



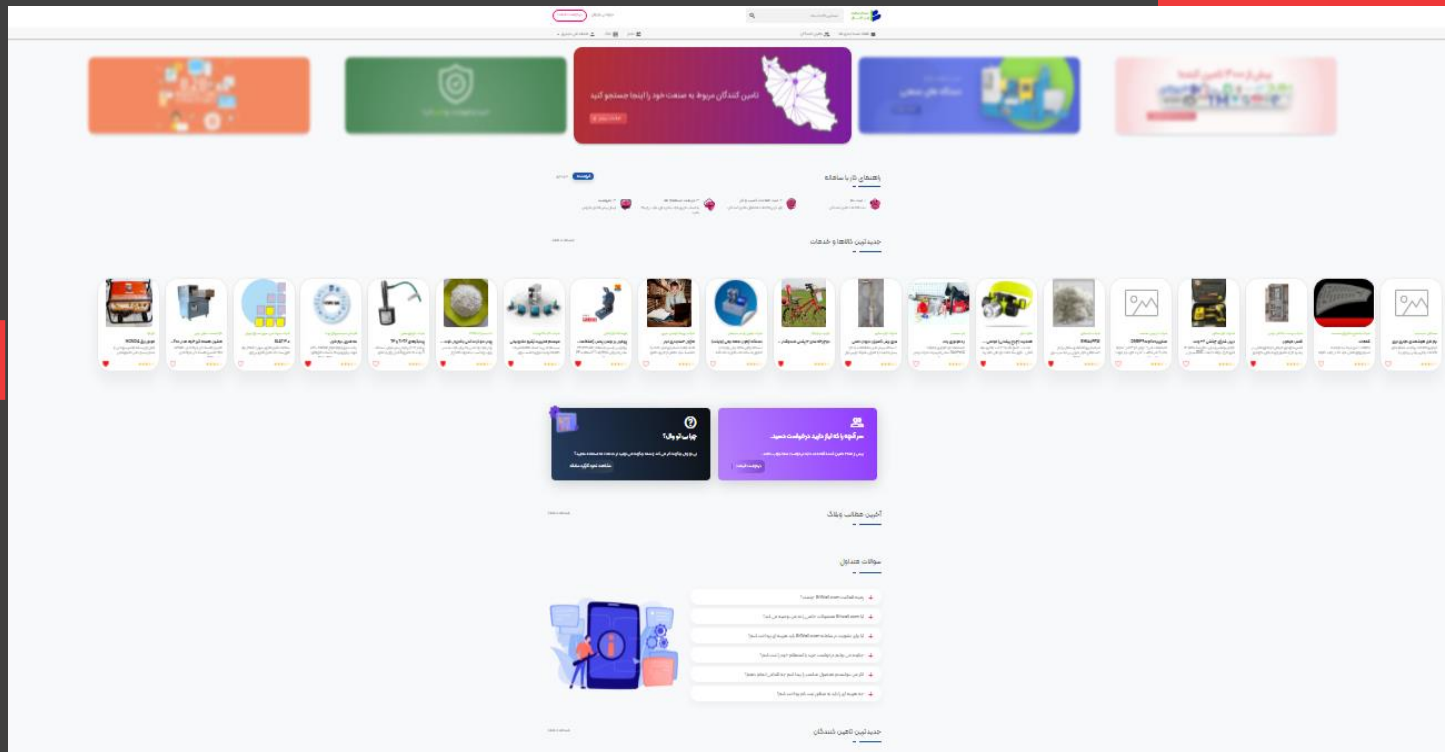
پلتفرم بی تو وال B2WALL.COM

سامانه تجارت آنلاین تجهیزات، قطعات، ماشین آلات و مواد اولیه صنایع

معرفی B2WALL

خریدار صنعتی

تامین کننده



اهداف

- ۱- تسهیل و تسریع در خرید و فروش صنعتی
- ۲- ایجاد بستر خرید و فروش امن
- ۳- حذف واسطه گری در B2B و کاهش هزینه های کسب و کار
- ۴- افزایش قدرت انتخاب برای خریداران با امکان مقایسه محصولات
- ۵- ورود به رقابت در بازارهای صادراتی و حذف دلالتان صادراتی
- ۶- امکان ورود کسب و کارها به بازار آنلاین (#صیانت)
- ۷- افزایش سرعت دسترسی به تامین کنندگان
- ۸- کاهش ریسک انتخاب فروشنده با آگاهی از سوابق ایشان
- ۹- سهولت دسترسی به نظرات مشتریان سابق یک تامین کننده

درخواست قیمت

درباره بی تو وال



جستجوی کالا یا خدمات



محمدعلی حیدری

بلاگ

اخبار

تامین کنندگان

همه دسته بندی ها



دایکاست هات چمبر ۳۰ تن

معرفی، مشخصات و قیمت انواع دستگاه دایکاست (تسریق فلزات) دستگاه



دایکاست هات چمبر ۲۵ تن

معرفی، مشخصات و قیمت انواع دستگاه دایکاست (تسریق فلزات) دستگاه



دایکاست کلد چمبر ۵۰۰ تن

معرفی، مشخصات و قیمت انواع دستگاه دایکاست (تسریق فلزات) دستگاه



دایکاست هات چمبر ۱۶۰ تن ast...

