

" پروژه هایپراپلیکیشن پرداخت واید "

۱) مشخصات متقاضی

الف) اطلاعات عمومی شرکت

- نام: شرکت سازگار رایانه آریا
- نوع شخصیت حقوقی: سهامی خاص
- نام تجاری: آریا کو
- شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۵۶۳۵۰۹
- کد اقتصادی: ۱۴۰۰۵۵۶۳۵۰۹
- شماره ثبت: ۵۶۱۷۰۴
- تاریخ ثبت: ۱۳۹۴ / ۱۱ / ۰۴
- ایمیل: info@ariaco.org
- آدرس سایت: https://ariaco.org
- آدرس محل استقرار دفتر مرکزی: تهران، ازگل، خیابان هاشم ازگلی، پلاک ۲۳، طبقه ۲، واحد ۴
- کد پستی: ۱۶۹۵۸۳۵۱۸۹
- شماره تماس ثابت: ۰۲۱۲۲۴۶۹۳۶۷
- شماره تماس همراه: ۰۹۳۰۶۷۳۹۹۴۵

ب) سهامداران با بیش از ۱۰ درصد مالکیت در شرکت

نام و نام خانوادگی / نام	نوع شخص	کد / شناسه ملی	تعداد سهام	درصد مالکیت
مهرداد حیدری	حقیقی	۰۰۷۸۹۴۱۲۷۱	۱۰۱۹۹۹۹	۵۰/۹۹
احمد پویان فر	حقیقی	۲۹۳۹۷۸۸۶۰۱	۲۰۰۰۰۰	۱۰
شرکت توسعه فن آوری ارزش پرداز	حقوقی	۱۴۰۰۸۴۶۲۸۶۷	۷۸۰۰۰۰	۳۹

ج) مشخصات اعضای هیئت مدیره

نام و نام خانوادگی	کد ملی	نماینده شخص حقوقی	سمت	توضیحات	شماره تماس	ایمیل
مهرداد حیدری	۰۰۷۸۹۴۱۲۷۱	-	مدیرعامل و نائب رئیس هیات مدیره	موظف	۰۹۱۲۵۸۸۱۲۲۵	Heydari.mehrdad@gmail.com
احمد پویان فر	۲۹۳۹۷۸۸۶۰۱	شرکت توسعه فن آوری ارزش پرداز	رئیس هیات مدیره	غیر موظف	۰۹۱۲۱۸۶۲۸۴۸	apouyanfar@gmail.com
عطیه سروی	۰۹۲۳۱۵۱۵۲۴	-	عضو هیات مدیره	غیر موظف	۰۹۱۲۰۸۲۱۴۱۰	Atiehsarvi۷۴@gmail.com

۲) مشخصات طرح

الف) اطلاعات پایه

- عنوان طرح: نرم افزار پرداخت الکترونیک واید
- نماد پیشنهادی طرح به فارسی: فینتواید
- نماد پیشنهادی طرح به انگلیسی: appwide
- حوزه فعالیت طرح: فینتک
- استان محل اجرای طرح: تهران
- زمان پیشنهادی برای آغاز فعالیت عملیاتی طرح: ۱۴۰۲/۰۳

ب) شرح طرح

هر روز یک قدم به دنیای تمام الکترونیکی هوشمند نزدیکتر می شویم و وسایل و امکانات الکترونیکی جایگزین روش های سنتی می شوند. در پی دیجیتالی شدن دنیای امروز، تغییرات اساسی در نظام اقتصادی صورت گرفته که خدمات مالی و پرداختی یکی از مهمترین خدمات در حال تحول است. این خدمات مورد اقبال عموم مردم قرار گرفته و کار را بیش از پیش برای همه آسان کرده است.

امروزه موبایل ها بالاترین ضریب نفوذ را در بین دستگاه های ارتباط جمعی میان افراد جامعه دارد. به همین دلیل درصدد تولید راهکار نرم افزار موبایلی واید، به دنبال ایده های نوآورانه رفتیم تا به نیازهایی که قبلا به آن پرداخته نشده بود بپردازیم و به جای پاک کردن صورت مسئله، به آن پاسخ بدهیم.

ما برای رسیدن به این اهداف قبل از وارد شدن به مرحله عملی، همه‌ی جوانب آن را بررسی کرده و با تحقیقات فراوان بر روی محصولات موفق در سطح بین‌المللی، تلاش کرده‌ایم یک گام محکم و بی‌نقص را به کمک نیروی‌های جوان و توانمند ایرانی در راستای ارائه یک محصول با کیفیت جهانی بکار ببندیم.

ماموریت آریاکو مشخص شد:

تولید محصول نرم‌افزاری موبایلی که تبادلات مالی را بدون نیاز سخت افزار جانبی انجام دهد.

واید چیست و چگونه کار می‌کند؟

پلتفرم واید یک راهکار جامع پرداخت است. واید با وسعت و پهنه‌ای که در تراکنش بین موبایلی ایجاد می‌کند انقلابی را در صنعت پرداخت بدون تماس و دوربرد فراهم می‌سازد. واید برگرفته از تکنولوژی وای‌فای، برای اولین بار در جهان پرداخت را تا فاصله حداقل ۵۰ متری محقق می‌سازد.

تمام هدف ما از ایجاد واید، داشتن یک پرداخت سریع و امن برای کاربران و جهانیان است و پتانسیل تغییر متدهای پرداخت را دارد. از جمله دغدغه‌هایی که مردم در بحث تبادلات مالی دارند می‌توان به طولانی شدن زمان پرداخت، امنیت پرداخت، پرداخت قبض‌های مختلف، سهولت پرداخت، دریافت وجه و ... اشاره کرد. این محصول به عنوان اولین راهکار نرم‌افزار پرداخت موبایلی هوشمند با استفاده از تکنولوژی WIFI جهت حذف دستگاه کارتخوان بانکی ثبت اختراع شده و مفتخریم که این محصول برای اولین بار در جهان رونمایی خواهد شد.

نوآوری واید به حذف دستگاه کارتخوان خلاصه نمی‌شود. ما اولین راهکار پرداخت اینترنتی توسط بارکد پویا را در واید پیاده‌سازی کرده‌ایم که کمک بسیار زیادی در سرعت و امنیت پرداخت در فضای اینترنت را دارد و مسئله فیشینگ اطلاعات کارت بانکی را کاملاً حل نموده و برای همیشه رمز پویا را به خاطره‌ها می‌سپارد همچنین روش‌های متنوعی را در پرداخت تاکسی، اتوبوس، عوارضی، مترو، پارکینگ و رستوران عرضه نموده‌ایم که انقلابی در صنعت پرداخت خواهد بود.

