



همایش ملی معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات  
«چارچوب طرح‌های توجیهی پیشنهادی»

مشخصات ارائه‌دهنده طرح (نام شرکت): شرکت هیرسا گستران ترنج

تلفن همراه: ۰۹۱۲۰۶۳۰۷۸۸

نام رابط: فرهاد حجتی

آدرس: دفتر مرکزی ارومیه پارک علم و فن آوری ساختمان رشد واحد ۰۰۷  
دفتر تهران: پایین تر از میدان ولیعصر کوی فیروز پلاک ۲۶ واحد ۷

نکته: در ارائه پاسخ‌ها لازم است پیش‌بینی‌های لازم حداقل تا مرحله MVP در نظر گرفته شود.

- عنوان طرح
- توضیحات در پیوستهای این فایل تقدیم گردید.
- شرح طرح (محصول- خدمت- ایده)
- توصیف مشتریان و نیازهای آنها
- توصیف ذینفعان (سازمان‌ها و نهادهای تاثیرگذار و تاثیرپذیر)
- توصیف رقبا و مشابه‌های داخلی و خارجی طرح
- میزان نوآوری طرح (تمایز طرح با مشابه‌های داخلی و خارجی)
- هزینه‌های سرمایه‌ای (زیرساخت، تجهیزات و...)
- هزینه‌های عملیاتی (هزینه‌های جاری، کارشناسی، بازاریابی، فروش و...)
- قابلیت اجرا (میزان سهولت یا پیچیدگی اجرای طرح)
- روش‌های بازاریابی و برندسازی (شرح مختصری از کانال‌های معرفی و جذب مخاطب)
- مقیاس پذیری طرح (توضیح در مورد پتانسیل اجرای طرح در مقیاس وسیع‌تر در آینده)
- مدل درآمدی (توضیح روش‌های مختلف کسب درآمد از طریق اجرای طرح)
- تخمین اندازه بازار و تخمین میزان فروش
- تاثیر طرح بر رفاه اجتماعی
- نرخ بازگشت داخلی (IRR) توجیه پذیری طرح
- سوابق موفق تیم اجرایی پیشنهاد دهنده طرح

نام شرکت : هیرسا گستران ترنج

سال تاسیس: ۱۳۹۹

زمینه فعالیت: تولید، توزیع تجهیزات حوزه فن آوری اطلاعات و ارتباطات

مدیر عامل: نیما حجتی

جغرافیا تحت پوشش: کل کشور

تلفن تماس: ۰۲۱-۵۸۷۴۶

وبسایت: [www.hirsagt.com](http://www.hirsagt.com)

آدرس ایمیل: [Info@hirsagt.com](mailto:Info@hirsagt.com)

- ۱- عنوان طرح: تولید تجهیزات مرتبط با فناوری اطلاعات و ارتباطات
- ۲- شرح طرح: تولید و فروش تجهیزات فاوا
- ۳- توصیف مشتریان و نیازهای آنها: شرکتها و سازمانهای ارائه دهنده اینترنت روی بستر سیم کارت و فیبر نوری - مجریان پیاده سازی طرح های زیرساختی شبکه - توزیع کنندگان تجهیزات شبکه و مخابراتی و سیستم های حفاظتی و امنیتی-مصرف کننده خانگی شرکتها مراکز خرید و..
- ۴- توصیف ذینفعان: سازمان تنظیم مقررات رادیویی بعنوان تنها نهاد رسمی صادر کننده مجوز تولید این دسته از محصولات بعنوان نهاد تأثیر گذار و تمامی شرکت های دولتی و خصوصی فعال در زمینه ارائه خدمات مخابراتی بعنوان تأثیر پذیر
- ۵- توصیف رقبا و مشابه های داخلی و خارجی طرح: در کل کشور ۵ شرکت فعال، تولید کننده این دسته از تجهیزات وجود دارد که بعنوان رقبای داخلی مطرح هستند و به علت ممنوعیت واردات این دسته از کالاها رقبای خارجی تأثیر گذار بر این طرح نمی باشند.
- ۶- میزان نوآوری طرح: بعنوان تنها شرکت تولید کننده داخلی که بر روی مودم های سیم کارتی داخلی خود پورت USB جهت تامین برق از پاور بانک در زمان قطعی برق میباشیم و همچنین دارائی امکان نصب VPN برای ارتباط امن تر داخلی در فریم ور این دستگاه تعبیه گردیده است.
- ۷- هزینه های سرمایه ای (زیر ساخت و تجهیزات): زیر ساخت مورد نیاز جهت تولید و عرضه محصول به سرتاسر کشور ایجاد گردیده است - سرمایه مورد نیاز جهت تولید R&D و واردات نیاز به بهینه سازی و افزایش دارد.
- ۸- هزینه های عملیاتی ( هزینه جاری ، کارشناسی و..): تمام زیر ساخت های مورد نیاز جهت سرفصل هزینه های عملیاتی تامین و در حال بهره برداری میباشد.

