بانک، تلفن بانک، اینترنت بانک



دانش‌بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: محمدنژاد صداقت



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۰



شناسه ملی: ۱۴۰۰۰۲۵۶۴۰۳



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

راه اندازی کسب و کارهای متعدد اینترنتی از جمله سفارش غذای آنلاین، سامانه تامین و توزیع الکترونیکی کالای رستورانی پایلار، خدمات هتلداری و مدیریت تایم شرینگ هتل در شمال کشور، ازجمله فعالیتهای صورت گرفته در گروه شرکتهای توسعه پارسه است. با گسترش فعالیتها و احساس ضرورت تخصص گرایی شرکت دیگری با نام آرمان توسعه اقتصاد پارسه شکل گرفت موضوع تخصصی این شرکت مدیریت شبکه خرید و فروش اقساطی با رسالت ارتقای توان خرید مردم مطابق اصول بیع اسلامی و کاملا بدون بهره و با مدل کسب و کار منحصر به فرد و ایجاد فرصت سپرده گذاری مبتنی بر بیمه تامین آتیه و سرمایه گذاری میباشد.

پارسه کارت تنها ابزار مالی انحصاری محصول گروه شرکتهای اقتصاد پارسه نه تنها در ایران؛ بلکه در دنیاست که بواسطه آن دارندگان می توانند از کلیه مراکز خرید، لیزینگها، کارخانجات و بنگاههای اقتصادی یا فروشگاههای طرف قرارداد بصورت " نقدی " یا " اعتباری " خرید انجام دهند. در صورت خرید نقدی از رقمی بین ۱ تا ۶۰ درصد قیمت به آنها تخفیف تعلق گرفته و در صورت خرید اعتباری نیز بدون ارائه چک و یا سفته و یا هر گونه وثائق دیگر و بدون اختصاص هیچگونه بهره بانکی یا کارمزدی به آن کالا و یا خدمات مورد نیاز تقاضای خود را بصورت قسطی خریداری می نمایند که نتیجه این امر افزایش قدرت خرید دارنده کارت و ایجاد رونق اقتصادی برای کشور می باشد.



کارت اعتباری پارسه
PARSE CREDIT CARD



www.parse-card.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۶۵۲۷۴۰



نام کسب و کار: پارسه کارت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: تخفیف کارت و کارت اعتباری



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: پوریا رستمی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۱۶۳۳۷۷



فناوریهای کلیدی:



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

خلاق

توضیح:

"رفاه شهر" یک بازی موبایلیست، که از طریق آن همه افراد می توانند بازی کنند، کسب و کار مورد علاقه شان را به طور مجازی راه اندازی کرده و با انجام بازی و تراکنش های بانکی (مانند خرید شارژ، پرداخت قبض و...) امتیاز جمع کنند، شهر خود را وسعت بدهند و علاوه بر آن از فروشگاههای معتبر اطراف محل زندگی شان مطلع شده و بواسطه بازی و اخذ کدهای تخفیف، به آن فروشگاه ها مراجعه کرده و خرید نمایند. فروشگاههایی (پذیرندگانی) هم که دارای پایانه فروشگاههای بانک رفاه می باشند، می توانند با استفاده از این فرصت، نسبت به معرفی کسب و کار خود و ارائه تخفیفات ویژه به کاربران بازی، اقدام و به کسب و کار خود رونق ببخشند.



www.parse-card.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۶۵۲۷۴۰



نام کسب و کار: رفاه شهر



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: اپلیکیشن بانک رفاه در زمینه بازاریابی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲



مدیرعامل: پوریا رستمی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: گیمیفیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

به وسیله اپلیکیشن جرینو حساب کاربری خود را ایجاد نمایید، کیف پول الکترونیک خود را افتتاح نمایید، صفحه پرداخت اختصاصی خود را ایجاد نمایید، گزارش خریدهای خود را مشاهده نموده، نگران کمبود موجودی در کارت بانکی و یا کیف پول الکترونیک خود نباشید. پرداخت ترکیبی از خدمات منحصر به فرد جرینو می باشد.

جرینو



www.jerino.com

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۲۲۸۲۱۹



نام کسب و کار: جرینو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سیستم مدیریت پرداخت، فروشگاه شارژ، پرداخت قبوض و بازاریابی شبکه‌ای



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: فریبرز خسروی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: کارمزد



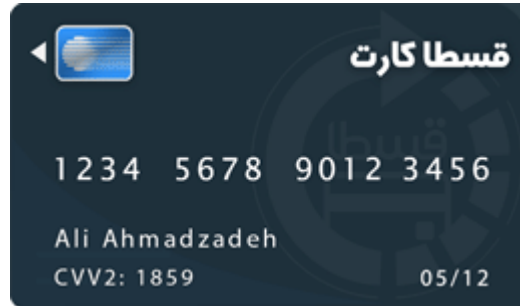


شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

قسطا به عنوان اولین فروشگاه اینترنتی فروش اقساطی کالا و خدمات با تنوع بی نهایت، با شعار خرید قسطی کالا و خدمات برای همه، شروع به فعالیت کرد و در مدت کوتاهی با اقبال عمومی مواجه شد. قسطا به همت جمعی از فارغ التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف با هدف تسهیل خرید قسطی منصفانه برای عموم افراد جامعه ایجاد شده است. در این فروشگاه مشتریان، مهمترین دارایی هستند؛ به همین جهت افزایش قدرت خرید مشتریان مهمترین هدف است. فراهم آوردن امکان خرید قسطی و تسهیل شرایط تا حد امکان گامی است که قسطا در همین راه برداشته است.



www.ghesta.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۶۶۰۱۳۳۷۳

نام کسب و کار: قسطا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: موسسه



محصول/خدمت: کارت خرید اقساطی کالا



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: سید علیرضا رادمش



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۵۳۴۳۲۱



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش



۸. شرکتهای فناورانهی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۸-۶. نرم افزارهای پشتیبانی





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

پلازا یک فروشگاه اینترنتی نیست، پلازا یک پلتفرم برای مجموعه ای تامین کنندگان، تولید کنندگان، صنعتگران، هنرمندان و... است که به صورت گروهی یا تحت حمایت یک واحد مانند مراکز رشد، پارک های علم و فناوری، حوزه هنری، شرکت شهرکهای صنعتی، کمیته امداد، سازمان بهزیستی و... تمایل به فروش بدون واسطه الکترونیکی محصولات و خدمات خود را دارند. امکان ایجاد دسته بندی محصولات، کالاها و خدمات، فروشگاه های متعدد مجازی، تعیین قیمت تکی و عمده محصولات، امکان پرداخت اینترنتی، امکان فروش پستی، امکان فروش تلفنی بدون واسطه در این پلتفرم وجود دارد.

با توجه به در دسترس بودن اپلیکیشن موبایل و وب سایت از تمام نقاط، محدودیت های جغرافیایی و زمانی برای تامین کنندگان و خریداران حذف شده است. استفاده از پروتکل های امن در تراکنش های بانکی، استفاده از بروزترین متدهای برنامه نویسی و... پلازا را ایمن و سریع کرده است. قابلیت تعریف جشنواره های فروش، کمپین های مختلف بازاریابی، تعیین تخفیفات همراه با اطلاع رسانی. نسخه وب پلازا کاملا ریسپانسیو بوده و در تمامی مرورگرها و دیوایس ها قابلیت نمایش دارد. همچنین نسخه های اپلیکیشن پلازا برای دیوایس های مختلف طراحی و در دسترس می باشد.



<http://www.plaza360.ir>

شماره تماس: ۰۴۵-۳۳۲۵۲۳۸۸



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: فروش مستقیم



نام کسب و کار: پلازا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: تامین پلتفرم فروش



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۷



مدیرعامل: رامین عبدی



محل استقرار: اردبیل



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف



توضیح:

کادا با بهره‌گیری از فعالان عرصه استانداردسازی و کدگذاری و توسعه ابزارهای مورد نیاز برای استقرار زبان مشترک کالا شکل گرفته است که تخصص‌ها، فناوری‌ها و دانش موجود در این زمینه را به صورت متمرکز داراست. مأموریت کادا، خلق شبکه‌ای مبتنی بر اطلاعات استاندارد کالا و خدمات است که تسهیل‌گر، شفاف‌ساز و هماهنگ‌کننده جریان‌های اطلاعاتی مختلف میان کلیه عناصر زنجیره تامین شامل تامین‌کنندگان، تولیدکنندگان، توزیع‌کنندگان، فروشندگان و مشتریان می‌باشد. هماهنگی و مدیریت زنجیره تامین در کادا به واسطه پنج مولفه مادر آن شامل کادا استاندارد، کاداتامین، کاداتولید، کاداتوزیع و کادا فروش ایجاد می‌شود که اثر زنجیره‌ای بر هم دارند. هر پنج مولفه مادر کادا با یکدیگر یکپارچه بوده و امکان تبادل اطلاعات در کل زنجیره تامین کالایی کشور را فراهم می‌آورند. هر بنگاه یا سازمان می‌تواند برحسب نیاز خود از سرویس‌های یک یا چند مولفه کادا که برای آن بنگاه یا سازمان سفارشی شده‌اند استفاده نماید. در حقیقت کادا وظیفه هم‌نوایی، هماهنگی و در یک کلام orchestration زنجیره تامین را به کمک زبان مشترک "اطلاعات استاندارد اقلام" برعهده دارد و برای رسیدن به این مهم، کادا کلیه نقش‌های زنجیره تامین شامل سازنده، توزیع‌کننده، فروشنده و متقاضی را پوشش می‌دهد. کاداتامین برای مدیریت اطلاعات اقلام و تولید اطلاعات پایه (Master Data) برای سامانه‌های عملیاتی (سفارشات، انبار، مالی، R&D و ...) سازمانها و شرکتهای کاداتولید برای مدیریت اطلاعات محصولات سازنده و ابزار مدیریت و مانیتورینگ برای هلدینگها و اتحادیه‌های صنفی تولیدی، کاداتوزیع برای مدیریت تعاملات بین توزیع‌کنندگان و فروشگاهها و کادا فروش برای مدیریت عملیات فروش فروشگاهها.



<http://www.cadagroup.ir>

شماره تماس: ۰۲۱ - ۶۶۹۱۳۱۹۲



نام کسب‌وکار: کارسازان فراداده ایرانیان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: کدینگ و ردیابی کالا در زنجیره تامین - مدیریت فروش و موجودی اقلام



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش - فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: مجید کافی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۵



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۱۶۲۴۶۴



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: واسطه فروش






شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

صاحب امتیاز بیزیکت خلیل رضوی از اولین دانش آموختگان مدیریت کارآفرینی در ایران بوده و صاحب بیش از ۹۵ عنوان کتاب در حوزه کسب و کار هستند. در بیزیکت همه ایرانیان می‌توانند هم خرید کنند، هم فروش کنند و هم از خرید و فروش دیگران کسب درآمد کنند.

BIZIKET

 <http://www.biziket.com>

 شماره تماس:

نام کسب‌وکار: بیزیکت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: تامین پلتفرم فروش



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۷



مدیرعامل: خلیل رضوی



محل استقرار: خراسان رضوی



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

در صنعت IT، و به ویژه در میان ارائهدهندگان راهکارهای نرمافزاری برای کسب و کارها، تکنولوژی به تنهایی نمیتواند یک مزیت کلیدی و عاملی بسیار مهم در تصمیمگیری باشد. تکنولوژی به روز میتواند مزایای بسیاری را برای کاربران ایجاد کند؛ از ارتقای سرعت و عملکرد نرمافزار و ایجاد یکپارچگی در کسب و کار، تا گردآوری حجم انبوهی از دادهها، ساختاردهی به آنها و استخراج گزارشهای تحلیلی از آنها که مبنای مناسبی برای اتخاذ تصمیمات مهم کسب و کار خواهند بود. نوماتک با تعهد نسبت به بهکارگیری آخرین تکنولوژی در طراحی و توسعه راهکارهایش، همواره تلاش کرده است امکاناتی فراتر از انتظار مشتریان در اختیار آنها قرار دهد.



<http://www.nomatec.net>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۵۷۱۶

نام کسب و کار: نماتک ایرانیان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: نرم افزارهای زنجیره تامین نوماتک



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: کاوه هندی زاده



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۳۹۴۵۰۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

کاجار به مدیریت بهتر فروشگاه شما کمک می‌کند و بدون هیچ دردسری کارهای شما از جمله فروش، انبارداری و رسیدگی به فاکتور ها را انجام می‌دهد، بر روی هر دستگاهی و در هر زمان و مکانی به اطلاعات کسب و کار خود دسترسی داشته باشید و آن را مدیریت کنید. بر روی هر دستگاهی، کامپیوتر، تبلت و یا موبایل به راحتی با کاجار کار کنید.



<http://www.kaajar.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۶ ۵۰ ۴۲ ۲۸



نام کسب و کار: کاجار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: اپلیکیشن صندوق فروشگاه برای کسب و کارهای کوچک و بزرگ



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: محمدرضا سعیدی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

در روتیک خدمت پشتیبانی آنلاین برای مجموعههایی که دارای CRMهای شلوغ بوده و یا امکان پشتیبانی مشتری برایشان مقدور نیست ارائه می شود. این پشتیبانی در قالب روباتهای هوش مصنوعی در شبکههای اجتماعی و وبسایتهای هر کدام از این مجموعهها قابل ارائه میباشد. اینکه بتوانید پاسخ مشتریان خود را به لحظه و منطبق بر نیازهای اساسی آنها بدهید، دقیقاً خدمتی است که شرکت روتیک بر روی آن کار میکند. این شرکت قصد دارد تمام نگرانیهای مجموعههای کوچک و بزرگ از بابت پشتیبانی محصول را برطرف کرده و در این راستا خدمات خود را در قالبهای متفاوتی ارائه نماید.



<http://www.rotic.ir>

شماره تماس: ۰۲۵-۹۱۰۱۴۷۸۴

فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری-هوش مصنوعی

مدل درآمد: فروش مستقیم

نام کسب و کار: روتیک

حوزه فعالیت: کلیه کالاها

نوع مجموعه:

محصول/خدمت: پاسخگویی به مشتریان در ساعات شلوغ

دانش بنیان: غیر دانش بنیان

گروه مخاطب: فروشندگان کالا

مسائل راهبردی: ۳

مدیرعامل:

محل استقرار: قم

سال تاسیس:

شناسه ملی:





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

گروه نرم افزاری کسبه به صورت تخصصی بر روی توسعه نرم افزارهای مالی و حسابداری برای پلتفرم های مختلف، به ویژه آندروید و ویندوز، فعالیت می نماید. یکی از نرم افزارهای تحت موبایل توسعه یافته توسط تیم کسبه، نرم افزار «حسابداری جیبی کسبه» می باشد که به منظور مدیریت امور مالی و حسابداری فروشگاهها و کسبه طراحی شده است. همچنین نرم افزار «دفتر چک + بانک» جهت مدیریت چک های بانکی به دو زبان فارسی و انگلیسی طراحی شده است. نرم افزار حسابداری تحت ویندوز طیف وسیعی از مشاغل شامل مراکز خرید و فروش، رستوران ها و کافی شاپ ها، دفاتر بیمه، آژانس های املاک، آتلیه های عکاسی و ... را تحت پوشش قرار می دهد. با توجه به رابط کاربری فوق العاده کارآمد محصولات طراحی شده توسط تیم کسبه، کاربران براحتی و بدون نیاز به حسابدار می توانند امور مالی خود را مدیریت نمایند.



<http://www.kasabeh.org>

شماره تماس: ۰۹۱۶۴۴۳۷۵۹۸

نام کسب و کار: کسبه



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: نرم افزارهای حسابداری فروش و پخش موبیرگی فروشگاه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: سعید خلفی نژاد



محل استقرار: فارس



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت آسان سیستم مینا (ایزی سافت) در زمینه ساخت پروژه های نرم افزاری دسکتاپ، اندروید و برنامه نویسی سخت افزار فعالیت دارد و آمادگی انجام هرگونه پروژه را دارد. عمده پروژه های این شرکت در زمینه تولید نرم افزارهای بانک اطلاعاتی می باشد.



<http://www.product.easysoft.ir>

شماره تماس: ۰۴۱۳۵۲۶۱۴۰۴



نام کسب و کار: آسان سیستم مینا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: نرم افزارهای انبارداری، فاکتور و ثبت سفارش فروشگاه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل:



محل استقرار: آذربایجان شرقی



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت نرم افزاری به سامان پیشرو رایانه از بدو تاسیس سعی نمود تا با استفاده از تجربیات دیگر همکاران در زمینه نرم افزار و همچنین بهره گیری از تجربیات و کمکهای مشاوران مالی و صنعتی که در زمینه مسایل مالی، اداری و صنعتی سالهای متمادی به صورت کاملاً حرفه ای فعالیت داشته اند باب جدیدی را در زمینه نرم افزارهای مالی و اداری و صنعتی بگشاید، این شرکت در طی این مدت اقدام به تهیه برنامه مجتمع و جامع مالی اداری و صنعتی نموده است، که با توجه به تخصص پرسنل مجرب این مجموعه، توانسته نام خود را به عنوان یکی از شرکتهای شناخته شده در عرصه انفورماتیک کشور مطرح نماید.



<http://www.behpishro.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۵۷۹۱۷۳۰۰

نام کسب و کار: به سامان پیشرو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: نرم افزارهای حسابداری، خرید و فروش، مدیریت تامین کنندگان و باشگاه مشتریان



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۴ و ۶



مدیرعامل: حبیب اهرابی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۶



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۵۰۷۱۱۲



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری - داده کاوی



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت آریا یکی از شرکتهای فعال و پویا در صنعت تولید نرم افزارهای مالی، اداری و بازرگانی در ایران بوده که از سال ۱۳۸۴ با آنالیز، طراحی و پیاده سازی نرم افزارهای MIS، کار خود را آغاز کرده و پس از ۳ سال فعالیت غیر رسمی، با به کارگیری تکنولوژی های روزنرم افزاری و استفاده نمودن از کارشناسان و مشاوران مالی و فراهم سازی زمینه های مساعد جهت افزایش سرعت و دقت در تولید محصولات توانسته یک محصول جامع و کامل را به بازار نرم افزار ایران ارائه نماید. این شرکت از شروع فعالیت خود نیاز موسسات را سرلوحه فعالیت های خود قرار داده و با انجام امور سفارشی شرکت ها توانسته پیشرفت چشم گیری در عرصه حسابرسی کشور داشته باشد. در حال حاضر شرکت آریا با ۴۰ نفر پرسنل در قالب سه دفتر تولید، پشتیبانی و آموزش مشغول به ارائه خدمات می باشد. محصول این شرکت با نام تجاری "آریا" یک نرم افزار یکپارچه اطلاعات مدیریت میباشد که در حال حاضر توسط شرکتهای مختلف با فرآیندهای مختلف و زمینه های کاری مختلف مورد استفاده قرار می گیرد و از مزیت های عمده آن یکپارچه بودن و نگهداری اطلاعات و ارتباط online بین شرکتهای دارای شعب متعدد، سرعت و دقت بالا و user friendly بودن آن می باشد. همچنین جهت سهولت کاربری، تغییرات عمده ای در راستای برآورده کردن نیازهای صنایع خاصی مانند "واردکنندگان لوازم پزشکی"، "وارد کنندگان لوازم آرایشی و بهداشتی"، "وارد کنندگان لوازم صنعتی و کشاورزی"، "شرکتهای پخش"، "شرکتهای بتنی"، "تولید کنندگان لوازم صنعتی"، "تولید کنندگان لوازم خانگی" و ... انجام شده است.



<http://www.arpaco.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۸۴۵۷۱۴



نام کسب و کار: آریا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: نرم افزارهای حسابداری، فروش، انبارداری، پخش مویرگی و ...



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل:



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۷



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت آریا یکی از شرکت‌های فعال و پویا در صنعت تولید نرم افزارهای مالی، اداری و بازرگانی در ایران بوده که از سال ۱۳۸۴ با آنالیز، طراحی و پیاده سازی نرم افزارهای MIS، کار خود را آغاز کرده و پس از ۳ سال فعالیت غیر رسمی، با به کارگیری تکنولوژی های روزنرم افزاری و استفاده نمودن از کارشناسان و مشاوران مالی و فراهم سازی زمینه های مساعد جهت افزایش سرعت و دقت در تولید محصولات توانسته یک محصول جامع و کامل را به بازار نرم افزار ایران ارائه نماید. این شرکت از شروع فعالیت خود نیاز موسسات را سرلوحه فعالیت های خود قرار داده و با انجام امور سفارشی شرکت ها توانسته پیشرفت چشم گیری در عرصه حسابرسی کشور داشته باشد. در حال حاضر شرکت آریا با ۴۰ نفر پرسنل در قالب سه دفتر تولید، پشتیبانی و آموزش مشغول به ارائه خدمات می باشد. محصول این شرکت با نام تجاری "آریا" یک نرم افزار یکپارچه اطلاعات مدیریت میباشد که در حال حاضر توسط شرکتهای مختلف با فرآیندهای مختلف و زمینه های کاری مختلف مورد استفاده قرار می گیرد و از مزیت های عمده آن یکپارچه بودن و نگهداری اطلاعات و ارتباط online بین شرکتهای دارای شعب متعدد، سرعت و دقت بالا و USER friendly بودن آن می باشد. همچنین جهت سهولت کاربری، تغییرات عمده ای در راستای برآورده کردن نیازهای صنفهای خاصی مانند "واردکنندگان لوازم پزشکی"، "وارد کنندگان لوازم آرایشی و بهداشتی"، "وارد کنندگان لوازم صنعتی و کشاورزی"، "شرکتهای پخش"، "شرکتهای بتنی"، "تولید کنندگان لوازم صنعتی"، "تولیدکنندگان لوازم خانگی" و ... انجام شده است.



<http://www.hesabfa.com>

شماره تماس: ۰۷۱-۳۶۴۸۰۷۰۴

نام کسب و کار: حساب فا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: نرم افزار حسابداری آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: محمدهاشم مسعودی



محل استقرار: فارس



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری- رایانش ابری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

با فاکتور کن مدیریت و پیگیری فاکتور ها و بازاریاب ها به سادگی خواهد بود. بدون هیچ تنظیم اضافه ای بفروشید و مدیریت اوضاع را در دست بگیرید. هیچکس جز شما به اطلاعات حسابتان دسترسی ندارد. همه چیز خودکار است و آنقدر قابلیت ها و امکانات به روز وجود دارد تا آسودگی را حس کنید. تمامی فاکتورهای صادر شده شما به صورت آنلاین پرداخت و مبلغ، دریافت میشود. با اطلاع رسانی مدرن مشتریان از وضعیت خود مطلع میشوند. بدلیل سیستم انبارداری قدرتمند می توانید محصولات و خدمات خود را دسته بندی کنید و به آسانی ارائه دهید. در راستای مدیریت دخل و خرج همه چیز در جلوی چشمان شما خواهد بود، خرج و مخارج کسب و کار خود را کنترل کنید. و در آخر اطلاعات کامل و نمودارهای مختلفی از وضعیت کسب و کارتان مشاهده نمایید..



<http://www.factorkon.ir>

شماره تماس: ۰۵۱۴۲۶۳۷۰۷۸

- نام کسب و کار: فاکتور کن
- حوزه فعالیت: کلیه کالاها
- نوع مجموعه: سهامی خاص
- محصول/خدمت: نرم افزار حسابداری آنلاین
- دانش بنیان: غیر دانش بنیان
- گروه مخاطب: فروشندگان کالا
- مسائل راهبردی:
- مدیرعامل: حسین دهنوی
- محل استقرار: خراسان رضوی
- سال تاسیس: ۱۳۹۴
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۸۷۳۹۷۸
- فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری - رایانش ابری
- مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

نرم افزار حساب و کتاب توسط اعضای تیم طراحی و توسعه شرکت مدل سازان نرم افزار طراحی و توسعه یافته است. این شرکت متشکل از دانش آموختگان رشته نرم افزار از دانشگاه های معتبری همچون صنعتی شریف می باشد؛ که برخی از آنها بیش از ده سال تجربه حضور در سازمان ها و شرکت های مختلف فعال در حوزه ICT کشور را در سمت های مختلف مدیر پروژه، تحلیلگر و طراح سیستم، مشاور، عضویت در هیئت مدیره، ریاست کمیسیون نرم افزار و ... داشته اند. از سال ۹۳ تا کنون این گروه در قالب مجموعه شرکت مدل سازان نرم افزار پا به عرصه خدمت گذاشته اند. حساب و کتاب یک نرم افزار مدیریت خرید، فروش و هزینه است که ترکیب آن با تبلت نقش صندوق فروشگاه را ایفا می کند.

دستگاه های جانبی نیز برآحتی به تبلت متصل می شوند بدین ترتیب می توانید از بارکد خوان استفاده کنید یا با انواع چاپگرها، فاکتورها و رسیدهای خود را چاپ کنید. تجهیزات مورد نیاز این محصول تنها به یک تبلت خلاصه می شود. اما این ابزار کوچک و قابل حمل می تواند به اندازه همان دستگاه های بزرگ کارایی داشته باشد. سایر تجهیزات مانند پایه نگهدارنده، بارکدخوان و چاپگر جزء مواردی هستند که شما می توانید بسته به نیازتان تهیه نمایید.



<http://www.hkpos.ir>

شماره تماس: ۰۲۵-۳۱۳۲۸

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری - پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: فروش مستقیم

نام کسب‌وکار: حساب و کتاب



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: نرم افزار صندوق فروشگاه‌ی



دانش‌بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: محمد مهدی رحیمی نداف



محل استقرار: قم



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی:





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

شرکت داده پردازی نیلرام توسط جمعی از متخصصین مجرب در حوزه فن آوری اطلاعات، مالی، اداری، صنایع و بازرگانی در سال ۱۳۸۹ تاسیس گردید. هسته اصلی این شرکت در قالب بخش خصوصی از سال ۱۳۸۲ فعالیت حرفه ای خود را در یکی از مجموعه های تولیدی و بازرگانی موفق، آغاز کرده و با بهره گیری از تجارب مثبت خود توانسته در حوزه صنعت و بازرگانی مجری چندین پروژه موفق در زمینه فن آوری اطلاعات باشد.

نیلرام



<http://www.nilramerp.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۳۶۶۲۲۷



نام کسب و کار: نیلرام



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: نرم افزارهای حسابداری، انبارش، خرید و فروش، مدیریت تامین کنندگان



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: شرکتهای پخش - فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۶



مدیرعامل: کیوان فکری پور



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۹



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۴۱۲۱۸۸



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بیل تیک به راحتی این امکان را فراهم می آورد که مبالغ خدمات و محصولات خود را به راحتی از مشتریان خود دریافت نمایید. با استفاده از خدمات بیل تیک مشتریان شما قادر خواهند بود مبلغ فاکتورهای خود را بصورت آنلاین پرداخت نمایند. با استفاده از سرویس به درگاه مستقیم بیل تیک، پول مستقیماً از حساب مشتری به حساب شما واریز می گردد و دیگر نیاز نیست ساعت ها منتظر واریز پول بمانید. استارتاپ بیل تیک یک وب سایت ارائه دهنده خدمات صدور و پرداخت فاکتور به کسب و کارها است. این استارتاپ نیاز به صدور و پرداخت فاکتور و همچنین گرفتن گزارشات مالی را برای کسب و کارهای کوچک رفع می نماید. بر اساس مدل کسب و کار این استارتاپ، درآمد سایت از فروش حق عضویت می باشد. بدین صورت که کاربران بر اساس نیازشان می توانند پلن های متنوعی که شامل امکانات مختلفی است را خریداری نمایند. امکانات شامل تعریف محصولات، تعریف خدمات، تعریف واحدهای شمارش، صدور فاکتور با امکان پرداخت آنلاین مبلغ فاکتور بصورت یکجا، قسطی و یا مبلغ دلخواه مشتری است. همچنین امکان مدیریت موجودی انبار، مشتریان، ثبت هزینه ها و دریافت انواع گزارشات مالی از دیگر امکاناتی ارائه شده توسط این استارتاپ است.



<http://www.biltik.com>

شماره تماس: ۰۸۴۳۳۳۳۱۷۱۹



نام کسب و کار: بیل تیک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: پنل مدیریت فروشگاهی-پرداخت-فاکتور- واریز-انبار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱



مدیرعامل: فریبرز قمبری



محل استقرار: ایلام



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: کارمزد





شرکتهای فناوری فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

لابراتوار رسانه که یک آژانس دیجیتال مارکتینگ تمام خدمت از زیر مجموعههای شرکت ایرسا پرداز پاسارگاد است، در سال ۱۳۹۰ با ترکیب مجربترین تیم توسعهدهنده فنی، خلاقترین تیم هنری و دانش مارکتینگ متولد شد. لابراتوار رسانه صرفاً یک آژانس تبلیغاتی نیست بلکه مجموعهای است که همه نیازهای شما را برای دیده شدن کسب و کارتان و شنیده شدن پیامتان برطرف میسازد.

لابراتوار رسانه با اتکا به تیم توسعه و برنامهنویسی قدرتمند خود ابزارهای بازاریابی آنلاین را توسعه و به شما نشان میدهد که چگونه از آن استفاده کنید. ما برای انجام این کار آمادهایم؛ چراکه خلق آثاری متفاوت برای دنیای دیجیتال تخصص ماست. فلسفه وجودی لابراتوار رسانه پیوند هنر، علم بازاریابی و تکنولوژی روز تجارت الکترونیک است. این پیوند ما را قادر میسازد همه نیازهای مشتریانمان را برای حضور در فضای آنلاین برآورده کنیم و طیف وسیعی از خدمات آنلاین با کیفیت ممتاز را برای کسب بهترین نتیجه به آنها ارائه دهیم.

ر.ل.



<http://www.resanehlab.com>

شماره تماس: ۰۲۱ - ۴۲۸۵۳۳۳۳



نام کسب و کار: ناپ کامرس



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: پلتفرم فروشگاهی آنلاین بومی سازی شده



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۷



مدیرعامل: سیدموعود توکلی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۸۳۵۶۸۹



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری - ویدئو مپینگ



مدل درآمد: فروش مستقیم



- ۸
- ۷
- ۶
- ۵
- ۴
- ۳
- ۲
- ۱





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بیدک یک راهکار کلی برای فروش در اینترنت است. مجموعه‌ای از ابزارها، کانال‌های فروش و راهکارهای حمل و پرداخت و بازاریابی که در اختیار فروشگاه قرار می‌گیرند. بستری ابری که قابلیت ساخت و مدیریت فروشگاه اینترنتی بدون دانش فنی را برای افرادی که محصولی برای فروش دارند فراهم می‌کند و آن‌ها می‌توانند هم‌زمان محصول خود را در کانال‌های مختلف فروخته و از طریق بیدک مدیریت کنند.

<http://www.bdok.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۱۳۵۷۴

نام کسب‌وکار: بیدک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: بستر ابری ساخت و مدیریت فروشگاه اینترنتی



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۷



مدیرعامل: صادق سرابی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: رایانش ابری



مدل درآمد: فروش مستقیم



- ۸
- ۷
- ۶
- ۵
- ۴
- ۳
- ۲
- ۱

۸. شرکت‌های فناورانه‌ی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۷-۸. بهبود فروشگاه‌های فیزیکی





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

باینو فروشگاههیست هوشمند. با استفاده از باینو کارت میتوان در یخچال را باز کرده، کالای مد نظر را برداشته و در را ببندید! باینو هزینه خرید را حساب نموده و از حساب شما کسر میکند. با فروشگاه باینو در محل کار، تحصیل یا زندگی فاصله شما با چیزی که لازم دارید بسیار کم خواهد شد. بسته به نیاز شما و جایی که هستید باینو تنوعی از محصولات با کیفیت و با برند های معتبر را در فروشگاه های هوشمندش عرضه میکند. در فروشگاه های باینو همیشه موجودی کالاها به صورت هوشمند کنترل شده و قبل از تمام شدن توسط باینو بدون هیچ هزینه ای تأمین میشود، دیگر دغدغه همراه داشتن پول یا استفاده از کارت بانکی را نداشته باشید. تنها چیزی که نیاز دارید باینو کارتیست که شارژش کرده اید.