دستگاه دایکاست هات چمبر ساخت شرکت Henomino چین مناسب برای



دستگاه دایکاست هات چمبرهد...

دستگاه دایکاست هات چمبرهایر از ۱۹۸۵ تا ۲۰۰۰

قرارگرفتن واسطه بین تامین کننده و خریدار صنعتی



مشکلات خریدار صنعتی

عدم دسترسی یکجا به تمام تامین کنندگان و امکان مقایسه



ریسک عدم انجام تعهدات تامین کننده پس از خرید



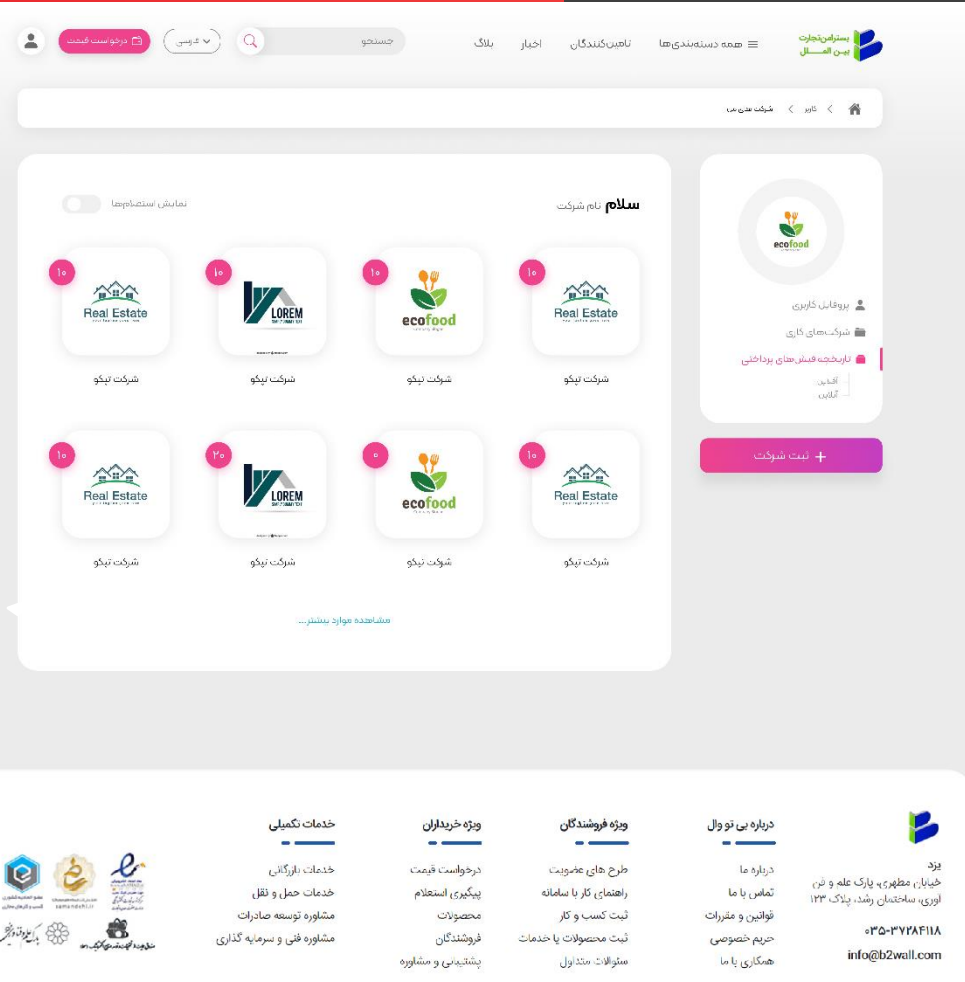
دشواری یافتن نظرات مشتریان سابق یک تامین کننده