تیم تحقیق و توسعه آریاکو با بررسی موشکافانه تمام رقبای داخلی و خارجی خود، واسط کاربری بسیار جذاب و کاربر پسندی را با پیش زمینه رنگ آبی برای واید طراحی نموده است که به کاربران حس سادگی، آرامش، اعتماد را می‌دهد.

واید دو نسخه مستقل مشتری و پذیرنده دارد، مشتریان و پرداخت کنندگان پول با نصب نسخه مشتری و اتصال واید به کارت شتابی خود، امکان انتقال وجه، پرداخت اینترنتی و پرداخت با دستگاه کارتخوان را خواهند داشت. نسخه پذیرنده مربوط به کسب و کارهای مختلف است که اصناف نسخه پذیرنده را در موبایل هوشمند خود نصب کرده و با وارد کردن اطلاعات شخصی و بانکی خود آماده دریافت پول از مشتریان می‌باشند.

در این سناریو هر کاربری که نسخه مشتری را داشته باشد با نزدیک شدن به پذیرنده، لیست پذیرنده‌های اطراف را (تا شعاع ۵۰ متری) در موبایل خود مشاهده می‌کند و با انتخاب پذیرنده مورد نظر و وارد نمودن مبلغ، پرداخت پول انجام می‌شود.

واید موفق به پیاده‌سازی امنیت رمزنگاری END TO END در تبادلات بین سرور و کلاینت شده است که امکان دزدی و دستکاری اطلاعات را به صفر می‌رساند و برای نگهداری کلید خصوصی از حافظه سخت‌افزاری HSM بهره‌مند است که جز یکی از موارد امنیتی توصیه شده بانک مرکزی ایران و استاندارد PCI-CPOC ۲۰۲۰ می‌باشد.



کتابچه جامع الزامات کیف الکترونیک پول

۱- مقدمه

در راستای تصویب و ابلاغ مستند «ضوابط فعالیت مؤسسات اعتباری و راهبران کیف در نظام پرداخت کشور» توسط بانک مرکزی ج.ا.ا، فرایند و گام‌های اجرایی جهت آغاز به فعالیت موسسه اعتباری عامل ارائه دهنده خدمت کیف پول الکترونیک در شبکه پرداخت الکترونیکی کشور به شرح ذیل تشریح می‌گردد.

۲- تعاریف

۲-۱- بسترهای ارائه خدمت

منظور از بستر ارائه خدمت در این مستند برنامه کاربردی، QR Code، NFC بر روی کارتهای خوان، روش‌های مبتنی بر داده (از قبیل وب سایت، Wifi-Direct، کارت و غیره می‌باشد).

۳- شرح

فرایند آغاز به فعالیت موسسه اعتباری متقاضی ارائه خدمت کیف به شرح زیر می‌باشد:

امکانات وایلد:

- لایسنس انحصاری پرداخت بدون تماس جایگزینی دستگاه POS بوسیله موبایل
- نخستین محصول موبایلی ارائه شده در حوزه پذیرندگی
- راهکار پرداخت اینترنتی توسط بارکد
- امکان انتقال وجه توسط QR CODE و لیست مخاطبین
- راهکار منحصر بفرد عوارضی، مترو، اتوبوس، فروشگاه‌های و تاکسی بدون اضافه کردن سخت‌افزار
- اولین محصول نرم‌افزاری دارای نسخه پذیرندگی با رعایت الزامات پولشویی بانک مرکزی
- امکان هم‌پذیرندگی و ارائه SDK و API به سایر محصولات فین‌تکی
- امکان گزارش‌گیری راحت و داشبوردی
- ارائه دهنده خدمات متنوع جانبی در راستای مونولیتیک اپلیکیشن
- امکان اتصال به کارت شتابی بانکی به عنوان کیف پول
- رسید پرداخت به همراه موقعیت مکانی
- سامانه هوشمند مانیتورینگ و کشف تقلب

ضرورت اجرای طرح وایلد از منظر بانک چیست؟

امروزه به دلیل انعطاف بسیار زیاد راهکارهای نرم‌افزاری، تغییر سریع مدل کسب و کارهای اینترنتی و ضرورت اجرای روش‌های مبتنی بر نرم‌افزار بر کسی پوشیده نیست. از مزایای پیاده‌سازی این روش به موارد ذیل می‌توان اشاره نمود:

۱. عمده هزینه مبلغ کارمزد تراکنش در شبکه پرداخت مربوط به هزینه‌های خرید، نگهداری و بروزرسانی سخت‌افزارهای بانکی است که با حذف کامل سخت‌افزار از چرخه پرداخت، صرفه‌جویی خوبی در هزینه‌های نگهداری شبکه خواهد شد که موجب کم شدن کارمزد تراکنش خواهد شد.
۲. امکان ارائه ۸۰ میلیون ترمینال دستگاه کارتهای بانکی امن و رایگان.
۳. بخاطر ماهیت نرم‌افزاری راهکار ارائه شده، بروزرسانی و نظارت بر شبکه پرداخت بسیار سریع و لحظه‌ای خواهد شد.
۴. از تقلب‌های رایج همچون اسکیمینگ، فیشینگ با ارائه راهکارهای امنیتی بروز جهانی جلوگیری خواهد شد.

۵. پیاده سازی سیستم پرداخت آنلاین منطبق با استاندارد EMV با کمترین هزینه محقق خواهد شد.
۶. میانبر بسیار سریع و مطمئن برای بروزرسانی سیستم های پرداخت بانکی مطابق با استانداردهای جهانی و نئوبانک خواهد بود.
۷. حذف کاغذ رسید بانکی که سالانه بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان به شبکه پرداخت هزینه تحمیل می کند.
۸. امکان توسعه سریع محصول و اتصال سیستم های فروشگاه های قدیمی به راهکار نرم افزاری میسر می باشد.
۹. پرداخت عوارض آزادراهی بدون نیاز به سخت افزار و با کمک تکنولوژی وای فای.
۱۰. جلوگیری از خروج ارز در راستای اهداف اقتصاد مقاومتی ایران عزیزمان.