باینو

<http://www.buynowco.ir>

شماره تماس: ۰۹۱۲۲۳۴۸۷۹۹

نام کسب و کار: باینو

حوزه فعالیت: کلیه کالاها

نوع مجموعه:

محصول/خدمت: فروشگاه بدون فروشنده

دانش بنیان: غیر دانش بنیان

گروه مخاطب: فروشندگان کالا

مسائل راهبردی: ۳

مدیرعامل: مصطفی فکری

محل استقرار: تهران

سال تاسیس: ۱۳۹۶

شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۲۲۹۲۰۱

فناوریهای کلیدی: اینترنت اشیا

مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

شرکت راهبران اینترنت اشیا (سهامی خاص، ۵۲۹۰۹۵) با نام تجاری لینکپ (Linkap) ارایهدهنده راهکارهای یکپارچه اینترنت اشیا است. لینکپ ارایهدهنده نسل جدید سرویسهای هوشمندسازی مبتنی بر اینترنت اشیا (IoT) است. سازمانها، کسبوکارها و افراد میتوانند سرویسهای مدنظر خود را از وبسایت لینکپ انتخاب کرده و آنها را به صورت یکپارچه و بر بستر فناوری هسته IoT لینکپ دریافت کنند. این شرکت دارای تاییدیه دانشبنیان برای شش محصول و سرویس خود است. اینترنت اشیا حوزههای متنوع و وسیعی را در برمیگیرد. در این میان همانطور که اشاره شد تمرکز لینکپ بر ارایه راهکارهای هوشمندسازی محیطی است که در ساختمانها و مجتمعهای تجاری، اداری، صنعتی و مسکونی استفاده میشوند.

Linkap



<http://www.linkap.net>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۱۰۸۷۲۸۰



نام کسبوکار: لینکپ



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: اینترنت اشیا در ساختمانها



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۳



مدیرعامل: علی رحمان پور



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۷۳۵۸۸۹



فناوریهای کلیدی: اینترنت اشیا



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف



توضیح:

شرکت الکترو فراز رایبین (با مسئولیت محدود) فعال در زمینه طراحی و تولید ادوات الکترونیکی سال ۱۳۹۵ با هدف تامین و توسعه سیستم های حفاظتی، امنیتی و الکترونیکی قدم به عرصه فعالیت گذاشت و در سال ۹۷ موفق به دریافت رتبه دانش بنیان از سوی نهاد معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گردید.



<http://www.elfaro.ir>

شماره تماس: ۰۶۶۴۲۴۴۶۶۹۲



نام کسب و کار: الکترو فراز رایبین



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سیستم های حفاظتی، امنیتی و الکترونیکی



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: نجم الدین شاهرودی



محل استقرار: لرستان



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۵۱۵۸۶۲



فناوری های کلیدی: سنسور - پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم






شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:


شرکت پرشیا سیستم با دارا بودن مهندسين مجرب و متخصص در بخش مکانیک و همچنین فضای مناسب با استانداردهای بین المللی جهت تولید و مونتاژ رک، انجام مراحل تست و همچنین تست برند EQUIP در ایران با هماهنگی شرکت آلمانی اقدام به تولید رک های سرور و رک های ایستاده با مشخصات فنی و منحصر به فرد خود در گروه های INDOOR و OUTDOOR نموده است. هم اکنون این شرکت، علاوه بر همکاری با LEVEL ONE، با شرکت های زیر نیز در این حوزه همکاری می نماید:

* شرکت چینی HIKVISION در زمینه محصولات امنیتی و نظارت تصویری از سال ۱۳۹۱
* شرکت تایوانی NUUO در زمینه نرم افزارهای کنترل و پایش امنیت فیزیکی از سال ۱۳۹۰
* شرکت اروپایی METAVISION در زمینه دوربین های نظارتی از سال ۱۳۹۴ پرشیا سیستم همچنین واردات محصولات سیسکو و سرورهای اچ پی را نیز در دستور کار خود دارد. شرکت پرشیا سیستم در بخش تولید تجهیزات شبکه نیز فعالیت خود را آغاز نموده است. در همین راستا تولید تجهیزاتی مانند POE SWITCH و چند مدل CONVERTER تاکنون انجام گرفته است. از دیگر فعالیتهای شرکت می توان طراحی و تولید بردهای الکترونیک و سوئیچ های شبکه و طراحی و تولید انواع رک های دیواری و سرور و متعلقات مربوطه را نام برد.


HIKVISION
First Choice for Security Professionals


 <http://www.hikvision-cctv.com>


شماره تماس: ۰۲۱-۵۴۸۷۱۰۰۰ 


نام کسب و کار: هایک ویژن 


حوزه فعالیت: کلیه کالاها 


نوع مجموعه: سهامی خاص 


محصول/خدمت: دوربین های خاص و سیستم های مدار بسته 


دانش بنیان: غیر دانش بنیان 


گروه مخاطب: فروشندگان کالا 


مسائل راهبردی: ۷ 


مدیرعامل: محسن ابراهیمی 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۸۵ 

شناسه ملی: ۱۰۱۰۲۹۳۰۳۲۹ 

فناوری های کلیدی: هوش مصنوعی 

مدل درآمد: فروش مستقیم 





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

شرکت هوشمند پرداز آیریک با استعانت از خداوند متعال و بر اساس نیازهای جامعه در زمینه فن آوری اطلاعات و علوم انفورماتیک فعالیت خود را از سال ۱۳۹۱ به طور رسمی و بر اساس تجربیات گذشته و علوم روز آغاز نموده است. این شرکت ارائه دهنده کارآمدترین سیستم های نرم افزاری و سخت افزاری هوشمند مبتنی بر بینایی ماشین، هوش مصنوعی، داده کاوی و فناوری اطلاعات می باشد. در دنیای امروز، رابطه ای مستقیم بین توسعه تکنولوژی و پیشرفت در ابعاد مختلف اجتماعی، اقتصادی و سیاسی هر کشور برقرار است. به طوری که می توان گفت تکنولوژی، ابزاری قدرتمند در توسعه ملی بوده و موتور محرکه اقتصاد یک کشور به شمار می آید. این شرکت با مطالعات گسترده در زمینه مشکلات و نیازهای صنعتی، نظامی، پزشکی، اجتماعی و فرهنگی و بررسی راه حل های آن، در صدد تولید و توسعه ی سیستم های مورد نیاز بر اساس دانش و تکنولوژی روز برآمده است.



<http://www.eyerik.com>

شماره تماس: ۰۳۱-۳۲۶۴۶۲۰۶

نام کسب و کار: هوشمند پرداز آیریک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سیستم نظارت تصویری و تبلیغات هوشمند



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۷ و ۴



مدیرعامل: احسان روغنی اروجه



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۱



شناسه ملی: ۱۰۲۶۰۶۷۲۳۵۷



فناوری های کلیدی: هوش مصنوعی- بینایی ماشین



مدل درآمد: فروش مستقیم



- ۸
- ۷
- ۶
- ۵
- ۴
- ۳
- ۲
- ۱



شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سامانه پارسین خدمات منحصر به فردی به صاحبان فروشگاه ها و پاساژها و مشتریان آن ها ارائه می دهد. این سامانه علاوه بر رفاه و آسایش مشتریان که می تواند به افزایش وفاداری ایشان منتهی شود، می تواند به صاحبان فروشگاه ها و پاساژها نیز خدمات مختلفی به خصوص در زمینه تجزیه و تحلیل داده ها و تبلیغات هوشمند ارائه دهد. از امکانات این سامانه می توان به نقشه به همراه مکان ها و خدمات، راهنمای هوشمند، جستجو و مسیریابی اشیا و افراد، پارکینگ هوشمند اشاره نمود.



<http://www.parsiotco.ir>

شماره تماس: ۰۹۳۶۶۲۳۹۰۷۴



شناسه ملی: ۱۳۹۶



مدل درآمد: فروش مستقیم



محل استقرار: تهران



مدیرعامل: کمیل شاه حسینی



مسائل راهبردی: ۳ و ۴ و ۷



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



محصول/خدمت: ارائه خدمات مبتنی بر مکان در درون ساختمان ها، مسیریابی و مکان یابی



نوع مجموعه:



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نام کسب و کار: پارسپوت



- ۸
- ۷
- ۶
- ۵
- ۴
- ۳
- ۲
- ۱





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت پرداخت الکترونیک سداد به عنوان شرکت تخصصی حوزه پرداخت در گروه سداد، با هدف گسترش کاربردهای فناوری اطلاعات در صنعت پرداخت از سوی بانک ملی ایران مأموریت دارد تا در عرصه خدمات پرداخت الکترونیک، راهکارهایی درخور و خلاق برای ضرورت‌های نوپدید در این صنعت بیابد.



<http://www.sadadpsp.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۵۹۸۰۰۹



کد سریع (-USSD) پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: کارمزد



شناسه ملی:



سال تاسیس: ۱۳۹۳



محل استقرار: تهران



مدیرعامل: محمدمهدی صادق



مسائل راهبردی: ۱



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



محصول/خدمت: درگاه پرداخت اینترنتی کسب و کارها -
صدور دستگاه کارتخوان فیزیکی و موبایلی



نوع مجموعه:



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نام کسب و کار: سداد



- ۸
- ۷
- ۶
- ۵
- ۴
- ۳
- ۲
- ۱

۸. شرکت‌های فناورانه‌ی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۸-۸. تحقیقات بازار، تحلیل رفتار مصرف
کننده و بازاریابی





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بعد از ورود به جامعه پذیرندگان بونس، کسب و کار شما در جریان سیستم جذب بونس قرار می‌گیرد. بونس برای تبلیغ، معرفی و در نهایت جذب مشتریان جدید کنار شماست. پس از خرید اول و با ثبت شماره مشتری در سیستم بونس، درصدی از مبلغ خرید به شکل اعتبار به او داده می‌شود تا از این پس برای مراجعه بیشتر، ترغیب و باعث افزایش فروش و تداوم آن شود. شما به راحتی بعد از استفاده از بونس، خانواده مشتریان خود را تشکیل می‌دهید تا به راحتی برای هر مشکلی (کاهش فروش) به آن‌ها مراجعه کنید و از خانواده مشتریان خود کمک بگیرید تا دوباره شاهد افزایش فروشتان باشید. بعد از ورود به خانواده بونس، یک تبلت یا کارتخوان و نرم افزار در اختیار شما قرار می‌گیرد تا مشتریان شما به راحتی برای خرید از آن استفاده کنند. با اتصال API بونس به کسب و کارتان می‌توانید به راحتی از خدمات بونس (سیستم آنلاین وفاداری مشتریان، سیستم جذب، داشبورد مدیریتی و درگاه پرداخت) بهره‌مند شوید. با استفاده از سرویس بونس پلاس می‌توانید از بونس برای برند سازی، تبلیغات، اجرای کمپین‌ها، مدیریت شبکه‌های اجتماعی و... کمک بگیرید. هر مشتری قبل از پرداخت مبلغ فاکتور، با استفاده از تبلت بونس خرید خود را ثبت می‌کند، سپس اعتبار دریافتی از طرف بونس را خرج می‌کند یا برای خریدهای بعدی ذخیره می‌کند. در آخر هم برای ارتباط بهتر و نزدیک‌تر با مشتریان، قابلیت ثبت نظر در اختیار مشتری قرار می‌گیرد. داشبورد اختصاصی بونس در اختیار شما قرار خواهد گرفت تا بهتر مدیریت کنید. همچنین برای لمس اثرگذاری سیستم بونس بر روی کسب و کارتان، آمار کمپین‌ها، تعداد بازگشت مشتریان و تعداد مشتریان جدید و... به صورت مجزا و کامل به شما نمایش داده می‌شود.



<http://www.bonusco.io>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۰۸۸ ۵۵۲۳



نام کسب‌وکار: بونس



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: جذب و وفادار سازی مشتری



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱ و ۴



مدیرعامل: علی اخوان بهابادی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۲۲۹۲۰۱



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

صبا سل یکی از مجموعه‌های پیشرو در حوزه تبلیغات و نشر دیجیتال در ایران است. این شرکت با بهره‌گیری از تعاملات استراتژیک با شبکه گسترده‌ای از همکاران داخلی و بین‌المللی از جمله اپراتورهای تلفن همراه و ثابت، تولیدکنندگان محتوا (بازی و اپلیکیشن‌های موبایلی، فیلم و سریال و آموزش) و شبکه‌های تبلیغاتی همواره کوشیده‌است محتوای مناسب را در زمان و مکان صحیح به کاربران ارائه کند.



<http://www.sabacell.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۵۸۲۰۲۶

نام کسب‌وکار: صبا سل آریا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: تبلیغات داخل نرم افزارهای تلفن همراه



دانش‌بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۴



مدیرعامل: احمدعلی فرهودی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۸۶۷۴۴۴



فناوری‌های کلیدی:



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

شرکت پگاه داده‌کاوان شریف در سال ۱۳۹۴ تاسیس گردیده است. شرکت پگاه متشکل از جمعی از جوانان فعال و متعهد در کنار همکاران باتجربه و متخصص است که در رشته مهندسی کامپیوتر و هوش مصنوعی فعالیت می‌کنند و از فارغ التحصیلان و دانشجویان مقاطع دکتری، کارشناسی ارشد، و کارشناسی دانشگاه صنعتی شریف هستند. در همین راستا، این شرکت با بهره‌گیری از دانش فنی خود به عرض‌های جدید و نوپا وارد شده و در زمینه طراحی و پیاده‌سازی انواع نرم افزارها و سامان‌های سازمانی، سیستم‌های داده‌کاوی، و تلفن همراه و واقعیت افزوده فعالیت می‌کند. ماموریت شرکت پگاه عبارت است از: • ارائه راهکارهای دانش بنیان برای نیازهای کشور و ارائه مدلی موفق از شرکت‌های دانش بنیان • ایجاد بستر مناسب جهت همکاری و هم‌افزایی جوانان متخصص • افزایش ارتباط صنعت و دانشگاه

تپسل، محصول شرکت پگاه داده‌کاوان شریف، یک شبکه‌ی هوشمند تبلیغات دیجیتال است که در سال ۹۴ کار خود را با ارائه‌ی سرویس تبلیغات ویدئویی درون‌برنامه‌ای، برای اولین بار در ایران، شروع کرد و بعدها دامنه‌ی خدمات خود را به طیف وسیعی از راهکارهای تبلیغات دیجیتال گسترش داد. در حال حاضر تپسل با در اختیار داشتن میلیون‌ها کاربر فعال و طیف گسترده‌ای از رسانه‌های دیجیتال، اعتماد بسیاری از برندهای ایرانی و بین‌المللی را به خود جلب کرده است.



<http://www.tapsell.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۲۰۶۸۹۳



نام کسب‌وکار: تپسل



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: شبکه‌ی هوشمند تبلیغات دیجیتال



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲ و ۴



مدیرعامل: سید عباس حسینی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۳۸۵۵۵۴



فناوری‌های کلیدی: هوش مصنوعی - گیمیفیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

کلیک یاب (شرکت اطلس پرتو آسیا) در اردیبهشت سال ۱۳۹۳ پایه گذاری شد، کلیک یاب کسب و کاری جوان و با سرعت رشد بالاست که بیش از ۳ میلیارد آگهی تبلیغاتی را در هر ماه نمایش می دهد. این شرکت راه کارهای نوآورانه و خلاق را برای تبلیغات دهندگان و ناشران در بستر وب و موبایل را فراهم آورده است. براساس حجم بازار آگهی، کلیک یاب یکی از بزرگ ترین شرکت های فناوری در حوزه تبلیغات دیجیتال در ایران است.

کلیک یاب



<http://www.clickyab.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۲۲۲۴۶۳



نام کسب و کار: کلیک یاب



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: تبلیغات هوشمند دیجیتال



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۴



مدیرعامل: مهدی رشیدیان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۰۶۱۶۷۹



فناوری های کلیدی:



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

آژانس تبلیغاتی راز با توجه به شرایط بازاریابی دیجیتالی در فضای آنلاین کشور تلاش کرد تا با همکاری تیمی منسجم و هدفمند بتواند در برآورده سازی نیاز مشتری در دنیای بی حدومرز دیجیتال حرکت کند. این مجموعه قصد دارد تا با تبدیل شدن به قابل اعتمادترین آژانس ارائه دهندهی خدمات دیجیتال مارکتینگ، راهکارهای خلاقانهی در اختیار کسب و کارهای مختلف در این حوزه قرار دهد. همچنین، آژانس تبلیغاتی راز در نظر دارد تا با خلق استراتژیهای کاربردی در ابعاد مختلف بازاریابی دیجیتالی، سخت کوشی، مشتری مداری و نتیجه گرایی، سبک جدیدی از تغییرات را در حوزههای مختلف تبلیغاتی ارائه دهد. تیم آژانس تبلیغاتی راز تلاش می کند تا با عملکردی متفاوت نسبت به سایر آژانسهای تبلیغاتی فعال در کشور، نیاز مشتریان را در سریع ترین زمان ممکن برطرف سازند و در جهت خلق عالی ترین ارزشها کمک بسزایی در پیشبرد اهداف صنعت تبلیغات و بازاریابی دیجیتال اعمال نمایند.



<http://www.raaz.co>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۶۷۴۱۸۶۶

نام کسب و کار: راز



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: بازاریابی دیجیتال



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲ و ۴



مدیرعامل: راضیه همتی گشتاسب



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۷۹۸۸۸۳



فناوریهای کلیدی:



مدل درآمد: فروش مستقیم

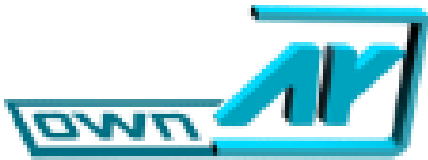




شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

با استفاده از واقعیت افزوده می توانید بر روی منوی رستوران و کافی شاپ قابلیت اضافه کردن امکاناتی مختلفی را فراهم نمایید. همچنین با این قابلیت می توانید بر روی محصولات و بسته بندی ها امکانات مختلفی را اضافه نمایید. برای مثال کاربران گوشی هوشمند خود را بر روی بسته بندی ماکارونی گرفته و ویدیوی طرز پخت ماکارونی را مشاهده می نمایند. همچنین کاربران می توانند گوشی هوشمند خود را بر روی بیلبورد تبلیغاتی گرفته و ویدیوی تبلیغاتی آن محصول را مشاهده کنند و یا به صفحه خرید محصول رفته و بصورت آنلاین آن را خریداری نمایند.



<http://www.ownar.ir>

شماره تماس: ۰۹۱۲۵۱۴۰۹۲۴



نام کسب و کار: اونار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: تبلیغات بر پایه واقعیت افزوده



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۴



مدیرعامل: مصطفی علوی نیک



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۹۸۸۸۳



فناوریهای کلیدی: واقعیت افزوده



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت واقعیت افزوده پندار اولین و بزرگترین شرکت ارائه دهنده خدمات واقعیت افزوده در ایران است که خدمات تخصصی واقعیت افزوده را در حوزه های گوناگون به مشتریان خود عرضه می کند. گروه پندار تحقیق و توسعه در ارتباط با واقعیت افزوده را از سال ۱۳۹۰ آغاز نموده و اپلیکیشن واقعیت افزوده رانا، اولین اپلیکیشن واقعیت افزوده ایران را به سفارش گروه صنعتی ایران خودرو تولید نموده است. از دیگر محصولات شرکت پندار می توان به "پتروپارس فاز ۱۲" (اولین اپلیکیشن واقعیت افزوده حوزه نفت و گاز در دنیا)، دنا، راز باب اسفنجی (اولین اپلیکیشن واقعیت افزوده با قابلیت track بعدی ایران) و همچنین اپلیکیشن مطلب + (اولین و بزرگترین اپلیکیشن جامع مطبوعات ایران) و پندار+ اپلیکیشن جامع واقعیت افزوده ایران اشاره کرد.



<http://www.pendartechs.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۶۶۵۵۳۵۲۰



نام کسب و کار: پندار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: تبلیغات بر پایه واقعیت افزوده



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۴



مدیرعامل: سید مجتبی طباطبایی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۱



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۸۰۲۰۲۴



فناوریهای کلیدی: واقعیت افزوده



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فعالیت حرفه ای بنیانگذار سیوان از شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان در سال ۱۳۹۰ در حوزه ارائه راهکارهای هوشمند سازی با رویکرد فناوری اطلاعات شروع شد. شرکت آوین رسام سیوان با نام تجاری سیوان به شماره ثبت ۵۲۰۷۱ با شناسه ملی ۱۴۰۰۴۰۸۹۳۳۳ توسط آقای سعید حیدری اصفهانی با سمت مدیر عامل تاسیس و فعالیت رسمی خود را از تاریخ ۱۳۹۳/۳/۷ آغاز نموده است. گروه نرم افزاری سیوان (C1) در راه پر فراز و نشیب رشد و پیشرفت با عضویت در اتاق بازرگانی اصفهان و همکاری با سایر انجمن ها و دانشگاه های معتبر از جمله دانشگاه صنعتی اصفهان موفق به ثبت برند بین المللی سیوان در ارائه راهکارهای فناوری اطلاعات به شماره آگهی ۲۹۸۰۵۹ گردید و علاوه بر ارائه خدمات به هموطنان داخل کشور، ارائه خدمات به شرکتهای خارجی را نیز در دستور کار خود قرار داده است.



<http://www.c1sys.com>

شماره تماس: ۰۹۱۳۲۰۰۰۶۵۲



نام کسب و کار: سیوان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: تبلیغات بر پایه واقعیت مجازی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۴



مدیرعامل: سعید حیدری اصفهانی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۰۸۹۳۳۳۵



فناوریهای کلیدی: واقعیت مجازی



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

پیکتو یک سازمان حقوقی است که بر کیفیت تمرکز دارد. این شرکت طیف گسترده‌ای از خدمات بازاریابی دیجیتال و خدمات توسعه وب را ارائه می‌دهد. این خدمات ما عبارتند از: طراحی وب، توسعه وب، بازاریابی رسانه‌های اجتماعی، سئو و غیره.



<http://www.picto.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۷۶۳۳۳۱۶۱

فناوری‌های کلیدی: واقعیت مجازی- واقعیت افزوده- واقعیت ترکیبی

شناسه ملی:



مدل درآمد: فروش مستقیم



نام کسب‌وکار: پیکتو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: تبلیغات بر پایه واقعیت مجازی



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۴



مدیرعامل: حمید اسلامی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

هینزا مجموعه ایست متشکل از متخصصین و نیروهای خلاق که مبنای فعالیت خود را بر توسعه فناوری و به کارگیری آن در جهت بهبود کیفیت زندگی و کار قرار داده است. امروزه شرکتهای کوچک و متوسط، که در دنیا آنها را با نام SMEها می شناسند، برای باقی ماندن در بازار رقابتی باید از منابع خود به طور بهینه استفاده کنند. هینزا به این شرکتهای کمک می کند تا از طریق ارائه راهکارها و مشاوره های تخصصی در حوزه فناوری اطلاعات، ارتباطات و تبلیغات، هزینه های جاری خود را کاهش داده و از منابعی که در اختیار دارند به بهترین شکل استفاده کنند.



<http://www.hinzaco.com/>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۵۵۳۱

نام کسب و کار: هینزا



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: تبلیغات بر پایه واقعیت مجازی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲ و ۴



مدیرعامل: مهدی عابد



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۹



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی:



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

اکسس یک شبکه تخفیف هوشمند و نرم افزاری تحت وب و دانش بنیان است که پل ارتباطی میان سازمانها، فروشگاه و کاربر نهایی می باشد. اکسس با استفاده از راهکارهای نوین و کاربردی، برای سازمانها بستری جهت مدیریت بازاریابی، برای فروشگاهها ابزاری برای جذب، حفظ و افزایش حجم فروش و نیز برای کاربران نهایی تخفیف و مزایای ویژه فراهم کرده است. این شبکه تخفیف هوشمند با تکمیل یک چرخه سودمند بین تمامی اصناف و جامعه، موجب رفع بیشتر نیازها با صرف کم تر هزینه می باشد.



<http://www.axessapp.net>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۵۴۴۰۸۸

نام کسب و کار: اکسس



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: نرم افزار جذب و وفادارسازی مشتری



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱ و ۲ و ۴



مدیرعامل: امیر رهبری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۵۰۹۳۲۲



فناوریهای کلیدی: پلتفرم نرم افزاری - RFID



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

شرکت پردازش داده شریف - دانش بنیان (SDATA) با درک ضرورت توسعه خدمات سازمانی داده محور، در سال ۱۳۹۳ آغاز به کار کرد. این مجموعه با پرورش متخصصان متبحر در زمینه تحلیل اطلاعات فعالیت خود را به طور تخصصی در زمینههای تحقیقات بازار، مدیریت ارتباط با مشتری، هوش تجاری، برنامه ریزی فروش و مدیریت اثربخشی تبلیغات و توسعه برند گسترش داد. این شرکت با توسعه و ارائه خدمات خود با محوریت تحلیل دادهها، داده کاوی (Data Mining) و بیگ دیتا تحولی در اجرای پروژههای پژوهشی - صنعتی ایجاد کرده است.



<http://www.sdata.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۹۸۴۵۸۶

نام کسب و کار: پردازش داده شریف پژوه



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: تحلیل رفتار مصرف کننده-تحقیق بازار- تعیین قیمت



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲ و ۵



مدیرعامل: رامین خاورزاد



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۵۸۱۴۵۶



فناوریهای کلیدی: داده کاوی- کلان داده



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

گروه برندآفرینی بانیک یک مجموعه تخصصی و حرفه ای در زمینه مشاوره برند و تدوین کمپین های یکپارچه برندینگ است. تیمهای چند تخصصی زیرمجموعه این شرکت برای تدوین و اجرای بخشهای مختلف فرایند برندینگ با این مجموعه همکاری می کنند. کسب و کارها در هر سطح و در هر حوزه ای فعالیت کنند نیاز به برند دارند، چيستی ، چرایی و چگونگی خلق یک کمپین برندینگ، تخصصی است که بانیک دارد.

BANIK



<http://www.banikbranding.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۶۸۵۴۷۸۳



نام کسب و کار: بانیک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: تحلیل رفتار مصرف کننده و تحقیق بازار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲



مدیرعامل: بهنود الله وردی نیک



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۸۹۹۰۶۳



فناوریهای کلیدی:



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

الوبیزنس یک شبکه از مشاوران برتر کسب وکار است که شامل اپ اندروید، آی او اس و نسخه تحت وب است. مشاوران در الوبیزنس در حوزههایی نظیر توسعه کسب وکار، تامین مالی و سرمایه گذاری، بازاریابی و فروش، صادرات و واردات، مدیریت منابع انسانی، مالیات و امور مالی، بیمه و قانون کار، ثبت و امور حقوقی و ... به ارائه مشاوره می پردازند. در حال حاضر امکان مکالمه تلفنی، هماهنگی جلسه حضوری و پرسش و پاسخ در الوبیزنس فراهم شده است و به زودی، امکان چت ویدئویی و برقراری ارتباط با مشاوران و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور نیز فراهم خواهد شد.



<http://www.alobiz.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۰۸۸۳۱۴۸



نام کسب وکار: الو بیز



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: مشاوره در زمینه تحلیل داده و تحقیق بازار



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲ و ۷



مدیرعامل: حامد دانشوری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۳۸۹۲۸



فناوری های کلیدی: اپلیکیشن - گیمیفیکیشن - داده کاوی



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

هوش مصنوعی و پردازش زبان طبیعی (NLP) دو شاخه از علوم کامپیوتر هستند که کاربرد زیادی در کسب و کارهای جدید دارند. استخراج دانش از حجم بسیار زیاد اطلاعاتی که در هر لحظه توسط کاربران سرویس های متنوع اینترنتی تولید می شود، و تصمیم گیری هدفمند مبتنی بر این دانش کسب شده، می تواند نقش به سزایی در موفقیت یا شکست یک کسب و کار داشته باشد. کسب و کارها با استفاده از این ابزارها «هوشمند تر» و سریعتر می توانند نسبت به تغییرات بازار تصمیم گیری کنند. اما چالشی که برای کسب و کارها در استفاده از این ابزارها وجود دارد، پیچیدگی زیاد این ابزارها و سطح بالای تخصص مورد نیاز برای پیاده سازی کاربردهای آنها است. به عنوان نمونه، کسب و کارهایی که از بستر IT و تکنولوژی صرفا به عنوان ابزار ارتباط با مشتریان استفاده می کنند، ممکن است تخصص کافی برای پیاده سازی ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی و NLP را نداشته باشند، اما در عین حال بسیار نیازمند چنین ابزارهایی هستند. سایر کسب و کارها نیز، هرچند ممکن است تخصص لازم را داشته باشند، اما پیاده سازی چنین راهکارهایی به دور از ماموریت آنهاست و منجر می شود تمرکز کمتری روی محصول اصلی خود داشته باشند. سرویس واکاویک برای پاسخ گویی به همین مشکل طراحی شده است. واکاویک با تمرکز بر فناوریهای هوش مصنوعی و پردازش زبان طبیعی (NLP)، راهکارهایی برای کسب و کارها طراحی و ارائه می کند که به این کسب و کارها اجازه می دهد بدون نیاز به داشتن تخصص در این فناوریها، بتوانند از مزایای آنها بهره مند شوند. تمرکز واکاویک روی این فناوریها و کاربردهای آنها برای کسب و کارها، درکنار تجربه و دانش متخصصان تیم، به واکاویک اجازه می دهد سطح بالایی از سهولت و دقت را در سرویس های خود به سایر کسب و کارها ارائه کند.

واکاویک



<http://www.vakavic.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۵۹۳۳



نام کسب و کار: واکاویک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: واکاوی هوشمند متن جهت تحلیل رفتار مشتری



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲



مدیرعامل: آرمان فاطمی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: هوش مصنوعی



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

رایچت یک سیستم پشتیبانی آنلاین مشتریان می باشد که با استفاده از تعامل و گفتگو با مشتریان به اطلاعات مهمی جهت ادامه کار با مشتریان دست می یابد.



<http://www.raychat.io>

شماره تماس: ۰۴۱-۱۹ ۳۸۳ ۳۵۵

نام کسب و کار: رایچت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: پلتفرم گفتگوی آنلاین و ارتباط با مشتریان



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲



مدیرعامل: مجتبی محمودزاده اصل بکیرآباد



محل استقرار: آذربایجان شرقی



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۴۹۲۳۲۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

نقش صنوف مختلف به خصوص صنف مواد غذایی از نظر کمی و کیفی در صنعت خرده فروشی ایران قابل توجه می باشد. اما ساختار سنتی فرآیند سفارش، خرید و فروش در این فروشگاه ها از یک سو موجب افزایش هزینه و از سوی دیگر موجب ریزش مشتریان و جذب آنها توسط فروشگاههای زنجیره ای گردیده است. در این ساختار سنتی ارتباط بین تامین کنندگان کالا و فروشگاه یک طرفه بوده که این امر به خودی خود منشاء مشکلات فراوانی هم برای فروشگاه و هم برای تامین کنندگان می باشد. در بخش فروش نیز وضعیت به همین منوال می باشد و در واقع ارتباط بین فروشگاه و مشتریانش نیز ارتباطی یک طرفه محسوب میگردد که این امر اصلی ترین مشکل در فرایند حفظ و جذب مشتری برای این فروشگاه ها می باشد.

شرکت تجهیز صنعت خرده فروشی (با شماره ثبت ۵۰۹۰۲۰) با اتکا به بیش از دو دهه تجربه اجرایی و مدیریتی درحوزه بازاریابی، فروش، خرده فروشی و پخش مویرگی، به منظور اصلاح فرآیند سفارش، خرید و فروش در فروشگاه های خرده فروشی تک شعبه ای، با اولویت صنف خواروبار و سوپرمارکت، اقدام به ایجاد بستر خرید آنلاین بین سوپرمارکتها و تامین کنندگان از یک سو و بستر فروش آنلاین بین سوپرمارکتهای عضو و مصرف کنندگان (خانگی) حریم یا خارج ازحریم فروشگاه های عضو از سوی دیگر نموده است.

Bazaaryab

<http://www.bazaaryab.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۹۳۹۷۳۳

نام کسب و کار: بازاریاب



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: بستر سفارش دهی آنلاین (b2b) و (b2c)



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا- مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۶ و ۷



مدیرعامل: سیروس عبدالحسینی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۷۴۰۶۲۱



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

در رادار شما درست مثل زمانی که در بازار در حال قدم زدن هستید و به اصطلاح بازارگردی می کنید (به تک تک مغازه ها سر زده و در مورد نیازتان پرس و جو می کنید) از طریق متن یا عکس، چیزی را که نیاز دارید درخواست می کنید. از آن طرف صاحبان کسب و کار، به شما اعلام می کنند آن کالا یا خدمت را دارند یا نه، اگر بخواهند می توانند تخفیف یا اشانتیون بدهند، عکس کالایی را که دارند برای شما ارسال کنند، حتی می توانند با شما از طریق صوت و متن و عکس چت کنند و ...