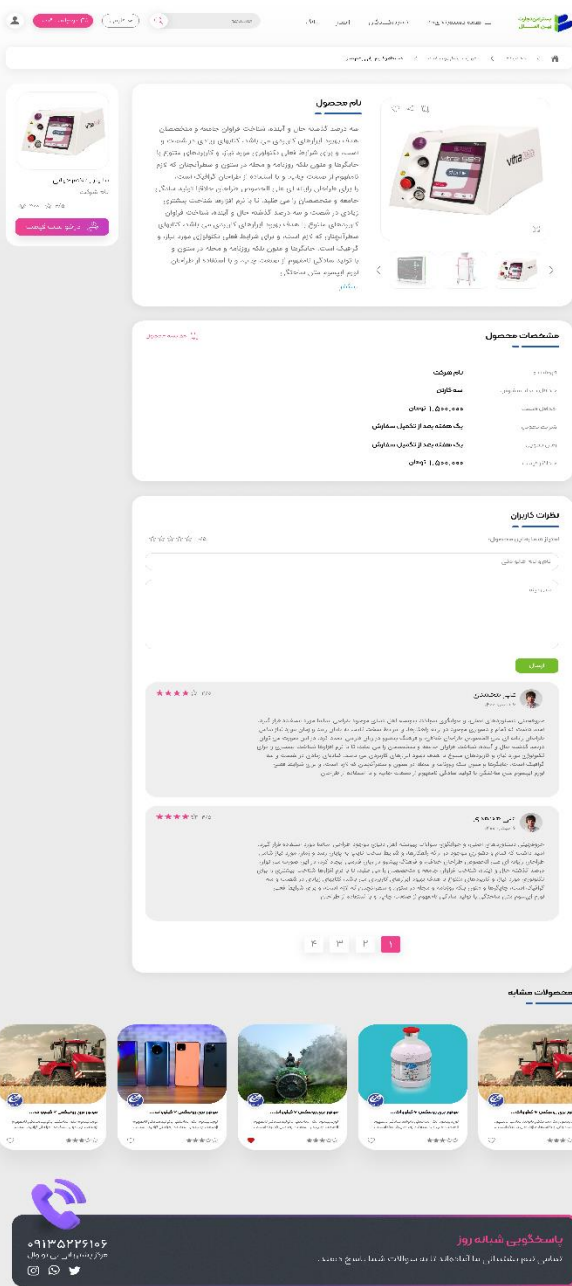


دشواری یافتن تامین کننده برای درخواست سفارشی سازی



محدود شدن به تامین کنندگان ماشین آلات، قطعات، تجهیزات و مواد اولیه کنونی





مشکلات تامین کننده

هزینه بالای ورود به بازار برای شرکتهای نوپا

هزینه بالای حفظ تیم فروش در تلاطم های اقتصادی

هزینه زیاد معرفی و ایجاد دسترسی محصولات نو به بازارهای دور

هزینه بالای بازاریابی خارجی

هزینه زیاد تبلیغات برای قرار گرفتن در کنار رقبا و مقایسه شدن از لحاظ امکانات

عدم وجود بودجه یا دانش کافی برای ورود به بازار آنلاین

ریسک عدم پرداخت پس از تحویل دستگاه

اندازه بازار

شرکتهای بزرگ، متوسط و کوچک تامین کننده در ایران (هفتاد هزار)



A

B



شرکتهای متوسط و کوچک (شصت و پنج هزار)



C

شرکتهای متوسط و کوچکی که در بازار آنلاین حضور دارند (وبسایت یا شبکه اجتماعی فعال دارند): حداقل ۷۰ درصد = چهل و پنج هزار