اقدامات آتی واید

با توجه به این که محصول واید در استورهای ایرانی با نسخه های اندروید، آیفون و PWA لانچ شده است درصدد هستیم که تا پایان سال ۱۴۰۲ با اقداماتی که در بازاریابی B۲B و C۲B انجام می دهیم به ۵ میلیون کاربر مشتری فعال و ۱ میلیون کاربر پذیرنده فعال برسیم. محصولات موفق نرم افزاری برای این که بتوانند سهم بازار خود را ارتقاء دهند یا بعضا حفظ کنند نیاز به برنامه مشخص چشم انداز و بروزرسانی های منظم دارند. برای این مهم سند چشم انداز محصول واید در راستای تکمیل خدمات بانکی و ارائه خدمات منحصر به فرد ذیل تعریف شده است. بدیهی می باشد محصولات نرم افزاری می بایست به سمت دنیای مونولیتیک اپ ها و نئوبانک سوق داده شوند. برخی از این سرویس هایی که برای سه سال آینده محصول در نظر گرفته شده است به شرح زیر می باشد:

۱. مطالعه بر روی سرویس های پرداخت اتوماتیک عوارضی ها، مترو، پارکینگ و طرح ترافیک بدون سخت افزار و عقد قرارداد با سازمان های ذی ربط
۲. راه اندازی سرویس فود کورت و رستورانی
۳. تبلیغات گسترده محصول و قرارداد هم پذیرندگی با سایر محصولات بانکی
۴. تکمیل سرویس های سوپر اپلیکیشن
۵. راه اندازی سرویس های لندتک و ولت تک
۶. راه اندازی کارت اعتباری و مراحبه برنزی، نقره ای و طلایی مطابق با الزامات ابلاغی بانک مرکزی
۷. اضافه شدن CHILD POS برای پذیرندگان به منظور اتصال حساب پذیرنده شاگرد به پذیرنده دارنده کسب و کار
۸. پرداخت دونگی برای تقسیم فاکتورهای اشتراکی
۹. راه اندازی سامانه باشگاه مشتریان واید
۱۰. راه اندازی کوین مجازی در محصول و صرافی دیجیتال به کمک رمز ارزها
۱۱. هوشمندسازی مراکز تجاری و خرید بدون صف (اتصال ابزار فروشگاه های از قبیل ترازو، صندوق و ارسال فاکتور تجمیعی به واید)
۱۲. راه اندازی خدمات توصیه گر مبتنی بر هوش مصنوعی
۱۳. تبلیغ هوشمندانه محصولات و خدمات با استفاده از موقعیت مکانی
۱۴. تبدیل محصول به نرم افزار جامع مونولیتیک اپ و نئوبانک
۱۵. راه اندازی محصول در پاساژهای تجاری

تحلیل رقبا و نمونه‌های مشابه:

ما برای رسیدن به سهم بازار مناسب، قبل از وارد شدن به مرحله عملی همه‌ی جوانب آن را بررسی کرده و با تحقیقات فراوان بر روی محصولات موفق در سطح بین‌المللی، تلاش می‌کنیم یک گام محکم و بی نقص را به کمک نیروی‌های جوان و توانمند ایرانی در راستای ارائه یک محصول با کیفیت جهانی بکار ببندیم. واید تمامی امکانات و ویژگی‌های اپلیکیشن‌های فعلی برتر بازار ایران را داراست.

برای ارائه خدمتی منحصر به فرد و کاملاً کاربردی، بررسی و تحلیل همه جانبه اپلیکیشن‌های موجود در داخل و خارج از ایران یک نیاز اساسی برای تولیدکننده می‌باشد و ما برای تولید یک اپلیکیشن کاربردی با ویژگی‌های نو و خلاقانه اپلیکیشن‌های برتر جهانی مثل AliPay، GooglePay، AmazonPay، Gojek، Grap، Paytm و ... و محصولات موفق داخلی همچون موبایل‌ت، آپ، تاپ، همراه کارت و بله را زیر ذره بین قرار داده‌ایم. تحلیل رقبا و بنچ مارک محصولات داخلی و خارجی چشم‌انداز طراحی واسط کاربری UI-UX و فنی محصول واید را هموار کرد بدین شکل که بخش‌های مختلف ۱۰ محصول برتر داخلی و ۱۰ محصول برتر خارجی با ۳۲ المان مقایسه شدند و از هر بخش محصولی که بیشتری امتیاز را کسب نمود بعنوان الگوی طراحی و فنی انتخاب شد.

با توجه به ماهیت اختراع گونه محصول واید، قسمت پرداخت اینترنتی به روش کیو آرکد و پرداخت پایانه فروشگاهی به روش وای‌فای هیچ رقیب داخلی و خارجی ندارد ولی در خصوص سایر بخش‌های محصول، از تمام نقاط قوت طراحی و تجربه کاربری رقبا برای طراحی واسط کاربری و گرافیکی محصول استفاده شده است که این روال نیز تا انتهای عمر محصول پابرجاست. در جدولی که در ادامه آمده، یک مقایسه صورت گرفته که به بررسی امکانات اپلیکیشن‌های مالی و پرداختی در ایران پرداخته و نتایج با اپلیکیشن واید مقایسه می‌شود که این جدول به خوبی منحصر به فردی واید را به رخ می‌کشد.

ردیف	امکانات	آپ	ایوا	بله	پات	تاپ	جی رینگ ی	سکه	۷۲۴	۷۸۰	همرا ه کارت	واید
۱	اندروید	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۲	IOS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۳	ویندوزفون و وب	-	-	✓	✓	-	-	-	-	-	✓	✓
۴	امنیت سخت افزاری بوسیله HSM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۵	نسخه پذیرنده با الزامات PCI-CPOC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۶	لایسنس انحصاری حذف کارتخوان	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۷	پرداخت و دریافت	✓	-	-	-	✓	-	-	-	-	-	✓
۸	پرداخت اتوماتیک عوارض بزرگراه wifi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۹	حجم نسخه	۲۰ Mb	۱۴ Mb	۴۰ Mb	۲۲ Mb	۱۹ Mb	۱۲ Mb	۲۲ Mb	۱۰ Mb	۱۷ Mb	۲۱ Mb	۱۰ Mb
۱۰	ثبت نام با شماره موبایل	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۱۱	شارژ سیم کارت	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