۹- قابلیت اجرا: طرح مذکور در حال حاضر در وضعیت اجرائی میباشد و جهت افزایش حجم تولید و پاسخگویی به نیازهای جدید، فرصت سرمایه گذاری برای پتانسیل های مالی خارج از شرکت را فراهم ساخته است.

۱۰- روشهای بازاریابی و برند سازی: با ایجاد ارزش های متمایز نسبت به رقبای داخلی این محصول در بازه زمانی کوتاه موفق به کسب جایگاه در میان شرکت ها، سازمانها، توزیع کنندگان کشور شده است.

۱۱- مقیاس پذیری طرح: با توجه به بازاریابی صورت گرفته پتانسیل تولید تا ۵۰ هزار محصول در ماه ایجاد گردیده است و زیر ساخت مورد نیاز آن ایجاد و آماده راه اندازی است.

۱۲- مدل درآمدی: اهداف مدل درآمدی

۱. کاهش ریسک وابستگی به فروش سخت افزار
۲. ایجاد جریان درآمدی تکرارشونده (Recurring Revenue)
۳. افزایش LTV (Lifetime Value) مشتری
۴. بهبود جریان نقدینگی و پیش بینی پذیری درآمد
۵. امکان ورود به تأمین مالی اپراتوری و پروژه های B2B

#### لایه های مدل درآمدی پیشنهادی

۱-۱ درآمد مستقیم از فروش سخت افزار (Core Revenue)

نوع محصول قیمت گذاری ممکن بازار هدف حاشیه سود

مودم فیبر (ONT/ONU) ۳۰٪ زیر مشابه خارجی ISP/شرکت های FTTX متوسط - بالا

مودم سیم کارتی 4G/5G (سه سطح) - اپراتورها، پخش کنندگان، سازمانی بالا

- استفاده از سه سطح قیمت گذاری: اقتصادی / استاندارد / پریمیوم جهت پوشش همه بازارها

- قراردادهای OEM / White Label با برند ISPها

نمونه مدل مالی:

فروش به اپراتور با پیش پرداخت و بازه زمانی مشخص

درآمد از بازار IoT و Enterprise

مودم سازمانی صنعتی (CPE-IoT) برای بانک‌ها، دستگاه‌های خودپرداز، ردیاب‌ها و کیوسک‌ها

همکاری B2B بلندمدت با نفت، گاز، انرژی، حمل‌ونقل، پرداخت الکترونیک

صادرات و ارزآوری

بازارهای هدف: عراق، افغانستان، سوریه، عمان، CIS Countries

قیمت رقابتی + پشتیبانی فریمور محلی‌سازی شده

• نقاط کلیدی جذب سرمایه‌گذار

- تولید داخل → معافیت‌های تعرفه‌ای + مزیت قیمت + امنیت تأمین
- قابلیت مقیاس‌پذیری → رشد سریع بدون هزینه خطی
- قابلیت ورود دولت و اپراتور به عنوان خریدار انبوه
- Recurring & Licensing → ارزش‌گذاری چند برابر بالاتر از Hard-Tech
- امکان توسعه فریمور اختصاصی و اکوسیستم IoT

۱۳- تخمین اندازه بازار و تخمین میزان فروش: نظر به سیاست‌های دولت در خصوص تغییر زیر ساخت‌های مخابراتی از کابل مسی به فیبر نوری و همچنین عدم دسترسی برخی از نقاط کشور به این زیرساخت و نیاز این مناطق به تجهیزات دارائی سیم کارت نیاز کشور نسبت به این دو محصول در حدود ۴۴ میلیون دستگاه پیش بینی می‌گردد. هدف گذاری تامین این نیاز حدود ۳۰ درصد از سهم کل می باشد.

۱۴- تاثیر طرح بر رفاه اجتماعی: با توجه به پیشرفت تکنولوژی و تاثیر هوش مصنوعی در زندگی امروز بشر دستیابی به اینترنت پرسرعت و با کیفیت از نیازهای ضروری همه اقشار جامعه میباشد.

۱۵- نرخ بازگشت داخلی: با توجه به نوسانات ارزی نرخ بازگشت داخلی براساس ساین و اندازه سرمایه متغیر میباشد.

۱۶- سوابق موفق تیم اجرایی: این شرکت با سابقه فعالیت ۱۸ ساله توانمندی خود را در آنالیز نیاز مصرف کننده نهایی، اندازه بازار و نیاز آتیه کشور اندازه گیری و به صورت نیک هدف گذاری نموده و احتمال عدم موفقیت طرح را به کمتر از ۵ درصد رسانده است.