<http://www.itisradar.com>

شماره تماس: ۰۳۵-۳۸۲۵۱۴۴۸

فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن - پلتفرم آنلاین - واقعیت مجازی - هوش مصنوعی

مدل درآمد: واسطه فروش



نام کسب و کار: رادار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: اپلیکیشن ارتباط میان مشتری و فروشگاه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳ و ۴ و ۵



مدیرعامل: کمال اورنگ



محل استقرار: یزد



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۷۸۷۵۳۸



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن - پلتفرم آنلاین - واقعیت مجازی - هوش مصنوعی



مدل درآمد: واسطه فروش



۸. شرکت‌های فناورانه‌ی ایرانی حوزه کالاهای تند مصرف

۸-۹. فروش





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

کشمون یک بازار آنلاین هستش که شما و کشاورزهای منتخب زعفرون بتونین هم رو پیدا کنین، ارتباط داشته باشین و از هم زعفرون بخرین. کشمون خودش زعفرون نمی کاره. کشمون زعفرون از کشاورزا نمی خره که به شما بفروشه. بلکه اول کشاورزهایی رو که به روش های طبیعی و سنتی (بدون مواد شیمیایی) زعفرون می کارن پیدا می کنه، کشاورزهایی که درباره کم آبی نگران هستن و حاضرن روش کشاورزی قدیمی شون رو تغییر بدن تا بشه امیدی به نجات سفره های آب زیرزمینی داشت، و بعد در مرحله دوم این کشاورزها رو میاره توی دنیای آنلاین، کشمون. به این طریق شما و اونها می تونین با هم آشنا بشین و شما می تونین در صورت تمایل زعفرون تون رو از اونها تهیه کنین. کشمون بر کشت و کار و آماده کردن زعفرون نظارت می کنه تا مطمئن باشه بهترین کیفیت زعفرون به دست مصرف کننده می رسه.

کِشْمون

 <http://www.keshmoon.com>

 شماره تماس: ۰۵۶-۳۲۵۲۸۴۰۱

نام کسب و کار: کشمون



حوزه فعالیت: مواد غذایی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: ایجاد بازاری آنلاین برای سهولت خرید و فروش زعفران و حذف واسطه ها



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: محمد قائم پناه



محل استقرار: خراسان جنوبی



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۹۲۹۱۳۶



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه خشکبار تازه چین (تازه چین) با هدف عرضه مستقیم خشکبار (با حداقل واسطه) به دست مصرف کنندگان راه اندازی شده است . تازه چین با خرید مستقیم و بدون واسطه و تمرکز بر اینکه بدون واسطه بتوانیم محصولات را به مصرف کنندگان برساند توانسته بهترین قیمت عرضه خشکبار را در ایران داشته باشد. از قیمت های بسیار مناسب تعجب نکنید زیرا تازه چین سیاست فروش بیشتر سود کمتر را در ایران دنبال می کند و به نظراین مجموعه همه شهروندان ایرانی این حق را دارند که قیمت های مناسب را همراه با کیفیت برتر در اختیار داشته باشند و بتوانند به راحتی و با ضمانت خرید کنند.



<http://www.tazechin.com>

شماره تماس: ۰۸۱-۳۴۹۴۴۵۵۸



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش



نام کسب و کار: تازه چین



حوزه فعالیت: مواد غذایی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: خرید خشکبار با حداقل واسطه از کشاورز



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: حسن موحد



محل استقرار: همدان



سال تاسیس:



شناسه ملی:





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف



توضیح:

مجموعه چیلیوری از برندهای شرکت کسب و کار نوین ایرانیان در مدت فعالیت خود توانسته سفارش آنلاین غذا را از طریق اپلیکیشن و وبسایت از بیش از ۳۰۰۰ رستوران در ایران ممکن سازد. تنها با یک کلیک و انتخاب محله خود میتوانید مجموعه ای از بهترین رستوران ها را در اطراف خود مشاهده کنید. در کنار اسم رستوران شما میتوانید نظرات و امتیازات کاربران برای هر رستوران، سطح قیمتی غذاهای رستوران و مدت زمان ارسال غذا را مشاهده کنید و با انتخاب رستوران مناسب شاهد منوی به روز شده رستوران و قیمت غذاها به همراه منوی پیشنهادی هر رستوران متشکل از غذاهای پر طرفدار منوی مورد نظر باشید. این یعنی دیگر نیازی به جمع آوری منوها و شماره اشتراک های متعدد ندارید، فقط کافیست مشترک چیلیوری باشید! تنوع و تعداد رستوران بالا در مناطق مختلف، پشتیبانی سریع و خوب، کاربری راحت اپلیکیشن و وبسایت، ارائه خدمات در ۲۰ ساعت از شبانه روز، چیلیوری را به سرویسی پرمخاطب در طول ۲ سال فعالیت تبدیل کرده است. البته چیلیوری در پایان سال ۱۳۹۸ پایان فعالیت خود را اعلام کرد.



<http://www.chilivery.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۱۰۹۶۰۰۰

نام کسب و کار: چیلیوری



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: پدram اسدی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۶۱۱۶۵۲



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف



توضیح:

مامان‌پز، اولین وب سایت سفارش غذای خانگی در ایران است که فعالیت خود را با همکاری خانم‌های خانه دار در سال ۱۳۹۳ آغاز نمود. غذاهای مامان‌پز توسط خانم‌های خانه دار با رعایت نکات بهداشتی، با بهترین و تازه‌ترین مواد غذایی تهیه و برای خریداران ارسال می‌شود. علاوه بر غذاهای خانگی، امکان سفارش فینگر فود، غذاهای مجلسی و غذای شرکتی در وب سایت مامان‌پز وجود دارد. برای کسب رضایت هرچه بیشتر کاربران، قابلیت کم، زیاد و حذف یا اضافه کردن مواد اولیه مورد نظر کاربر در سفارش‌های مامان‌پز توسط کاربر امکان پذیر است و کاربر می‌تواند مطابق با سلیقه و نیاز خود نحوه طبخ، تزئین و ارسال سفارش را هنگام ثبت سفارش مطابق با درخواست خود دریافت نماید. سرویس مامان‌پز برای سفارش غذای شرکتی با ارائه منوی غذای شرکتی متنوع و بازه قیمت منعطف، از سال ۱۳۹۶ آغاز به کار کرده و هم اکنون با شرکت‌های بزرگ و معتبر تهران همکاری دارد. در سرویس سفارش غذای شرکتی امکان سفارش از بین بیش از ۴۰۰ مامان و ۱۰۰ رستوران در سراسر تهران متناسب با هزینه در نظر گرفته شده توسط شرکت از طریق وب سایت یا نرم افزار شرکتی مامان‌پز امکان پذیر است. مهم ترین اولویت های مامان پز، ایجاد اشتغال برای خانم های خانه دار و همچنین ارائه غذایی با بالاترین کیفیت برای کاربران است. مامان پز با ارائه طیف گسترده ای از غذاها تلاش می کند تا نیازهای متفاوت کاربران را برآورده سازد. ارائه قیمت های کاملا رقابتی و مناسب، همراه با کیفیت عالی هدف اصلی مامان پز می باشد. وب سایت مامان پز در حال حاضر فقط در شهر تهران فعال است.



 <http://www.mamanpaz.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۷۴۶۰۰ 



نام کسب و کار: مامان پز



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش غذای خانگی آنلاین



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: تبسم لطیفی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۰۹۲۹۴۷



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

اجاق از یک فکر و نیاز اولیه شروع شد و با همراهی تیمی خلاق، پویا و پراترزی در محیطی بسیار صمیمانه شکل گرفت و کم کم در تهران رشد پیدا کرد. اجاق به شما این امکان را می دهد که به سادگی چند کلیک غذای سنتی و خوشمزه، (آش، حلیم و کله پاچه) با بالاترین کیفیت در سطح تهران را سفارش دهید و درب منزل خود تحویل بگیرید.



<http://www.ojaghfood.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۲۳۵۱۴۲



نام کسب و کار: اجاق



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش غذای سنتی آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: تبسم لطیفی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۲۶۱۳۰۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

سرمیز اولین وب سرویس ثبت سفارش غذای شرکتی است. یکی از دغدغه‌های امروزی شرکتها و سازمانها در هر سایز و اندازه، توجه و مراقبت از فرهنگ سازمانی است. فرهنگ و رفتار سازمانی به معنای ارزشها و اولویت‌های مشترک میان افراد یک گروه یا سازمان است. با اینکه از سال‌های پیش مفهوم فرهنگ سازمانی وارد علم مدیریت شده است اما تغییرات سریع و بسترهای متفاوت سازمانهای امروز نشان می‌دهد که توجه به این مفهوم باید به صورت پویا، انعطاف پذیر و همیشه در به روزترین حالت ممکن اتفاق بیافتد.

بسته به اولویت‌ها و اهداف سازمان، روش‌های مختلفی برای مراقبت از این فرهنگ سازمانی وجود دارد اما راهکاری که کسب و کار سرمیز به آن رسیده و به نظر می‌رسید که یکی از عمومی‌ترین سرویس‌ها و مناسب هر سازمانی باشد: ناهار دور هم در محل کار.

غذای یکی از بزرگترین و تاثیرگذارترین آیتم‌های یک فرهنگ است. فارغ از محتویات غذا، اینکه شما در چه حالتی، با چه سبکی و چه کسانی غذا می‌خورید حرف‌های زیادی را راجع به شما می‌زند. سرمیز، منوی متنوعی از بهترین رستوران‌های تهران را به صورت هفتگی به اعضایش می‌دهد. شما می‌توانید برای کارکنان شرکت و سازمانتان یک پنل اختصاصی داشته و اعضا غذاهای مورد علاقه‌شان را از منوی غذای شرکتی انتخاب کنند. باقی کارها با سرمیز است. غذا را از رستوران‌های مختلف، تهیه غذا و یا کترینگ می‌گیرد و به صورت یکجا در یک زمان از قبل مشخص شده به دست شما می‌رساند و می‌توان تجربه رفتاری غذاخوردن کنار هم و به صورت جمعی را بدون کار اضافه در داخل دفتر و در دسرهای ارتباط با رستوران‌ها، در سازمان وارد کرد.



<http://www.sare Miz.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۲۰۹۱۰۰۰



نام کسب و کار: سرمیز



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذای شرکتی



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: رضا حیدری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۶۱۱۶۵۲



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

سبک زندگی ناسالم، مصرف زیاد فست فودها و آلودگی هوا خطرات بزرگی هستند که این روزها سلامت ما را تهدید می کند. شرکت بوفه سبز با هدف گسترش فرهنگ تغذیه سالم و تولید محصولات با کیفیت و ۱۰۰٪ طبیعی فعالیت خود را در تابستان سال ۹۶ آغاز کرد. در حال حاضر بوفه سبز با تولید آبمیوه به روش نوین کلد پرس اولین قدم خود را در راه نیل به این مهم برداشته است. بوفه سبز روزانه و بنا به سفارش مشتریان خود با کیفیت ترین میوه ها و سبزیجات دستچین شده را خریداری کرده، با بهترین روشهای روز شستشو و ضد عفونی کرده و آبمیوه های کلد پرس تازه را با بالاترین کیفیت، با طعمهای متنوع و با ارزش غذایی بیشمار تولید و به صورت آنلاین در اختیار مشتریان قرار می دهد.



<http://www.boofeh.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۵۱۱۹۰۹۸



نام کسب و کار: بوفه سبز



حوزه فعالیت: مواد غذایی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش آبمیوه تازه و نوشیدنی های سالم



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: بردیا رازانی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۲۱۳۳۷



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

میوه باکس در زمینه تولید، توزیع و فرآوری بسته های میوه آماده به مصرف، پک های ترکیبی میوه و محصولات سلامت فعالیت میکند.



<http://www.mivehbox.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۱۲۵۶۵۵۰



نام کسب و کار: میوه باکس



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: تولید، توزیع و فرآوری بسته های آماده پذیرایی میوه و محصولات سلامت



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: علی محمد زاده



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۶۷۳۱۶۳



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

اگر عاشق محصولات خانگی و محلی هستید، دیگر لازم نیست رنج جاده را تحمل کنید! شما می‌توانید در «باسلام» یک سفر مجازی را به تمام نقاط ایران تجربه کنید و به طور مستقیم از غرفه‌دارهای خانگی و محلی خرید کنید.

شما در باسلام می‌توانید آدم‌ها را ببینید، کم‌کم آن‌ها را بشناسید و با هر کدام که دوست داشتید معاشرت کنید.

آن‌ها هر روز محصولات تازه‌شان را در صفحه کاربری خود قرار می‌دهند و از تجربه‌های شخصی‌شان در بازار می‌نویسند.

شما می‌توانید قصه‌ی کسب و کار غرفه‌دارها را بخوانید، آن‌ها را دنبال کنید، با هر کدام که دوست داشتید وارد گفتگو شوید و بعد غرفه‌دار مورد علاقه‌تان را انتخاب کنید!

دادوستد با آدم‌هایی که حالا عضوی از جامعه‌ی دوستان و آشنایان شما شده‌اند، حس خوشایندی به همراه دارد؛ مانند زمانی که در محله‌ی خودتان به خرید و فروش و گپ‌وگفت مشغول هستید.

محصولات مورد علاقه‌تان را جستجو کنید، کیفیت‌ها را مقایسه نمایید و از بین هزاران غرفه‌دار، بهترین‌ها را برای خرید انتخاب کنید. غرفه‌دارها کالاهای منحصربه‌فردشان را برای شما آماده می‌کنند، با دست‌های خودشان درون بسته‌ی پستی می‌گذارند و به آدرس‌تان ارسال می‌کنند! در نهایت جعبه‌ای به دست‌تان می‌رسد که باز کردن آن عطر و طعم یک هدیه‌ی دوستانه را برایتان به ارمغان می‌آورد!

هدیه‌ای که قصه‌ای خاص از یک بازار هزار قصه را به خانه‌ی شما آورده است.

باسلام 

 <http://www.basalam.com>

شماره تماس: ۰۲۵-۳۱۰۷۵ 

نام کسب‌وکار: با سلام 

حوزه فعالیت: مواد غذایی 

نوع مجموعه: سهامی خاص 

محصول/خدمت: فروش محصولات غذایی سالم 

دانش‌بنیان: دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 


مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 


مدیرعامل: محمدرضا آقایا 

محل استقرار: قم 

سال تاسیس: ۱۳۹۲ 

شناسه ملی: ۱۰۵۹۰۰۴۶۳۸۷ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

واجارو بازار محلی آنلاین برای خرید بی واسطه از روستاییان است که در آن کشاورزان و روستاییان محصولات خود را در سایت گذاشته و کاربران می توانند از بین بهترین محصولات محلی گیلان که هر کدام شناسنامه مخصوص به خود دارند خرید کنند. واجارو، کشاورزها و روستایی هایی را که محصولات با کیفیت تولید می کنند یافته و کاربر را به آنها متصل می کند. تمامی بسته بندی ها شامل گارانتی، دفترچه محصولات و اشناتیون سایر محصولات بصورت رایگان هست تا کاربر بتواند بیشتر با واجارو آشنا شود. وجوه تمایز واجارو: اصالت_محصول، سلامت فیزیکی بسته بندی، ۴۸ ساعت ضمانت بازگشت، مشاوره و پشتیبانی خرید، پرداخت در محل. این مجموعه مستقر در پارک علم و فناوری گیلان می باشد. دستاوردهای واجارو

رتبه اول در دوره پیش شتابدهی چله استارتاپی
رتبه چهارم در استارتااپ ویکند زیستکار
رتبه اول در اینوتکس پیچ گیلان (نهمین نمایشگاه بین المللی نوآوری و فناوری ۲۰۲۰)
برگزیده استانی جشنواره وب و موبایل ایران



<http://www.vajaro.ir>

شماره تماس: ۰۹۲۲۹۰۰۱۴۱۰



نام کسب و کار: واجارو



حوزه فعالیت: مواد غذایی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: عرضه مستقیم محصولات محلی از کشاورزان



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: آرش دهبان



محل استقرار: گیلان



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

دانش بنیان

توضیح:

دیجی کالا به عنوان یکی از قدیمی‌ترین فروشگاه‌های اینترنتی با بیش از یک دهه تجربه، با پایبندی به سه اصل، پرداخت در محل، ۷ روز ضمانت بازگشت کالا و تضمین اصل بودن کالا موفق شده تا همگام با فروشگاه‌های معتبر جهان، به بزرگ‌ترین فروشگاه اینترنتی ایران تبدیل شود. به محض ورود به سایت دیجی کالا با دنیایی از کالا رو به رو می‌شوید! هر آنچه که نیاز دارید و به ذهن شما خطور می‌کند در اینجا پیدا خواهید کرد. دیجی کالا مثل یک ویتترین پر زرق و برق است کلیه اقلام لوازم التحریر انواع عطر و ادکلن اصل. با اضافه شدن محصولات سوپرمارکت (دیجی کالا فرش)، انواع خوراکی، میوه و سبزیجات، مواد پروتئینی اعم از گوشت، مرغ و ماهی و انواع نوشیدنی و تنقلات و عطاری آنلاین می‌توانید کلیه نیازهای خود را تنها با چند کلیک سفارش داده و در کمترین زمان ممکن درب منزل تحویل بگیرید. مناسب‌ترین جمله درباره دیجی کالا، بازار بزرگ اینترنتی، است؛ چرا که با قدم گذاشتن در آن می‌توانید، یک خرید اینترنتی لذت بخش، با قیمت مناسب و ارزان به همراه تخفیف ویژه در حراج‌ها را تجربه کنید

digikala



<http://www.digikala.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۶۱۹۳۰۰۰۰

نام کسب‌وکار: دیجی کالا

حوزه فعالیت: کلیه کالاها

نوع مجموعه: سهامی خاص

محصول/خدمت: فروش آنلاین محصولات بهداشتی و غذایی

دانش بنیان: دانش بنیان

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی

مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵

مدیرعامل: حمید محمدی

محل استقرار: تهران

سال تاسیس: ۱۳۸۵

شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۸۴۵۸۵۷

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

این فروشگاه اینترنتی جوانه‌ای است با ریشه‌هایی کهن، نارمشک با بیش از شصت سال تجربه از قدیمی‌ترین فروشگاه‌های مواد غذایی در قلب بازار تهران است. این حجره در دهه‌ی سی شمسی توسط کربلایی سید حسن موسوی، جنب مسجد سپهسالار تاسیس و شروع به فعالیت کرد. هدف نارمشک این است که تا حد ممکن بر سبک زندگی و سلامت جامعه تاثیر گذاشته و بیشتر با ارائه کالا و محصولات ایرانی، سالم، سلامت‌محور و با کیفیت تجربه‌ی خرید اینترنتی با صرف هزینه کم‌تری نسبت به خرید از مناطق دیگر شهر و کشور را از دل بازار تهران برای شما عزیزان فراهم کند. فروشگاه فیزیکی نارمشک در چهارراه سرچشمه جنب مسجد حاج نائب واقع شده است.

نارمشک



<http://www.naarmoshk.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۳۳۱۲۷۹۴۲



نام کسب‌وکار: نارمشک



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: محصولات طبیعی ارگانیک آنلاین



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: سید حسن موسوی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت آرمان پردازان نوژن با ایجاد پلتفرم اپتایزر قابلیت‌های زیر را ایجاد نموده است: با اپلیکیشن اپتایزر به راحتی می‌توانید کافه‌های اطراف‌تان را پیدا کنید، منوی آنها را ببینید، میز رزرو کنید و یا سفارش بیرون‌بر ثبت کنید. با اپتایزر می‌توانید به سرعت سفارش داده و پرداخت کنید..



<http://www.cakesaz.com>

شماره تماس: ۰۹۳۰۲۶۶۸۲۲۸



نام کسب‌وکار: اپتایزر



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش داخلی و بیرون‌بر، رزرو، اخبار تخفیف و رویدادها



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی - فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: اشکان قوبیل



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۴۳۲۹۸



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

ماموریت اصلی کیک ساز، پوشش کامل فاصله بین خریداران کیک و فنادی ها می باشد. بنابراین، تمام تلاش کیک ساز، بر مستند کردن خواسته های مشتریان از کیک درخواستی آنها و انتقال دقیق آن به فنادی ها از یک سو، و کنترل فرآیند تولید و تحویل کیک به دست مشتریان از جهت بهداشت، سلامت، کیفیت و تحویل به موقع است.

در بیشتر موارد، خریداران کیک را برای مراسم یا دور همی مهمی سفارش می دهند و دوست دارند تمام جزئیات مربوط به این مراسم بدون کوچک ترین مشکل و نگرانی به بهترین شکل رعایت شوند. مجموعه کیک ساز با درک اهمیت این موضوع، تمرکز ویژه ای بر جزئیات کیفی و تحویل به موقع سفارش دارد.

طی یک فرآیند معمولی سفارش کیک، خریدار به وسیله روش ها و ابزارهای سفارشی سازی کیک در سایت، کیک خود را طراحی می کند و پس از نهایی کردن و ثبت سفارش، عملیات تولید و لجستیک کیک آغاز می شود.


کیک ساز یک خدمت اینترنتی است که کاربران در آن می توانند با سلیقه خود کیک درخواستیشان را طراحی کنند و آن را برای تحویل سفارش دهند.

از آنجایی که کیفیت کار برای کیک ساز مهم می باشد، سعی می کرده است در تولید هم نظارت دقیقی داشته باشد؛ از مواد اولیه مرغوب، تا فرآیند تولید




 <http://www.cakesaz.com>

شماره تماس: ۰۹۳۰۲۶۶۸۲۲۸ 


نام کسب و کار: کیک ساز 

حوزه فعالیت: مواد غذایی 

نوع مجموعه: سهامی خاص 

محصول/خدمت: سفارش داخلی و بیرون بر، رزرو، اخبار تخفیف و رویدادها 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 


گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی - فروشندگان کالا 

مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 


مدیرعامل: اشکان قوبدل 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۵ 

شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۴۳۲۹۸ 

فناوری های کلیدی: اپلیکیشن 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

یک مرجع کامل از تمامی سوغاتهای محبوب، از برترین تولیدکنندگان سوغات و صنایع دستی در اقصی نقاط کشور. برندی که در تلاش است عطر، طعم و هنر ایران زمین رو در دسترس شما قرار بدهد و در هر شرایطی همراه با شما قدم بر دارد.

فرقی نمی کند که در کدام منطقه از ایران سکونت دارید، فرقی نمی کند که کدام محصول از کدام شهر و استان باب طبع شماست، ای تحفه دست شما رو برای انتخاب باز گذاشته است.

می توانید به سادگی سوغات و صنایع دستی مدنظرتان را انتخاب کنید و با اطمینان از اصالت، کیفیت، بهداشت و مرغوبیت محصول، یک خرید بی نظیر برای خودتان یا یک هدیه برای عزیزانتان را تجربه کنید.

ای تحفه یک فروشگاه آنلاین است، دسترسی به اینترنت تنها شرط خرید از فروشگاه می باشد. انواع و اقسام سوغات و صنایع دستی را در حوزههای متنوع در اختیار شما قرار می دهد و در تلاش است از شمال تا جنوب، غرب تا شرق ایران را تحت پوشش قرار بدهد.

برندهای موجود در ای تحفه از بهترین و با کیفیتترینهای ایرانند. برندهایی خوش نام که اسمشان برای شما شناساست و محصولاتشان جزو محبوبترینهای موجود در بازار است. برندهایی که از طریق نظر سنجیهای مردم بومی آن منطقه انتخاب شده اند و می توانید با اعتماد کامل آن ها را به سبد خریدتان اضافه کنید.

تمی ای تحفه به دنبال بهترین خدمات برای شماست تا سوغات و صنایع دستی بومی با بهترین کیفیت و در سریع ترین زمان ممکن به دست شما برسد.



<http://www.etohfeh.com>

شماره تماس: ۰۹۹۰۰۹۹۳۴۱۵



نام کسب و کار: ای تحفه



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش آنلاین سوغات خوراکی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: احسان رشید



محل استقرار: هرمزگان



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۳۰۸۸۹۷



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش



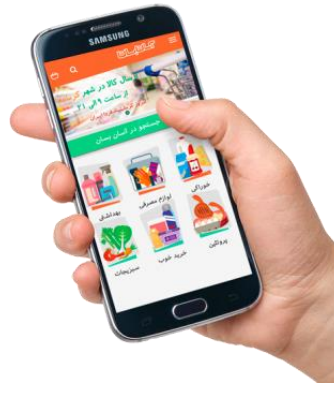


شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

آسان بسان اپلیکیشینی است که با گوشی های هوشمند و تبلت هایی که در بستر android و IOS هستند سازگار است. این اپ بالاترین سطح از یک سیستم فروش آنلاین است که جهت خرید کالاهای مصرفی خانوار یا به عبارت دیگر سوپرمارکتی طراحی شده که ارسال کالا در همان روز و ساعت مقرر به درب منزل را اولویت کار خود می بیند. این مجموعه متعلق به شرکت "ره آورد شناختی آسان بسان الیپی" است که در سال ۱۳۹۵ ارائه شده است.

در دیدگاه فروشگاه آسان بسان، اولویت تهیه کالاها از سه شرط ساده پیروی میکند: کالاهایی با کیفیت قابل قبول و خوش نام، کالاهایی در دسته سوپرمارکت یا هایپرمارکت، کالاهایی با استاندارد داخلی یا خارجی



<http://www.asanbesan.ir>

شماره تماس: ۰۸۳۳-۸۳۹۹۱۲۳



نام کسب و کار: آسان بسان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سوپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: حسن فرخ پی



محل استقرار: کرمانشاه



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۴۶۴۹۹۹



فناوریهای کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

هانیلی قصه تلاش زنبورداران صادق و متعهدی است که در تلاش اند تا عسل واقعا طبیعی تولید کنند. من محمد خاهانی به همراه تیم کوچک هانیلی در تلاشیم تا سازوکاری ایجاد کند تا مشتریان مطمئن شوند که عسلی که خریداری می کنند واقعا طبیعی است. این سازوکار از طریق آزمایش عسل زنبورداران در آزمایشگاه های معتبر و بازدید از محل کندوها و پرس و جوهای محلی به یک امتیاز منجر می شود که تضمین می کند عسل تولیدی یک زنبوردار واقعا طبیعی است.

تیم هانیلی می داند که زنبورداری حرفه ای پر زحمت است و در عین حال با توجه به مشکلات متعددی که در محیط زیست امروزه جهان در حال رخ دادن است جمعیت زنبور عسل با مشکل بزرگی مواجه شده است. اگر جمعیت زنبورهای عسل کاهش بیاید و یا از بین بروند یک بحران زیست محیطی دامن گیر طبیعت خواهد شد. ما در هانیلی قصد داریم که واسطه های بازار عسل را از طریق اتصال زنبورداران به خریداران عسل طبیعی، حذف کنیم تا زنبورداران زحمت کش و صادق عسل خود را به قیمت واقعی تر بفروشند. این کار کمک خواهد کرد که زنبوردار تمایل به تولید عسل بیشتری داشته باشد و هم زندگی بهتری برای خود بسازند و هم به افزایش جمعیت زنبور عسل کمک کرده باشد.

هانیلی زنبورداران را با دقت و وسواس انتخاب می کند و در عین حالی که به فکر مشتریانش است دغدغه اساسی دیگری دارد و آن آموزش و نفع اقتصادی بیشتر زنبورداران با حذف واسطه های بازار عسل است.



<http://www.honily.com>

شماره تماس: ۰۹۰۲۷۸۱۷۱۷۱



نام کسب و کار: هانیلی



حوزه فعالیت: مواد غذایی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین عسل



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: محمد خاهانی



محل استقرار: آذربایجان شرقی



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

تزول مارکت رابطی بین شما و سوپرمارکت محله تان است. شما می‌توانید با مشخص کردن موقعیت آدرس خود، اجناس سوپرمارکت‌های نزدیک خودتان را مشاهده کنید و خرید خود را انجام دهید. سفارش شما در کوتاه‌ترین زمان ممکن و به صورت رایگان، توسط پیک فروشگاه، برایتان ارسال خواهد شد. ویتترین فروشگاه اینترنتی تزول شامل کالاهای اساسی و نیازهای روزانه شما از انواع برندهای ایرانی و خارجی تضمین شده شرکت‌های معتبر است و شما می‌توانید با صرفه جویی در وقت و انرژی و هزینه‌های ناشی از آن با خاطری آسوده اقدام به خرید اینترنتی اقلام مورد نیاز خانواده خود از خرید انواع محصولات اساسی زندگی خود چون برنج، چای، روغن، حبوبات و ادویه جات و محصولات پروتئینی گرفته تا خرید انواع لبنیات از جمله شیر، ماست، پنیر، خامه، کره، کشک تا تکمیل میز صبحانه با اقسام مختلف چای، قهوه، آبمیوه، مربا، عسل، حلوا شکری و شکلات‌ها. تزول در زبان ترکی به معنی زودباش است به همین دلیل ادعا دارد در کمترین بازه زمانی سفارش را با تضمین بهترین کیفیت و به صورت پرداخت نقدی یا آنلاین و با پیک رایگان ارائه می‌دهد. سوپرمارکت آنلاین تزول به بیش از ۱۵۰۰ سوپرمارکت در سطح تهران متصل است؛ فروشگاه اینترنتی تزول حامی سوپرمارکت‌های محله بوده و همواره در تلاش بوده تا به فروش بالای آنها کمک کند.



<http://www.tezolmarket.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۱۲۶۸۰۰۰



نام کسب‌وکار: تزول مارکت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سوپرمارکت آنلاین



دانش‌بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: حسان عابدینی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۰۱۰۲۴۷۷۲۰۵



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

نام میمذی برگرفته از نام باستانی "میمذ" در خطه‌ی پر نعمت "اهر، ارسباران" در "آذربایجان شرقی" یادآور اصالت این شرکت است. در سال ۱۳۹۷ میمذی به پشتوانه‌ی تجربه‌ی چند ساله‌ی خود در عرصه‌ی واردات و پخش کالا، در راستای سیاست همگام سازی شرکت با تحولات روز حرفه‌ی خرید و فروش و نیز با هدف ارتباط نزدیک‌تر با تأمین‌کنندگان و مشتریان، اقدام به فعالیت در کسب و کار اینترنتی نمود. دسترسی اغلب مردم به اینترنت و تمایل روزافزون مشتریان به صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌ها، میمذی را بر آن داشته تا با اخذ مجوزهای لازم از وزارت صنایع، معادن و تجارت و نیز دریافت نماد اعتماد الکترونیکی، فروشگاه اینترنتی خود را راه‌اندازی کند. به همین منظور میمذی توانسته طیف وسیعی از محصولات در زمینه‌ی ملزومات مصرفی خانگی، لوازم برقی، محصولات غذایی، بهداشتی و آرایشی از برندهای معتبر و استاندارد داخلی و خارجی را در قالب فروشگاه اینترنتی خود به فروش برساند.



 <http://www.mimazy.com>

 شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۱۰۰۷۱۸

نام کسب‌وکار: سوپرمارکت میمذی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سوپر مارکت آنلاین



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: حامد حربی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۲۰۵۷۹۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شیرینیا به وجود آمده که سفارش کیک و شربنی خانگی را سریع تر و راحت تر کند. شیرینیا مجموعه ای از بهترین و مناسب ترین سرآشپه های تهران را کنار هم جمع کرده است و منوی به روز و متنوعشان را با تصویر کیکها و شیرینیها به مشتریان نشان می دهد،




 <http://www.shirinia.com/>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۵۵۳۹ 

نام کسب و کار: شیرینیا 

حوزه فعالیت: مواد خوراکی 

نوع مجموعه: 

محصول/خدمت: فروشگاه آنلاین کیک و شیرینی خانگی 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 


مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 


مدیرعامل: حسن زارعی 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: 

فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 

مدل درآمد: فروش مستقیم 





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

فروشگاه اینترنتی اُکالا به منظور تسهیل امر خرید برای شهروندان، صرفه جویی در زمان و در نهایت کاهش حمل و نقل های درون شهری، با ارائه کالاهایی با کیفیت بالا و همچنین قیمتی کاملا مناسب و رقابتی در سال ۱۳۹۶ شروع به فعالیت نمود.

ارسال سریع و پرداخت آسان

اُکالا گروه های مختلف کالاهای مصرفی را عرضه می نماید. همواره از اولویت های اُکالا ارائه محصولات با تخفیف بیشتر و با کیفیت بالاتر است.

اپلیکیشن های موبایل

اُکالا تلاش نموده است جهت سهولت در امر ارسال نسخه اولیه اپلیکیشن موبایل خود را ویژه پیک ها عرضه نماید. و همچنین نسخه ویژه مشتریان در دست طراحی می باشد.