D

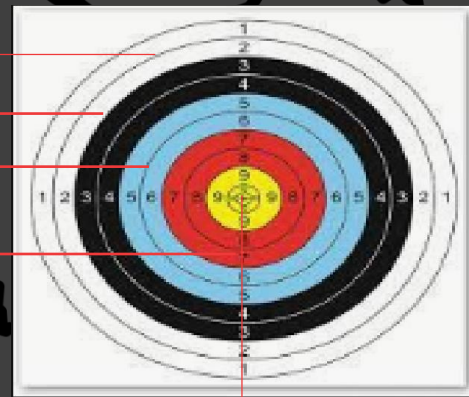


شرکتهای متوسط و کوچکی که در بازار آنلاین حضور دارند و محصول B2B دارند

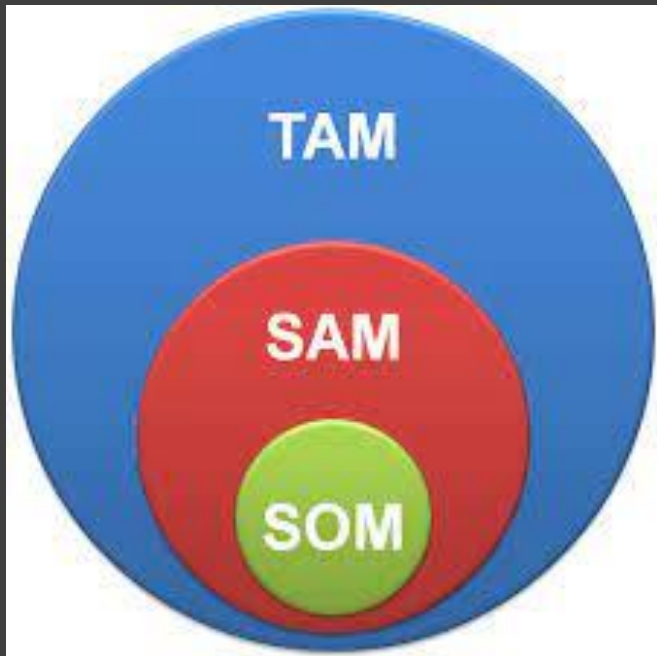
E



D+محصولات بالای ۲۰۰ میلیون تومان و زیر ۲۰۰ میلیون تومان در ۳۲ دسته بندی هدف



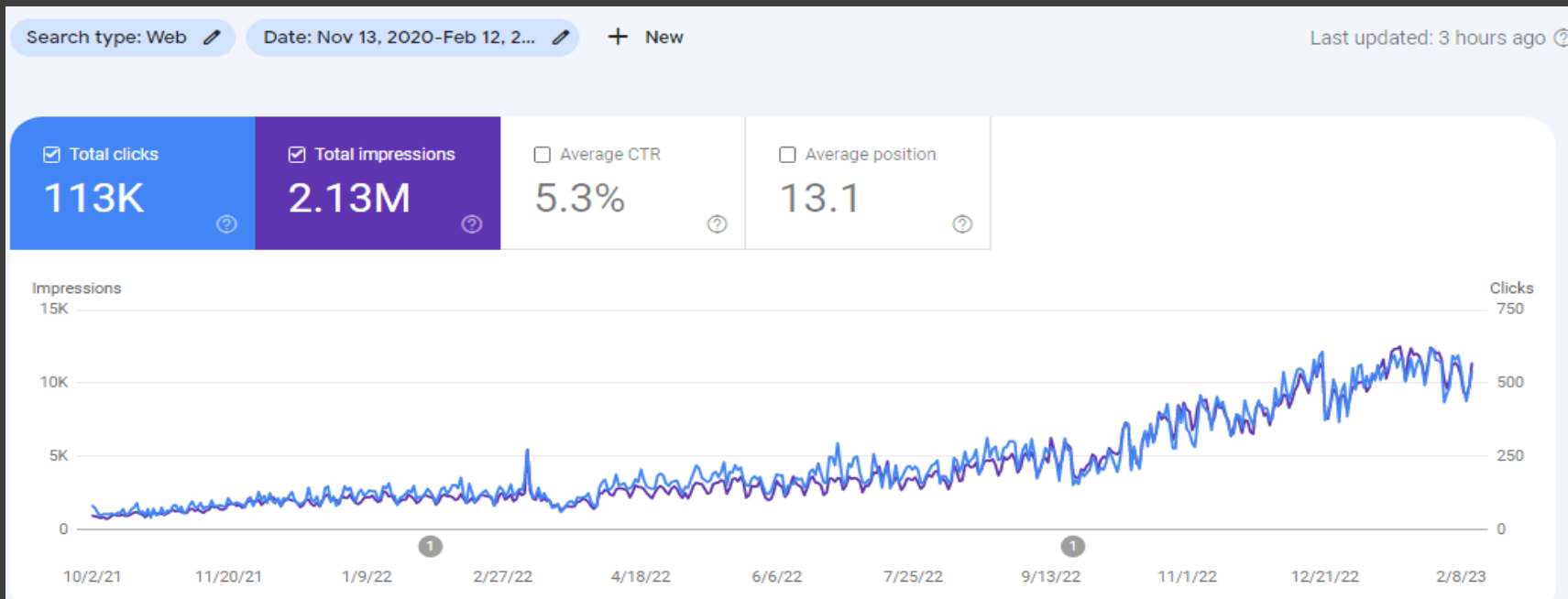
بازار هدف



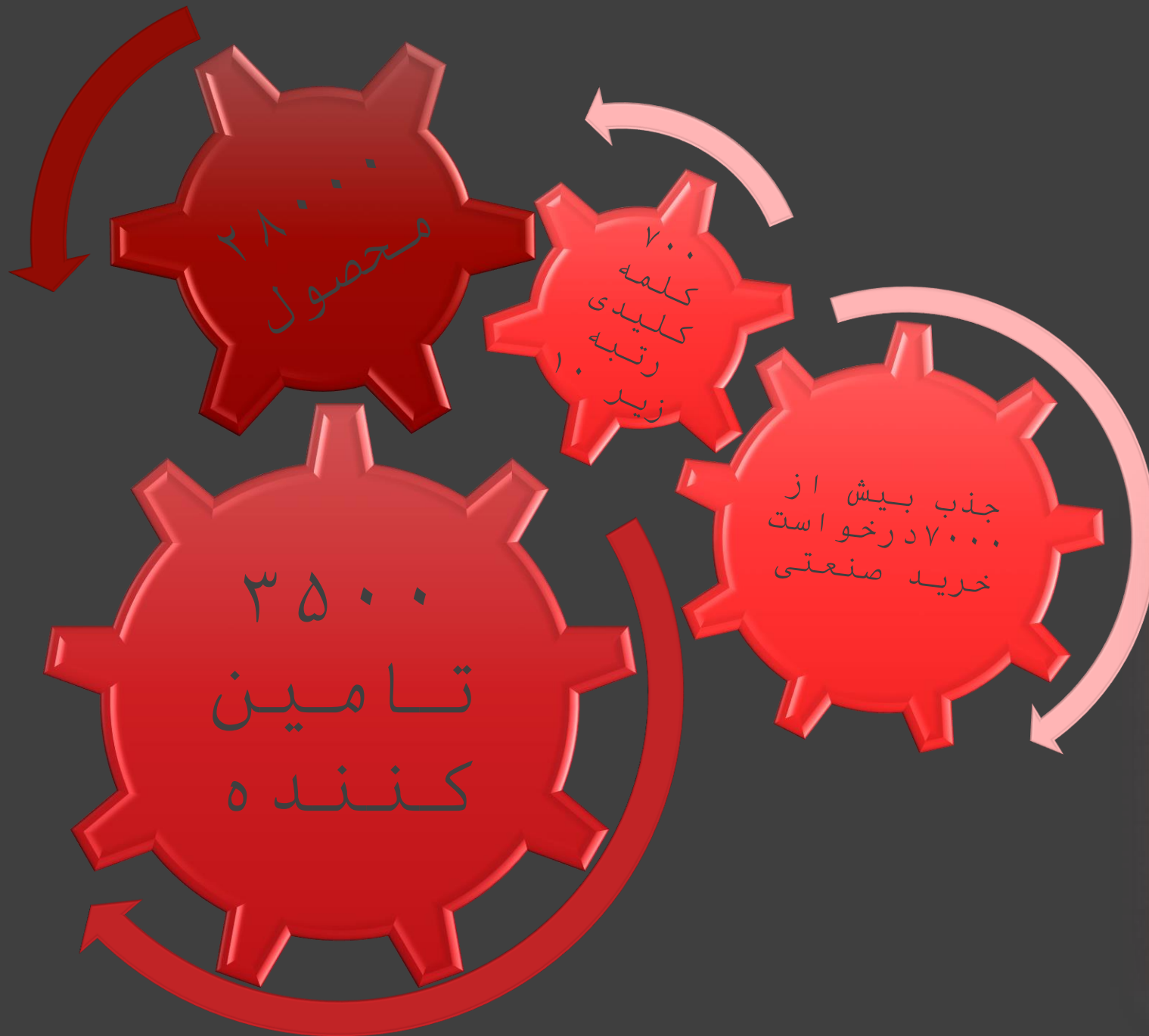
کل واحدهای صنفی (شامل توزیع و تولید و خدمات): ۲۴۰/۰۰۰