۱۲	اپراتورهای تحت پوشش (شارژ)	۶	۳	۳	۳	۳	۳	۴	۳	۴	۴	۴	۶
۱۳	کارت به کارت	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۱۴	بانک های موجود (برای انتقال وجه)	۳۴	نامعلوم	۲۴	۱۹	۲۸	۱۴	۲۸	نامعلوم	۲۵	نامعلوم	۳۲	
۱۵	چت و پشتیبانی ۲۴ ساعته	-	-	✓	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۱۶	NFC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۱۷	شارژ اینترنت	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۱۸	اپراتورهای تحت پوشش (اینترنت)	۶	۳	۳	۳	۳	۳	۴	۳	۴	۴	۶	
۱۹	شارژ اینترنت خانگی ADSL	۳	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مذاکره	
۲۰	TDLTE شارژ مودم های همراه	-	✓	-	✓	-	-	✓	✓	-	✓	✓	✓
۲۱	پرداخت قبض	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۲۲	موجودی حساب بانکی	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	مذاکره	
۲۳	بیمه	✓	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	مذاکره	
۲۴	شرکت های بیمه موجود	۲	-	-	نامعلوم	۱	۲	۱	۱	-	۱	۱	
۲۵	رزرو بلیط	✓	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۲۶	عوارض خروج از کشور	-	✓	✓	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۲۷	QR-code پرداخت با	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۲۸	کیف پول	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۲۹	باشگاه مشتریان و جشنواره	✓	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۳۰	طرح ترافیک و عوارض بزرگراه	✓	-	-	✓	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۳۱	شارژ ساختمان	✓	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	✓
۳۲	افتتاح حساب آنلاین بانکی	-	-	-	ملی	کوثر	-	-	-	-	-	-	
۳۳	خدمات خودرو	-	-	-	-	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۳۴	خلافی ماشین	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۳۵	سیم کارت	✓	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
۳۶	بازی و سرگرمی	✓	-	-	-	✓	-	-	-	-	-	-	✓
۳۷	سرمایه گذاری	✓	-	-	-	✓	-	-	-	-	-	-	✓
۳۸	املاک	✓	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
۳۹	نیکوکاری	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
۴۰	پرداخت های سازمانی	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	مذاکره	
۴۱	پرداخت شرعی	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

✓	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	امکان جاسازی کارت شتابی (کهربا)	۴۲
✓	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	سقف واریز و برداشت و انتقال وجه	۴۳
۰	m ۲.۴	m ۳.۵	m ۱.۴	m ۱.۸	k ۲۰	m ۲.۴	k ۲۵۰	m ۳.۵	m ۲.۳	m ۱۸	جمع نصب در استورها	

استراتژی ورود به بازار واید

بازاریابی B۲B

امروزه اپلیکیشن‌های موبایلی فینتکی زیادی برندینگ قابل توجهی را برای محصولات خود در سطح کشور ایجاد نموده‌اند که برای مطرح شدن و ایجاد بازار مناسب در این صنف، نیاز به استراتژی ورود به بازار بسیار قوی، اقتصادی و مقرون به صرفه‌ای است.

زمانی که تیم تحقیق و توسعه آریاکو درصدد طراحی استراتژی ورود به بازار محصول فینتک بود، به اقیانوس قرمزی برخورد کرد که برای جذب کاربر و بازاریابی محصول نیاز به صرف هزینه‌های هنگفت است هر چند که واید راهکارهای متمایزی را برای جذب مخاطب در مارکتینگ مستقیم و غیر مستقیم در فضای TTL در نظر گرفته است ولی مطمئن‌ترین و کم هزینه‌ترین راه جذب کاربر و درآمدزایی در این بیزینس، تبدیل تهدید به فرصت بود. چگونه؟

واید برای مطرح شدن در بازار استراتژی متمایزی را در نقشه راه محصول خود دارد، آن هم استفاده هوشمندانه از بازاریابی B۲B در راستای استفاده حداکثری از ظرفیت رقبا، همکاران و شرکای تجاری در معرفی محصول است بدین گونه که تمامی سرویس‌هایی را که به صورت اختصاصی و انحصاری تولید نموده است به شکل API و SDKهای نرم‌افزاری طراحی و در سبد محصولات موفق بازار قرار می‌دهند. فرض کنید که قسمت‌های درآمدزای محصول همچون پرداخت WIFIPayment در تاکسی و پایانه‌های فروشگاه، پرداخت اینترنتی DynamicQR، پرداخت Gatewayها (عوارضی‌ها، پارکینگ، مترو، اتوبوس و ...) در محصولاتی همچون آپ، همراه کارت، تاپ، ۷۲۴، موبایلت، بله و ... قرار بگیرند و درصدی از محل درآمدهای حاصله از تراکنش به واید تعلق بگیرد. به این ترتیب در این مدل ما بدون هیچ هزینه مارکتینگ مستقیمی به بیش از ۵۰ میلیون کاربر دسترسی مستقیم پیدا کرده‌ایم. در حال حاضر در بازار فینتک برای جذب هر کاربر مبلغی بین ۲۰ الی ۵۰ هزار تومان هزینه می‌شود که برای دسترسی و جذب به این تعداد مخاطب حداقل مبلغ ۱۰۰۰ میلیارد تومان مورد نیاز است که با انتخاب این مدل از استراتژی ورود به بازار بدون هیچ هزینه‌ای به این تعداد کاربر با بالاترین سرعت ممکن دسترسی پیدا خواهیم کرد و از محل کارمزد تراکنش درآمدزایی خواهیم کرد. همانطور که پیش از این اشاره شد استراتژی ورود به بازار محصول واید که در فوق ذکر شده است مربوط به لانچ محصول به صورت B۲B و بدون در نظر گرفتن هزینه‌های سربار مارکتینگ طراحی شده است ولی این موضوع به این معنی نیست که واید استراتژی ورود به بازار مستقل محصول را ندارد و نمی‌داند که چگونه می‌تواند با ارائه روشی نوین محصولی فاخر و جدید را وارد بازار نماید.

بازاریابی مستقل محصول واید

ما در آغاز کار برای کاهش ریسک، انجام تست‌های فنی و میدانی و کاهش هزینه، ابتدا محصول واید را بصورت SDK و ارائه‌دهنده خدمات نوین و منحصر به فرد در بازار بصورت B۲B معرفی می‌نماییم. سپس بعد از درآمدزایی محصول و رسیدن به نقطه سر به سر محصول مستقل واید با استراتژی بی‌ظنیر در بخش‌های ATL، BTL و TTL وارد بازار خواهد شد. واید تا زمانی که به جریان نقدی مثبت برسد خدمات B۲B فوق‌الذکر را به کسب و کارهای همکار و فینتکی ارائه خواهد داد.

همچنین برای ورود محصول مستقل به بازار در حال بررسی مدل مشارکت با بانک‌ها و PSP ها هستیم به صورتی که آورده آریاکو محصول واید و آورده طرف مقابل هزینه‌های مارکتینگ برای ایجاد برند مشترک باشد.

آریاکو برای این که ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش و درآمدزایی پایدار و رو به رشدی داشته باشد، هدف‌گذاری دراز مدت خود را ارائه سرویس‌های خلاق و نوآورانه در حوزه فینتک و گیم تعریف نموده است و تمامی تلاش خود را به کار می‌بندد تا در ارائه سرویس‌های بی‌بدیل و بدیع فینتک نقش‌آفرینی کند. از این روی با تحقیق و توسعه شبانه روزی به دنبال توسعه سرویس‌های جدید و عرضه آن به بازار می‌باشد این همان بانک‌داری باز و Open API می‌باشد.