<http://www.okala.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۵۴۵۹۵۰۰۰



- نام کسب و کار: اُکالا 
- حوزه فعالیت: کلیه کالاها 
- نوع مجموعه: سهامی خاص 
- محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین 
- دانش بنیان: غیر دانش بنیان 
- گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 
- مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 
- مدیرعامل: حسین صبوری 
- محل استقرار: تهران 
- سال تاسیس: ۱۳۹۶ 
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۹۰۲۳۰۷ 
- فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: فروش مستقیم 





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت هوش گستر ماهان در بهمن ماه سال ۱۳۹۴ تاسیس گردید. این شرکت در راستای ایجاد یک شهر الکترونیکی و با همکاری شرکت مهندسی نرم افزار هوش و دانش سپهر در اولین قدم در راستای نیل به اهداف بلند مدت خویش اقدام به راه اندازی سامانه بسیار نمود. ماموریتی که هوش گستر برای خود ترسیم نموده، ایجاد بستری مناسب برای انجام کلیه فعالیت های شهری اعم از اقتصادی و فرهنگی در فضای اینترنتی است. ساخت ابزار یکی از مهمترین عوامل پیشرفت انسان در طی قرن‌ها بوده و هوش گستر به دنبال ساخت ابزارهایی است که در شهر های پر تردد امروزی کاربرد دارند. یکی از معضلات زندگی در شهرهای بزرگ صرف زمان زیاد برای تردد در شهر به منظور انجام امور روزمره است و بازگرداندن این زمان مرده به شهروندان جهت تخصیص آن به فعالیت های مفید و تخصصی، خدمت عظیمی است که زمینه پیشرفت فردی و اجتماعی را فراهم می‌سازد. در شهر الکترونیکی مد نظر هوش گستر، تنها کسانی در شهر تردد می کنند که شغلشان تردد است مانند پیک و آژانس، و سایر شهروندان به فعالیت اصلی خود می‌پردازند. در حال حاضر یکی از دلایل تردهای غیر ضروری در سطح شهر، خرید مایحتاج مصرفی روزمره است. تمام اقلامی که از یک سوپر مارکت خریداری می شوند، آنقدر پیچیده و ناشناخته نیستند که برای خرید آنها نیاز به مراجعه حضوری باشد و کیفیت و قیمت آنها نیز در تمام شهر یکسان است. بسیار ابزاری است که سوپر مارکت را به تلفن همراه شهروندان منتقل می کند تا از تردد بی مورد در شهر بپرهیزند و اقلام سوپرمارکتی مورد نیاز خود را با چند کلیک ساده و در اسرع وقت دریافت نمایند.

بیار



<http://www.ibiar.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۱۷۹۱۷۸



نام کسب و کار: بیار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۳۳۴۵



مدیرعامل: سعید عباس زاده



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۶۱۳۹۰۱



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

حتماً تاکنون خرید یک کالای جدید را تجربه کرده اید. کالایی که در مورد آن هیچ شناختی ندارید. در این مواقع یافتن یک مرجع معتبر برای به دست یابی به اطلاعات جامع در مورد محصول موردنظر می‌تواند بسیار مفید باشد. هایپریک این مشکلات را برای شما حل کرده است. هایپریک، با ارائه ی اطلاعاتی مفید، جامع و دسته بندی شده از هر محصول، خریدی دلنشین، توأم با اطمینان خاطر را برای شما به ارمغان می‌آورد. این اطلاعات، هایپریک را از قالب یک فروشگاه اینترنتی معمول، خارج کرده و به یک محفل یادگیری مبدل کرده است. دقت بالا، اطمینان در خرید، امکان تعویض و مرجوعی در صورت عدم تطابق با سفارش ثبت شده و ارائه کامل ترین لیست محصولات موجود در بازار، هدیه هایپریک به شماست. هایپریک خدمت رسانی خود را از چند منطقه منتخب در تهران آغاز نموده است. به زودی کل مناطق تهران و در آینده سراسر کشور تحت پوشش خدمات هایپریک قرار خواهند گرفت.



 <http://www.hyperyek.com>

 شماره تماس: ۰۲۱-۴۳۳۳۷۸

نام کسب‌وکار: هایپریک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: علیرضا علوی منش



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۵۲۲۸۵۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

فن آسان اولین سوپر مارکت آنلاین همیشه تخفیف در ایران است که مشتریان می‌توانند بدون مراجعه به فروشگاه‌های فیزیکی، در هر زمان و هر مکان وارد یک سوپر مارکت عظیم با تنوع کالایی بیش از ۶۰۰۰ قلم کالا شده و کالاهایی اعم از مواد غذایی، میوه و سبزیجات، لبنیات و کالاهای روز و تازه، گوشت و مرغ و پروتئینی، بهداشتی و انواع شوینده‌ها، آرایشی، لوازم مصرفی و... را با بیشترین تخفیف ممکن خریداری و درب منزل، محل کار یا هر مکان مورد نظر تحویل بگیرند. نکته قابل توجه در خرید از فن آسان این است که بیش از ۹۰٪ از کالاهای عرضه شده در این فروشگاه توسط واحد بازرگانی فن آسان به صورت انبوه و بدون واسطه مستقیماً از تولیدکنندگان تهیه و در انبارها و سردخانه‌های کاملاً بهداشتی نگهداری و ارسال می‌شوند. همین امر باعث شده تا فن آسان بتواند تمام کالاهای خود را با بیشترین تخفیف ارائه دهد.



<http://www.fanasan.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۲۶۰۰۰



نام کسب‌وکار: فن آسان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: ابوالفضل ذبیحی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۱۲۴۴۵۲



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

کاهو اولین سرویس ارائه دهنده مقایسه محصولات غذایی رو در سال ۱۳۹۵ رونمایی کرد و با توجه به نظرات شما مشتریان عزیز، فروشگاه و سوپرمارکت اینترنتی کاهو رو در سال ۱۳۹۶ در اختیار مشتریان قرار داد. فروش محصولات غذایی، سوپرمارکتی (عسل و کنسروجات، کمپوت و زیتون و شوریجات، ترشیجات، خوراک و خورش، شیر ساده و طعم دار، پنیر، پنیر خامه ای و پنیر پیتزا، خامه و دسر های لبنی، کشک، دوغ، ماست، بستنی، کره، دانه، آرد و پودر کیک، ماکارانی، لازانیا و رشته، کیک، بیسکوئیت، کلوچه، ویفر، کراکر، نان، خمیر، برنج، کورن فلکس، محصولات خشک آماده و نیمه آماده، نوشیدنی های سرد گازدار و انرژی زا، آب و نوشیدنی های سرد بدون گاز، نوشیدنی های گرم، عرقیات، چای، پفک، کرانچی، استیک، پاپ کرن، پاستیل، زله، لواشک، ترشک، آلوچه، مغزها، شکلات، آدامس و اسمازتیز، شانسی، فرآورده های گوشتی، سوسیس و کالباس، انواع گوشت، تخم مرغ، محصولات و فرآورده های پروتئینی گیاهی، حبوبات، محصولات غذایی آماده، روغن آفتابگردان، روغن زیتون، روغن حیوانی، روغن ذرت و کنجد، روغن کانولا و روغن دانه هسته انگور، روغن جامد و نیمه جامد، روغن سرخ کردنی، پشمک، آبنبات، تافی و اسمازتیز، قند، شکر و نبات، شکلات صبحانه، حلوا شکر، ارده و شیر، شکلات کادویی و پذیرایی، خرما، میوه، سبزیجات و صیفی جات تازه، سبزیجات یخ زده . . . میوه و سبزیجات، آرایشی و بهداشتی، فست فود و رستوران، عطاری و کافه نیز با برندهای محبوب ایرانی و خارجی در فروشگاه اینترنتی کاهو برای شما مشتری گرانقدر ایجاد گردید. کاهو یک سال پیش از شروع فعالیتش با پوشش کامل شهر قزوین، بدون هیچ هزینه ای (خرید های بالای پنجاه هزار تومان) محصولات را درب منزل شما تحویل می دهد.



<http://www.cahoo.ir>

شماره تماس: ۰۹۳۵۷۵۱۰۷۰۰



نام کسب و کار: کاهو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: محمد اکبری



محل استقرار: قزوین



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف


توضیح:

یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های خانواده‌ها مخصوصاً سرپرست خانواده، تامین و خرید کالاهای مصرفی از سوپرمارکت‌ها یا فروشگاه‌های زنجیره‌ای است. این موضوع با توجه به وضعیت ترافیک، نبود جای پارک مناسب در خیابان‌ها، عدم وجود تمامی برندهای معتبر در یک فروشگاه، قیمت بالای کالا، مشکلات حمل و نقل کالای خریداری شده تا خانه و ... به عنوان یکی از بزرگترین چالش‌های همه خانواده‌ها تبدیل شده است.




 <http://www.payla.ir>


شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۶۲۵۰۰۷ 

نام کسب‌وکار: پایلا 

حوزه فعالیت: کلیه کالاها 

نوع مجموعه: سهامی خاص 

محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین - شبکه سراسری فروش و توزیع کالا 

دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۲۳۴۵۶ 


مدیرعامل: محسن سلیمانی 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۵ 

شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۹۹۴۶۳۰ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

عمو سبزی فروش با هدف برطرف کردن نیاز های سوپرمارکتی مشتریان خود اقدام به راه اندازی فروشگاه اینترنتی خود نموده است.
 از جمله مزایای خرید از عمو سبزی فروشی توان به موارد زیر اشاره کرد:
 امکان مقایسه سریع قیمت برند های مختلف!
 ثبت سفارش فقط در چند دقیقه!
 عدم نیاز به جابجایی کالاهای خرید شده در مسیر
 تحویل کالا در منزل
 پرداخت پس از تحویل کالا!
 کاهش ترافیک در نتیجه کم شدن آلودگی!



<http://www.amusabzi.com>

شماره تماس: ۰۳۱-۳۶۶۴۰۰۰۲



نام کسب و کار: عمو سبزی فروش



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: محمد فریدی زاده - رضا روغنی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

به روز رسان (بروزرسان) شرکتی در حوزه تامین و توزیع محصولات تازه می باشد که این امکان را به مصرف کننده میدهد تا بتواند انواع محصولات تازه را با حق انتخاب و تنوع بسیار بالا، جدیدترین تاریخ تولید و مناسب ترین قیمت، با رعایت کامل زنجیره سرد مستقیماً از تولید کننده خریداری نماید.

حوزه فعالیت مجموعه به روز رسان شامل محصولات پروتئینی، لبنیات، محصولات کشاورزی، غذا، پیش غذا، نان، شیرینی، کیک، گل و گیاه می باشد. موسسین مجموعه به روز رسان با بهره مندی از دانش و تجربه طولانی مدت در امر توزیع محصولات سردخانه ای تازه، این مجموعه را جهت ارائه خدمات مطلوب و تامین حقوق مصرف کننده و تامین کننده تاسیس نموده اند و برای رسیدن به این هدف، امکانات سخت افزاری و نرم افزاری وسیعی را فراهم آورده اند.



<http://www.beroozresaan.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۶۶۴۷



نام کسب و کار: به روز رسان



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: بازار محصولات تازه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: محمد فوزی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۵۷۱۳۴۶



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سوپرمارکت آنلاین رادیکالا با هدف خدمت رسانی به مردم عزیز ایران زمین، کمک به صرفه جویی در زمان مشتریان گرامی و کاهش آلودگی و ترافیک شهری، با ارائه محصولات پرمصرف و کالاهای اساسی خانوار ایرانی در سال ۱۳۹۶ تاسیس گردیده است. این فروشگاه همواره در راستای احترام به مشتریان و تامین رضایت و خوشنودی آنان در نظر داشته با ارائه محصولات برندهای معتبر ایرانی به همراه تخفیفات همیشگی، بر روی تمامی کالاها و همچنین پرسنل توانمند و صبور در کنار شما مشتریان عزیز باشد. سوپرمارکت آنلاین رادیکالا در نظر دارد تا با خدمت رسانی به مشتریان و همچنین ایجاد فرصت‌های شغلی متعدد در راستای شکوفایی و پیشرفت اقتصادی میهن عزیزمان گامی کوچک بردارد. امید است شما مردم عزیز، ما را در رسیدن به اهدافمان یاری نمایید تا ثابت کنیم ایران و ایرانی همیشه سربلند و سرفراز است.



 <http://www.radykala.com>


شماره تماس: ۰۹۰۵۷۲۰۰۴۸۵ 

نام کسب‌وکار: رادیکالا 

حوزه فعالیت: کلیه کالاها 

نوع مجموعه: 

محصول/خدمت: سوپرمارکت آنلاین 

دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۲۳۴۵ 


مدیرعامل: رضا حیدری 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

نام فروشگاه اینترنتی "کوکوناد" به فارسی معنی خاصی ندارد اما بد نیست بدانید که "کوکوناد" یک نوع میوه هوس انگیز و خوشمزه است.

در معرفی کوکوناد باید گفت که موسسان مجموعه تعدادی از دوستان قدیمی هستند با تواناییهای متفاوت، از گرافیست و طراح گرفته تا مهندس نرم افزار و حسابدار و ... ، در واقع این کسب و کار با جوی دوستانه اداره می شود.

امروزه سرعت در زندگی مردم اهمیت بالایی داشته و اکثرا علاقه به استفاده از موبایل جهت انجام امور روزانه را دارند. شلوغی و بزرگی بیش از حد شهرها، ترافیک خیابون ها و اتوبانهای شلوغ باعث می شود که همیشه با کمبود وقت و خستگی مواجه باشیم.

علاوه بر اینکه فکر ترافیک، تصادف و جای پارک برای همیشه قسمتی از دغدغه فکری همه ماست. ما فکر کردیم چی کار کنیم که لازم نباشه دوستانمون به هر دلیلی از خونه یا محل کارشون خارج بشن!!! و فقط برای کارای ضروری و تفریح بیان بیرون.

کوکوناد با این هدف راه اندازی شد تا مخاطبانش فقط برای کارهای ضروری و تفریح به بیرون از منزل مراجعه کنند. کوکوناد مایحتاج روزه مشتریان خود را یک ساعته به دستشان میرساند، منظور از مایحتاج اجناسی هست که از سوپرمارکت و پروتئینی و میوه فروشی و... خریداری می کنیم.

کوکوناد به عنوان یک مجموعه "خلاق" در معاونت فناوری اطلاعات نهاد ریاست جمهوری ثبت شده است.

کوکوناد



<http://www.kokonad.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۶۴۷۱۶۲۳



نام کسب و کار: کوکوناد



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سوپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: سید احمد تقوی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۰۵۸۱۹۵



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی ۴۰۳۰ یکی از بزرگترین و جامعترین مراکز خرید آنلاین می باشد. در فروشگاه اینترنتی ۴۰۳۰ تمامی کالاهای مرتبط با کالاهای مصرفی خانواده های ایرانی با قیمتی مناسب ارائه میگردد. تیم ۴۰۳۰ تمام تلاش خود را کرده است تا محصولاتی را که به مشتریان عرضه می کند، علاوه بر قیمت مناسب، ارائه خدمات مورد نیاز را به همراه داشته باشد. تمامی محصولات این شرکت از جمله مواد غذایی، محصولات آرایشی و بهداشتی، شوینده و نظافت و... با نهایت دقت و تلاش متخصصان تیم ۴۰۳۰ انتخاب شده و در اختیار خریداران قرار گرفته است. یکی از اهداف اصلی فروشگاه اینترنتی ۴۰۳۰ در کنار برطرف کردن نیاز خرید هموطنان عزیز، آرامش در هنگام خرید و قیمت مناسب، کاهش هزینه های حمل و نقل برای خانواده های ایرانی را به همراه داشته باشد. مزیت رقابتی ۴۰۳۰ عبارت است از: اصالت کالا ۱۰۰٪، پشتیبانی هفت روز هفته ۸ الی ۲۲٪، حمل کاملاً رایگان برای خرید بالای ۳۰ هزار تومان ۱۰۰٪، تضمین قیمت مناسب ۸۵٪.



<http://www.4030mall.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۵۶۴۲ ۴۰۳۰



نام کسب و کار: هایپر مارکت ۴۰۳۰



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سوپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: مجید سری زاده



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

هایپر باز در شهریور ۱۳۹۶ با هدف عرضه کالای خرده فروشی در بستر اینترنت راه اندازی گردید. ما با راه اندازی سوپرمارکت اینترنتی هایپر باز اصفهان سعی بر آن داشتیم که در عرصه تکنولوژی روش خرید مایحتاج را در مشتریمان متحول سازیم. یکی از دغدغه های امروزه همگی ما زمان و قیمت کالاها می باشد. اما با پیشرفت تکنولوژی و بوجود آمدن دنیای خرید الکترونیک بسیاری از کارها از جمله خرید برای ما مفهوم جدید و سریعتری پیدا نموده و بازاری رقابتی را ایجاد کرده است. ما نیز با استفاده از این بستر سعی بر آن داشتیم تا هزینه هایی مانند زمان مورد نیاز برای خرید، ترافیک شهری و ایجاد آلودگی هوا را برطرف سازیم به گونه ای که مشتریان ما امروز می توانند کمتر از ۳۰ ثانیه در هایپر باز ثبت نام و در هر زمان از شبانه روز سفارش خود را تکمیل نمایند.

مزایای استفاده از سایت هایپر باز

- ۱- صرفه جویی در زمان برای خرید و استفاده از آن زمان برای بودن در کنار خانواده
- ۲- کمک به ترافیک شهر خود و همچنین آلودگی کمتر هوای شهر
- ۳- قیمت های بسیار مناسب
- ۴- کیفیت بسیار بالای کالاها
- ۵- تنوع بسیار بالای کالاها
- ۶- سادگی در خرید
- ۷- سفارش کالا در هر زمان از شبانه روز



<http://www.hyperbaz.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۳۶۶۴۵۵۰۳

نام کسب و کار: هایپر باز



حوزه فعالیت: کليه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سوپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: علیرضا خسروی - بهنام رضایی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

۱. هدف فام لند حذف واسطه و دلال و سود بیشتر در جیب تولیدکننده اصلی (مثل کشاورزها) و مشتریان
۲. فروش عمده از میوه تره بار گرفته تا گوشت و فرآورده هاش و لبنیات و پروتئین و ... و فروش جزئی و فروشگاه‌های زنجیره‌ای در آینده
۳. مشتریان مدنظر ما فعلا رستوران‌ها، شیرینی‌پزی‌ها، تالارها، بیمارستان‌ها، دانشگاه‌ها، سازمان‌ها و ... و در آینده مردم با خرید جزئی
۴. تضمین بالاترین کیفیت و پائین‌ترین قیمت
۵. صرفه‌جویی در وقت و هزینه در انتخاب و قیمت کالا



<http://www.fomland.com>

شماره تماس: ۰۹۱۳۱۸۰۳۷۷۰



نام کسب‌وکار: فام لند



حوزه فعالیت: مواد غذایی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروشگاه آنلاین محصولات میوه و تره بار و گوشت و ماهی و ادویه



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: هادی هاشم‌زاده



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه‌فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

اسنپ فود، اولین و بزرگترین سامانه آنلاین سفارش و دلیوری غذا است که سفارش اینترنتی غذا را برای همه امکانپذیر کرده است. زودفود، اولین برند سفارش آنلاین غذا در ایران است که با هدف پایه گذاری فرهنگ سفارش اینترنتی غذا کار خود را آغاز کرد. در سال ۱۳۹۶، شرکت های اسنپ و زودفود تحت نام تجاری مشترک اسنپ فود به فعالیت خود ادامه دادند تا تحولی جدید در حوزه سفارش غذا و فست فود ایجاد کنند. هم اکنون اسنپ فود به عنوان اولین سایت سفارش غذا در فضای کسب و کارهای آنلاین ایران، با بیش از ۱۳۵۰۰ رستوران از معتبرترین و بهترین رستورانهای ایران مشغول همکاری است. هوس غذای ایرانی یا غذای ایتالیایی کردهاید؟ سفارش پیتزا یا سفارش شیک و گلاسه را در نظر گرفتهاید؟ می خواهید برای سفارش صبحانه از خدمات دلیوری و ارسال قهوه داغ در محل کارتان لذت ببرید؟ یا شاید حتی مهمان دارید و می خواهید خدمات سفارش شبانه غذا دریافت کنید؟ اسنپ فود همواره کنار شما است. سایت اسنپ فود را باز کنید یا با دانلود اپلیکیشن آن، با خیالی آسوده سفارش دهید.



<http://www.snappfood.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۶۶۱۲

نام کسب و کار: اسنپ فود



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: کیارش عباس زاده



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۸



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۵۹۰۷۱۳



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سفارش اینترنتی غذا در ایران هنوز یک فرهنگ نوپا و مفهومی نسبتاً تازه است که با وجود علاقه رو به رشد مردم به استفاده از آن، این روش خرید هنوز به خوبی در کشور ما اجرا نشده و کاربران نمی توانند از مزایای آن به طور کامل بهره ببرند. اعلام عدم موجودی غذا پس از ثبت سفارش، آماده سازی و تحویل های زمان بر و موارد این چینی، برخی از مشکلاتی هستند که کاربران با آن مواجه می شوند. دلینو با رفع این مشکلات سعی در جلب رضایت مشتریان خود دارد.

دلینو



<http://www.delino.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۱۶۲۹۰۰۰



- نام کسب و کار: دلینو 
- حوزه فعالیت: غذا 
- نوع مجموعه: سهامی خاص 
- محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا 
- دانش بنیان: غیر دانش بنیان 
- گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 
- مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 
- مدیرعامل: علی الیاسی 
- محل استقرار: تهران 
- سال تاسیس: ۱۳۹۵ 
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۶۹۲۲۹۲ 
- فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

CAKEOFF تحولی تازه در فضای فروشگاه های تخصصی آنلاین می باشد که برای فراهم کردن محیطی ساده با تنوع بالا برای سفارش انواع کیک ایجاد شده است. در کیک آف، کیفیت و تازگی کیک ها تضمین شده است و در صورت عدم رضایت، آماده بررسی و پیگیری (از ۰۹:۰۰ الی ۲۱:۰۰) می باشیم. در حال حاضر محدوده ی تحویل کیک "شهر اصفهان" می باشد و به زودی وب سایت کیک آف در دیگر شهرهای ایران نیز آماده ارائه خدمات خواهد بود.



<http://www.cakeoff.ir>

شماره تماس: ۰۳۱-۹۵۰۲۹۵۶۵

نام کسب و کار: کیک آف

حوزه فعالیت: مواد خوراکی

نوع مجموعه: موسسه

محصول/خدمت: فروش کیک و لوازم جشن

دانش بنیان: غیر دانش بنیان

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی

مسائل راهبردی: ۲۳۴۵

مدیرعامل: ایمان رجائیان

محل استقرار: اصفهان

سال تاسیس: ۱۳۹۵

شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۶۶۷۷۹۹

فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین

مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

دلیون یک سرویس ثبت سفارش آنلاین صبحانه و میان وعده در تهران است که در تلاش است با تامین صبحانه و میان وعده های خوشمزه، مقوی و سالم مردم عزیز تهران را که به خاطر زندگی شهری و مشغله زیاد کاری فرصت کافی برای تهیه و مصرف صبحانه به عنوان مهمترین وعده غذایی فراموش شده را ندارند را در جهت بهبود تغذیه یاری رساند. علاقه مندان می توانند از طریق سایت دلیون و یا اپلیکیشن های اندروید و iOS دلیون نسبت به ثبت سفارش در محدوده های مشخص شده شهری اقدام نمایند تا محصولات دلیون را در بهترین و سریعترین زمان ممکن در محل کار یا خانه تحویل گرفته و میل نمایند.



<http://www.delion.ir>

شماره تماس: ۰۹۳۳۸۱۴۱۷۲۳



- نام کسب و کار: دلیون 
- حوزه فعالیت: غذا 
- نوع مجموعه: سهامی خاص 
- محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا 
- دانش بنیان: غیر دانش بنیان 
- گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 
- مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 
- مدیرعامل: سیدامیر تقی آبادی 
- محل استقرار: تهران 
- سال تاسیس: ۱۳۹۵ 
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۲۰۹۹۶۰ 
- فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سایت چیندی ارائه دهنده اولین سامانه سفارش اینترنتی غذا در مشهد می باشد. با توجه به گسترش خدمات اینترنتی و نیاز بازار بر آن شدیم تا وب سایتی متفاوت با ارائه خدماتی نوین را برای کلیه ایرانیان عزیز راه اندازی نماییم بدین منظور با تشکیل گروهی از بهترین متخصصان بازاریابی و مارکتینگ و ایده پردازان گرد هم آمدیم تا لذت زندگی را به خوشمزه ترین شیوه ممکن به شما دوستان عزیز هدیه دهیم ، چیندی امکانات متفاوت و مطلوبی را به منظور صرفه جویی در زمان و هزینه در اختیار کاربران خود قرار می دهد

برخی از خدمات وب سایت چیندی برای مشتریان عبارتند از:
سفارش آنلاین غذا از طریق وب سایت و اپلیکیشن موبایل

اشتراک در تمامی رستوران ها تنها با یک بار عضویت رایگان در سایت چیندی مشاهده منوی عکس دار و به روز رستورانها

تنوع بی نظیر غذاها اعم از ایرانی، سنتی، فرنگی، چینی، دریایی، ایتالیایی، فست فود، گیاهی، رژیمی و غیره

انواع روشهای جستجوی غذا براساس نوع رستوران، منطقه مورد نظر و غیره

رهگیری آنلاین سفارشات از طریق پروفایل کاربری

دریافت امتیاز بر اساس سفارشات و فعالیت های کاربر

بهره گیری از تخفیفات متنوع چیندی

افزودن رستورانهای جدید متناسب با نظرات کاربران

شرکت در قرعه کشی های چیندی در مناسبت های ویژه



<http://www.chindi.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۱۰۰۷۱۸



نام کسب و کار: چیندی



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سفارش غذا آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: محیا مومن زاده بخارائی



محل استقرار: خراسان رضوی



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

گروه چکاو بر اساس فلسفه ارائه غذاهای متفاوت، وعده های غذایی جدید، هوشمندسازی و آسان سازی سفارش غذا بوجود آمده است.

در حال حاضر تمرکز چکاو بر روی صبحانه و فینگر فود می باشد. رستوران هایی که وعده های غذایی نهار و شام را ارائه می دهند، به طور معمول در سطح شهر به وفور یافت می شوند اما ارائه سرویس های مربوط به صبحانه و فینگر فود محدود است که در این مرحله چکاو با ارائه این سرویس ها به همشهریان تهرانی سعی در پر نمودن این خلا در بازار محصولات غذایی را دارد.

چکاو پیشنهاد تعداد و نوع غذای مناسب را به شما ارائه میدهد تا بتوانید با دید بهتری سفارش خود را ثبت کنید.

شما می توانید از چندین هفته قبل با مشخص کردن تاریخ و ساعت سفارش خود را ثبت کنید. کلیه غذاهایی که در چکاو تهیه می شوند با نظر آشپزان بین المللی این گروه می باشند.



توجه به غذاهای دمای محیط

توجه به تزئین و طراحی غذاها

فراهم آوری سرویس تم

امکان خرید اینترنتی

کلیه سفارشات در بسته بندی های مخصوص به تمام نقاط تهران ارسال می شود.

توجه به رژیم غذایی در سفارشات غذا



<http://www.chindi.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۶۹۲۹۷۶



نام کسب و کار: چکاو



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سفارش صبحانه، فینگر فود و سینی های پذیرایی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: سید نیما طباطبایی فر



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

کیک‌خونه، طعم خوش خونگی. کیک‌خونه برند تولید و توزیع کننده‌ی کیک و شیرینی خانگی است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۴ شروع کرده است. انواع محصولات کیک‌خونه شامل کیک‌ها، کرامبل‌ها، براونی‌ها و پای‌ها و ... است که به صورت روزانه در کارگاه این مجموعه پخت و توسط ناوگان حمل کیک‌خونه به اکثر نقاط شهر تهران ارسال می‌شوند. هدف این مجموعه ارائه‌ی محصولات باکیفیت و ایجاد حس رضایت به همراه یادآوری طعم نوستالژیک کیک‌های خانگی برای مشتریان است. سایت کیک‌خونه در سال ۱۳۹۸ برای سهولت فرایند ثبت سفارش، راه‌اندازی شده است. در حال حاضر "شرکت دوست کام ارمغان" نماینده انحصاری فروش محصولات کیک‌خونه می‌باشد. ساختن حال خوب برای آدم‌ها یکی از مهم‌ترین هدف‌های ما در کیک‌خونه است که بتوانیم در لحظات دلنشین آدم‌ها کنارشان باشیم و تلاش می‌کنیم با ارائه‌ی محصولات متنوع و باکیفیت این کار را انجام دهیم. توجه به تجربه‌ی مشتری از خرید. بنای ارتباطات داخلی خانواده‌ی کیک‌خونه بر پایه‌ی احترام و صداقت توجه به ارزش‌هایی از قبیل: کیفیت بالای محصولات، خلق تجربه‌ی متفاوت و ساده در خرید آنلاین کیک و شیرینی، تلاش برای ارائه‌ی سرویس‌های ارسال رایگان و بازه‌های مختلف زمانی برای تحویل سفارش، امکان پرداخت در صورت رضایت در اولین سفارش هر مشتری. امروزه کیک‌خونه، تامین کننده‌ی کیک بسیاری از کافه‌ها در تهران است.



<http://www.cakeekhooneh.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۷۰۲۵۶



نام کسب‌وکار: کیک‌خونه



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش آنلاین کیک خانگی



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: یاشار نظمی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۵۱۱۶۷۹



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه‌فروش



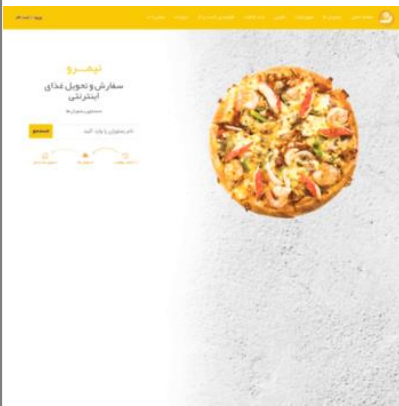


شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

سامانه سفارش آنلاین غذا نیمرو در سال ۱۳۹۶ در شهر بیرجند راه اندازی شد که با هدف پیاده سازی یک سامانه ارسال غذا و سفارش از رستوران بر بستر اپلیکیشن موبایل و وب آغاز به کار نمود این سامانه هم اکنون در شهر بیرجند قابل استفاده همشهریان محترم خواهد بود. این سامانه در شروع فعالیت با نام تجاری بیرفود به ارایه خدمت به مشتریان می پرداخته است.



<http://www.nimrou.ir>

شماره تماس: ۰۹۲۱۷۶۸۹۳۴۲



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش



نام کسب و کار: نیمرو



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا



دانش بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵



مدیرعامل: محمدحسین ندف



محل استقرار: خراسان جنوبی



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۹۲۹۵۵۵





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

وای بای محصولی از شرکت فنی و مهندسی سیستم های اطلاعاتی سکوی نرم می باشد که رابط کاربری آن به سفارش این شرکت توسط استدیو طراحی گرافیک هنرمند طراحی شده است. دست اندر کاران شرکت سکوی نرم از سال ۱۳۸۴ در زمینه تولید سیستم های اطلاعاتی کلان فعالیت می نمایند و استدیو طراحی گرافیک هنرمند نیز ید طولایی در زمینه طراحی گرافیک دارا می باشد. امید است وای بای سهمی در کاهش مشغله روزمره کاربران داشته باشد.



<http://www.whybuy.ir>

شماره تماس: ۰۴۱-۳۳۳۶۸۶۵۳



- نام کسب‌وکار: وای بای 
- حوزه فعالیت: غذا 
- نوع مجموعه: مسئولیت محدود 
- محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا 
- دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان 
- گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 
- مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 
- مدیرعامل: فرشید زرین آرا 
- محل استقرار: آذربایجان شرقی 
- سال تاسیس: ۱۳۹۵ 
- شناسه ملی: ۱۰۲۰۰۳۹۷۰۵۶ 
- فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: واسطه فروش 

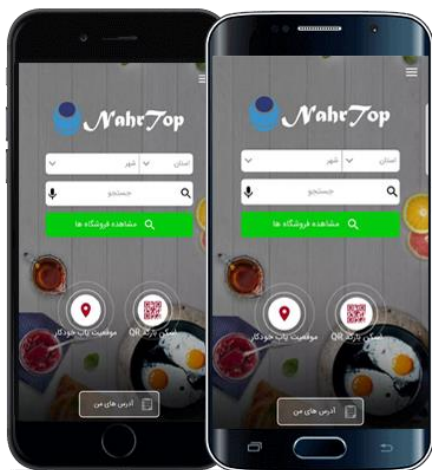




شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

نهرتاپ سیستم سفارش و پرداختی فروشگاه ها ، افراد شخصی و... که به صورت های کدی و QR که برای اولین بار در ایران می باشد، راه اندازی کرده ایم و برای اولین بار در شهر بابلسر قابل استفاده است و به زودی کل ایران را در بر خواهد گرفت .