واحدهای متوسط و کوچک: ۲۰۰/۰۰۰

واحدهای متوسط و کوچک با محصولات بالای ۲۰۰ میلیون تومان و زیر ۲۰۰ میلیون تومان در ۳۲ دسته بندی مورد هدف



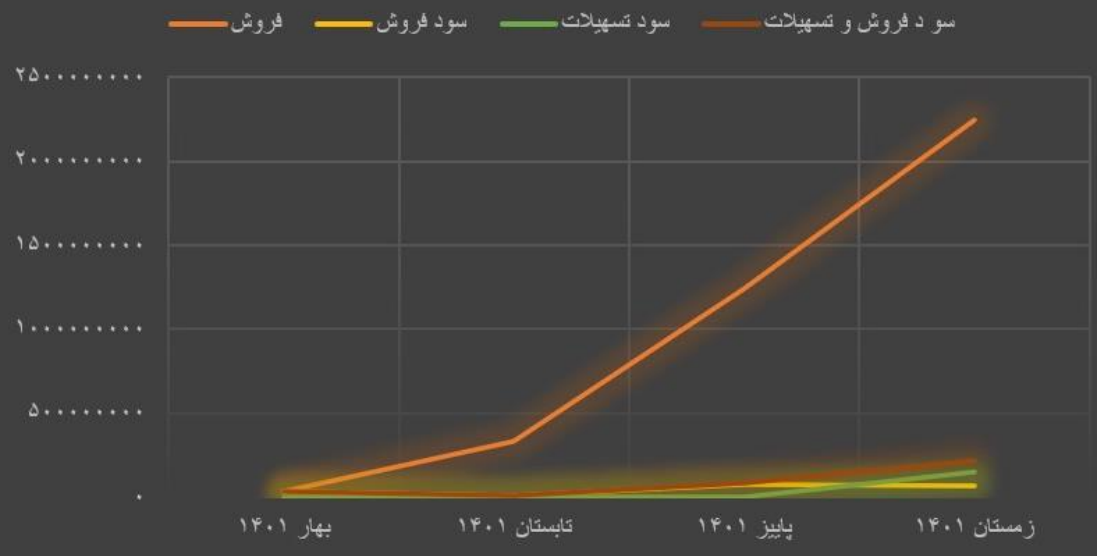
سیکل رشد :B2wall



روند فروش

تنها اگر ۵٪ از استعلام های ۳۴ محصول منجر به فروش شده باشد معادل ۲۳,۸۸۹,۰۰۰,۰۰۰ تومان فروش برای تامین کنندگان از طریق پلتفرم ایجاد شده است.

فروش و سود فصلی



نام محصول	حجم استعلام	فروش حاصل از تحقق ۵٪ استعلام	نام محصول	حجم استعلام	فروش حاصل از تحقق ۵٪ استعلام
دایکاست	۳۸۹	5,835,000,000	کمپرسور	۱۹	3,800,000
تزریق پلاستیک	۳۷۸	9,450,000,000	رزین پودری	۱۴	140,000
لوازم یدکی وانت مزدا	۳۰۰	300,000,000	سطح سنج	۱۴	70,000
تراکتور و لوازم یدکی تراکتور	۲۷۰	5,400,000,000	شیرینگ	۱۲	42,000,000
سیلو	۱۶۵	16,500,000	فرز	۱۲	1,200,000
دروگر	۱۴۶	730,000,000	لیبل زن	۱۱	2,750,000
سمپاس	۱۲۴	434,000,000	پهباد سمپاش	۱۱	44,000,000
خشک کن	۶۱	366,000,000	میخ کوب	۹	1,800,000
سنگ جمع کن	۴۵	630,000,000	اینورتر	۸	3,200,000
گاو آهن	۳۹	93,600,000	کارواش	۸	2,800,000
دوخت	۳۲	14,400,000	چسب بتن	۸	200,000
قرص ساز	۳۱	186,000,000	قالب	۶	10,800
خرمن کوب	۳۱	74,400,000	پالتایزر	۴	180,000,000
حرس چای	۲۷	11,475,000	عایق رطوبتی	۳	150,000
تانکر آب	۲۷	40,500,000	روتیواتور	۳	6,000,000
پرس	۲۳	11,500,000	ملات عایق	۳	25,500
پرکن	۲۳	5,750,000	نوار نقاله	۲	1,800,000

رقبای و مقایسه

پلتفرم و اسکیل پذیر



پویایی
کم
هزینه

هزینه

پویایی بالا

2EXIM
VTRINET
ZODEL

رشد کند و غیرپلتفرمی

در این حوزه وبسایت های فعالی وجود دارند که خود فرایند فروش را تکمیل مینمایند و اصلا به شکل پلتفرمی عمل نمیکنند مثال:

-ویترین نت: یا به صورت آنلاین اقدام به فروش محصول می نماید و یا تیم فروش خود را واسطه میان خریدار صنعتی و تامین کننده می نماید و مانع ارتباط این دو می گردد.

