

باغپا

سیستم مدیریت و ایجاد ارتباطات مستقیم زنجیره باغ، گیاهان دارویی و گلخانه

آتی طرح روشن کیان



آتی طرح کیان



چالش‌های کشاورزی سنتی

کشاورزان با موانع جدی روبرو هستند که بهره‌وری و سودآوری آن‌ها را محدود می‌کند:

محدودیت‌های مالی

هزینه‌های بالای اولیه،
دسترسی محدود به
اعتبار، و قدرت چانه‌زنی
پایین

خدمات پراکنده

عدم ارتباط میان
خدمات پذیرنده و ارائه
کنندگان خدمات
همچون کلینیک‌های گیاه
پزشکی، آزمایشگاه‌ها،
ماشین‌آلات و بازار هدف

فقدان داده‌های دقیق

دسترسی محدود به
اطلاعات متمرکز درباره
زمین و محصولات

کشاورزی سنتی فاقد داده، پراکنده، و محدود به منابع مالی است.



راه حل ما :پلتفرم هاب باغیا

باغیا؛ یک مرکز دیجیتال یکپارچه برای کشاورزان، بازار هدف و کلیه خدمات دهندگان باغ های میوه، گیاهان دارویی و گلخانه ها است که تمام نیازهای آن ها را در یک پلتفرم جمع می کند.

01

نظارت بر مزارع

با توجه به مشخصات کمی و کیفی و اقلیمی محل مزرعه و سطح دسترسی ایجاد شده توسط کشاورز سطوح نظارتی و پیشنهادات بهینه مدیریت بر اجزای مزرعه تا فروش محصول برای خدمات پذیرنده و گیرنده مقدور می باشد.

02

دسترسی به خدمات

اتصال مستقیم به تامین کنندگان مواد اولیه، و سایر خدمات دهندگان همچون کلینیک های گیاه پزشکی، آزمایشگاه ها، فروشندگان و تامین کنندگان انواع تجهیزات و انبار های نگهداری، کارخانجات صنایع تبدیلی و بازار های خرد و کلان هدف

03

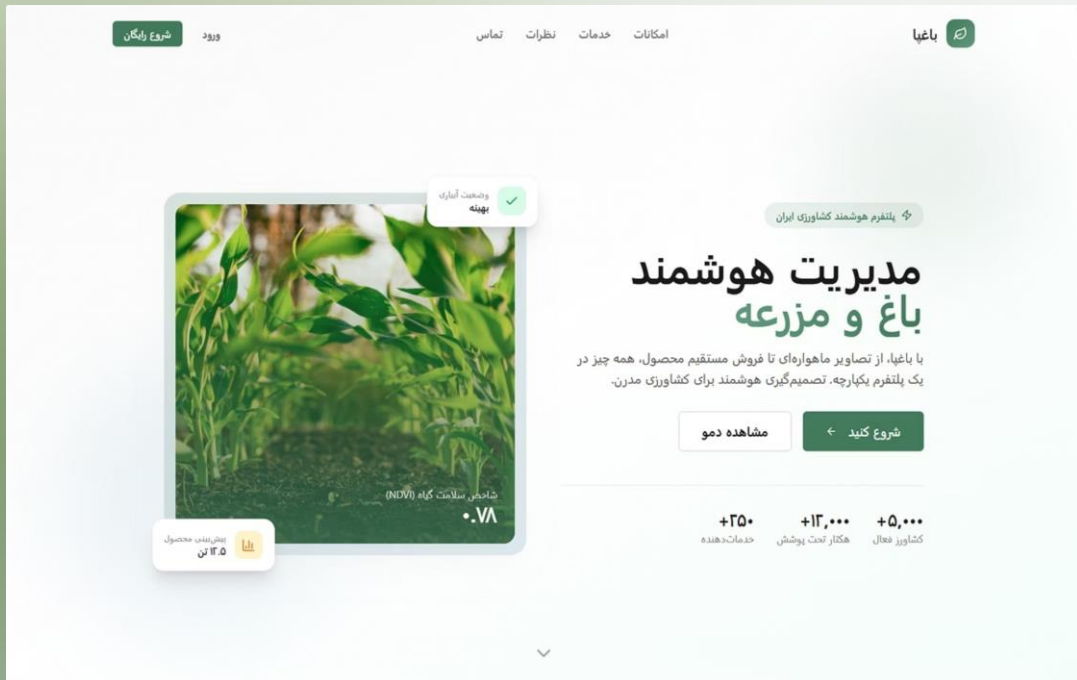
خرید و فروش

نهال، بذر و ...، نهاده ها و کود و سم از درگاه فروشگاه های رسمی، دریافت خدمات بیمه و خرید و فروش اعتباری، خرید و اجاره ماشین آلات و تجهیزات، ارتباط با انبارهای نگهداری، سردخانه ها، کارخانه های صنایع تبدیلی و فروشندگان خرد و کلان محصولات.