در حال حاضر محصول واید از دی ماه سال ۱۴۰۱ در بازار دیجیتال سافت لانچ شده است و موفق به جذب ۲۰ هزار مشتری و دریافت ۲۰۰۰ تراکنش روزانه شده است. همچنین در بخش بازاریابی B۲B موفق به عقد قرارداد با مجموعه کارفیکس جهت لانچ محصول در پمپ بنزین گردیده است.

۳) جزییات مشارکت و ارقام مهم مربوط به تامین مالی طرح

- کل مبلغ مورد نیاز برای اجرای طرح: ۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- مبلغ پیشنهادی جهت جذب از طریق تامین مالی جمعی: ۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان معادل ۲۰.۰۰۰.۰۰۰ عدد گواهی ۱۰۰ تومانی
- نسبت مبلغ درخواستی به کل مبلغ مورد نیاز: ۱۰۰ درصد
- برآورد نرخ بازدهی طرح تا پایان دوره‌ی سرمایه‌گذاری: ۲۶.۲۷ درصد
- برآورد نرخ بازدهی سالانه طرح: ۴۵.۰۳ درصد
- طول مدت زمان پیشنهادی برای جذب سرمایه: ۲۰ روز
- طول مدت زمان پیشنهادی برای دوره سرمایه‌گذاری: ۷ ماه
- حداکثر سرمایه قابل پذیرش: ۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- حداقل سرمایه قابل پذیرش: ۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- نوع تامین مالی: همه یا هیچ
- میزان سرمایه‌گذاری متقاضی در طرح خود: ۱۰ درصد معادل ۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- حداکثر مبلغ مشارکت هر شخص حقیقی: ۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- حداقل مبلغ مشارکت هر شخص حقیقی: ۱.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- حداکثر مبلغ مشارکت هر شخص حقوقی: ۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- حداقل مبلغ مشارکت هر شخص حقوقی: ۱.۰۰۰.۰۰۰ تومان
- نسبت پیشنهادی سهم سرمایه‌گذاران از نرخ بازدهی سالانه طرح: ۵۵.۵۲ درصد

۴) اطلاعات تکمیلی

- زمان بندی پیشنهادی برای دریافت مبالغ جمع آوری شده: ۱ نوبت تا ۷۲ ساعت کاری بعد از تاریخ تکمیل مبالغ جمع آوری شده.
- زمان بندی پیشنهادی برای پرداخت سودها: ۱ نوبت در ماه هفتم اجرای طرح (مبنای مواعد پرداخت، تاریخ تحویل وجوه جمع آوری شده به متقاضی است که بیان گر تاریخ آغاز فعالیت عملیاتی طرح نیز می باشد).
- زمان بندی پیشنهادی برای بازپرداخت اصل پول: ۱ نوبت در ماه هفتم بعد از تاریخ آغاز فعالیت عملیاتی طرح خواهد بود.
- فاصله زمانی پیشنهادی بین گزارش های دوره ای پیشرفت: ۳ ماهه

۵) شیوه محاسبه سود، مواعد پرداخت و نحوه تسویه تعهدات مالی

- محاسبه سود خالص دوره ای طرح بر اساس عملکرد دوره ای درآمدها و هزینه های مورد اشاره در پیوست دوم قرارداد محاسبه می شود.
- حداقل سود پیش بینی شده در صورت تحقق سناریوی مفروض در حالت متعادل برابر با نرخ ۲۵ درصد سالانه می باشد که در قالب علی الحساب در ماه های هفتم (پایان دوره ی سرمایه گذاری) معادل نرخ ۱۳.۹ درصد به مشارکت کنندگان پرداخت خواهد شد.
- اصل آورده سرمایه گذاران در ماه ۱۷م محاسبه و پرداخت می شود.
- لازم به ذکر است به میزان ۱۲۰ درصد اصل پول و حداقل سود پیش بینی شده (۲۵ درصد) یک فقره چک به منظور ضمانت به عامل تحویل داده شده است که صادرکننده ی آن خود شرکت سازگار رایانه آریا است. همچنین بابت بازپرداخت اصل آورده ی سرمایه گذاران یک چک به مبلغ ۲ میلیارد تومان و برای تعهد به پرداخت حداقل سود پیش بینی شده، یک چک به مبلغ ۲۷۸,۰۱۴,۰۰۰ تومان به عامل تحویل داده شده است.
- نحوه تخصیص سود سرمایه گذاران و متقاضی در صورت موفقیت طرح:

نحوه تخصیص سود	حالات	نرخ بازدهی سالانه ساده طرح (درصد)	سهم سرمایه گذاران از سود پایان دوره پیش بینی شده طرح (درصد)	سرمایه گذاری طرح (میلیون ریال)
اصل آورده سرمایه گذاران با حداقل نرخ سود پیش بینی شده معادل ۲۵ درصد محاسبه و پرداخت می شود.	نرخ بازدهی سالانه ساده طرح کمتر یا مساوی ۲۵ درصد	۴۵.۰۳٪	۵۵.۵۲٪	۲۰,۰۰۰

تا ۲۵ درصد سود خالص طرح به سرمایه گذاران پرداخت می شود.	نرخ بازدهی سالانه ساده طرح بیشتر از ۲۵ درصد			
۲. باقی سود خالص طرح به متقاضی پرداخت می شود.				

(۶) سایر اطلاعات

➤ گواهی ها و مجوزها



پروانه تأسیس واحد فرهنگی دیجیتال
بر اساس آیین نامه ساماندهی و توسعه رسانه‌ها و فعالیت‌های فرهنگی دیجیتال موضوع تصویب نامه
شماره ۱۷۲۴۱۲/ت ۱۳۵۵ مورخ ۱۳۸۹/۸/۳، بدین وسیله مجوز تأسیس واحد
فعالیت فرهنگی نشر دیجیتال با مشخصات ذیل به مدت شش ماه اعطای گردید.