-ابزارمارکت: بسیاری از فعالان این حوزه مانند ابزارمارکت به شکل یک فروشگاه آنلاین هستند و پلتفرم نیستند.



مزیت رقابتی

- انجام کل فرایند به صورت خودکار، پلتفرمی و اسکیل پذیر
- خرید امن (smart contract)
- شبکه بازاریابی
- جامعیت در دسته بندی های مورد نظر
- Moat



▲ مدل درآمدی

۱- حق عضویت

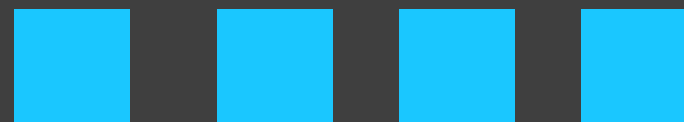
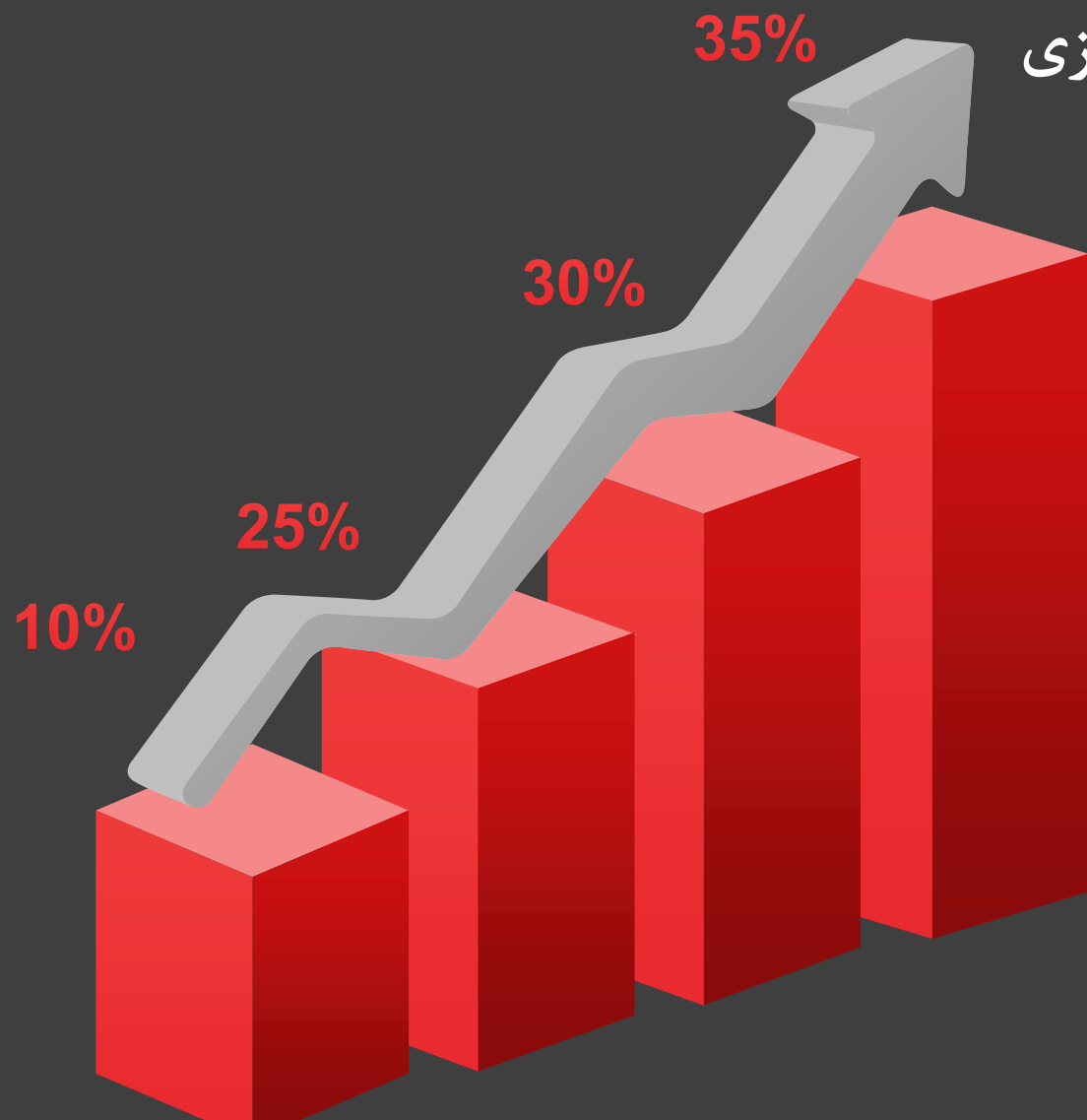
۲- دریافت کارمزد از قرارداد نمایندگی فروش مجازی