 <http://www.nahrtop.com>

فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن - کد پاسخ سریع (QR)  شماره تماس: ۰۱۱-۳۵۳۳۲۶۹۱

نام کسب و کار: نهرتاپ 

حوزه فعالیت: غذا 

نوع مجموعه: سهامی خاص 

محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 


مسائل راهبردی: ۱۲۳۴۵ 

مدیرعامل: احمدعلی شعبان نژاد 

محل استقرار: مازندران 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۴۷۲۹۰۶ 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

کیش فود وب سایت ویژه ای در زمینه سفارش اینترنتی و تلفنی غذا، برای تمامی مسافرین و گردشگران به ویژه بومیان و کیشوندان عزیز در جزیره زیبای کیش میباشد و امکانات متعددی به منظور راحتی هر چه بیشتر مردم و رستورانها تدارک دیده و روز به روز بر این امکانات خواهد افزود. کاربران ما میتوانند به راحتی غذای مورد نظر خود را انتخاب کرده و یکی از روش های پرداخت را تعیین و در نهایت غذای خود را در محل تحویل بگیرند. کیش فود امکانات متفاوت و مطلوبی را به منظور صرفه جویی در وقت و هزینه در اختیار کاربران خود قرار می دهد علاوه بر این می توان به بخشی از این امکانات به شرح زیر اشاره نمود:

تنوع بینظیر غذاها اعم از ایرانی، سنتی، فرنگی، چینی، دریایی، ایتالیایی، مغولی، فست فود، گیاهی، رژیمی
روشهای پرداخت متنوع (حضوری، اعتباری و آنلاین)
روشهای گوناگون جستجوی غذا بر اساس نوع رستوران، غذای مورد علاقه
امکان اضافه نمودن رستورانهای مورد علاقه در پروفایل شخصی افراد
یکسان بودن قیمت منوها در سایت کیش فود با رستورانها
تخفیف بر روی غذاهای رستورانهای مختلف
شرکت در کمپینهای کیش فود در مناسبتهای مختلف



<http://www.kishfood.ir>

شماره تماس: ۰۷۶-۴۴۴۶۱۲۷۳



نام کسب و کار: کیش فود



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سفارش آنلاین غذا



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: علی اکبر مطلبی کاشانی



محل استقرار: هرمزگان



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

مامان پزون سرویس فروش آنلاین غذا و محصولات غذایی خانگی در همدان است که از ابتدای سال ۱۳۹۸ فعالیت خود را آغاز کرده و در حال خدمت رسانی به شهروندان همدانی است. استارت آپ مامان پزون با تاکید بر افزایش سطح سلامت غذایی در جامعه و همچنین کمک به استقلال و افزایش اعتماد به نفس بانوان خانه دار، اقدام به اتصال این گروه با مردم کرده و با توکل بر خدا در تلاش است تا با توسعه خدمات خود، زمینه گسترش خدمت رسانی به مردم و همچنین افزایش اشتغال برای بانوان خانه دار را فراهم کند.

در وبسایت مامان پزون می توانید انواع غذاهای گرم و سرد، غذاهای مجلسی، کیک و شیرینی و دسر را از حداقل ۲۴ ساعت قبل سفارش دهید. سفارشات توسط بانوان همدانی با مواد اولیه تازه و دست پخت عالی و بسیار بهداشتی تر از رستوران و فست فود تهیه شده و به دست شما می رسد.

مامان پزون

سالم، خوشمزه، با حس دست پخت مادرانه



<http://www.maman-pazoon.ir>

شماره تماس: ۰۹۲۱۰۸۱۳۶۳۵



نام کسب و کار: مامان پزون



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سفارش غذای خانگی آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: میلاد شاکر



محل استقرار: همدان



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

امروزه استفاده از مواد غذایی تازه و سالم مد نظر تمامی افراد است و طعم دلچسب محصولات خانگی، شیرین کننده لحظات کنار هم بودن. از این رو شرکت پدیده نمای جرون تصمیم گرفت تا جهت تامین آسان تر و مطمئن تر، این شیرینی های دلچسب، سامانه ی الکترونیکی فروش آنلاین کیک و کوکی را در هرمزگان با نام بازکوکی راه اندازی کند.

بازکوکی انواع و اقسام کیک ها و کوکی های خوشمزه خانگی را به مخاطبان معرفی می کند و شما می توانید هرکدام را انتخاب کنید و با دادن آدرس و زمان، سفارستان را در محل دلخواه تحویل بگیرید.

در مهمونی ها، تولدها، عروسی ها، سوپرایزها ووو... هرجایی که بخواهید لحظاتیان رو شیرین کنید و در این راه بازکوکی می تواند به شما کمک نماید.



 <http://www.bazcookie.ir>

شماره تماس: ۰۷۶-۹۱۰۰۲۰۲۲ 

نام کسب و کار: باز کوکی



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش آنلاین کیک



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: سید محمد بنی هاشمی



محل استقرار: هرمزگان



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۰۸۰۰۱۶۰۷۶۴



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالا‌های تند مصرف

توضیح:

اسنپ مارکت، حاصل همکاری دو شرکت بزرگ «اسنپ» و «هایپرستار» است و عضو جدید خانواده‌ی بزرگ اسنپ محسوب می‌شود. کاربران اسنپ مارکت می‌توانند کالا‌های سوپرمارکتی موردنیاز خود را با بهره‌مندی از تخفیف‌های هایپرستار انجام دهند. تمامی کالا‌های خریداری‌شده‌ی کاربران را هایپرستار تأمین خواهد کرد و با پشتیبانی بزرگ‌ترین سرویس حمل‌ونقل آنلاین ایران، اسنپ، در زمان انتخابی کاربران به دست آن‌ها خواهد رسید. کاربران ما می‌توانند هر زمان بخواهند، از تخفیف‌های هایپرستار اطلاع یابند و کالا‌های سوپرمارکتی موردنیاز خود را در هر جای تهران به‌صورت آنلاین مستقیماً از هایپرستار بخرند. تنوع بالای کالا‌های اسنپ‌مارکت، با بیش از ۵۰۰۰ کالا، این امکان را به کاربران می‌دهد که همه‌ی خریدهای خود را به‌صورت یکجا انجام دهند.

استفاده از اپلیکیشن اسنپ‌مارکت در وقت کاربران صرفه‌جویی خواهد کرد و به آنان اجازه می‌دهد بهتر برنامه‌ریزی کنند و با هر چه بیشتر دورماندن از ترافیک درون‌شهری، آرامش و آسودگی بیشتری داشته باشند؛ محیط کاربری آسان اپلیکیشن می‌تواند طیف وسیعی از کاربران موبایل‌های هوشمند را دربرگیرد و امکانات بسیار متنوع و زیادی را در اختیار آن‌ها قرار دهد.

Snapp! Market



<http://www.snapp.market>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۶۶۱۲۶۰۰



- نام کسب‌وکار: اسنپ مارکت 
- حوزه فعالیت: کلیه کالاها 
- نوع مجموعه: مسئولیت محدود 
- محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین 
- دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان 
- گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 
- مسائل راهبردی: ۲۳۴۵ 
- مدیرعامل: مهرداد عبدالرزاق 
- محل استقرار: تهران 
- سال تاسیس: ۱۳۹۷ 
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۷۵۶۷۰۵ 
- فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

ایمالز یک جستجو گر کالا و فروشگاه اینترنتی است که خریداران را به فروشندگان متصل میکند و فرایند خرید را تسهیل می نماید و با به وجود آوردن یک فضای رقابتی باعث تعدیل قیمت ها می شود در نتیجه خریدار کالا ها را با قیمت ارزان تر خریداری کرده و همچنین تمام انتخاب های خود را در یک نقطه مجتمع مشاهده می کند و این امر منجر به انتخاب بهتر و آگاهی از قیمت واقعی اجناس می شود.

لازم به ذکر است که ایمالز هیچگونه دخالتی در کارکرد فروشگاه ها نداشته و تنها یک مرجع مقایسه و معرفی فروشگاه های اینترنتی می باشد در واقع ایمالز مشابه گوگل یا یک موتور جستجو گر برای فروشگاه های اینترنتی و خرید است که به کاربر کمک میکند کالا را با بهترین قیمت خریداری کند ای مالز اولین و محبوب ترین موتور جستجوی خرید بومی است که قیمت ها و اطلاعات در آن خودکار بروز می شود، و این امر باعث شده که فروشندگان بدون هیچگونه دغدغه ای تنها اطلاعات فروشگاه اینترنتی خود را بروز رسانی کنند و اطلاعات در ای مالز خود کار بروز شود در ای مالز همه چیز با هم مقایسه می شود و خریدار همه قیمت های کالا و همچنین همه فروشندگان کالای مورد نیاز خود را در یکجا مورد ارزیابی قرار می دهد و از بین همه انتخاب ها بهترین انتخاب را انجام می دهد.

علاوه بر مقایسه قیمت ها ، در ای مالز سعی شده تا بروز ترین اطلاعات و اخبار فناوری را نیز به کاربران ارائه داده شود تا کاربران با شناخت بهتر و دید باز تر کالا های مورد نیاز خود را تهیه کنند.



<http://www.emalls.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۲۲۸۷۸۰



نام کسب و کار: ای مالز



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: علی واقعی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۶۰۹۱۱۰



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شبکه اجتماعی خرید دکمه با گردهم آوردن محصولات آرایشی متنوع در دسته بندیهای مختلف از جمله لوازم آرایشی چشم، مژه و ابرو، محصولات آرایشی لب، دست و ناخن، آرایش مو، کرمهای دست و صورت و دیگر انواع ابزارهای متنوع آرایشی سعی دارد خرید اینترنتی لوازم آرایشی از برندهای اورجینال را به آسودگی میسر کند.

شبکه اجتماعی خرید "دکمه"، شبکه ای اجتماعی می باشد که محتوایی که در آن به اشتراک گذاشته می شود، کالا است. فروشگاههای اینترنتی دارای نماد اعتماد، محصولات خود را در شبکه منتشر می کنند و مشتریان یا کاربران عمومی می توانند مانند سایر شبکه های اجتماعی، کالای منتشر شده را لایک کنند، کامنت بگذارند، کالا را با دوستان خود به اشتراک بگذارند و یا حول یک کالا محتوا تولید کنند.



<http://www.dokme.com>

شماره تماس: ۰۹۲۱۵۷۷۹۳۳۴



نام کسب و کار: دکمه



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سفارش آنلاین از فروشگاه ها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: روح الله پرنیان مهر



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۲۲۲۳۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف



توضیح:

استارت‌آپ پتیا، کسب و کار نوپایی است که بخشی از شرکت دانش بنیان فراداده رایانه سورنا به شمار می‌آید. این استارت‌آپ، در سال ۱۳۹۴ براساس احساس خلأیی که در حوزه حیوانات خانگی احساس شد، راه‌اندازی گردید و بستری برای ارائه خدمات در این زمینه را برای دوستداران حیوانات خانگی فراهم ساخت. شایان ذکر است که شرکت فراداده در زمینه پنل‌های پیامکی، سایت‌ساز، دیجیتال مارکتینگ و تولید محتوا نیز فعال است. به جرات می‌توان گفت این اپلیکیشن، علاوه بر اینکه معضلاتی چون رو به رویی با مشکل ترافیک شهری در مسیر یافتن مایحتاج حیوان خانگی، مشکل یافتن محصول با برند خاص، مشکل عدم اطلاع از موقعیت جغرافیایی پت شاپ‌ها، عدم اطلاع از نزدیک‌ترین سرویس‌های حیوانات خانگی، مشکل سپردن حیوانات خانگی به شخص دیگر در زمان‌های اضطراری یا هنگام سفر و کمبود دانش در نگهداری از آنها را برطرف می‌کند، بلکه رویکردی را دنبال می‌کند که هدف آن، رفاه حیوانات خانگی، خدمت به آنها، احترام به حقوق این موجودات، ارائه خدماتی برای انواع پت شاپ‌ها و دارندگان حیوانات خانگی می‌باشد.

در اپلیکیشن پتیا، پت شاپ‌های مختلفی وجود دارند و امکان خرید کالاهای مختلف از مراکز متنوع برای مشتریان یا کاربران فراهم است. آینده استارت‌آپ پتیا با اپلیکیشن جدیدی همراه است که دارای سرویس‌های مختلف از جمله، ویزیت حیوانات خانگی در محل، داشتن مربی و پرورش دهنده حیوان خانگی، خدمات شستشو و پیرایش حیوانات خانگی، ارائه خدمات محتوای آموزشی مانند مقاله و ویدئو و اختصاص دادن بخش ویژه جهت خرید از پت شاپ می‌باشد.



<http://www.petia.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۶۴۱۴۴۸۳



نام کسب‌وکار: پتیا



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سفارش آنلاین مواد مصرفی حیوانات خانگی از پت شاپ‌ها



دانش‌بنیان: دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: دلشاد تهرانی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۳۷۹۷۲۱



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فیش آپ ، اولین فروشگاه اینترنتی فروش انواع ماهی، میگو، لابستر، صدف، ادویه جات و محصولات ارگانیک دریایی در ایران می باشد
در حال حاضر فیش آپ بیش از ۵۰ تامین کننده و ۱۰ صیاد و قایق دارد و به صورت بین المللی در حال توسعه کسب و کار می باشد و بیش از ۵۰۰۰ مشتری دارد.



<http://www.fishapp.ir>

شماره تماس: ۰۹۱۰۶۹۴۰۰۲۰



- نام کسب و کار: فیش آپ 
- حوزه فعالیت: مواد خوراکی 
- نوع مجموعه: سهامی خاص 
- محصول/خدمت: سفارش آنلاین محصولات دریایی صید روز 
- دانش بنیان: غیر دانش بنیان 
- گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 
- مسائل راهبردی: ۳۴۵ 
- مدیرعامل: سروش اسیوند 
- محل استقرار: تهران 
- سال تاسیس: ۱۳۹۴ 
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۸۸۵۲۸۸ 
- فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

در تهیه اکثر غذاهای ایرانی موادی وجود دارند که می‌توان از قبل آن‌ها را تهیه کرد. پیاز، بادمجان یا سبزی سرخ‌شده از این قبیل مواد هستند. برکت شبکه تهیه و توزیع مواد اولیه طبخ غذا است تا آشپزی را برای شما آسان‌تر کند. آشپزهای این محصولات از خانوارهای تحت پوشش خیریه‌ها انتخاب شده‌اند تا علاوه بر ایجاد شغل برای این افراد، کیفیت تولید خانگی این محصولات حفظ شود. در واقع شما با خرید از برکت هم از تازگی مواد اولیه، کیفیت تولید خانگی و آشپزی آسان‌تر لذت می‌برید و هم به ایجاد شغل برای مددجویان خیریه‌ها کمک می‌کنید.



<http://www.barkat.shop>

شماره تماس: ۰۲۱-۶۶۰۳۷۸۰۹-۰۲۱



نام کسب‌وکار: برکت



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش مواد غذایی تهیه شده توسط خانوارهای تحت پوشش خیریه‌ها



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: محمدحسین احمدی پژوه



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۸۸۵۲۸۸



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

تیهو فروشگاه اینترنتی عرضه محصولات دریایی در تهران است. تیهو یک فروشگاه آنلاین ماهی هست که تمامی محصولات خود را از بازار ماهی شیلات بندرعباس (گامبرون) تهیه می کند. تمام تلاش ما این هست که فاصله عرضه ماهی ها و میگو(محصولات دریایی) در بازار بندرعباس تا تحویل آن، درب منزل در تهران را به یک روز برسانیم. فروشگاه تیهو عرضه کننده انواع ماهی و میگو تازه و گرمسیری از آبهای نیلگون خلیج فارس و دریای عمان(مکران) است که با حمایت فروشگاه ماهی شیلات هرمزگان در تهران تاسیس شده است. فروشگاه ماهی شیلات هرمزگان تنها فروشگاه ۱۰۰٪ بهداشتی و استاندارد آبزبان در بندرعباس است که انواع ماهی و میگوی تازه و صید روز را به صورت مستقیم و قیمت مناسب در محیطی مدرن و با واحد ماهی پاک کنی مکانیزه به مشتریان عرضه می نماید. کلیه ماهی ها و میگو فروشگاه تیهو به صورت مستقیم از صیاد و با حذف واسطه ها تامین میگردد که با دارا بودن واحد کنترل کیفیت (بازرسان دامپزشکی و بهداشت) مستقر در فروشگاه ماهی شیلات هرمزگان به عنوان تامین کننده تیهو، تازگی و کیفیت آبزبان را تضمین می کند. پس از ثبت سفارش مشتریان عزیز، معمولاً تیهو یک روز قبل از ارسال ماهی ها را تامین کرده و پس از پاک کردن مطابق نظر مشتری آنها را برای چند ساعت فریز میکند. نه، اشتباه نکنید، این فریز کردن، با ماهی های یخی موجود در بازار تفاوت میکند. تیهو به واسطه قوانین هواپیمایی و همچنین اطمینان از سلامت محصول در طول سفر فقط چند ساعت ماهی ها را فریز میکند تا از فساد آنها جلوگیری کند. پس از رسیدن محصولات به تهران تیهو آنها را مستقیماً از فرودگاه به درب منزل مشتریان گرامی ارسال خواهد کرد.



<http://www.tihow.com>

شماره تماس: ۰۹۳۷۵۷۵۰۳۹۶



نام کسب و کار: تیهو



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: سفارش آنلاین محصولات دریایی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: حامد آخوندی



محل استقرار: هرمزگان



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۸۸۵۲۸۸



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی کافه زعفران با بیش از دو سال فعالیت مستمر در زمینه فروش اینترنتی زعفران، زرشک و خشکبار، هم اکنون به یکی از بزرگترین پایگاه های آنلاین این محصولات تبدیل شده که علاوه بر اینکه اقدام به عرضه بدون واسطه و مستقیم این محصولات از تولیدکنندگان به دست مصرف کنندگان نموده، برای اولین بار به بستری برای انتشار اخبار و مطالب تخصصی در راستای بالا بردن اطلاعات در این باره مبدل شده است. تلاش ما همواره بر این است که با توجه به دامنه وسیع اجناس بی کیفیت و تقلبی در این محصولات، علاوه بر بالا بردن دانش هموطنان عزیز، محیطی را برای خرید زعفران، بدون واسطه و اصیل با قیمت مناسب فراهم آوریم.



<http://www.cafesaffron.ir>

شماره تماس: ۰۵۶-۳۲۵۳۱۶۶۸



نام کسب و کار: کافه زعفران



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین زعفران، زرشک و خشکبار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: محمدمسعود فتحی



محل استقرار: خراسان جنوبی



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بینج بار یعنی چه؟

بینج در گویش مازندرانی به معنی برنج (شلتوک برنج) می باشد. بینج بار، سامانه ای برای فروش مستقیم برنج توسط کشاورزان به مصرف کننده نهایی می باشد. استارت آپ بینج بار به منظور کمک به اقتصاد کشاورزان منطقه اقدام به راه اندازی این سامانه کرده و قصد دارد تا با فروش مستقیم برنج، سود اصلی را به دست کشاورزان برساند و محصولی با کیفیت و قیمتی مناسب به مصرف کنندگان عرضه کند. همچنین استارت آپ بینج بار با پشتیبانی فنی و آموزشی از کشاورزان عضو، به صورت هفتگی با همه آن ها در ارتباط است. این مجموعه قصد دارد تا با آموزش آخرین راه کارهای کشاورزی دنیا توسط متخصصین کشاورزی، میزان مصرف سموم و کودهای شیمیایی را کاهش دهد و کشتی بهینه تر را برای کشاورزان به همراه آورد. بینج بار با همکاری متخصصان مهندسی کشاورزی دانشگاه کشاورزی مازندران، همه محصولات را با بروزترین روش های آزمایشی دنیا آزمایش می کند. در صورت داشتن استاندارد های لازم و تایید کارشناسان، محصولات را در سایت قرار می دهد. همچنین در روز تحویل محصول از کشاورز، از همه محصولات نمونه گیری شده و در صورت تایید کارشناس فنی، محصول برای مشتری ارسال شده و پول کشاورز به صورت نقدی پرداخت می شود.

خدمات رایگان بینج بار!

۱- ارسال رایگان ۲- تست رایگان ۳- مرجوعی رایگان



<http://www.binjbar.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۹۰۸۸



نام کسب و کار: بینج بار



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش مستقیم برنج از مزرعه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: امیرحسین رضایی



محل استقرار: مازندران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

درکام برای تضمین کیفیت محصولات خود مراحل مشخصی را طی می کند، به شهرها و روستاهای مختلف سفر می کند و از نزدیک از زمین های کشاورزی، کارگاه ها و کارخانه ها بازدید می کند. پس از پرس و جو از محلی ها و گفت و گو با کشاورزان و تولیدکنندگان، بهترین کشاورزها و تولیدی ها را پیدا می کند. نمونه هایی از محصولاتشان را برای تست کیفیت دریافت می کند و با روش های مختلف، کیفیت آنها را بررسی می کند. نمونه ها را به افرادی با ذائقه های مختلف می دهد تا با نمره دهی، میزان کیفیت آنها را مشخص کنند. همچنین کیفیت بعضی از محصولات را از طریق تست آزمایشگاه بررسی می کند و نهایتاً بهترین و با کیفیت ترین محصول را برای فروش انتخاب می کند.



<http://www.dorkam.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۵۱۱۱۸۸۰



نام کسب و کار: درکام



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش محصولات کشاورزی محلی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: محمدجواد همتی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

هنگی بی یک بازار آنلاین برای دو دسته است؛ اول زنبوردارانی که صادقانه و مسئولیت پذیرانه عسل طبیعی و فراورده های آن را تولید می کنند و از سمت دیگر افرادی که می خواهند با خیال راحت عسل و فراورده هایش را بخرند. هنگی بی می خواهد بین زنبوردار و مصرف کننده اعتماد را شکل دهد، سود زنبوردار را به شکل واقعی حفظ کند و سلامت مصرف کننده را هم تامین نماید.

در حال حاضر به سختی می توان زنبوردار صادق و امانت دار را پیدا نمود و عسل طبیعی و یا ارگانیک هم به سختی یافت می شود. این باعث شده است در جامعه اعتماد به خرید عسل طبیعی به شدت ضربه پذیر و سهم عسل از سبد خانوار کمتر شود. به همین خاطر نیازمند ترمیم اعتماد در بازار عسل می باشیم. هنگی بی مصرف کننده را مستقیم به زنبوردارها متصل می کند، واسطه ها را کم می کند و مشخص می کند این عسل (یا هر فراورده عسل را) از چه کسی خریده ای. هنگی بی روی کیفیت محصولات نظارت و ارزیابی سخت گیرانه ای دارد و برای راحتی خیال مصرف کننده، برگه آزمایشگاه محصول را همراه محصول ارسال می کند. علاوه بر این ضمانت می کند محصول همان انتخاب مصرف کننده برای خرید بوده و کیفیت آن مطابق برگه آزمایشگاه است، در واقع یعنی هنگی بی ضامن شکل گیری این اعتماد است.

محصولات را داخل بسته بندی شیک و زیبا عرضه می کند برای مصارف خانوادگی،


هدیه های سازمانی و... بسته های متنوعی دارد.

محصولات هنگی بی شامل عسل طبیعی، بره موم و گرده گل می باشد




 <http://www.hangi-bee.com>


شماره تماس: ۰۹۱۸۷۸۶۴۸۸۹ 

نام کسب و کار: هنگی بی 


حوزه فعالیت: مواد خوراکی 

نوع مجموعه: 


محصول/خدمت: فروش آنلاین عسل و فراورده های آن 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۲۳۵ 


مدیرعامل: بهزاد پیروزی 

محل استقرار: کردستان 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: 

فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

ارزشها و شعائر این موسسه عبارتند از: همت، توکل، خودباوری، کار تیمی و مشارکت جمعی. کاربران در کانون توجه شکا قرار دارند. از «امکان جستجو» گرفته تا «امکان مقایسهی کالاها» از «ضمین قیمت»، «ضمانت بازگشت»، «تخفیفهای مختلف» گرفته تا «خرید مستقیم توسط کاربران» و «ارسال رایگان» همه و همه بر مشتری محور بودن این مرکز در عرصه تجارت الکترونیک دلالت دارند. رقابت اصلی بین تولیدکنندگان فعال در این حوزه بر سر جذب کاربران و حفظشان است. ما اعتقاد داریم که کاربران دلایل کافی برای خرید آنلاین را دارند؛ این تولیدکنندگان هستند که باید قدر کاربرانشان را بدانند.

از مزایای این سایت برای تولیدکنندگان و کاربران «در دسترس بودن تصاویر باکیفیت محصولات تولیدکنندگان ایرانی و نگهداری و بروز رسانی این اطلاعات می باشد». تولیدکنندگان می توانند تمام اطلاعات محصولات و تبلیغات را به راحتی در این پایگاه بارگزاری نمایند.

«فروشگاه شکا یک سایت جامع دایرکتوری است»

«فروشگاه شکا یک سایت ریسپانسیو "responsive" است».

«فروشگاه شکا یک سایت سازگار با ابزار مختلف است» و این امکان برجسته ای است که کاربران، آن را دوست دارند و بسیاری از سایت های اینترنتی در ایران از آن بی بهره هستند.

«فروشگاه شکا یک سایت چند زبانه برای جذب مخاطبان غیر فارسی زبان»

«فروشگاه شکا یک سایت با پنل اختصاصی برای تولیدکنندگان ایرانی»

شکا همراه با تکنولوژی روز دنیا



<http://www.eshoka.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۵۶۹۳۴۹۶۷



نام کسب و کار: شکا



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: فروش آنلاین شیرینی های سنتی، چای، زعفران و عسل



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: هادی کشاورز



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۴۴۹۴۹۴



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

در فروشگاه بادومی می‌توانید انواع لوازم آرایشی روز دنیا مثل کرم پودر، رژلب، خط چشم، مداد ابرو، ریمل ابرو، سایه ابرو، خط لب، مداد چشم، ریمل، پنکیک، پودر فیکس، سایه چشم و ... رو با نقد و بررسی‌های کامل و جامع ببینید و بخرید.

علاوه بر محصولات آرایشی محصولات بهداشتی مثل پد های آرایش پاک کن، میسلار واتر، دستمال مرطوب پاک کننده آرایش و ... و همچنین محصولات مراقبت از پوست و مو مثل ضد آفتاب، ماسک مو و هزاران وسیله مشابه هم از این وب سایت قابل تهیه هستند.

بادومی سعی کرده است بهترین وسایل آرایشی از برند های مختلف ایرانی و غیر ایرانی رو در دسترس مخاطبان خود قرار دهد.

فروشگاه اینترنتی بادومی با هدف افزایش آگاهی به مشتریان خود برای خرید درست محصولات متناسب با نیاز و نوع پوست و موی خود فعالیت خود را آغاز کرد. در این فروشگاه انواع لوازم آرایشی اصل برای آرایش لب (انواع رژلب های مایع و جامد، مداد لب) ، آرایش چشم و ابرو (ریمل یا همان ماسکارا ، خط چشم، مداد چشم، کانسیلر ، ژل ابرو، سایه چشم، مداد ابرو ، سایه ابرو) ، آرایش صورت (کرم پودر، پرایمر، پودر فیکس، پودر بیک ، پنکیک ، رژگونه، کانتور، هایلایتر و ...) همراه با لوازم مراقبت از پوست و مو همچون ضد آفتاب ها ، کرم های دست و صورت ، بی بی کرم ها ، روغن های گیاهی و پاک کننده ها برای شما فراهم شده است. علاوه بر خرید اینترنتی لوازم آرایش به صورت آنلاین از فروشگاه بادومی همراهان می‌توانند آخرین مقالات مربوط به زیبایی را در بخش بلاگ فروشگاه بادومی مطالعه کنند



<http://www.badomi.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۷۷۶۱۵۳۰۹



نام کسب و کار: بادومی



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: فاطمه گل جاهد



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

ایرانوس در سال ۱۳۹۴ با هدف ایجاد کاملترین بانک اطلاعاتی عطر و ادکلن در ایران اقدام به تشکیل تیمی متخصص در زمینه ساخت و طراحی فروشگاه اینترنتی در کنار کارشناسانی زبده در زمینه شناخت عطریات و آشنا به بازار کشور عزیزمان کرد که حاصل آن بیش از ۳ هزار محصول مرتبط به همراه جزیی ترین اطلاعات در مورد هر محصول با آشنایی در مورد برند و تاریخچه آن است. در ایرانوس با خیال راحت از بابت اصل بودن محصول، ببینید و ارزیابی کنید و کاملا در مورد انتخاب خود بدانید چرا که ایرانوس آخرین مقصد شما برای خرید است.

ایرانوس به عنوان کاملترین مرجع تخصصی خرید اینترنتی عطر و ادکلن فعالیت خود را در بهمن ماه سال ۹۴ با هدف ایجاد یک سایت جامع اطلاع رسانی و خرید اینترنتی عطر و ادکلن در کشور شروع کرد. قیمت عالی و ارسال سریع در کنار ارائه اطلاعات دقیق در مورد عطر و ادکلن جزو اصلی ترین برنامه های ایرانوس از ابتدا تا کنون بوده. در حال حاضر ایرانوس با ارائه ۸۰۰۰ محصول در قالب ۳۸۰ برند تنها در حوزه عطر و ادکلن این اطمینان را به کاربران داده که تمام نیاز های آنها را در زمینه عطر و ادکلن در کشور تامین خواهد کرد. ایرانوس به عنوان یکی از اصلی ترین واردکننده های محصولات برندهای مطرح عطر و ادکلن همچون کریستین دیور، شنل، زرژف، آماژ، لالیک، بولگاری و چند برند مطرح دیگر این اطمینان را به شما میدهد که عطر و ادکلن دلخواهتان را ارزانتر از همیشه و در سریع ترین زمان ممکن تهیه خواهید کرد. تمام محصولاتی که در سایت ایرانوس عرضه خواهد شد در صد اصل بوده و با گارانتی و فاکتور رسمی شرکت ارائه خواهد شد. در ایرانوس میتوانید بابت هر خرید اینترنتی عطر و ادکلن تخفیف ویژه دریافت کنید و سفارشات بالای صد هزار تومان را به صورت کاملا رایگان درب منزل تحویل بگیرید.

iranous



<http://www.iranous.com>

شماره تماس: ۰۹۹۰۴۰۱۰۰۵۰



نام کسب و کار: ایرانوس



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین عطر و ادوکلن



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: بهروز افتخاری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

ردیکا به عنوان یکی از قدیمیترین فروشگاههای اینترنتی با بیش از یک دهه تجربه، با پایبندی به دو اصل کلیدی، پرداخت در محل و تضمین اصل بودن کالا، موفق شده تا همگام با فروشگاههای معتبر جهان، به یکی از بزرگترین فروشگاههای اینترنتی ایران تبدیل شود. به محض ورود به ردیکا با یک سایت پر از کالا رو به رو می شوید! هر آنچه که نیاز دارید و به ذهن شما خطور می کند در اینجا پیدا خواهید کرد. ردیکا مثل یک ویتترین پر زرق و برق است که با انواع و اقسام برندها و همچنین محصولاتی که هر فرد در زندگی شخصی و کاری خود به آنها احتیاج پیدا می کند، چیده شده است.

Redika Beauty



<http://www.redika.ir>

شماره تماس: ۰۹۱۹۷۶۷۹۸۶۳



نام کسب و کار: ردیکا



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم بهداشتی و آرایشی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: نوژن جمشیدی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی سوتال پک با هدف بهره مندی از مزایای یک خرید هوشمندانه ، غیر حضوری و توام با احساس رضایتمندی برای شهروندان ایجاد شده است. شما با مراجعه به سایت و یا اپلیکیشن این فروشگاه میتوانید طیف وسیعی از کالاهای مورد نیاز خود و خانواده را براحتی انتخاب ، خریداری و درب منزل دریافت فرمائید.