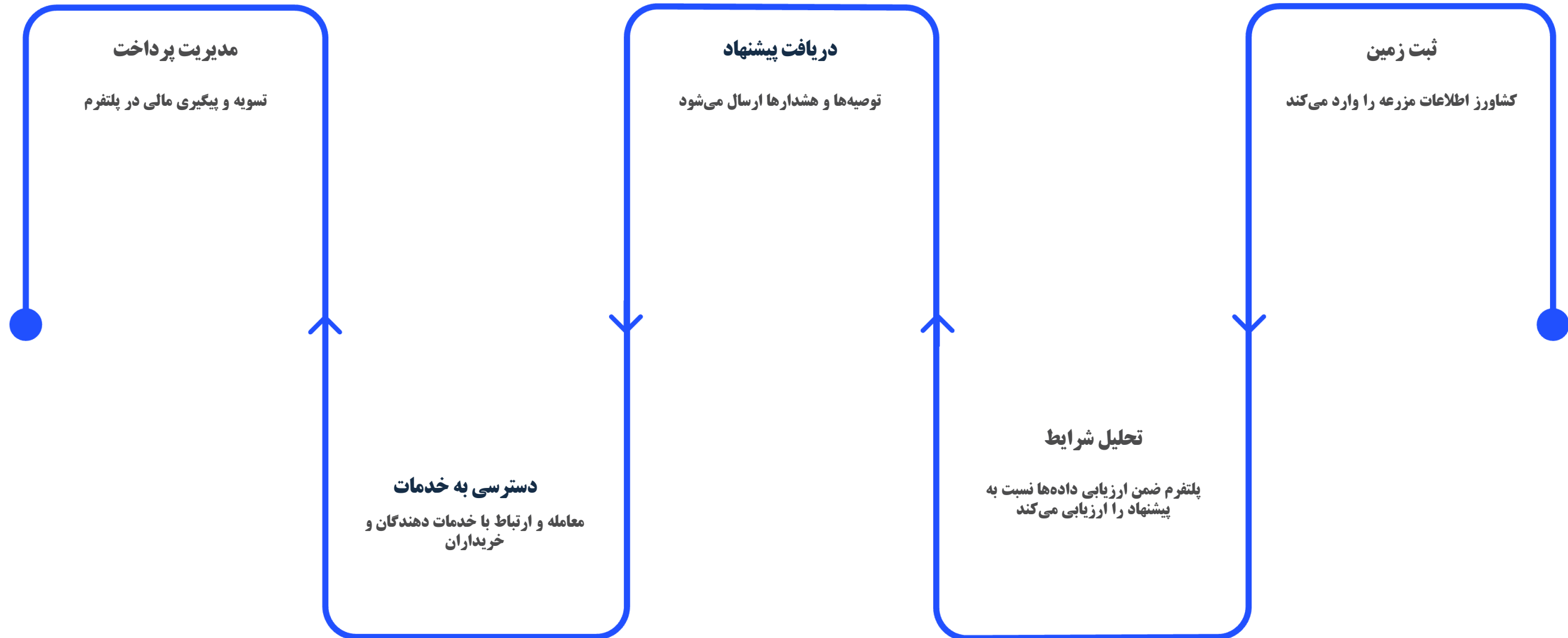
04

اعتبار مالی

استفاده از سیستم خرید اعتباری (BNPL)از درگاه های بانکی و نئوبانک ها



چگونه کار می کند



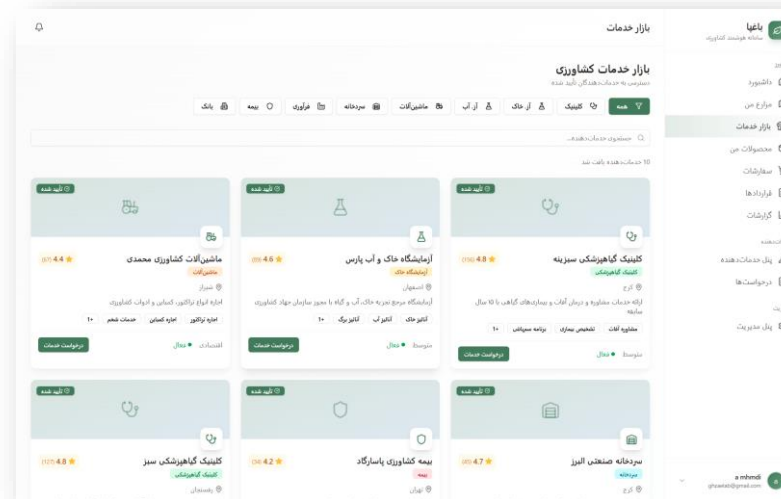
فرآیند ساده و کاربرپسند باغپا به کشاورزان کمک می کند تا به صورت داده محور تصمیم بگیرند و به تمام منابع مورد نیاز دسترسی داشته باشند. از ثبت اطلاعات تا دریافت توصیه های فنی و مدیریت مالی، همه چیز در یک مکان.

ویژگی‌های کلیدی پلتفرم



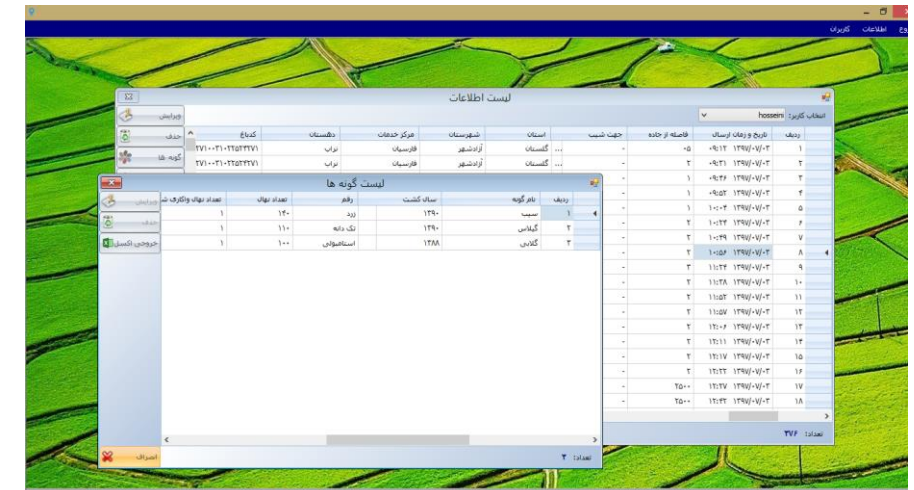
فروشگاه نهاده‌های کشاورزی

کودها، سموم و محصولات زیستی با توصیه هوشمند



بازار خدمات کشاورزی

دسترسی به کلینیک‌ها، آزمایشگاه‌ها، ماشین‌آلات و انبارها



داشبورد هوشمند کشاورز

نقشه‌محور با تحلیل‌های پیشرفته و گزارش‌های بصری



خرید الان، پرداخت بعد

اعتبار مالی یکپارچه برای کشاورزان (BNPL)



فروش مستقیم با برند شخصی

ایجاد برند کشاورز و فروش بدون واسطه به مصرف‌کننده

فروشگاه خدمات گیاه پزشکی و نهاده‌های کشاورزی

تأمین کنندگان معتبر

دسترسی به کودها، سموم و نهاده‌های زیستی از
تأمین کنندگان تأییدشده با توصیه‌های هوشمند بر اساس نوع
محصول و سابقه مصرف.

هزینه کمتر

حذف واسطه‌ها و دسترسی مستقیم به
تأمین کنندگان

استفاده صحیح

توصیه‌های هوشمند بر اساس نیاز واقعی
مزرعه

بازده بالاتر

افزایش تولید با نهاده‌های مناسب و به‌موقع



اعتبار کشاورز و خرید اعتباری

کشاورزان می‌توانند نهاده‌ها و خدمات را اکنون خریداری کنند و بعد از برداشت یا به صورت اقساطی پرداخت نمایند. این سیستم با نئوبانک‌ها و فین‌تک‌ها یکپارچه شده است.



تأثیر: حذف موانع مالی برای کشاورزان و امکان سرمایه‌گذاری بهینه در مزرعه.