۳- تبلیغات

۴- رنکینگ برندها

۵- فروش اطلاعات

۶- مشاوره سرمایه گذاری براساس نیاز بازار



استراتژی ارائه

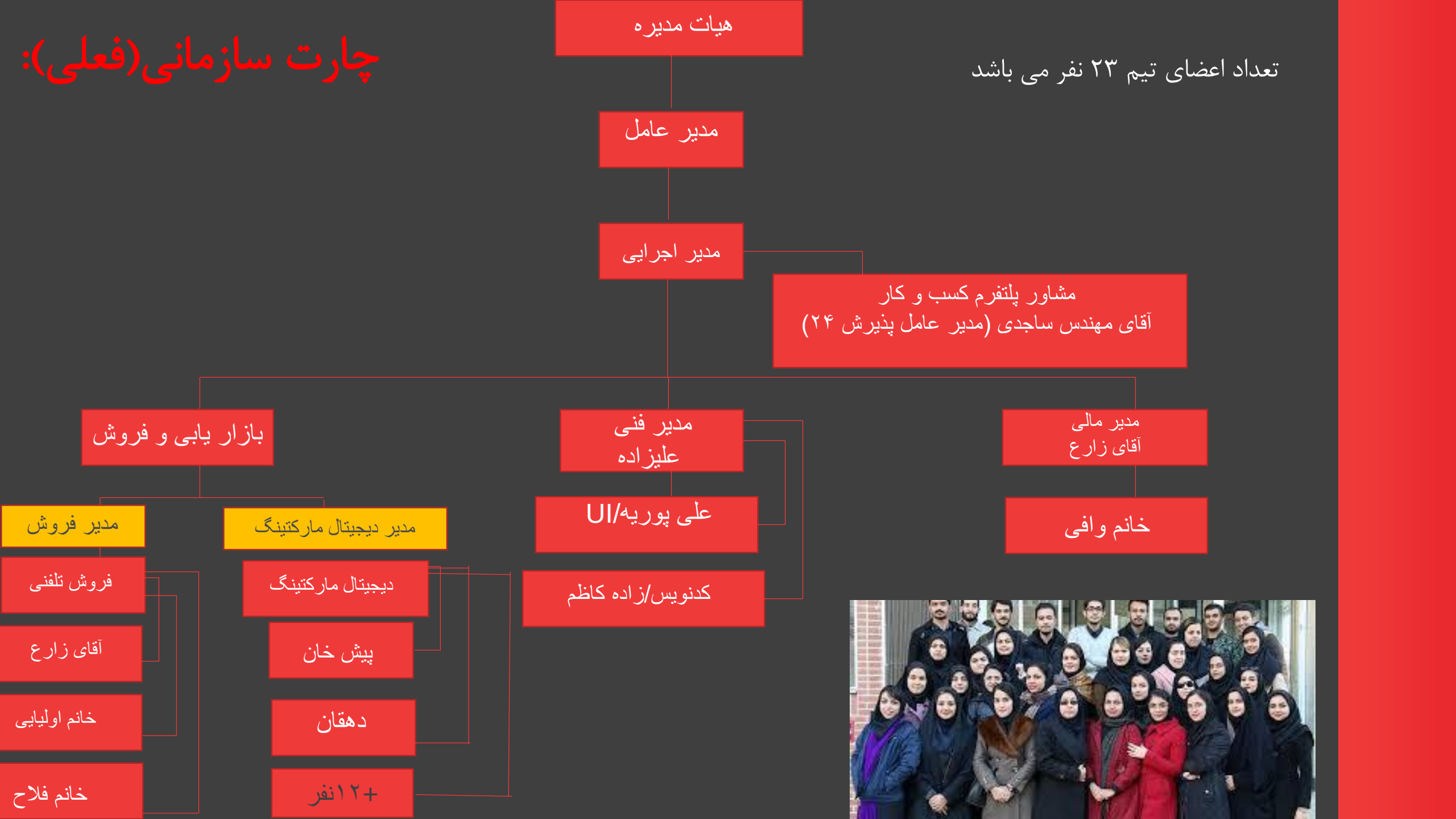


اولین کانال رشد و جذب این پلتفرم سئو می باشد البته با توجه به اینکه خریداران صنعتی با کامل بودن تامین کنندگان حوزه هایی که از طریق سرچ گوگل وارد **B2wall** میشوند، مواجه میشوند، در موارد بعدی مستقیما وارد پلتفرم می شوند.



چارت سازمانی (فعلی):

تعداد اعضای تیم ۲۳ نفر می باشد



پیش بینی فروش و هزینه:

۱۴۰۳	۱۴۰۳	۱۴۰۲	
۶۷۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۳۹۶/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۴۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	فروش
۳۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۳/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	هزینه