امروزه غلبه بر معضلات زیست محیطی مخصوصاً "آلودگی و ترافیک شهری ضرورت استفاده از فن آوریهای نوین ارتباطی جهت کاهش هرچه بیشتر سفرهای درون شهری را اجتناب ناپذیر ساخته است ، از طرف دیگر استفاده از کالاهای مرغوب ، متنوع ، با کیفیت و البته با قیمت واقعی از حقوق مسلم خریداران محسوب می شود اگر سفارش و تحویل کالا در سریعترین زمان و قیمت کالاها در یک فضای رقابتی شامل حداکثر تخفیفات ممکن و پیشنهادات و جوایز شایسته توام گردد مسلماً در تامین حداکثر رضایتمندی مشتری تاثیر زیادی خواهد داشت لذا مدیران فروشگاه که دل در گرو جلب رضایت مشتریان دارند حداکثر همت خود را در این زمینه بکار بسته اند،



 <http://www.sotalpack.ir>

شماره تماس: ۰۳۱-۳۶۶۲۵۴۰۱ 

نام کسب و کار: سوتال پک 

حوزه فعالیت: کلیه کالاها 


نوع مجموعه: 


محصول/خدمت: سوپرمارکت آنلاین 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 


مسائل راهبردی: ۲۳۵ 


مدیرعامل: مجید امین نیا 

محل استقرار: اصفهان 

سال تاسیس: ۱۳۹۸ 

شناسه ملی: 

فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی عطر ماه ۲۴ ارائه دهنده بهترین و معتبرترین عطرهاى فرانسوی و سوئیسی می باشد. کارشناسان مجرب ما با سابقه موفق در زمینه فروش انواع عطر، در بهار سال ۱۳۹۲ اقدام به گسترش دامنه کاری و ارائه خدمات به هم میهنان عزیز در سراسر کشور کردند و در آن زمان ایده فروش اینترنتی عطرهاى خالص به صورت گرمی متولد شد و بلاخره اولین فروشگاه اینترنتی عطر پرفیوم به صورت گرمی را در ایران راه اندازی شد. اکنون پس از گذشت چندین سال تیم "فروشگاه ماه ۲۴" توانسته است در زمینه افزایش اعتبار فروشگاه و درصد اطمینان و رضایتمندی مشتریان به نتایج چشمگیری دست پیدا کند.



<http://www.mah24.com>

شماره تماس: ۰۹۰۱۶۰۷۲۴۲۴



نام کسب و کار: ماه ۲۴



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین عطر و ادوکلن



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: صادق افتتاحی دوغ آبادی



محل استقرار: خراسان رضوی



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:


فروشگاه بیوتی رز ۷ روز هفته و در تمام طول شبانه روز امکان سفارش گذاری رو برای مشتریان قرار داده است، ارسال سفارش روز بعد از ثبت سفارش انجام میگردد، ارسال سفارشات در روزهای کاری از شنبه تا پنجشنبه و در روزهای غیر تعطیل انجام میگردد، هزینههای پستی بر عهده ی مشتری می باشد، تحویل سفارش ۲ الی ۴ روز کاری می باشد که روزهای تعطیل و جمعه شامل روز کاری نمی باشد. در صورت نارضایتی مشتری از محصول، محصول موردنظر در صورتیکه فقط ۲۴ ساعت از تحویل کالا گذشته باشد عودت داده میشود و پول جنس به حساب مشتری بازگردانده میشود شایان ذکر است که هزینه ی پست کردن مرجوعی بر عهده ی خود مشتری می باشد. برای فروشگاه بیوتی رز حفظ حریم خصوصی مشتریان بسیار مهم هستش و این مجموعه از اطلاعات کاربران هیچ استفاده ی تبلیغاتی نخواهد کرد و تمامی اطلاعات محرمانه می باشد و به هیچ عنوان این اطلاعات توسط افراد دیگر قابل رویت نمی باشد.




 <http://www.beautyroz.ir>

شماره تماس: ۰۹۳۳۹۹۱۳۳۰۵ 

نام کسب و کار: بیوتی رز 


حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی 


نوع مجموعه: 

محصول/خدمت: فروش عمده و جزئی لوازم آرایشی و بهداشتی 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۲۳۴۵ 


مدیرعامل: زانبار دیدنی 

محل استقرار: کردستان 

سال تاسیس: ۱۳۹۸ 

شناسه ملی: 

فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

مناطق شمالی بویژه شهرستان فریدونکنار دارای شرایط آب و هوایی مناسب و خاک حاصلخیز برای کشت و برداشت برنج مرغوب ایرانی می باشد. هدیه کشاورزان محلی و باتجربه فریدونکنار به مخاطبان خود برنج خوش عطر و با کیفیتی است که با بهره گیری از روش های ارگانیک و رعایت مسائل بهداشتی تهیه شده است. فرآوری و بسته بندی محصولات برنج توسط دستگاه های پیشرفته صورت می گیرد.

در واقع کشت لند درصدد است که مرغوب ترین برنج را به طور مستقیم و با قیمت مناسب از کشاورزان ، شالیکوبی ها و برنج فروشان تهیه کند و در بسته بندی های کاملا بهداشتی در اختیار هموطنان قرار دهد.

کشت لند بعنوان معتبر ترین فروشگاه در حوزه فروش محصولات بومی کشاورزی شهرستان فریدونکنار از جمله برنج فعالیت خود را آغاز کرده و قصد دارد بعنوان یک پیشرو در کسب رضایت مشتری باقی بماند.



<http://www.keshtland.com>

شماره تماس: ۰۱۱-۳۵۶۷۵۳۴۴



نام کسب و کار: کشت لند



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش برنج فریدونکنار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۵



مدیرعامل: احسان غلامی کناری



محل استقرار: مازندران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

این گروه از سال ۱۳۹۴ با هدف تسهیل در امر خرید مشتریان در زمینه ی میوه و سبزیجات به صورت مجازی و با انگیزه کاهش هزینه های جابجایی، زمانی، کنترل کیفیت محصولات و یکسان سازی قیمت های محصولات در سطح استان و کشور، کار خود را آغاز نموده و امیدوارست با رفع اینگونه نیازهای مشتریان و آسوده کردن خرید آنان به اهداف خود برسد. این فروشگاه با بیش از ۲۲ نمایندگی و ارسال به تمام نقاط کشور فعال است و همچنین دارای صادرات بالقوه ای می باشد.

در هر زمانی و در هر محلی که باشید شما با میوه باران در کمترین زمان میتوانید محصول تازه و دلخواه خودتان را انتخاب کنید و سبدی پر از سلامتی را هر جا که هستید تحویل بگیرید. در میوه باران میتوانید با عجیب ترین و رویایی ترین میوه ها و محصولات آشنا بشوید و کمیاب ترین ها را با میوه باران تجربه کنید. میوه باران، لمس تازگی و سلامتی و به جزیره از تجربه های جدید.



<http://www.mivebaran.com>

شماره تماس: ۰۹۳۳۸۶۸۷۷۶۸



نام کسب و کار: میوه باران



حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین میوه و سبزیجات



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۵



مدیرعامل: محسن هوشنگی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

شاید برای شما هم پیش آمده باشد که برای پذیرایی از مهمانان در مراسم‌هایتان برای تهیه میوه و تنقلات اقدام کرده باشید. خرید خود فرآیندی زمان‌بر و سخت است، رفتن به میادین میوه و تره بار آن هم قبل از طلوع آفتاب و خرید کردن در میان ازدحام جمعیت شاید چندان برای همه شهروندان خوشایند نباشد. شما نمی‌دانید که آیا میوه‌ی مورد نظرتان موجود است یا خیر؟ آیا قیمت و کیفیتش همخوانی دارند؟ هزینه‌ی حمل و نقل و مشکلات آن از دیگر دشواری‌های شماست و این تازه شروع کار است! پس از خرید نوبت به شستشوی میوه‌ها می‌رسد. آب مصرفی و افرادی که باید میوه‌ها را بدون استاندارد پاکیزگی بشویند و سپس خریدن بسته‌های نه چندان شکیل و بسته‌بندی کردن اقلام پذیرایی مراحل بعدی این فرآیند هستند.

بنیانگذاران میوا در سال ۱۳۹۵ با داشتن چنین تجربه‌هایی از خرید و بسته‌بندی میوه‌ها و بسته‌های پذیرایی، اقدام به تاسیس فروشگاه اینترنتی میوا کردند. فروشگاه اینترنتی معتبر و با کیفیت که تمام این کارها را انجام می‌دهد و به شما این امکان را می‌دهد که قبل از روز مراسم از خرید و آماده بودن بسته‌های پذیرایی اطمینان حاصل کنید و وظیفه‌ی میزبانی را برای شما نه تنها تسهیل کند، بلکه بهترین بسته‌های پذیرایی را با تضمین بهترین کیفیت، قیمت و با ارسال رایگان در اختیار شما قرار دهد.



میوا



<http://www.meeva.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۹۲۲۹۹۷



نام کسب‌وکار: میوا



حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش بسته‌های پذیرایی آماده



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۵



مدیرعامل: فرهاد مشتاقی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۲۷۹۰۳۷



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه میوچه، یک فروشگاه تخصصی و اینترنتی در زمینه میوه و سبزیجات است. این فروشگاه سعی کرده است با حذف واسطه‌ها و هزینه‌های سربار متعدد از محصولات میوه و سبزیجات و همچنین با بهره‌گیری از گروه متخصصین تغذیه‌ای و با رویکرد به توصیه‌های سازمان بهداشت جهانی مبنی بر مصرف میوه و سبزیجات در تعذیه روزانه افراد، بسته‌ها و پیشنهادهایی را برای افراد، خانواده‌ها و سازمان فراهم کرده و سعی گردیده است که با ارائه خدمات مناسب و با کیفیت، سهم موثری را در سبد تعذیه‌ای هموطنان داشته باشد. در ادامه به برخی از مزایای خرید اینترنتی اشاره شده است:

- ۱- صرفه جویی در زمان ۲- صرفه جویی در سوخت ۳- کمک به محیط زیست ۴- مقایسه قیمت‌ها ۵- سهولت در سفارش دادن، روابط متقابل و تحویل گرفتن سفارش ۶- عدم وجود صف خرید میوه و سبزی جز مایحتاج روزانه هر خانواده می‌باشد، بنابراین افراد با مشغله فراوان نیز بطور متوسط در هفته یکبار، زمان و انرژی زیادی را صرف رفتن به مغازه یا میادین تره بار می‌کنند که خود همراه با دغدغه‌های ترافیکی، پیدا کردن جای پارک مناسب، نگرانی درباره پیدا کردن محصول مناسب، امکان دستچین کردن و دسترسی به کیفیت مناسب تماماً مواردی است که هر شخص با آن روبه‌رو می‌شود. در برخی موارد خرید با حجم زیاد صورت می‌گیرد. در برخی موارد به دلیل مشغله زیاد افراد خریدهای خود را به صورت ماهانه انجام می‌دهند غافل از اینکه میوه و سبزیجات دارای زمان ماندگاری به مراتب کمتری به نسبت دیگر مواد غذایی هستند و امکان فریز کردن آنها نیز در اکثر محصولات ممکن نیست از اینرو خرید اینترنتی برای این افراد یکی از بهترین پیشنهادها خواهد بود.



<http://www.mivche.com>

شماره تماس: ۰۹۱۹۰۲۵۴۲۸۵



نام کسب‌وکار: میوچه



حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین میوه و تره بار



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۵



مدیرعامل: محمد محرابیان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

«میوه پلاس» نخستین پروسسور خصوصی کشاورزی در ایران است که هدف خود را اصلاح، بهبود و بهینه کردن کلیه اجزاء زنجیره تامین محصولات کشاورزی می داند. امروزه مترقی ترین روش در خصوص مدیریت زنجیره تامین محصولات کشاورزی در جهان، روش «کشاورزی قراردادی» (Contract Farming) است که متضمن حذف حداکثری واسطه ها، ارتقاء معیشت کشاورزان، عرضه مستقیم محصولات کشاورزی «از زمین به منزل» و اعمال دقیق استانداردهای بهداشتی و کیفی بر تولیدات غذایی می باشد. از این رو «میوه پلاس» اصلی ترین دغدغه خود را ترویج این روش در ایران می داند و برآن است تا پایان ۲۰۱۹ حداقل ۲۵ درصد از کلیه محصولات عرضه شده در فروشگاه خود را به شیوه کشاورزی قراردادی به بازار عرضه نماید.

اهداف کمی میوه پلاس در کشاورزی قراردادی شامل موارد زیر هستند:

- ۱- ارتقاء درآمدی حداقل ۱۰ درصدی برای کشاورزان طرف قرارداد تا پایان ۲۰۱۹. ۲- اجرای استاندارد HACCP در حداقل ۵ درصد از محصولات فرآوری شده در زنجیره تامین میوه پلاس تا پایان سال ۲۰۱۹. ۳- فراتر رفتن از عرضه میوه و تره بار و توسعه تنوع محصولات عرضه شده در میوه پلاس به سوی عرضه کلیه محصولات روستاپایه از جمله عرقیجات، گیاهان دارویی، لبنیات سنتی، صنایع دستی روستایی، گوشت قرمز، سفید، ماکیان و ... تا پایان ۲۰۱۹. ۴- مدیریت پسماند محصولات از طریق ایجاد شبکه تولیدکنندگان خانگی و عرضه محصولات فرآوری شده طبیعی. ۵- ارتقاء مسئولیت اجتماعی شرکت در حوزه مدیریت منابع انسانی و استخدام حداقل ۲۰ درصد از نیروی انسانی مورد نیاز از میان خانواده های محروم




 <http://www.miveplus.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۸۸۰۵۳۸ 

نام کسب و کار: میوه پلاس 


حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار 

نوع مجموعه: 


محصول/خدمت: فروش آنلاین میوه، تره بار، حبوبات، عرقیات و بسته های پذیرایی مراسم 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۳۴۵ 


مدیرعامل: سید مرتضی عبادی 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: 

فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

هدف فروشگاه اینترنتی سبزالو، خلق بیشترین مزیت برای مشتریان و تامین رضایت حداکثری آنها است. این مجموعه موفقیت خود را صرفاً در گرو رضایت مشتریان خود می‌داند، زیرا در دنیای کنونی و با وسایل ارتباطی پیشرفته و گسترش شبکه‌های اجتماعی، رضایت مشتریان تنها برگ برنده آنها خواهد بود و لذا سعی نمودند بجای صرف بودجه‌های کلان برای تبلیغات، تمرکز و بودجه خود را صرف تامین حداکثر رضایت مشتریان کنند.

عرضه محصولات با کمترین قیمت و با کمترین حاشیه سود، عرضه محصولات مختلف با تنوع بالا، ارسال سریع و رایگان، راه اندازی یک وب سایت با امکانات فنی کامل و کاربرپسند برای سهولت استفاده توسط مشتریان، سیستم هوشمند پیگیری سفارشات در کنار سایر امکانات منحصر به فردی که برای تامین رضایت مشتریان به مرور زمان توسط این فروشگاه ارائه خواهد شد، نشان دهنده رویکرد جدیدی در بین فروشگاه‌های اینترنتی می‌باشد.

در حال حاضر این فروشگاه دارای تیم‌های تخصصی در حوزه‌های فروش، مارکتینگ، تأمین کالا، برنامه نویسی و ارسال بوده که در کلیه ساعات کاری خود پاسخگوی مشتریان محترم می‌باشند.



<http://www.sabzaloo.com>

شماره تماس: ۰۹۱۹۳۲۳۰۲۵۵



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: واسطه فروش



نام کسب‌وکار: سبزالو



حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین میوه، تره بار و بسته‌های پذیرایی مراسم



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: حسن اییبات



محل استقرار: قم



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

گیلاس ابتدا فعالیت خود را در مغازه های سطح شهر و میادین تره و بار بصورت کلی و جزئی آغاز نمود اکنون در سال ۹۷ تصمیم گرفته است که فروشگاه حقیقی خود را به یک فروشگاه مجازی گسترش دهد بنابراین این امکان در اختیار افراد زیادی قرار می دهد که بدون حضور فیزیکی بتوانند بهترین و تازه ترین میوه ها و صیفیجات بازار را خریداری کنند. هدف اصلی گیلاس ارائه تازه ترین و ارزان ترین محصولات به مردم است.



<http://www.gilase.ir>

شماره تماس: ۰۹۱۷۰۸۰۵۳۴۸



نام کسب و کار: گیلاس



حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین میوه و تره بار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: ایوب علیپور



محل استقرار: بوشهر



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

از بهمن ماه سال ۱۳۹۶ فروشگاه آنلاین بازرگام فعالیت خود را آغاز نمود. فعالیتی در حوزه ی توزیع آنلاین میوه در سراسر کشور که از شهر تهران آغاز گردیده است. با توجه به امکانات ایجاد شده توسط گروه تعاونی پیشگامان (بندر خشک، شرکت حمل و نقل توانمند، مجوز اپراتوری پست پیشگامان) مدیریت خدمات لجستیک به نحو احسن صورت می گیرد، به گونه ای که میوه ها از باغات مختلف تامین و پس از عملیات فرآوری و سورت در انبارها و سردخانه های پیشگامان با ظرفیت ۶۰۰۰۰ تن ذخیره سازی شده و با بسته بندی های مناسب توسط شرکت حمل و نقل به تهران و مراکز استانها ارسال می گردد. روند توزیع مویرگی نیز با تکیه بر مجوز اپراتور پست پیشگامان عملیاتی می شود.



<http://www.bazargam.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۴۱۸



نام کسب و کار: بازرگام



حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش کلی و جزئی آنلاین میوه



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: امیرحسین رضایی نژاد



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

امروزه بهای اوقات فراغت ما با وجود مشغله‌های روزانه بسیار گران‌بها تر شده است. همه ما برای این اوقات برنامه ریزی فشرده‌تری داریم. دیگر صرف زمان‌هایی نسبتاً طولانی در فعالیتهای نه‌چندان با اهمیت مانند خرید و سفرهای شهری برای بسیاری از انسان‌ها اولویت خود را از دست داده است. توسعه اینترنت روش‌های خرید ما را به کلی دگرگون کرده است. منافع موجود در خرید اینترنتی هر روز تعداد بیشتری از مردم را به تجربه آن و ایجاد تغییر در الگوهای متداول خرید ترغیب می‌کند. امروز دیگر افراد این روش خرید را بیشتر منطبق بر شرایط زندگی مدرن می‌بینند. ویژگی‌ها و طبیعت خرید اینترنتی با روحیات و نیازهای رو به رشد ما هماهنگ‌تر شده است. همه سخت در حال تلاش برای پیشرفت‌های شخصی و جمعی خود هستیم.

خرید میوه از جمله مواردی است که به دلیل تنوع قیمت مارکت‌های محلی و در دسترس نبودن فروشگاه‌های بزرگ مشکلات زیادی را برای ساکنین شهرهای بزرگ ایجاد کرده است. میوه چی با شعار بهترین کیفیت، بهترین قیمت اقدام به فروش آنلاین میوه و تره بار کرده است. کافیه درخواست خودتون رو توی نرم افزار و یا سایت میوه چی ثبت کنید تا در روز و ساعت دلخواه خودتون سفارش خودتان را تحویل بگیرید. میوه چی قیمت و کیفیت محصول را ضمانت می‌کند.



<http://www.mivechy.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۱۶۳۵۱۷



- نام کسب‌وکار: میوه چی 
- حوزه فعالیت: میوه، تره بار و خشکبار 
- نوع مجموعه: 
- محصول/خدمت: فروش آنلاین میوه و تره بار 
- دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان 
- گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 
- مسائل راهبردی: ۳۵ 
- مدیرعامل: مهدی زمانی 
- محل استقرار: تهران 
- سال تاسیس: ۱۳۹۷ 
- شناسه ملی: 
- فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 
- مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

ماهی دریا بهترین فروشگاه اینترنتی برای خرید ماهی و میگو تازه جنوب در ایران است. تمام مردم ایران می توانند ماهی حلوا سفید ، ماهی حلوا سیاه ، ماهی سرخو ، ماهی سنگسر ، ماهی شوریده ، ماهی شیر ، ماهی تن(هوور) ، ماهی کفشک ، ماهی هامور ، ماهی بیاح ، ماهی کوتر(دوولمی) ، ماهی طلال ، ماهی شورت ، ماهی شهری ، ماهی راشگو ، ماهی صبیته ، ماهی گاریز ، میش ماهی ، ماهی چمن ، ماهی سارم(مقوا سلیمانی) ، ماهی مقوا سفید ، ماهی سوکلا(سکن) ، ماهی زبان ، ماهی صافی ، ماهی گالیت و شاه میگو ، میگو درشت ، میگو متوسط ، میگو ریز، میگو سر تیز را از ماهی دریا خریداری کنند و به آسانی درب منزل دریافت نمایند.فروشگاه ماهی دریا کیفیت و تازه بودن ماهی و میگو خود را تضمین می کند زیرا تمامی محصولات از صید روز دریای خلیج فارس تهیه و برای شما ارسال می شود. همچنین فروشگاه اینترنتی ماهی دریا در طرز پخت ماهی و میگو اطلاعات مفیدی از جمله طرز تهیه قلیه ماهی ، ماهی شکم پر ، میگو سوخاری و دیگر آموزش های پخت غذاهای دریایی در اختیار شما قرار می دهد تا بتوانید با ماهی و میگو های خریداری شده بهترین و خوشمزه ترین غذاهای دریایی را بپزید.




 <http://www.mahidarya.com>

شماره تماس: ۰۹۱۷۸۶۲۷۳۱۰ 

نام کسب و کار: ماهی دریا 

حوزه فعالیت: مواد خوراکی 

نوع مجموعه: مسئولیت محدود 


محصول/خدمت: فروش آنلاین ماهی و میگو تازه جنوب 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۳۵ 


مدیرعامل: علی صالحی 

محل استقرار: هرمزگان 

سال تاسیس: ۱۳۹۵ 

شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۲۱۱۵۶۸ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: فروش مستقیم 





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

آنلاین ماهی یک توزیع کننده و عمل آوری کننده غذاهای دریایی تازه (fresh) با سرویس دهی کامل است. این شرکت در طی ۶ روز هفته، با استفاده از وسایل حمل مخصوص سفارشات شما در سطح شهرهای تهران، کرج، مشهد درب منازل تحویل می دهد. طیف وسیعی از محصولات و خدمات را در این زمینه با استفاده از پرسنل متبحر و آموزش دیده برای برآورده ساختن و پشتیبانی از نیازمندی های مشتریان مهیا نموده است.

قدرت خرید و امکانات این مجموعه این نیرو و توان را به آن ها می دهد که فهرستی از اجناس و خدماتی را ارائه نماید که بی رقیب باشد. همچنین در لیست محصولات خود، محصولات ویژه و کمیابی را در انواع سایز به مشتریان خود ارائه می دهد. خدمات زیر را به صورت رایگان ارائه داده می شود: سبزیبندی، برش دادن، پاک کردن، قطعه قطعه کردن، فیله کردن و ارسال رایگان به محل.

انجام موارد فوق علاوه بر ماهی در خصوص آبزیان ویژه از جمله نرمتنان، صدف ها، خرچنگها، لابستر و ماهی مرکب، ارائه می شود.

کارمندان مهی آنلاین مجموعه کامل و متبحری از پرسنل فروش، ارتباط با مشتریان و حمل و نقل هستند که همگی در خصوص کار بر اساس مشتری مداری و پشتیبانی پاسخگو بوده و در خصوص افزایش سطح رضایت مشتریان، آموزش دیده اند. علاوه بر این در شعب تهران و مشهد با داشتن تیم های کامل و مجزا آماده به خدمت رسانی هستند.



<http://www.onlinemahi.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۵۳۸۵۰۳



نام کسب و کار: آنلاین ماهی



حوزه فعالیت: مواد غذایی



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: فروش انواع ماهی و میگو



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۵



مدیرعامل: خدیجه مولایی فر



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۹۶۹۶۵۹



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی ماهی بندر یکی از معتبرترین فروشگاههای عرضه محصولات دریایی خلیج فارس و دریای عمان می باشد که با پایبندی به اصول حفظ کیفیت، تازگی، بهداشت و تنوع در سبد محصولات دریایی، سرویس تحویل در محل و روشهای پرداخت متنوع است که با هدف حذف واسطه گری و افزایش سهم محصولات دریایی در سبد غذایی خانواده ها موفق شده تا به کاملترین و تخصصی ترین فروشگاه عرضه ماهی، میگو و آبزیان صادراتی در ایران تبدیل شود.



فروش آنلاین ماهی و میگو تازه جنوب



<http://www.mahibandar.com>

شماره تماس: ۰۹۰۳۲۰۵۲۸۹۳



نام کسب و کار: ماهی بندر



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش انواع ماهی و میگو تازه جنوب



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: عبدالغفور فریدونی میناب



محل استقرار: هرمزگان



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه آنلاین ماهی فروش اولین و بزرگترین مرجع تخصصی آبزیان خوراکی دریایی (ماهی، میگو و ...) در کشور از سال ۱۳۹۱ با پشتیبانی و حمایت صیادان و شرکت‌های فرآوری آبزیان استان‌های (هرمزگان، سیستان و بلوچستان، بوشهر و خوزستان) و گروه مجرب در تجارت الکترونیک شروع به فعالیت نموده که بتواند تمامی محصولات آبزیان دریایی را بدون واسطه‌گری بدست مصرف‌کننده و توزیع‌کننده‌های کشور برساند. ماهی فروش با بهره‌گیری از موقعیت استراتژیک استان هرمزگان (مرکز خلیج فارس) که دفتر مرکزی ماهی فروش در شهر بندرعباس قرار دارد موفق به خدمات و سرویس‌دهی مطلوب به مشتریان خود شده است. لاکن از نظر کیفیت و تازگی به علت گستردگی منطق تحت پوشش صید روزانه بهترین و با کیفیت‌ترین آبزیان دریایی در اختیار ماهی فروش قرار دارد (تمامی محصولات صید روز بوده است) و یکی از ویژگی‌های منحصر بفرد ماهی فروش این است که از ۴ طریق می‌تواند سفارشات مشتریان را ارسال نماید.

خط هوایی / هواپیمائی جمهوری اسلامی ایران
خط ریلی / راهن جمهوری اسلامی ایران
خط زمین / پایانه اتوبوس‌های مسافری و ماشین‌های یخچال دار ویژه حمل آبزیان به همراه کد بهداشت و شیلات
خط دریایی / کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران
(محصولات صادراتی با خط دریایی صادر می‌شود)



<http://www.mahibandar.com>

شماره تماس: ۰۷۶-۳۳۵۵۰۴۵۶



نام کسب‌وکار: ماهی فروش



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش انواع ماهی و میگو تازه جنوب



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: هایپرمارکت-فروشنندگان خرد-مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۵



مدیرعامل: مهدی حامی زاده



محل استقرار: هرمزگان



سال تاسیس: ۱۳۹۱



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۸۶۹۶۲۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

داروخانه جلال آل احمد در سال ۱۳۸۰ به صورت روزانه شروع به کار نمود و سپس فعالیت خود را با اخذ مجوز ازدانشگاه علوم پزشکی ایران به صورت شبانه روزی در زمینه عرضه داروهای تخصصی و کمیاب و همچنین فروش لوازم آرایشی، بهداشتی، ارتوپدی و انواع مکملهای رژیمی، غذایی، گیاهی و لاغری مورد تأیید وزارت بهداشت و همچنین ارائه محصولات مراقبت از پوست، مو، ناخن و زیبایی گسترش داده است. دارا بودن کادری مجرب به همراه بزرگترین انبار دارویی و غیردارویی داروشاپ را از سایر داروخانه ها متمایز کرده و سبب گردید که به عنوان بزرگترین داروخانه آنلاین در خدمت مخاطبان خود باشد.

Daroo Shop

بزرگترین داروخانه آنلاین



<http://www.daroo.shop>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۲۸۶۵۸۰



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش



نام کسب و کار: دارو شاپ



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: داروخانه آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۵



مدیرعامل: رضا شیرین زاده دستگیری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی:





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

خانومی اولین و جامع‌ترین فروشگاه اینترنتی تخصصی آرایشی بهداشتی و عطر است که با بهره‌گیری از پرسنل کارآموزده، جوان و با نشاط فعالیت خود را از سال ۱۳۹۲ آغاز کرده است. خانومی نمایندگی رسمی بیش از ۲۵۰ برند آرایشی بهداشتی و مراقبتی را داراست و تمامی محصولات را بدون واسطه، مستقیماً از تولیدکننده اصلی و یا واردکننده رسمی برند دریافت نموده و عرضه می‌نماید، به این ترتیب اصالت کالا، قیمت و تاریخ انقضای درست محصول با اطمینان توسط خانومی تضمین می‌شود. خانومی با تنوعی بالغ بر ۲۰ هزار کالای آرایشی بهداشتی امکان انتخاب بهترین محصولات از مجموعه کاملی از برترین برندهای ایرانی و بین‌المللی فراهم آورده است و با ارائه تصویر و توضیحات تخصصی و دقیق درباره هر کالا، ثبت نظرات کاربران و امکان بازگشت کالا، انتخاب را برای مشتری آسان نموده است و روزانه محصولات در بسته‌بندی‌های جذاب و زیبا در زمان درخواست شده، برای مشتریان سراسر کشور ارسال می‌شود. خانومی در تمامی قدم‌های انتخاب درست کالا و خرید تا اطمینان از صحت کالای دریافت شده و کسب رضایت مشتری، در کنار شما هست و امور مشتریان خانومی همواره آماده پاسخگویی و رفع مشکلات همراهان خود می‌باشد.

خانومی



<http://www.Khanoumi.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۹۰۵۹۳۴



نام کسب‌وکار: خانومی



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: نصرالله شامرادی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

امروزه با افزایش روز افزون تولیدکنندگان مطرح داخلی و خارجی لوازم آرایشی و بهداشتی، قدرت انتخاب مشتری به شدت بالا رفته است. اما با توجه به اینکه هیچ فروشگاههی به طور فیزیکی، گنجایش تمامی این محصولات را نداشته و نیز هیچ فروشندهای اطلاعات کاملی از تمامی محصولات موجود در فروشگاه خود ندارد و حتی در صورت داشتن تمامی اطلاعات، توضیح تک تک آنها، نیازمند صرف انرژی و زمان بسیار زیادی خواهد بود، مجموعه میسلند بر آن شد تا یک مرجع جامع و کامل تخصصی ارزیابی، مشاوره رایگان و فروش محصولات آرایش و بهداشتی تولید داخل و خارج کشور را بصورت یک فروشگاه اینترنتی در اختیار عموم مردم ایران قرار دهد.

فروشگاه میسلند با در اختیار قراردادن اطلاعات دقیق محصول مورد نظر خریدار که توسط شرکت تولید کننده ارائه شده، همچنین اطلاعات چندین مرجع متخصص تولید کننده لوازم آرایشی و بهداشتی و نیز با استفاده از تجربیات به اشتراک گذاشته شده کاربران در سطح دنیا، این امکان را به مشتری می دهد تا با فراق خاطر، محصول مورد علاقه چندین ساله خود و یا محصولات جدیدی که تا به حال تجربه استفاده از آن را نداشته را خریداری کند.

میسلند

دات کام

بزرگترین فروشگاه تخصصی محصولات سلامت و زیبایی



<http://www.missland.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۵۹۷۲



نام کسب و کار: میسلند



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۵



مدیرعامل: محمدحسین مومنی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۲



شناسه ملی: ۱۴۰۰۳۷۱۶۷۴۳



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی روبان (شرکت زرتجارت روبان) به عنوان یک مرجع تخصصی زیبایی ماموریت نهایی برند خود را بر تشویق بانوان برای مراقبت از زیبایی منحصر بفردشان گذاشته است. معرفی و فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی اصل در دسته بندی هایی از جمله انواع لوازم آرایش؛ محصولات مراقبتی و زیبایی پوست؛ محصولات مراقبتی و زیبایی مو و بدن؛ انواع شامپو؛ اسپری و ژل مو؛ کیت رنگ مو و انواع اکسیدان؛ حجم دهنده مو و انواع عطر و ادکلن؛ لوازم شخصی برقی؛ زیورآلات و اکسسوری مردانه و زنانه؛ محصولات مادر و کودک در فروشگاه اینترنتی روبان انجام می گردد. هدف فروشگاه اینترنتی روبان از همان ابتدا در معرفی و فروش آنلاین محصولات آرایشی و بهداشتی اصل بوده است. خرید اینترنتی لوازم آرایش به صورت آنلاین از فروشگاه اینترنتی روبان به راحت ترین شکل قابل انجام می باشد.