نام نشر دیجیتال: سازگار رایانه آریا مدیر: مهرداد حیدری

از تاریخ: ۱۴۰۱/۰۷/۲۴ تا تاریخ: ۱۴۰۲/۰۱/۳۱

به مدت: شش ماه

نشانی: تهران، بخش مرکزی، شهر تهران، محله ازگل، کوچه درختی، خیابان
شهید هاشم ازگلی، پ ۲۳، طبقه دوم، واحد ۴ و کد پستی
۱۶۹۵۸۳۵۱۸۹

توضیحات:

- ۱- دالنده این پروانه می‌تواند در چارچوب قوانین و مقررات جاری کشور و دستورالعمل‌های مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال اقدام به تجهیز راه اندازی واحد فرهنگی دیجیتال نماید.
- ۲- این پروانه صرفاً مجوز تأسیس واحد فرهنگی دیجیتال بوده و انجام فعالیت فرهنگی دیجیتال منوط به اخذ پروانه فعالیت فرهنگی دیجیتال از مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال می‌باشد.
- ۳- نگهداری کلیه محتوای دیجیتال نیازمند تجهیز از مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و دارد.
- ۴- اعتبار شش ماهه این پروانه منتهی به تاریخ یکم مردادماه شش ماهه و در صورت تمدید می‌گردد.
- ۵- این واحد بر اساس بخشنامه ۴۷۷/۲۰۰ مورخ ۹۲/۰۱/۲۱ شمایل پروانه‌ای از سامانه‌های ثبت دال (پایه ۱۳۹) اسلامی قانون است.




قوه قضائیه

سازمان ثبت اسناد و املاک کشور



کواپی نامه ثبت اختراع

۹۲/الف ۰۰۰۰۵۲

مشخصات مالک: شرکت پارس افزار سروین سهامی خاص، شماره ثبت: ۵۱۹۷۹۲، شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۲۶۲۵۶۷، نشانی: تهران - بخش مرکزی - شهر تهران - پاسدار گمنام - کوچه شهید غلامعلی کاظمی - کوچه شهید احمد محمد زمانی - پلاک ۹ - طبقه اول، کد پستی: ۱۷۶۷۹۴۳۵۱۱، تابعیت جمهوری اسلامی ایران		
مشخصات مخترع: مهرداد حیدری، سیدفرهاد حسینی، حامد کاکانی مشخصات کامل مخترعین ظهر گواهی ثبت ...		
عنوان اختراع: نرم افزار پرداخت الکترونیک موبایلی برای تبادل پول با استفاده از تکنولوژی های Wifi ، GPS و Socket جهت حذف دستگاه کارخوان بانکی		
طبقه بندی بین المللی: G06Q 20/00; G07F 7/08		
تاریخ ثبت:		
مدت حمایت ۲۰ سال از تاریخ	شماره و تاریخ ثبت اختراع:	شماره و تاریخ ثبت اختراع:
۱۳۹۸/۱۰/۲۸ تا ۱۴۱۸/۱۰/۲۸	۱۳۹۸/۱۰/۲۸ - ۱۳۹۸۵۰۱۴۰۰۳۰۹۶۵۶	۱۳۹۹/۰۲/۲۸ - ۱۰۱۱۶۴
رئیس اداره ثبت اختراعات: مهرداد الیاسی مرکز مالکیت معنوی: مهرداد الیاسی تاریخ: ۱۳۹۹/۰۴/۱۴ رئیس اداره ثبت اختراعات: مهرداد الیاسی		

مدت حمایت اختراع ۲۰ سال از تاریخ تسلیم اظهارنامه می باشد منوط به اینکه اقساط سالیانه اختراع در مواعد مقرر توسط متقاضی پرداخت شود

* تمام کواپی نامه: توصیف ادعا، ظاهر توصیف و نقشه

* در صورت عدم قرض من، ناگهین و یا تغییرات در مراتب شرح مذکور در کواپی نامه می باشد

۵۵۰
 سال
 ۱۳۹۸-۳-۳۰



➤ افشای هر گونه رابطه‌ی ذی‌نفعانه با عامل یا مدیران وی:

نظر به ماده‌ی ۲۴ دستورالعمل تامین مالی جمعی و ابلاغ شرکت فرابورس ایران مبنی بر افشای رابطه‌ی ذی‌نفعانه میان متقاضی و عامل؛ لازم به ذکر است هیئت مدیره شرکت تحلیل گران کسب و کار بهاسنج و شرکت سازگار رایانه آریا دارای یک سهامدار مشترک حقیقی می‌باشند.

➤ اطلاعات تماس رابط طرح:

۰۹۱۲۵۸۸۱۲۲۵

Heydari.mehrdad@gmail.com

مهرداد حیدری مدیرعامل

بخش دوم - امکان‌سنجی مالی طرح (طرح توجیهی)

" پروژه های پراپلیکیشن پرداخت واید "

۱) خلاصه طرح

پلتفرم واید یک راهکار جامع پرداخت است. واید با وسعت و پهنه‌ای که در تراکنش بین موبایلی ایجاد می‌کند، انقلابی را در صنعت پرداخت بدون تماس و دوربرد فراهم می‌سازد. واید برگرفته از تکنولوژی وای‌فای، برای اولین بار در جهان پرداخت را تا فاصله حداقل ۵۰ متری محقق می‌سازد.

تمام هدف از ایجاد واید، داشتن یک پرداخت سریع و امن برای کاربران و جهانیان است و پتانسیل تغییر متدهای پرداخت را دارد. از جمله دغدغه‌هایی که مردم در بحث تبادلات مالی دارند می‌توان به طولانی شدن زمان پرداخت، امنیت پرداخت، پرداخت قبض‌های مختلف، سهولت پرداخت، دریافت وجه و ... اشاره کرد. این محصول به عنوان اولین راهکار نرم‌افزار پرداخت موبایلی هوشمند با استفاده از تکنولوژی WIFI جهت حذف دستگاه کارتخوان بانکی ثبت اختراع شده و این محصول برای اولین بار در جهان رونمایی خواهد شد. نوآوری واید به حذف دستگاه کارتخوان خلاصه نمی‌شود. اولین راهکار پرداخت اینترنتی توسط بارکد پویا در واید پیاده‌سازی شده است که کمک بسیار زیادی در سرعت و امنیت پرداخت در فضای اینترنت را موجب می‌شود و مسئله فیشینگ اطلاعات کارت بانکی را کاملاً حل نموده و برای همیشه رمز پویا را به خاطره‌ها می‌سپارد. همچنین روش‌های متنوعی در پرداخت تاکسی، اتوبوس، عوارضی، مترو، پارکینگ و رستوران عرضه می‌گردد که انقلابی در صنعت پرداخت خواهد بود.