فرصت بازار

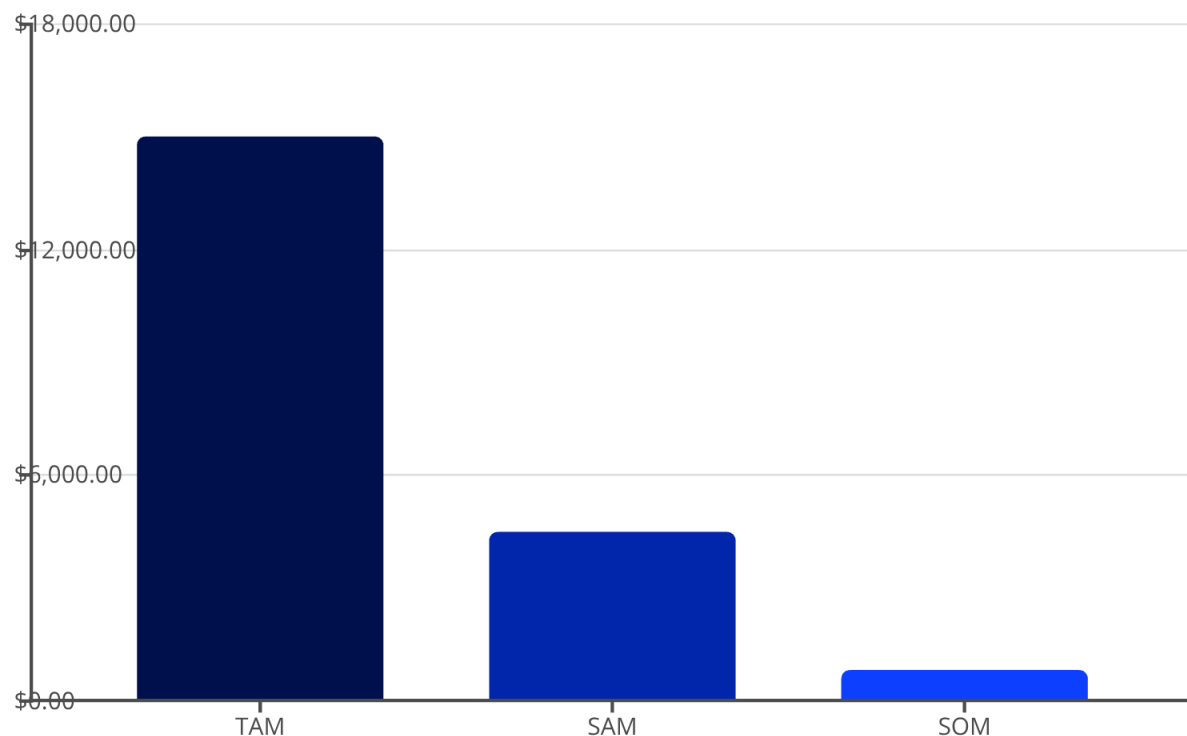
بازار عظیم و کم دیجیتالی شده

تعداد زیادی از کشاورزان باغ‌های میوه و تولیدکنندگان کشاورزی وجود دارند که به دنبال راه‌حل‌های دیجیتال هستند.

TAM : ارزش کل اقتصاد باغبانی کشور حدوداً ۳۰ میلیارد دلار شامل ارزش اولیه و ثانویه (مصرف داخلی، سهم صنایع تکمیلی و صادرات (و ارزش محصولات باغی تقریباً ۶ میلیارد دلار

SAM: با توجه به سطح سواد و دسترسی به فضای مجازی، پیش بینی می شود 50% بازار مورد هدف می باشد.

SOM : با توجه به تمرکز اولیه بر استان های شمالی کشور حدود 5 % بازار قابل دسترسی است.