RUBAN.COM

تجربه صورتی خرید آنلاین



<http://www.ruban.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۹۷۶۱۰۰۰



نام کسب و کار: روبان



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: نازنین سماک نژاد



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۸۵۴۲۱۱



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی اُردمی، یکی از پروژههای شرکت «کارآفرینان بلندآوازه سرزمین پارس» (سهامی خاص) در حوزه تجارت الکترونیک است که در سال ۱۳۹۳ پس از گذراندن یک دوره مطالعاتی ۹ ماهه توسط گروه تحقیق و توسعه کارآفرینان، با هدف به خدمت گرفتن ظرفیتهای بالقوه فناوری اطلاعات در جهت بهبود سطح بهداشت فردی، سادهتر کردن فرآیند خرید و در نهایت، ارتقای سلامت جامعه به اجرا درآمد. اُردمی، مرجعی تخصصی در حوزههای زیبایی و تندرستی است که می‌کوشد آگاهی و شناخت جامعه را نسبت به کلیه نکات و ملاحظات مربوط به انتخاب، خرید و مصرف محصولات آرایشی و بهداشتی افزایش دهد



<http://www.ordme.com>

شماره تماس: ۰۹۰۱۶۹۳۲۹۱۱



نام کسب‌وکار: اُردمی



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: آرش ضیائی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۲۲۸۹۱۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی لیانا از سال ۱۳۹۴ مفتخر است تا محصولات آرایشی، بهداشتی و تخصصی مراقبت پوست اورجینال را با قیمت مناسب و در اسرع وقت در اختیار شما مصرف کننده گرامی قرار دهد و خاطره خوش خریدی راحت و سریع را به شما هدیه دهد. فروشگاه اینترنتی لیانا یکی از برترین و متمایزترین فروشگاههای آنلاین کشور با تنوع در فروش برترین برندهای روز دنیا در زمینه های وسیعی از جمله لوازم آرایشی و بهداشتی، محصولات مراقبت از کودکان و نوزادان، محصولات مراقبت از مو، محصولات آرایشگاهی و سالی، عطر و ادکلن و... مشغول به فعالیت میباشد که توانسته است باعث رضایت بسیار زیاد مشتریان و مخاطبین خود شود. این مجموعه دارای نماد اعتماد الکترونیکی می باشد که با امتیازهای ویژه خود مانند تضمین اصالت کالا، مشاوره رایگان و ارسال سریع و مطمئن خاطره ای شیرین از یک خرید اینترنتی را برای شما به ارمغان می آورد. مشتریان همراهان میتوانند با ارتباط با مشاورین و متخصصین لیانا کاملاً آسوده و با اطمینان از خرید خود لذت ببرید.

لیانا



<http://www.lianaa.org>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۶۰۲۰۴۲۰



نام کسب و کار: لیانا



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی و محصولات مراقبت از کودکان و نوزادان



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۳۴۵



مدیرعامل: مهران جبارزاده



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

زیباما فقط یک فروشگاه اینترنتی که لوازم آرایشی میفروشد نیست! زیباما در ابتدا با پرورش ایده خود در اواخر سال ۹۴ و مشورت با صاحبان کسب و کارهای نوپا در اردیبهشت ۹۵ با نامی دیگر شروع به کار نمود. بعد از آن به دلایل مختلف اسم رو به زیباما تغییر داده و اولین فروش رسمی را با نام تجاری "زیباما" در دی ۹۵ به ثبت رساند و تا کنون، در حال گسترش فعالیت خود می باشد.

تیم زیباما بیش از ۱۵ سال قبل سابقه فروش فیزیکی لوازم آرایشی و بهداشتی در فروشگاه را دارد و از آنجایی که فروش در فروشگاه تنها محدود به یک منطقه خاص می شود تیم زیباما بر آن شد که با فروش اینترنتی محصولات خود به تمامی هموطنان بهترین خدمات و سرویس دهی در کنار بهترین قیمت را داشته باشد.

زیباما
ZIBAMA



<http://www.zibama.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۷۷۸۴۰۰۱۷



نام کسب و کار: زیباما



حوزه فعالیت: آرایشی بهداشتی



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش آنلاین لوازم آرایشی و بهداشتی و محصولات مراقبت از کودکان و نوزادان



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: مریم ظفری اکمل



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

تیم بدو پت عاشق حیوانات بوده و خدمت‌رسانی و تامین نیازهای این پت‌های زیبا و دوست‌داشتنی از مهم‌ترین اهداف بدو پت است. در حقیقت **bodopet.com** توسط یک تیم علاقه‌مند به حیوانات برای کمک به آنان ایجاد شده است. بدو پت با درک نیازها و خواسته‌های شما به طور مستمر، دوست دارد بهترین خدمات را به مخاطبان خود ارائه دهیم.

چشم‌انداز

ایجاد شبکه‌ای گسترده از محصولات و خدمات متنوع و جامع در زمینه حیوانات خانگی، از اهداف بدو پت است تا مخاطبان بتوانند در هر جا و هر مکان به سرعت و راحتی، محصولات و خدمات مورد نیاز حیوان خود را تأمین کنند.

ماموریت


ماموریت بدو پت، تامین نیازهای حیوان خانگی‌تان به کمک ایجاد بستری جامع توسط افرادی توانمند و خلاق است.



<http://www.bodopet.com>


شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۶۲۴۹۱۷




نام کسب‌وکار: بدو پت 

حوزه فعالیت: مواد خوراکی 

نوع مجموعه: سهامی خاص 

محصول/خدمت: فروش آنلاین نیازمندی‌های حیوانات خانگی 


دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان 

گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۲۳۴۵ 


مدیرعامل: پیمان انزلچی 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۱۳۱۲۳۶ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت سانا آروند پایا در راستای برقراری ارتباط آسان مابین مشتریان و سوپر مارکت‌ها اقدام به طراحی اپلیکیشن شاپر نموده که دارای بیش از ۹۹۰۰ سوپر مارکت به عنوان یک خانواده پویا و کارآمد می باشد و بیش از ۱۵۰۰۰ کالا را در اختیار مصرف کننده قرار می دهد.

تمام هدف ما در شاپر این است که کالاهای سوپر مارکتی را در اسرع وقت و با ارزان ترین قیمت، در اختیار مصرف کنندگان محترم قرار دهیم. تلاش ما با تیمی صادق و مسئولیت پذیر خدمت رسانی به تک تک افراد جامعه که از دیدگاه شاپر به مانند یک خانواده می باشند، خواهد بود.



<http://www.shoppercity1.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۶۷۹۱۹



نام کسب و کار: شاپر



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سوپرمارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: الهام حقیقت



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۷۹۳۱۹۸



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

خلاصه

توضیح:

سلامت پروتئین ایرانیان با برند مستر قصاب در فضای مجازی فعالیت می کند. شرکت سلامت پروتئین ایرانیان به شماره ثبت ۴۵۶۱۵۵ با کادری مجرب و با سابقه درازمدت در کشتار دام و طور طی ۸ سال گذشته مفتخر به ارائه ی بی نظیرترین و صادقانه ترین خدمات به کلبه رستورانها، تالارهای پذیرایی و قصابی های مدرن در سطح شهر تهران بوده است.

این شرکت در سال ۱۳۹۳ با ایده ای خلاقانه تصمیم به عرضه ی آنلاین و تلفنی محصولات پروتئینی سالم، تازه و بهداشتی به صورت خورده فروشی برای عموم مردم در سطح شهر تهران نموده است. ما برای جلوگیری از هرگونه تخلفات سودجویان اقدام به ثبت برند مستر قصاب و پیاده سازی سایتی به همین عنوان نموده ایم.

همه آنچه که در مستر قصاب اتفاق می افتد، عبارت است از: سفارش غیر حضوری گوشت، مرغ، ماهی و گوسفند زنده به صورت تلفنی و اینترنتی و تحویل آن با ماشین های یخچالدار با مجوز سازمان دامپزشکی کل کشور در محل شما.

شما در سایت مستر قصاب می توانید بدون هیچ هزینه ی رفت و آمد مانند فروشگاه های واقعی به دیدن محصولات مورد نظر خود به همراه مشخصات آن بپردازید، و آنچه را که می خواهید به سبد خرید خود اضافه کنید و پس از آن پیک مستر قصاب بدون دریافت هیچگونه هزینه ی حمل و نقل، سفارش شما را در محل به شما تحویل می دهد.



<http://www.mrghasab.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۵۵۰۸۰۹۹۲



نام کسب و کار: مستر قصاب



حوزه فعالیت: مواد خوراکی



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: مستر قصاب- سایت و اپلیکیشن فروش اینترنتی محصولات پروتئینی



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: محسن گودرزی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۱۵۸۲۶۳



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین- اپلیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

خلاق

توضیح:

زیگی اولین سامانه آنلاین ثبت سفارش فروشگاه‌ها در ایران است که به منظور بهبود فرایند ارائه محصولات عمده فروشان به فروشگاه‌ها طراحی شده است (زیگی در حال حاضر فقط در اهواز فعال می باشد). این سامانه امکان ارتباط بی واسطه عمده فروشان و فروشگاه‌ها را در بستر اینترنت فراهم آورده است. شرکت‌های پخش و تامین کنندگان قیمت اجناس را به همراه تخفیفات و اطلاعات مورد نیاز دیگر را در پل مدیریت خود وارد می نمایند. مدیران فروشگاه‌ها با نصب اپلیکشن Zigbee بر روی گوشی یا تبلت خود اجناس مورد نیاز خود را ثبت خواهند کرد. شرکتهای پخش فاکتورهای مربوط به خود را در سامانه مشاهده و برای مشتریان ارسال خواهند کرد



شماره تماس: ۰۹۳۶۸۶۹۰۴۶۷



نام کسب‌وکار: زیگی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سامانه آنلاین ثبت سفارش فروشگاه‌ها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۳۵



مدیرعامل: مقداد محمدی



محل استقرار: خوزستان



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۳۱۱۲۰



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

خلاق

توضیح:

تهیه غذای شرکت‌ها و سازمان‌ها، یکی از مهم‌ترین فعالیتهای تجاری در حوزه منابع انسانی است که کارافید به عنوان یک شرکت خلاق و بسیار حرفه‌ای وارد آن شده است. دلیل اینکه شرکت‌ها و سازمان‌ها، تهیه غذای شرکتی را در اولویت قرار می‌دهند این است که نیاز به تغذیه و غذای مرغوب و البته مناسب محیط کار، یکی از اساسی‌ترین اصول افزایش وفاداری کارمندان و افزایش راندمان کار کارمندان است. شرکت‌ها و سازمان‌ها این کار را خود به تنهایی و مستقل انجام نمی‌دهند، چون به نفع آنها نیست که هزینه بسیار زیادی را بر روی چیزی صرف کنند که تخصص آنها نیست. دلیل ورود کارافید به این حوزه مهم از منابع انسانی، تخصص ویژه کارافید در حوزه‌های مختلف منابع انسانی است. کارافید، خود را به عنوان یک متخصص تمام‌عیار در تامین بهترین کیفیت در تهیه غذای شرکت معرفی می‌کند و در جریان مذاکره با یک شرکت یا سازمان، به دنبال قراردادیست که هر دو طرف سود کنند. قطعاً دنباله‌دار بودن قرارداد و ادامه همکاری با یک شرکت یا سازمان چه بزرگ و چه کوچک وابسته به ارزش مادی و معنوی خدماتیست که کارافید به آن شرکت یا سازمان ارائه می‌دهد. سامانه آنلاین غذای شرکتی کارافید، مدیران ارشد و مدیران میانی را از انجام کارهای تکراری و خسته‌کننده سستی آسوده کرده و با ذخیره زمان شمام، این زمان را به پول تبدیل میکنند و از طرفی با این پرتال آنلاین ثبت سفارش غذای شرکتی، مدیران بر پیشه خود تمرکز میکنند به جای اینکه به اعتراضات و نارضایتی کارمندان از کیفیت غذای شرکت و کیتترینگ رسیدگی کنند. شرکت‌ها و سازمان‌هایی که با کارافید همکاری میکنند، به رضایت کارمندان خود در بالاترین سطح منابع انسانی خود اهمیت میدهند و غذا را وسیله‌ای میدانند برای افزایش بازدهی و کارایی مدیران و کارمندان خود. در عصر تکنولوژی که تمامی امور و مهم و پول‌ساز شرکت‌ها از طریق سرویس‌ها و سامانه‌های نرم‌افزاری و آنلاین انجام میشود، جای یک سرویس آنلاین برای تامین غذای شرکت‌ها خالی بود و ما با کارافید بیشترین تلاش خود را برای پر کردن این جای خالی و رضایت شما انجام خواهیم داد.

کارافید



<http://www.karafeed.com>

شماره تماس: ۰۹۱۲۱۲۱۱۲۹۴



نام کسب‌وکار: کارافید



حوزه فعالیت: غذا



نوع مجموعه: مسئولیت محدود



محصول/خدمت: سفارش غذای شرکتی



دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان



گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: مهدی غفوری پور



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۹۲۳۶۱۹



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف



توضیح:

ایده سیزون در دی ماه ۱۳۹۶ بر پایه ی یکی از معروف ترین مدل های تجاری در فضای اینترنت (سوپرمارکت آنلاین) مطرح گشت و خیلی سریع شکل و چهارچوب عملی به خود گرفت که حاصل یک سال تحلیل بازار و طراحی هسته مرکزی و پیاده سازی مدل بومی آن بود و سرانجام در تاریخ ۹۷/۰۷/۱۸ به صورت رسمی کار خود را آغاز نمود و متولد شد. شما با سفارش از سوپرمارکت آنلاین سیزون می توانید در کمتر از ۴۵ دقیقه و بدون نیاز به هزینه حمل خرید خود را دریافت نمایید



<http://www.seezoonmarket.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۰۱۴۳۴۶



نام کسب و کار: سیزون مارکت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: سوپرمارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: مجید افتخاری دریانی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۸۲۲۴۳



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

تجارت اول، به عنوان یکی از اعضای مجموعه شرکت های تجارت الکترونیک اول، با هدف ایجاد بازار معاملات کشوری، تسهیل فرایند تجارت الکترونیک برای تمامی تامین کنندگان و خریداران ایرانی و از میان برداشتن محدودیت های مالی این حوزه در سال ۱۳۸۹ تاسیس گردید. هدف شرکت معرفی تجارت اول به عنوان مشتری مدارترین شرکت ایرانی حوزه تجارت الکترونیک می باشد. در این راستا تجارت اول ضمن اعتبارسنجی شرکت های ایرانی و اختصاص نشان تایید هویت به آن ها با در اختیار گذاشتن صفحه ای اختصاصی به تامین کنندگان معتبر و نیز گسترش قابلیت های منحصر به فرد برای تامین کنندگان و خریداران، دایره خدمات خود را گسترش داده است. تجارت اول با توجه به نیاز کسب و کارها به ارتباط تجاری مناسب با یکدیگر و استفاده از فناوری اطلاعات برای بهبود و تقویت این ارتباط بر بستر وب، بر اساس مدل تجارت بین بنگاهی یا (Business to Business) است که نیاز به یک زیرساخت قوی و منسجم برای ایجاد ارتباط بین فروشندگان و خریداران در صنایع گوناگون دارد. در میان انواع مدل های تجارت الکترونیک، تجارت بین بنگاهی (Business to Business) بیشترین حجم مبادلات را در جهان به خود اختصاص داده است، اما پیش از این در ایران توجه قابل ملاحظه ای به آن نشده بود. تجارت اول تنها وب سایت تخصصی در زمینه تجارت بین بنگاهی در ایران می باشد که در فضای یک بانک اطلاعاتی شامل بیش از ۲۰۷۰۰۰۰ کسب و کار فعال در ایران به ترویج تجارت الکترونیک می پردازد. از این رهگذر نه تنها کسب و کارهای بسیاری می توانند تجارت خود را در ورای مرزهای جغرافیایی دنبال کنند، بلکه مدل تازه ای در تامین منابع کسب و کارها و حتی اشخاص ارائه شده است که می تواند نتایج بسیار چشمگیری در فعالیت های تجاری بنگاه ها و افراد به دنبال داشته باشد.



<http://www.1st.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۴۵۸۵۳



نام کسب و کار: تجارت اول



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: بستر فروش آنلاین B2B



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۷



مدیرعامل: پوریا صنعتی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۹



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۳۹۸۵۶۳



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

تحریر ۲۰ به عنوان فروشگاه آنلاین و تخصصی لوازم التحریر، نوشت افزار، لوازم اداری و هنری و همچنین ملزومات مورد نیاز مهدها و مدارس، سعی نموده تا با ارائه محصولات با کیفیت با ارزان ترین قیمت، لذت خریدی آسان و سریع را به دانش آموزان، دانشجویان و اولیای گرامی هدیه دهد.



<http://www.tahrir20.com>

شماره تماس: ۰۹۱۳۲۱۰۳۷۹۷



نام کسب و کار: تحریر ۲۰



حوزه فعالیت: لوازم التحریر



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروشگاه آنلاین لوازم تحریر، نوشت افزار، ست اداری و لوازم مهدکودک



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: اسماعیل مختاری کرچگانی



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی:



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی شاپ تحریر بهترین بستر برای خرید اینترنتی کالاهای نوشت افزار و هنری شما در ایران است. اصل بودن کالا، "گارانتی بازگشت"، "ارسال سریع" و "مشاوره تخصصی" از ویژگی های مهم و اساسی در شاپ تحریر از نخستین روز تأسیس بوده و تمام سعی خود را کرده تا به آن پایبند باشد. شاپ تحریر سعی بر آن دارد که روزانه بر تعداد محصولات و تنوع آن بیفزاید تا بتواند نیاز همه ی افراد با هر نوع سلیقه را در خرید محصولات اینترنتی مرتفع کند.



<http://www.shoptahrir.com>

شماره تماس: ۰۲۶-۳۶۷۰۵۷۸۶



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن

مدل درآمد: واسطه فروش



نام کسب و کار: شاپ تحریر



حوزه فعالیت: لوازم التحریر



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروشگاه آنلاین لوازم تحریر، نوشت افزار، ست اداری و لوازم مهدکودک



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: بهزاد ملکی



محل استقرار: البرز



سال تأسیس: ۱۳۸۹



شناسه ملی:





شرکتهای فناوریهای فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بسیاری از مدیران کسب و کارهای رو به رشد، به طور مداوم با سختی ها و دغدغه های تامین اقلام مصرفی سازمان خود دست و پنجه نرم می کنند. به خوبی میدانید که تهیه اقلام مورد نیاز یک سازمان، با کیفیت خوب، هزینه به صرفه و در زمانی مناسب، کاری بس پردغدغه و زمانبر است. حال اینکه شما به عنوان یک کارآفرین و مدیر باید تمام زمان، انرژی و تمرکز خود را صرف رهبری نیروها به سمت اهداف کوتاه و بلند مدت سازمان خود کنید.

از اینرو به عنوان تیمی که نسبت به دغدغه های مدیران و کسب و کارهای پویای امروزی بی تفاوت نیست، برآن شد که ضمن بررسی دقیق محصولات و بازار خرید و فروش کنونی، بررسی تجارب مشابه خارجی و درک نیازها، با ساده سازی فرآیند خرید اقلام اداری، این امکان را ایجاد کند تا شرکت ها، کالاهای اصلی مورد نیاز خود را با کمترین دردسر و درکمترین زمان ممکن تامین نمایند.

شرکت فناوران پاریز تجارت پارسه که با برند سفارش اداری در حال فعالیت می باشد با ایجاد بستری آنلاین جهت خرید اقلام مورد نیاز سازمانها و شرکتها با تضمین بالاترین کیفیت و بهترین قیمت، این امکان را به شما میدهد تا لیست خرید خود را بصورت آنلاین تهیه نموده و با تعیین دوره ی یادآوری لیستها از اتمام کالاهای ضروری مورد نیاز خود قبل از موعد مطلع گردید.

سفارش اداری

فروش آنلاین کالاهای مورد نیاز سازمانها و شرکتها



<http://www.sefareshedari.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۰۹۴۹۳



نام کسب و کار: سفارش اداری



حوزه فعالیت: لوازم التحریر



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش آنلاین کالاهای مورد نیاز سازمانها و شرکتها



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: رضا اکبری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۰۸۶۴۹۳



فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

بدرایران به عنوان مرجع صنعت لوازم التحریر، در یکی از قطب های تولید لوازم تحریر کشور واقع شده است و دارای سه بخش تولید، خدمات چاپ صنعتی و فروشگاه آنلاین می باشد. مخاطبین این وبسایت، تولید کنندگان، وارد کنندگان، مراکز توزیع و پخش عمده و خرده، صنف تحریر می باشند. فروشگاه اینترنتی بدرایران امکان خرید عمده و اعمال تخفیف بر انواع نوشت افزار، لوازم اداری، لوازم هنری، ابزار مهندسی، تجهیزات آموزشی و هدایای تبلیغاتی را برای بازدید کنندگان محترم فراهم کرده است.

Badriran



<http://www.badriran.com>

شماره تماس: ۰۴۱-۳۵۲۶۴۲۸۴



نام کسب و کار: بدر ایران



حوزه فعالیت: لوازم التحریر



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش خرده و عمده لوازم التحریر و نوشت افزار



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل:



محل استقرار: آذربایجان شرقی



سال تاسیس:



شناسه ملی:



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه عمده بازار در سال ۹۷ با هدف فعالیت در زمینه تسهیل فرایند خرید، فروش، توزیع و پخش عمده مواد غذایی به تولیدکنندگان و شرکت‌های پخش شروع به فعالیت نموده است. فروشگاه عمده بازار در نظر دارد تا محصولات تولید شده در حوزه مواد غذایی، بهداشتی و سلولزی را که توسط تولیدکنندگان، واردکنندگان و تامین کنندگان عرضه می‌شود را به راحتی در دسترس خرده فروشان و مصرف کنندگان و مشتریان قرار دهد

عمده بازار



<http://www.omdehbazar.com>

شماره تماس: ۰۲۵-۳۷۷۲۳۷۴۷



نام کسب‌وکار: عمده بازار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه:



محصول/خدمت: فروش عمده محصولات تند مصرف



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲۳



مدیرعامل: حسن ایبات



محل استقرار: قم



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی:



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

"پلتفرم هزار مارکت در حال حاضر شامل سه صنف می‌شود که در آینده‌ی نزدیک این اصناف به هزار هم می‌رسند. این اصناف در دسته‌بندی‌های جداگانه به همراه تصویر، قیمت اجناس و توضیحات کامل تعریف شده‌اند. تمام فروشگاه‌هایی که خواستار بارگذاری در پلتفرم هستند کنترل کیفیت می‌شوند. جواز کسب و کارت شناسایی آن‌ها را در اسناد شرکت بایگانی می‌شود. بازاریاب‌های شرکت به فروشگاه‌هایی که خواهان اضافه شدن به لیست منوی اصناف را دارند یادآوری می‌کنند که تنها زمانی می‌توانند به کار خود در این پلتفرم ادامه دهند که امتیاز قابل قبولی از طرف مشتری کسب کرده باشند و البته مشتری‌ها نیز تنها زمانی می‌توانند به خرید‌های خود در این پلتفرم ادامه دهند که به فروشگاه اینترنتی که از آن خرید کرده‌اند امتیاز دهند. روند امتیاز دهی عددی بین یک تا پنج است. اگر فروشگاه امتیازی کمتر از سه کسب کند از لیست مراکز خرید غیر فعال می‌شود.



<http://www.hezarmarket.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۰۰۶۳۶۲



نام کسب و کار: هزارمارکت



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: تامین پلتفرم فروش



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۷



مدیرعامل: حمید خدائی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۸



شناسه ملی: ۱۴۰۰۸۳۲۱۲۰۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

فروشگاه اینترنتی فارسی نیک یکی از پروژه های بزرگ شرکت ندای فارسی نیک می باشد، که با ایده تجمیع عرضه کنندگان و خریداران عمده مواد غذایی در یک مکان و با هدف تسهیل مبادلات، دسترسی به بازار گسترده، کاهش هزینه های طرفین عرضه و تقاضا با حذف واسطه ها و ... راه اندازی شده است.



<http://www.farsinik.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۲۲۶۳۷۷۳۴



نام کسب و کار: فارسی نیک



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش عمده محصولات تند مصرف



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: محسن فارسی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۴



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۴۶۸۳۶۰



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکتهای فناورانهی فعال در زمینهی کالاهای تند مصرف

توضیح:

شرکت ای اس جی ترید با بیش از ۸ سال تجربه در عرصه بازرگانی داخلی و صادرات محصولات تولید ایران، با راه اندازی وبسایت فروش عمده تولیدات کارخانجات ایرانی شرایطی فراهم کرده است تا تولیدکنندگان و تامین کنندگان داخلی از طریق ثبت نام به عنوان فروشنده وارد پنل فروش خود شده و محصولات خود را به صورت مستقیم در این درگاه جهت فروش داخلی و صادراتی به نمایش بگذارند. مخاطبان با ورود به سایت ای اس جی ترید (ESGTrade) با حجم عظیمی از محصولات روبرو می شوید! هرآنچه که صنعت و اشخاص نیاز دارند از مواد خام گرفته تا کالاهای تولیدی و هم چنین محصولاتی از قبیل مصالح ساختمانی، همچنین شوینده و رسوب زدا، کود شیمیایی و آفت کش ها، رنگ، مرکب و رزین و پلیمر در گروه پتروشیمی و شیمیایی و نیز میوه، سبزیجات و حبوبات، خشکبار و ادویه، روغن و دانه های روغنی، دام و طیور و شیلات در بخش غذایی و کشاورزی فعالیت دارد. تمام مراحل ثبت سفارش، بارگیری و حمل و نقل و ارسال کالا توسط شرکت ای اس جی ترید انجام می شود و این شرکت شرایطی فراهم نموده است که مخاطب قادر باشید به راحتی و تنها با چند کلیک این مراحل را به صورت آنلاین رصد نموده و با آسودگی خاطر سفارش خود را دریافت کنید.

ESGTrade

 <http://www.esgtrade.com>

 شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۵۵۹۶۶۷

نام کسب و کار: ای اس جی ترید 

حوزه فعالیت: کلیه کالاها 


نوع مجموعه: 

محصول/خدمت: فروش عمده محصولات تند مصرف 

دانش بنیان: غیر دانش بنیان 

گروه مخاطب: فروشندگان کالا 


مسائل راهبردی: ۲۳۴۵ 

مدیرعامل: محمد قزل 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: 

فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: واسطه فروش 





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

سامانه "بنک چی" با انگیزه ایجاد تحول بنیادی و به سهم خود پیاده سازی راهکار های نوین معرفی ، فروش و توزیع عمده کالا و نیز ایجاد ارتباطی سریع و بدون واسطه میان تامین کنندگان کالاهای مصرفی ، بسته بندی و تند مصرف ، (CPG) (FMCG) و صاحبین کسب و کار توسط شرکت پارسان رسان کالای نوآور به شماره ملی ۱۴۰۰۶۸۲۱۰۳۰ متولد شده است. تحول اساسی در مدل کسب و کاری که بیش از ۴۰ سال است با کمترین تغییرات مواجه بوده، به شاخص های بسیار مهمی بستگی دارد، که البته با تاسیس کسب و کار های مبتنی بر فن آوری و نیز حمایت دولت و سازمان های ذینفع ، می توان به سرانجام این تحولات امیدوار بود.

سامانه بنک چی اولین پلت فرم تخصصی عرضه عمده کالاهای تند مصرف و بسته بندی (فاز اول) می باشد، که تامین کنندگان این محصولات می‌توانند با استفاده از ویژگی ها و ارزش افزوده های این سامانه ، محصولات تولیدی یا وارداتی خود را با انگیزه فروش یا توسعه فروش به بازار معرفی نموده و از سوی دیگر مشتریان نیز با بهرمندی از انواع امتیازات خرید به صورت کاملاً تخصصی اقدام به تهیه و دریافت کالا نمایند.

بنک چی



<http://www.bonakchi.com>

شماره تماس: ۰۲۱-۵۷۷۴۶



نام کسب و کار: بنک چی



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: فروش، حمل و توزیع کالای تند مصرف بصورت عمده



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: فروشندگان کالا



مسائل راهبردی: ۳



مدیرعامل: محمدمحسن فخاریان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۸۲۱۰۳۰



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین - اپلیکیشن



مدل درآمد: واسطه فروش





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

در سال ۲۰۱۱ فروشگاه‌های تخفیفی زنجیره ای جانبو با هدف عرضه مواد غذایی و لوازم مصرفی با کیفیت بالا و تا حد امکان با قیمت مناسب به مصرف کنندگان فعالیت خود را آغاز نمود. فروشگاه‌های جانبو به عنوان اولین فروشگاه‌های دارای تخفیف مستمر در ایران تاسیس گردید و همواره سعی دارد با ارائه ۸۰۰ محصول با کیفیت، خدماتی نوین در این زمینه ارائه نماید.

جانبو در سال ۲۰۱۵ سیاست خود را بر آن داشت که شمار فروشگاه‌های خود را در ایران به ۱۵۰ فروشگاه افزایش دهد که این امر در پایان سال ۲۰۱۵ محقق گردید. جانبو با اولویت دادن به مفهوم کیفیت محصول و رضایت مشتری و با تکیه بر سیاست مدیریت هزینه، پیشرفت سریع و مستمر خود را ادامه می‌دهد و در سال ۲۰۱۶ با افتتاح یکصد فروشگاه جدید در سه منطقه مختلف شمار فروشگاه‌های خود را به عدد ۲۵۰ فروشگاه رسانید که این عملیات به سرعت در حال پیشرفت است. جانبو همواره فعالیت‌های خود را بر پایه اعتماد به مشتریان و تامین کنندگان در جهت ارائه خدمات بهینه ادامه می‌دهد.



<http://www.canbo.ir>

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۵۵۱۷۵۰



نام کسب‌وکار: جانبو



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: هایپر مارکت



دانش‌بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: محمت طاریک دمیریان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۹



شناسه ملی: ۱۰۳۲۰۶۳۴۸۰۶



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن



مدل درآمد: فروش مستقیم





شرکت‌های فناوری‌های فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

توضیح:

ایشاپ فایندر اولین مرجع فروشگاه‌های اینترنتی ایران است، که تمامی فروشگاه‌های اینترنتی با هر محصول و خدماتی که ارائه می‌کنند را شامل می‌شود. شما با استفاده از وبسایت eshopfinder.com می‌توانید محصول مورد نیاز خود را جستجو کنید و لیست سایت‌های مورد نظرتان را مشاهده کنید. همچنین توضیحات و رتبه آن را مشاهده کنید. می‌توانید نظرات دیگران را در مورد سایت و فروشگاه‌های مختلف را مشاهده کرده و در نهایت با آگاهی بیشتری از سایت و فروشگاه اینترنتی مدنظرتان خرید کنید. طراحی فروشگاه اینترنتی از دیگر خدمات ایشاپ فایندر است. در مهرماه ۱۳۹۵ تیم تصمیم‌گرفت وبسایت EshopFinder.com مرجعی از فروشگاه‌های اینترنتی و ارائه خدمات راه‌اندازی فروشگاه دانش و تجربیات حاصل شده در مدت سه سال را در اختیار شما قرار دهد. که نیز خود با داشتن چند فروشگاه اینترنتی موفق تجربه خوبی در این زمینه داشته است. ایشاپ فایندر فقط و فقط به صورت تخصصی در زمینه فروشگاه‌های اینترنتی خدمات ارائه می‌کند.

eshopfinder 
مرجع فروشگاه‌های اینترنتی ایران




<http://www.eshopfinder.com>


شماره تماس: ۰۹۳۳۷۲۲۴۲۴ 

نام کسب‌وکار: ایشاپ فایندر 

حوزه فعالیت: کلیه کالاها 

نوع مجموعه: 


محصول/خدمت: پلتفرم رتبه‌بندی فروشگاه‌ها 

دانش‌بنیان: غیر دانش‌بنیان 

گروه مخاطب: مصرف‌کنندگان نهایی 

مسائل راهبردی: ۵۷ 


مدیرعامل: 

محل استقرار: خراسان رضوی 

سال تاسیس: ۱۳۹۵ 

شناسه ملی: 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین 

مدل درآمد: واسطه‌فروش 





شرکت‌های فناورانه‌ی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

توضیح:

هایپر استار از پویاترین و به روزترین هایپرمارکت های ایران است که در سال ۲۰۰۹ اولین شعبه خود را در غرب تهران (توبان باکری) افتتاح کرد. در حال حاضر هایپر استار دارای ۱۸ شعبه در سراسر ایران می باشد. هشت هایپرمارکت در استان های تهران، شیراز، اصفهان، کرج، یزد و قم و ده سوپرمارکت در استان تهران تا به امروز تاسیس شده است.