واید دو نسخه مستقل مشتری و پذیرنده دارد، مشتریان و پرداخت کنندگان پول با نصب نسخه مشتری و اتصال واید به کارت شتابی خود، امکان انتقال وجه، پرداخت اینترنتی و پرداخت با دستگاه کارتخوان را خواهند داشت. نسخه پذیرنده مربوط به کسب و کارهای مختلف است که اصناف پذیرنده را در موبایل هوشمند خود نصب کرده و با وارد کردن اطلاعات شخصی و بانکی خود آماده دریافت پول از مشتریان می‌باشند. در این سناریو هر کاربری که نسخه مشتری را داشته باشد با نزدیک شدن به پذیرنده، لیست پذیرنده‌های اطراف را (تا شعاع ۵۰ متری) در موبایل خود مشاهده می‌کند و با انتخاب پذیرنده مورد نظر و وارد نمودن مبلغ، پرداخت پول انجام می‌شود.

به طور کلی مبلغ مد نظر جهت تامین مالی در طرح حاضر به منظور رشد تعداد کاربران این محصول، پرداخت هزینه‌های جاری و نیروی انسانی شرکت در بازه ۷ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۲ خواهد بود.

۲) مفروضات مقدماتی و مالی طرح - میلیون ریال

ارقام	شرح	ارقام	شرح
۳٪	نرخ حق الزحمه سکو	۳	تعداد پرسنل اداری (نفر)
۰.۵٪	نرخ حق الزحمه فرابورس	۹	تعداد پرسنل عملیاتی (نفر)
۶۰۰	حق الزحمه سکو (میلیون ریال)	۱۸۰	متوسط حقوق پرسنل عملیاتی (میلیون ریال)

۱۰۰	حق الزحمه فراپورس (میلیون ریال)	۲۰,۰۰۰	مجموع سرمایه گذاری مورد نیاز برای اجرای طرح (میلیون ریال)
۰.۰٪	نرخ پرداختی به سرمایه گذاران (قطعی)	۲۰,۰۰۰	کل تامین مالی مورد نیاز از طریق تامین مالی جمعی - بدون حق الزحمه سکو و فراپورس (میلیون ریال)
۱۳.۹۰٪	نرخ پرداختی به سرمایه گذاران (علی الحساب)	۲,۰۰۰	سهم متقاضی از سرمایه گذاری اولیه (میلیون ریال)
۱٪	نسبت هزینه استهلاک به هزینه های اداری، عمومی و فروش	۱۸,۰۰۰	سهم سرمایه گذاران از سرمایه گذاری اولیه (میلیون ریال)
۱۱.۲۴٪	نرخ سود مشارکت متقاضی تا پایان طول دوره	۲۰,۳۲۰	مجموع جریان نقدی خروجی (میلیون ریال)
۱۳.۹۰٪	نرخ سود مشارکت سرمایه گذاران تا پایان طول دوره	۳۱,۰۹۹	مجموع جریان نقدی ورودی (میلیون ریال)
۲۰.۰۳٪	نرخ سود مشارکت متقاضی ساده و سالانه	۴۵.۰۳٪	نرخ بازده داخلی طرح ساده و سالانه
۲۵.۰۰٪	نرخ سود مشارکت سرمایه گذاران ساده و سالانه	۶,۴۹۲	مجموع جریان نقدی پیش بینی شده طرح تا پایان دوره (میلیون ریال)
۷	طول دوره تامین مالی (ماه)	۵۵.۵۲٪	سهم سرمایه گذاران از سود پایان دوره پیش بینی شده طرح
۱۰٪	درصد تامین شده توسط متقاضی	۴۴.۴۸٪	سهم متقاضی از سود پایان دوره پیش بینی شده طرح
۲,۰۰۰	آورده ی متقاضی (میلیون ریال)	۱۵۰	مبلغ هزینه های جانبی سکو

۳) جریانات ورودی طرح - میلیون ریال

ردی ف	نوع	شرح	ماه ۰	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	ماه ۷	مجموع
۱	از محل dynamic QR	تعداد تراکنش ماهانه	۰	۰	۱۵,۰۰۰	۱۹,۵۰۰	۲۵,۳۵۰	۳۲,۹۵۵	۴۲,۸۴۲	۵۵,۶۹۴	۱۹۱,۳۴۰
۲		درآمد به ازای هر تراکنش خرید (ریال)	۰	۰	۱,۲۰۰	۱,۲۰۰	۱,۲۰۰	۱,۲۰۰	۱,۲۰۰	۱,۲۰۰	

۳	مجموع کل درآمد (میلیون ریال)	۰.۰۰	۰.۰۰	۱۸.۰۰	۲۳.۴۰	۳۰.۴۲	۳۹.۰۰	۵۱.۴۱	۶۶.۸۳	۲۲۹.۶۱
۴	تعداد پذیرنده احتمالی	۰	۰	۱۱,۵۰۰	۱۴,۹۵۰	۱۹,۴۳۵	۲۵,۲۶۶	۳۲,۸۴۵	۴۲,۶۹۹	۱۴۶,۶۹۴
۵	از محل ارائه نسخه پذیرندگی واید	۰	۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰	
۶	مجموع کل درآمد (میلیون ریال)	۰.۰۰	۰.۰۰	۲,۳۰۰.۰۰	۲,۹۹۰.۰۰	۳,۸۸۷.۰۰	۵,۰۵۳.۱۰	۶,۵۶۹.۰۳	۸,۵۳۹.۷۴	۲۹,۳۳۸.۸۷
۷	تعداد تراکنش ماهانه	۰	۰	۲۰,۰۰۰	۲۶,۰۰۰	۳۳,۸۰۰	۴۳,۹۴۰	۵۷,۱۲۲	۷۴,۲۵۹	۲۵۵,۱۲۱
۸	از محل تراکنش های جانبی واید	۰	۰	۱,۰۰۰	۱,۰۰۰	۱,۰۰۰	۱,۰۰۰	۱,۰۰۰	۱,۰۰۰	
۹	مجموع کل درآمد (میلیون ریال)	۰	۰.۰۰	۲۰.۰۰	۲۶.۰۰	۳۳.۸۰	۴۳.۹۴	۵۷.۱۲	۷۴.۲۶	۲۵۵.۱۲
۱۰	تعداد تراکنش ماهانه	۰	۰	۲۰,۰۰۰	۲۶,۰۰۰	۳۳,۸۰۰	۴۳,۹۴۰	۵۷,۱۲۲	۷۴,۲۵۹	۲۵۵,۱۲۱
۱۱	از محل تراکنش های WIFI	۰	۰	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	۵,۰۰۰	
۱۲	مجموع کل درآمد (میلیون ریال)	۰	۰	۱۰۰.۰۰	۱۳۰.۰۰	۱۶۹.۰۰	۲۱۹.۷۰	۲۸۵.۶۱	۳۷۱.۲۹	۱,۲۷۵.۶۰