محصولات زیر
۲۰۰ میلیون تومان

- کارمزد از فروش
- فروش نقد و اقساط

محصولات بالای
۲۰۰ میلیون تومان

- حق عضویت
- شبکه فروش و بازاریابی
- هم گروهی خریداران
- Rate , review

حالت اول سرمایه گذاری: سرمایه درخواستی، محل هزینه کرد و KPI طی ۳ مرحله

مراحل	مبلغ	برای مدت	محل هزینه کرد	میزان درصد انتقال سهام
۱	۱۰۰۰	۴ ماه	۸۰٪ هزینه در مرحله ۱ و ۲ و ۳ قیف بازاریابی و ۲۰ درصد هزینه در مرحله ۴ و ۵ و ۶	۱۵
۲	۲۰۰۰	۴ ماه	۶۰ درصد سه مرحله اول قیف و ۳۰ درصد در مرحله ۴ و ۵ و ۱۰ درصد در مرحله آخر	۱۰
۳	۳۰۰۰	۴ ماه	۳۰ درصد سه مرحله اول، ۴۰ درصد در مرحله ۴ و ۵ و ۳۰ درصد در مرحله خرید	۵
جمع	۵-۳م(قابل تبدیل)	۱۲		۲۰-۳۰

قیف بازاریابی



سرمایه
درخواستی/ ارقام
به میلیون تومان



حالت دوم سرمایه گذاری:

فروش اقساطی به خریداران صنعتی:

- افزایش فرکانس
- افزایش LTV مشتری با CAC بسیار پایین
- عدم نیاز به فعالیت مستقیم و گسترده در تمام دسته بندی ها (تمرکز و نیچ)

*البته فعلا در محصولات زیر ۲۰۰ میلیون تومان و در بازه تسویه حداکثر ۶ ماهه



ارتباطی راههای



Phone

+9835-37284118

+9835-37284119

Address

No. 1۰۲ Roshd Building Science and
Technology Park, Motahhari St., yazd, IRAN



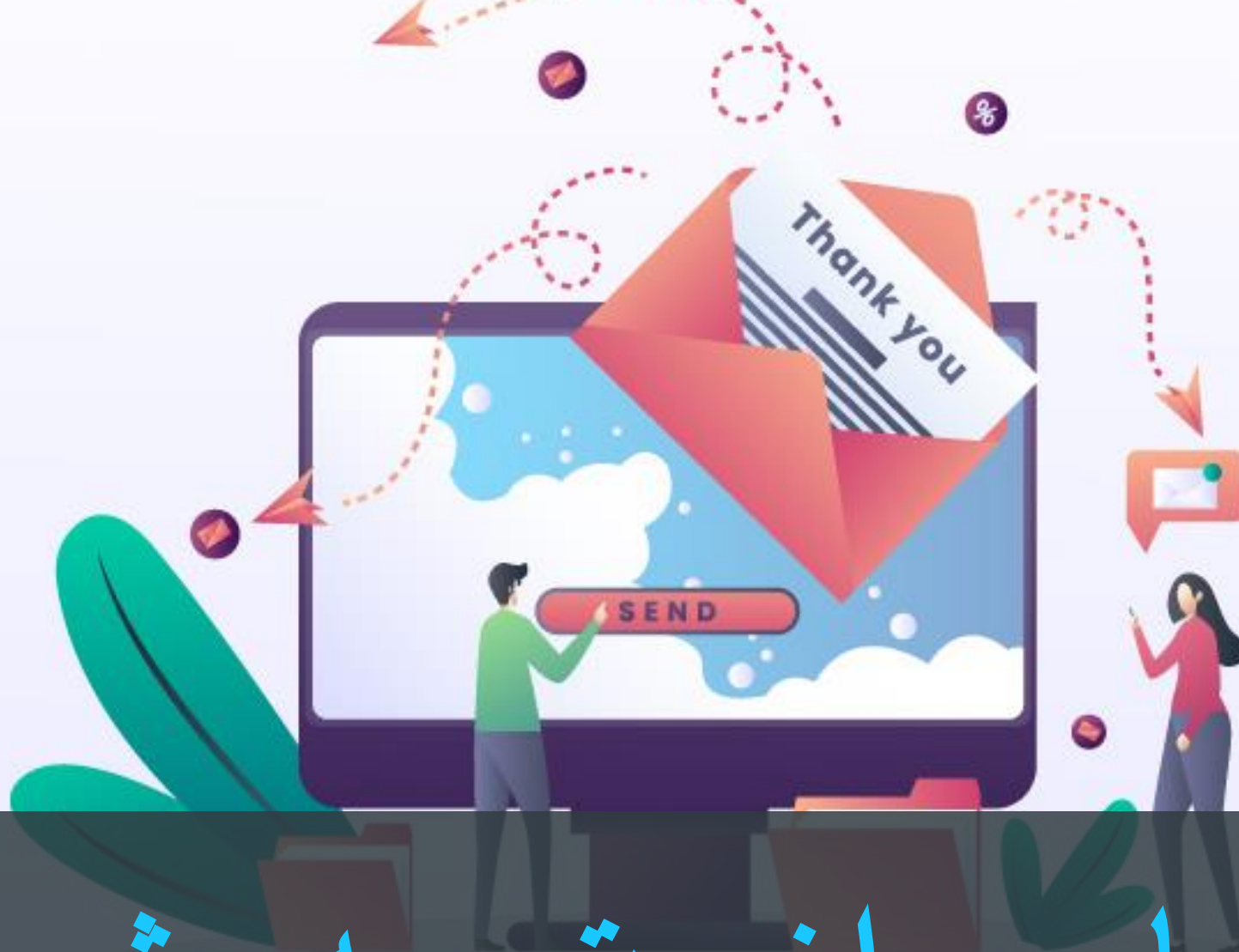
Website

www.B2wall.com



E-mail

info@b2wall.com



سپاس از توجه شما