<http://www.hyperstariran.com>

شماره تماس:



نام کسب و کار: هایپر استار



حوزه فعالیت: کلیه کالاها



نوع مجموعه: سهامی خاص



محصول/خدمت: هایپر مارکت آنلاین



دانش بنیان: غیر دانش بنیان



گروه مخاطب: مصرف کنندگان نهایی



مسائل راهبردی: ۲۳۴۵



مدیرعامل: تری لوئیس لوسین ژولین



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۴



شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۰۰۱۴۹۳



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: فروش مستقیم



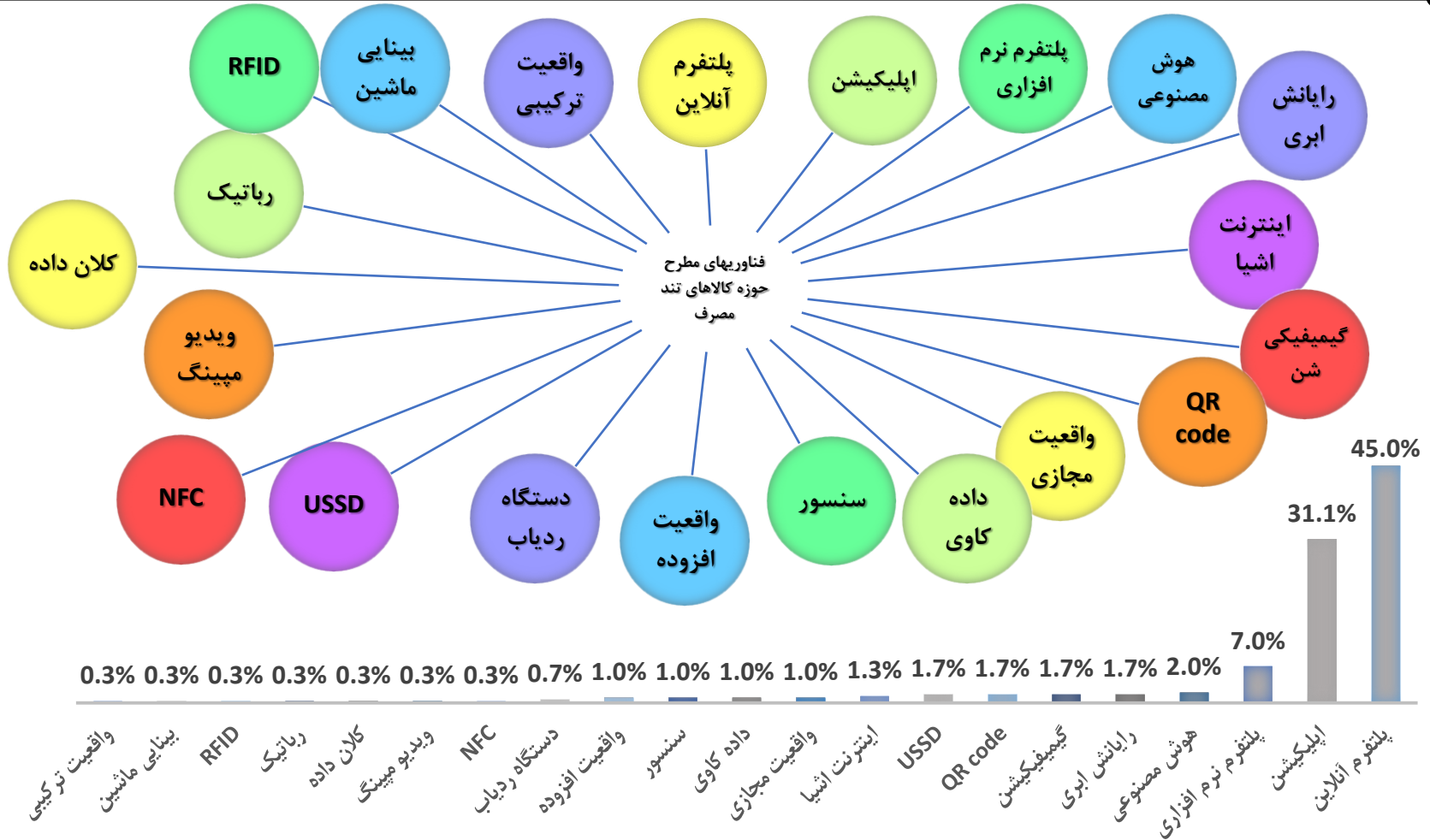
۸. شرکت‌های فناورانه حوزه‌ی کالاهای تندمصرف

۸-۱۰. جمع‌بندی





فناوری‌های مطرح در شرکت‌های فناوری‌های حوزه کالاهای تند مصرف



فناوری‌های مطرح در شرکت‌های فناورانه‌ی حوزه‌ی کالاهای تند مصرف به تفکیک زنجیره فعالیت



فروش	بازاریابی	بهبود فروشگاه‌های فیزیکی	نرم افزارهای پشتیبانی	پرداخت	پخش و توزیع	حمل و لجستیک	انبارداری
<ul style="list-style-type: none"> • پلتفرم آنلاین • پلتفرم نرم افزاری • اپلیکیشن • هوش مصنوعی • واقعیت مجازی • QR code 	<ul style="list-style-type: none"> • پلتفرم آنلاین • پلتفرم نرم افزاری • اپلیکیشن • رایانش ابری • گیمیفیکیشن • هوش مصنوعی • بینایی ماشین • واقعیت مجازی • واقعیت افزوده • واقعیت ترکیبی • کلان داده • داده کاوی • ویدیو مپینگ 	<ul style="list-style-type: none"> • پلتفرم نرم افزاری • رباتیک • سنسور • اینترنت اشياء • RFID • گیمیفیکیشن • هوش مصنوعی • داده کاوی 	<ul style="list-style-type: none"> • پلتفرم آنلاین • پلتفرم نرم افزاری • اپلیکیشن • رایانش ابری • گیمیفیکیشن • USSD • QR code • NFC 	<ul style="list-style-type: none"> • پلتفرم آنلاین • پلتفرم نرم افزاری • اپلیکیشن 	<ul style="list-style-type: none"> • پلتفرم آنلاین • پلتفرم نرم افزاری • اپلیکیشن • سنسور • دستگاه ردیاب 	<ul style="list-style-type: none"> • پلتفرم آنلاین • پلتفرم نرم افزاری • اپلیکیشن • رایانش ابری • اینترنت اشياء • رباتیک • سنسور • RFID • دستگاه • ردیاب 	
							





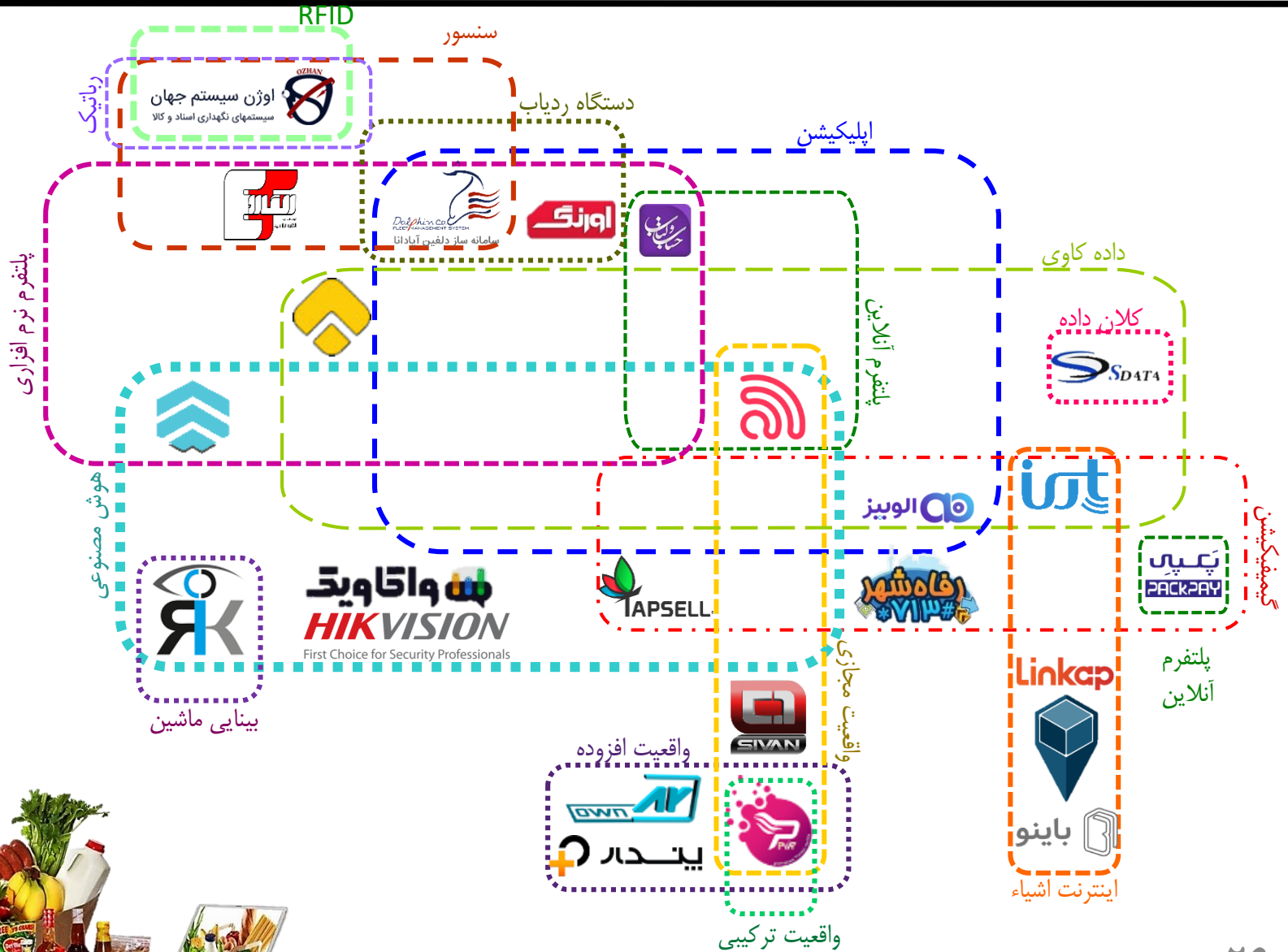
فناوری های مغفول مانده از استارت آپ های جهانی
حوزه کالاهای تند مصرف

بلاک چین



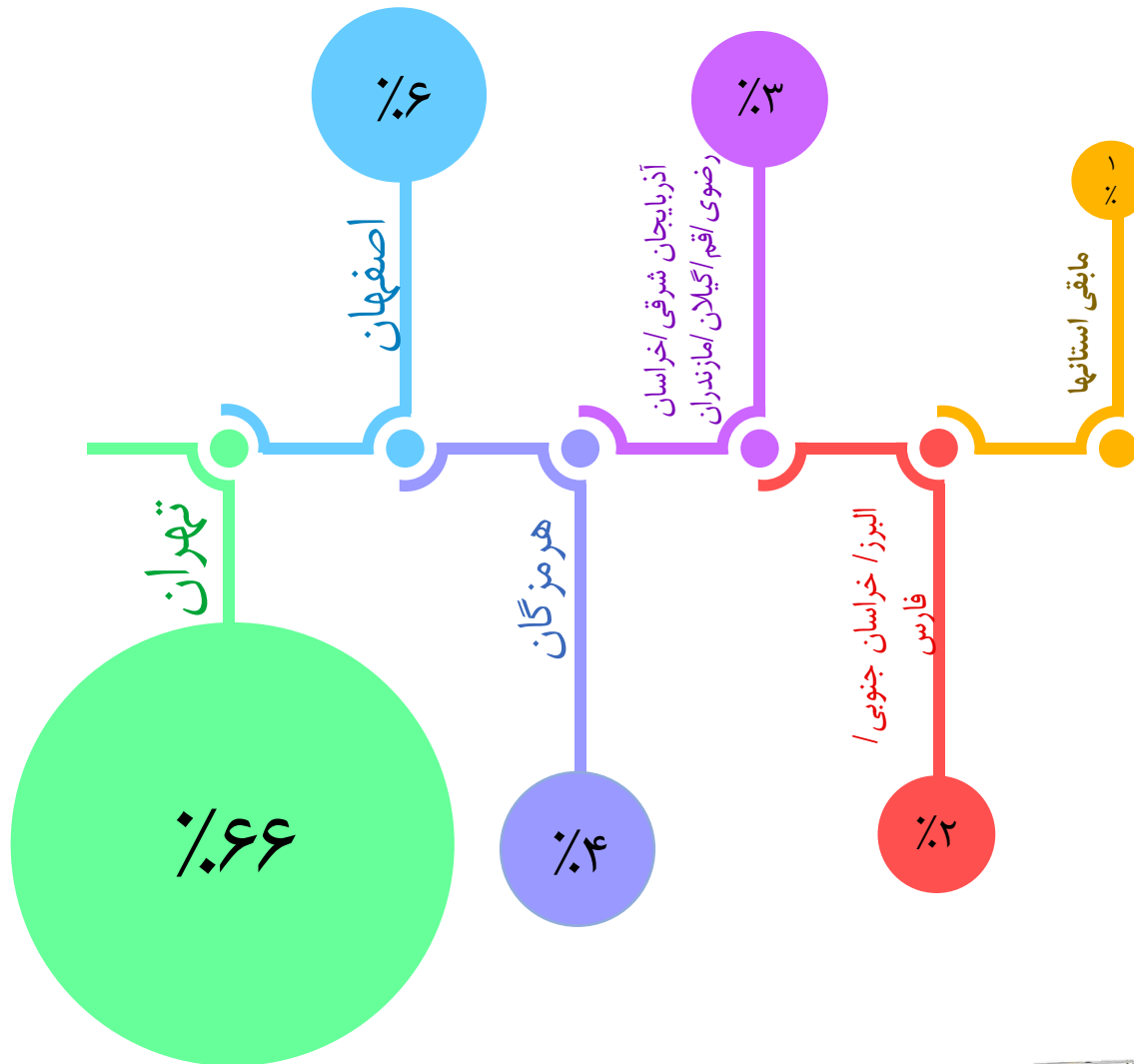


شرکتهای فناوری به تفکیک فناوری های کلیدی در حوزه کالاهای تند مصرف



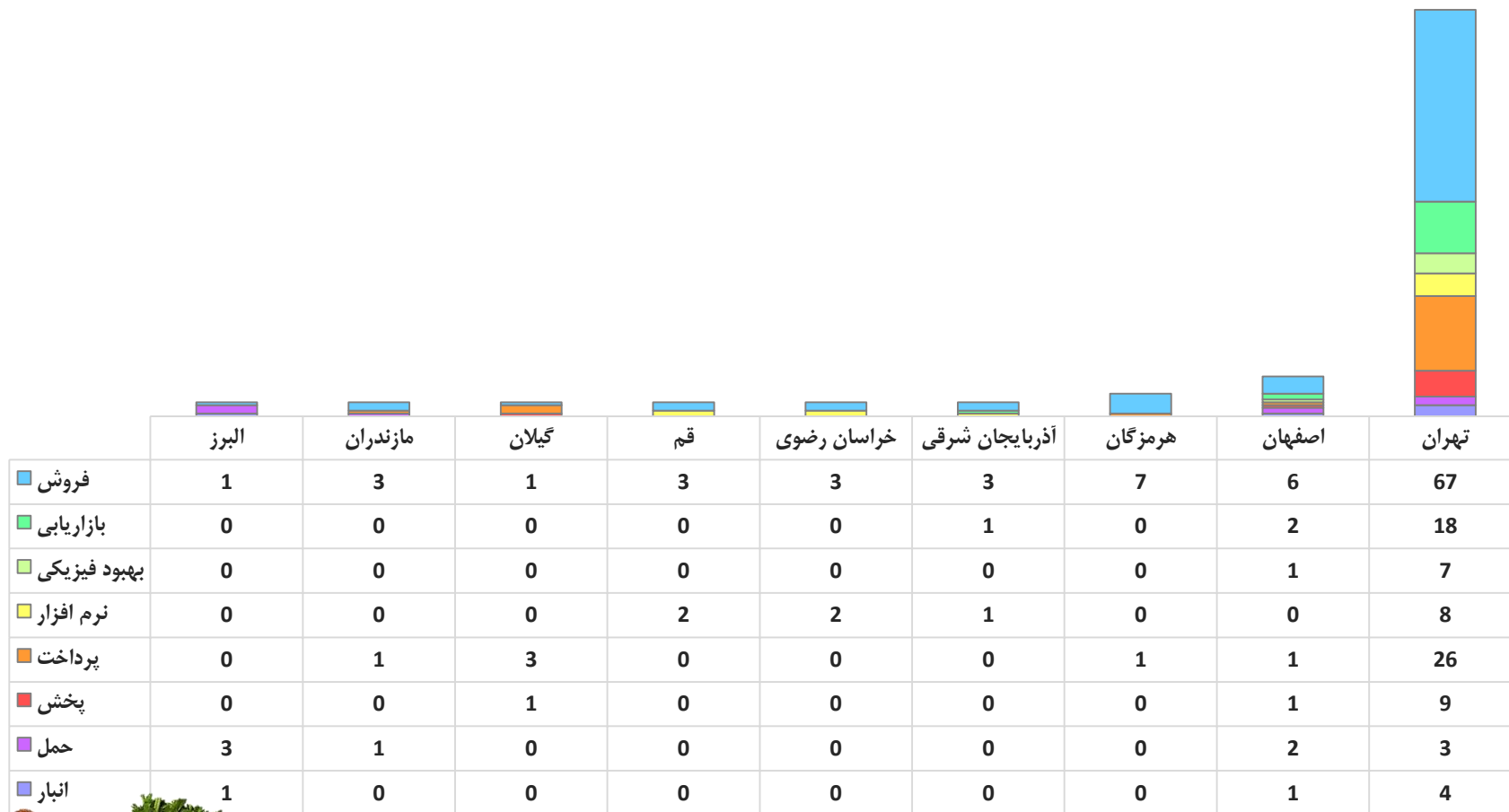


درصد فراوانی شرکتهای حوزهی کالاهای تند مصرف در استانهای کشور





درصد فراوانی شرکتها در استان‌های کشور به تفکیک زنجیره فعالیت





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین پلتفرم نرم افزاری اپلیکیشن رایانش ابری رباتیک سنسور RFID دستگاه ردیاب	B2B B2B	استفاده از فناوری‌های رباتیک و ماشین‌های هوشمند جابه‌جایی بار در انبار و قفسه‌های فروشگاه ایجاد سامانه / نرم‌افزارهایی برای یکپارچه‌سازی فعالیت‌ها شامل فرایندهای انبارش، لجستیک، ارسال و فروش	استفاده از بسترهای سخت افزایی و نرم‌افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها	زنجیره فعالیت

انبارداری





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین پلتفرم نرم افزاری اپلیکیشن سنسور دستگاه ردیاب	B2B B2B	استفاده از پلتفرم‌های آنلاین برای تسهیل دسترسی به شرکت‌های حمل و نقل و کاهش هزینه لجستیک استفاده از فناوری‌های رادیویی و جی‌پی‌اس برای ردیابی کالا	استفاده از بسترهای سخت افزاری و نرم‌افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها	زنجیره فعالیت

حمل و لجستیک





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین پلتفرم نرم افزاری	B2B	استفاده از راهکارهای بازاریابی و تحلیل رفتار و نیاز مصرف کننده با کمک دستیاران هوشمند آنلاین و بررسی داده ها	استفاده از ظرفیت‌های فناورانه به منظور شناسایی نیازهای مشتریان مانند هوش مصنوعی، شبکه‌های اجتماعی و...	زنجیره فعالیت پخش، توزیع، دیجوری، مسیریابی
پلتفرم آنلاین پلتفرم نرم افزاری	B2B	استفاده از پلتفرم‌های آنلاین پخش و توزیع برای برقراری ارتباط مستقیم میان تامین کنندگان و فروشندگان کالا	استفاده از بسترهای سخت افزاری و نرم‌افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین	
اپلیکیشن	B2B	ایجاد سامانه/ نرم‌افزارهایی برای یکپارچه‌سازی فعالیت‌ها شامل فرایندهای انبارش، لجستیک، ارسال و فروش	در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها	





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین	B2C	ایجاد حساب‌های اعتباری و به وجود آوردن نظام‌های تعیین اعتبار برای مشتریان جهت پرداخت هزینه خرید در آینده		
پلتفرم نرم افزاری				پرداخت
اپلیکیشن	B2C	تسهیل فرایندهای پرداخت هزینه‌های خرید با استفاده از نرم افزار، تلفن همراه، کسر خودکار هزینه از حساب مشتری، کارتخوان سیار و...	تنوع‌بخشی و بهبود شیوه‌های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش‌های نوین	
رایانش ابری				
USSD	B2C	تنوع بخشی به روش‌های پرداخت مانند پرداخت با کد سریع، کدپاسخ سریع، ارتباطات میدان نزدیک و ...		
QR code				
NFC	B2C	تسهیل در پرداخت به وسیله تقسیط مبلغ پرداختی و تخفیف کارت‌ها		





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناوری‌های داخلی فعال در زمینه کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین اپلیکیشن QR code	B2C	از بین بردن گلوگاه‌های در فروشگاه با استفاده از فناوری‌های هوشمند مانند دوربین هوشمند و یا کاهش صف خرید توسط QR کد	تسهیل و تغییر نحوه دسترسی مصرف‌کنندگان نهایی به کالاهای مورد نیاز	پرواض





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم نرم افزاری داده کاوی	B2B	استفاده از پلتفرم نرم افزاری باشگاه مشتریان با قابلیت داده کاوی جهت وفادارسازی مشتری	ناکارآمدی روش‌های بازاریابی سنتی و بهبود آن‌ها با استفاده از فناوری‌های و روش‌های نوین	زنجیره های پشتیبانی نرم افزارهای پشتیبانی
پلتفرم آنلاین	B2B	ایجاد سامانه / نرم‌افزارهایی برای یکپارچه‌سازی فعالیت‌ها شامل فرایندهای انبارش، لجستیک، ارسال و فروش	استفاده از بسترهای سخت افزاری و نرم‌افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها	
پلتفرم نرم افزاری	B2B	تسهیل فرایند ایجاد فروشگاه آنلاین به منظور تجربه خرید آنلاین و تحویل به مشتری برای افزایش فروش	هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به مشتریان	





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین اپلیکیشن کد سریع USSD	B2B	تسهیل فرایندهای پرداخت هزینه‌های خرید با استفاده از نرم افزار، تلفن همراه، کسر خودکار هزینه از حساب مشتری، کارتخوان سیار و...	تنوع‌بخشی و بهبود شیوه‌های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش‌های نوین	بهبود فرایندهای فروشگاه‌های فیزیکی
اینترنت اشیاء	B2C	استفاده از فروشگاه‌های کوچک سیار هوشمند و بدون متصدی	تسهیل و تغییر نحوه دسترسی مصرف‌کنندگان	
	B2C	استفاده از اینترنت اشیاء در فروشگاه‌های فیزیکی برای تسهیل خرید کالا و فروش کالاهایی که در دید مستقیم قرار ندارند	نهایی به کالاهای مورد نیاز	
اینترنت اشیاء گیمیفیکیشن هوش مصنوعی بینایی ماشین	B2C	استفاده از فناوری نظیر بینایی ماشین جهت تبلیغات هوشمند در فروشگاه‌ها	ناکارآمدی روش‌های بازاریابی سنتی و بهبود آن‌ها با استفاده از فناوری‌های و روش‌های نوین	

۹





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
رباتیک	B2B	استفاده از فناوری‌های رباتیک و ماشین‌های هوشمند جابه‌جایی بار در انبار و قفسه‌های فروشگاه	استفاده از بسترهای سخت افزاری و نرم‌افزاری به منظور بهبود فرایندهای زنجیره تامین	بهبود فرایندهای فروشگاه‌های فیزیکی
سنسور	B2C	استفاده از فناوری‌های رادیویی و جی‌پی‌اس برای ردیابی کالا	در راستای ارتقای بهره‌وری و تسهیل فرایندها	
اینترنت اشیا	B2B	جذاب‌سازی محیط فروشگاه‌ها برای ترغیب بیشتر مشتری با استفاده از المان‌های طراحی و گیمیفیکیشن	هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به	
RFID	B2B	بهره‌گیری از فناوری‌های قفسه هوشمند یا دوربین برای اعلام هشدار اتمام کالا در یک قفسه	مشتریان	
اینترنت اشیا	B2B	جذاب‌سازی محیط فروشگاه‌ها برای ترغیب بیشتر مشتری با استفاده از المان‌های طراحی و گیمیفیکیشن	هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به	
گیمیفیکیشن	B2B	بهره‌گیری از فناوری‌های قفسه هوشمند یا دوربین برای اعلام هشدار اتمام کالا در یک قفسه	مشتریان	
هوش مصنوعی	B2B	بهره‌گیری از فناوری‌های قفسه هوشمند یا دوربین برای اعلام هشدار اتمام کالا در یک قفسه	مشتریان	
بینایی ماشین	B2B	بهره‌گیری از فناوری‌های قفسه هوشمند یا دوربین برای اعلام هشدار اتمام کالا در یک قفسه	مشتریان	

۶





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین	B2C	ایجاد حساب‌های اعتباری و به وجود آوردن نظام‌های تعیین اعتبار برای مشتریان جهت پرداخت هزینه خرید در آینده	تنوع‌بخشی و بهبود شیوه‌های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش‌های نوین	تحقیقات بازار و تحلیل رفتار مصرف‌کننده، معرفی، تبلیغ و بازاریابی
پلتفرم نرم افزاری	B2C	تسهیل در پرداخت به وسیله تقسیط مبلغ پرداختی و تخفیف کارت‌ها		

۷





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین	B2B	استفاده از راهکارهای بازاریابی و تحلیل رفتار و نیاز مصرف کننده با کمک دستیاران هوشمند آنلاین و بررسی داده ها		
پلتفرم نرم افزاری	B2B	جمع‌آوری داده و اطلاعات از وبسایت‌های خرده فروشی و تحلیل آن و ارائه آن به تولیدکنندگان و فروشگاه‌های زنجیره‌ای	استفاده از ظرفیت‌های فناورانه به منظور شناسایی نیازهای مشتریان مانند هوش مصنوعی، شبکه‌های اجتماعی و...	
هوش مصنوعی	B2B	استفاده از برنامه‌های تعاملی و گیمیفیکیشن جهت بدست آوردن اطلاعات رفتاری از خریداران		
کلان داده	B2B	بررسی و جمع‌آوری اطلاعات از شبکه‌های اجتماعی برای بررسی نظرات مشتریان در مورد کالا یا برند		

تحقیقات بازار و تحلیل رفتار مصرف کننده، معرفی، تبلیغ و بازاریابی





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین	B2C	فراهم‌آوردن نزدیک‌ترین تجربه واقعی از کالای مد نظر مشتری با استفاده از فناوری‌های جدید مانند واقعیت افزوده و مجازی		
پلتفرم نرم افزاری	B2B	استفاده از فناوری نظیر بینایی ماشین جهت تبلیغات هوشمند در فروشگاه‌ها		
اپلیکیشن	B2C	استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی یا ایجاد شبکه تعاملی مشتریان در امر معرفی، تبلیغ و فروش محصول و استفاده از آن‌ها در به اشتراک گذاری تجربیاتشان	ناکارآمدی روش‌های بازاریابی سنتی و بهبود آن‌ها با استفاده از فناوری‌های و روش‌های نوین	
اینترنت اشياء	B2C	تبلیغ و ارائه پیشنهادات و تخفیف‌ها کالاهای مکمل در هنگامی که مشتری کالایی انتخاب کرده است برای نمونه وقتی فرد کالایی می‌خرد، در هنگام پرداخت هزینه کالای مکمل آن‌را با تخفیف به او پیشنهاد دهد		
گیمیفیکیشن	B2C	استفاده از پلتفرم نرم افزاری باشگاه مشتریان با قابلیت داده کاوی جهت وفادارسازی مشتری		
هوش مصنوعی	B2B	تبلیغات هوشمند دیجیتال در تلفن همراه، شبکه‌های اجتماعی و ...		
هوش ماشینی				
بینایی ماشینی				
واقعیت مجازی				
واقعیت افزوده				
واقعیت ترکیبی				

تحقیقات بازار و تحلیل رفتار مصرف کننده، معرفی، تبلیغ و بازاریابی





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین اپلیکیشن هوش مصنوعی	B2B	تحلیل کلان داده‌ها، نظرات مشتریان و بررسی قیمت رقبا به منظور قیمت گذاری مناسب محصول توسط عرضه کنندگان	فراهم آوردن امکان مقایسه و بررسی انواع کالاها و قیمت های آنها با یکدیگر	<p>تحقیقات بازار و تحلیل رفتار مصرف کننده، معرفی، تبلیغ و بازاریابی</p> <p>۷</p>
واقعیت مجازی کلان داده داده کاوی	B2B	استفاده از بسترهای شبکه اجتماعی جهت معرفی محصول توسط افراد به یکدیگر (تبلیغات دهان به دهان)		
	B2C	ارائه پلتفرم آنلاین جهت نمایش قیمت کالاها از برندهای گوناگون		
پلتفرم آنلاین پلتفرم نرم افزاری رایانش ابری اینترنت اشیاء گیمیفیکیشن هوش مصنوعی	B2C	جذاب سازی محیط فروشگاهها برای ترغیب بیشتر مشتری با استفاده از المانهای طراحی و گیمیفیکیشن	هوشمندسازی فروشگاههای زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به مشتریان	
بینایی ماشین داده کاوی ویدیو	B2B	استفاده از هوش مصنوعی و تحلیل داده به منظور ارائه اطلاعات لحظه به لحظه یا مدت دار از وضعیت فروشگاه برای مثال کالای پرفروش یا قسمت‌هایی که مشتریان بیشترین بازدید را دارند		





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین اپلیکیشن کد پاسخ سریع (QR)	B2C	ایجاد حساب‌های اعتباری و به وجود آوردن نظام‌های تعیین اعتبار برای مشتریان جهت پرداخت هزینه خرید در آینده	تنوع‌بخشی و بهبود شیوه‌های پرداخت و ارائه خدمات مالی به مشتریان با استفاده از روش‌های نوین	فروش
پلتفرم آنلاین	B2C	استفاده از بسترهای تعاملی آنلاین برای تبادل نظر بین مشتریان در مورد ویژگی‌های کالا و تشویق آنها برای شرکت در این تعامل	استفاده از ظرفیت‌های فناورانه به منظور شناسایی نیازهای مشتریان مانند هوش مصنوعی، شبکه‌های اجتماعی و...	
پلتفرم آنلاین اپلیکیشن هوش مصنوعی واقعیت مجازی	B2C B2C B2C	تسهیل دسترسی به کالاهای مورد نیاز مصرف‌کنندگان از طریق ویترین مجازی و پلتفرم‌های آنلاین خرید و فروش تسهیل خرید و فروش کالا در بستر شبکه‌های اجتماعی موجود و پرترفدار پشتیبانی آنلاین مشتریان با کمک هوش مصنوعی جهت سرعت بخشی به خدمات در ساعات شلوغ	تسهیل و تغییر نحوه دسترسی مصرف‌کنندگان نهایی به کالاهای مورد نیاز	





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین	B2C	ایجاد پکیج از کالاها برای ایجاد انگیزش در خرید مشتری با استفاده از تحلیل اطلاعات، سوابق مشتری و کمک هوش مصنوعی		
اپلیکیشن	B2C	استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی یا ایجاد شبکه تعاملی مشتریان در امر معرفی، تبلیغ و فروش محصول و استفاده از آن‌ها در به اشتراک گذاری تجربیاتشان	ناکارآمدی روش‌های بازاریابی سنتی و بهبود آن‌ها با استفاده از فناوری‌های و روش‌های نوین	فروش
هوش مصنوعی	B2C	تبلیغ و ارائه پیشنهادات و تخفیف‌ها کالاهای مکمل در هنگامی که مشتری کالایی انتخاب کرده است برای نمونه وقتی فرد کالایی می‌خرد، در هنگام پرداخت هزینه کالای مکمل آن‌را با تخفیف به او پیشنهاد دهد		





جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه‌ی داخلی فعال در زمینه‌ی کالاهای تند مصرف

فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت
پلتفرم آنلاین	B2C	استفاده از بسترهای شبکه اجتماعی جهت معرفی محصول توسط افراد به یکدیگر (تبلیغات دهان به دهان)	فراهم آوردن امکان مقایسه و بررسی انواع کالاها و قیمت‌های آنها با یکدیگر	فروش
اپلیکیشن	B2C	ارائه پلتفرم آنلاین جهت نمایش قیمت کالاها از برندهای گوناگون		
هوش مصنوعی	B2C	استفاده از هوش مصنوعی جهت جستجوی هوشمند و پیدا کردن گزینه متناسب با نیاز مشتری		
واقعیت مجازی	B2C			
پلتفرم آنلاین	B2B	تسهیل فرایند ایجاد فروشگاه آنلاین به منظور تجربه خرید آنلاین و تحویل به مشتری برای افزایش فروش	هوشمندسازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فیزیکی برای بهبود خدمات‌رسانی به مشتریان	
اپلیکیشن	B2B			