۱۳	مجموع کل درآمدها	۰	۰	۲,۴۳۸	۳,۱۶۹	۴,۱۲۰	۵,۳۵۶	۶,۹۶۳	۹,۰۵۲	۳۱,۰۹۹
----	---------------------	---	---	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------

۴) جریانات خروجی طرح - میلیون ریال

ردی ف	نوع	ش رح	ماه ۰	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	ماه ۷	مجمو ع
۱	هزینه مارکتینگ محصول واید		۰	۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۲,۴۰۰
۲	هزینه‌های نیروی انسانی		۰	۲,۱۶۰	۲,۱۶۰	۲,۱۶۰	۲,۱۶۰	۲,۱۶۰	۲,۱۶۰	۲,۱۶۰	۱۵,۱۲۰
۳	هزینه‌های اداری، عمومی و فروش		۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۴۰۰	۲,۸۰۰
۴	مجموع کل هزینه‌ها		۰	۲,۵۶۰	۲,۹۶۰	۲,۹۶۰	۲,۹۶۰	۲,۹۶۰	۲,۹۶۰	۲,۹۶۰	۲۰,۳۲۰

۵) جریانات نقدی پیش‌بینی شده طرح - میلیون ریال

ردی ف	عنوان	شرح	ماه ۰	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	ماه ۷	مجمو ع
۱	سود قبل از بهره و مالیات	جریان نقد عملیاتی	۰	(۲,۵۶۰)	(۵۲۲)	۲۰۹	۱,۱۶۰	۲,۳۹۶	۴,۰۰۳	۶,۰۹۲	۱۰,۷۷۹
۲	هزینه استهلاک		۰	۴	۴	۴	۴	۴	۴	۴	۲۸
۳	مالیات		۰	۰	۰	۵۲	۲۹۰	۵۹۹	۱,۰۰۱	۱,۵۲۳	۳,۴۶۵
۴	جریان نقد عملیاتی		۰	(۲,۵۵۶)	(۵۱۸)	۱۶۱	۸۷۴	۱,۸۰۱	۳,۰۰۶	۴,۵۷۳	۷,۳۴۲
۵	سرمایه‌گذاری در سرمایه در گردش	خالص سرمایه در گردش	۲۰,۰۰۰								۲۰,۰۰۰

۰										باز یافت سرمایه در گردش	۶
۰								۰		سرمایه گذاری اولیه	۷
۰										ارزش اسقاط پس از کسر مالیات	۸
۰								۰		مخارج سرمایه ای	۹

۶) نرخ بازده داخلی طرح - میلیون ریال

ردی ف	عنوان	شرح	ماه ۰	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	ماه ۷	مجموع
۱	جریان نقدی عملیاتی		۰	(۲,۵۵۶))	(۵۱۸)	۱۶۱	۸۷۴	۱,۸۰۱	۳,۰۰۶	۴,۵۷۳	۷,۳۴۲
۲	تغییر در سرمایه در گردش		(۲۰,۰۰۰)							۲۰,۰۰۰	۰
۳	مخارج سرمایه ای		۰								۰
۴	هزینه های تامین مالی	کارمزد سکو و فرا بورس به اضافه ی هزینه های جانبی	(۸۵۰)								(۸۵۰)
۵	مجموع جریان نقدی طرح		(۲۰,۸۵۰)	(۲,۵۵۶))	(۵۱۸)	۱۶۱	۸۷۴	۱,۸۰۱	۳,۰۰۶	۲۴,۵۷۳	۶,۴۹۲
۶	نرخ بازده داخلی طرح - ماهانه										۳.۷۵٪
۷	نرخ بازده داخلی طرح - سالانه - مرکب										۵۵.۵۹٪
۸	نرخ بازده داخلی طرح - سالانه - ساده										۴۵.۰۳٪
۹	نرخ بازده داخلی طرح - ۷ ماهه - مرکب										۲۹.۴۲٪
۱۰	نرخ بازده داخلی طرح - ۷ ماهه - ساده										۲۶.۲۷٪

(۷) نرخ بازده داخلی سرمایه‌گذاران - میلیون ریال

ردی ف	عنوان	ماه ۰	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	ماه ۷	مجموع
۱	بابت اصل مبلغ	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰
۲	دریافتی سرمایه‌گذاران	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲,۷۸۰	۲,۷۸۰
۳	بابت سود قطعی	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۴	آورده سرمایه‌گذاران	۲۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۰,۰۰۰
۵	خالص جریانات نقدی سرمایه‌گذاران	(۲۰,۰۰۰)	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۲,۷۸۰	۲,۷۸۰
۶	نرخ بازده داخلی سرمایه‌گذاران - ماهانه									
۷	نرخ بازده داخلی سرمایه‌گذاران - سالانه - مرکب									
۸	نرخ بازده داخلی سرمایه‌گذاران - سالانه - ساده									
۹	نرخ بازده داخلی طرح - ۷ ماهه - مرکب									
۱۰	نرخ بازده داخلی طرح - ۷ ماهه - ساده									
۱۱	نرخ بازده پیشنهادی برای سرمایه‌گذاران - سالانه - ساده									

(۸) ریسک‌ها

عامل ایجاد کننده‌ی ریسک	راهکار کنترل ریسک
ریسک نقدینگی و منابع مالی	عدم جذب به موقع منابع مالی مورد نیاز جهت سرمایه در گردش با توجه به شرایط اقتصادی کشور و همچنین عدم مشارکت بانک‌ها و موسسات مالی می‌تواند بعنوان یک ریسک در نظر گرفته شود که لازم است راهکارهای مناسب برای مدیریت این بخش از ریسک گرفته شود.
قطعی اینترنت	راهکاری برای کنترل این ریسک وجود ندارد با توجه به اینکه اینگونه از محصولات بر بستر وب طراحی و ارائه می‌گردند در صورت قطعی اینترنت امکان ارائه خدمت وجود

نخواهد داشت مگر اینکه محصول در کشور دیگری با فضای بازتری ارائه شود.	
بانک مرکزی ایران بصورت روزانه قوانینی را منتشر می نماید که نیازمند پیاده سازی سریع فنی و دریافت مجوز است این گونه از تغییرات ممکن است که فرآیند پرداخت پول را محدود سازی نماید که برای رفع این مشکل با شرکت های فعال در حوزه پرداخت همچون بله، ایوا و پی اس پی ها در حال مذاکره جهت عقد قرارداد همکاری مشترک هستیم که با حمایت های سیاسی ایشان بتوانیم چالش را پشت سر بگذاریم.	قوانین رگولاتوری بانک مرکزی