مدل کسب و کار

جریان‌های درآمدی متنوع



کارمزد BNPL
درآمد از تراکنش‌های
اعتباری



فروش خدمات
سود از فروش تمامی
خدمات فنی، مهندسی،
اجرائی



کارمزد معاملاتی
درآمد از هر رزرو خدمات
کشاورزی



فروش مستقیم
همکاری با کارخانجات صنایع تبدیلی،
خریداران عمده و خرد



اشتراک و تبلیغات
پکیج‌های ویژه برای تحلیل داده



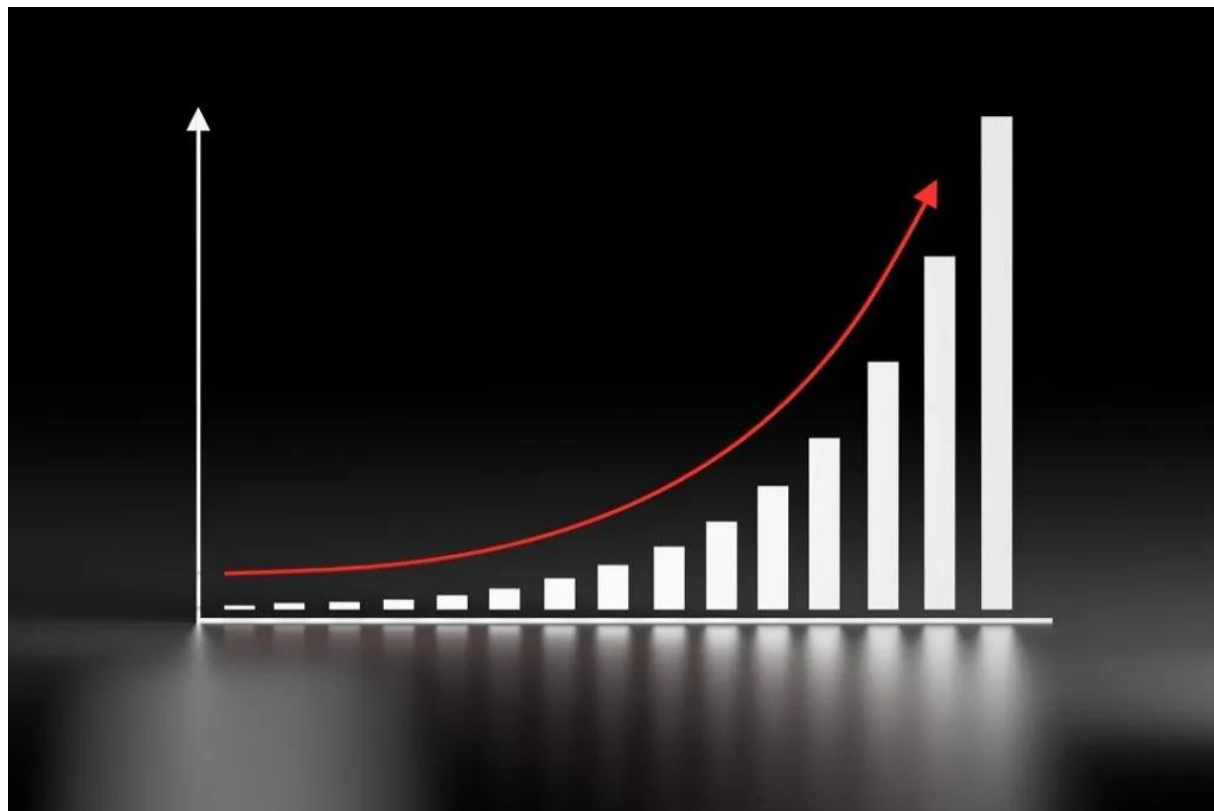
مزیت رقابتی باغیا

چرا باغیا برنده خواهد بود؟



مزیت کلیدی: با توجه به وجود سکوهای مشابه همچون "مزرعه" و ... پلتفرم باغیا با در نظر داشتن باقیمانده بازار محتمل و داشتن مزیت بانک اطلاعاتی جامع در سطح استان گلستان (برای تست و شروع خدمات (تا مدت زمان فراگیری پلتفرم دارای مزیت نسبی مقبول خواهد بود.

چشم انداز



چشم‌انداز ما، ایجاد پلتفرم جامع و هوشمند باغیا است تا بر پایه اتصال به داده‌های مطمئن، دانش روز و مزیت های بازار رقابتی، به باغداران ایرانی در افزایش پایدار عملکرد و درآمد کمک کند و در نهایت به سوی تبدیل شدن باغداری به موتور محرک اقتصاد کشاورزی دانش‌بنیان ایران گام برداریم.

در مرحله نخست استان گلستان با توجه به وجود داده های مطمئن نزد تیم اجرایی به عنوان پایلوت در نظر گرفته شده و در ادامه بازار هدف استان های شمالی کشور به آن افزوده می گردد.

در مرحله بعد با افزودن قابلیت گیاهان دارویی بازار دوم و با ارزش افزوده بسیار بالا برای کاربران گشوده خواهد شد.

در مرحله نهایی با استفاده از پتانسیل گلخانه ای کشور و لینک با محصولات باغی و گیاهان دارویی جامع هدف تکمیل خواهد گردید.

اعضای تیم :

مهدیار کیانی – مدیر تیم

عطیه کیانی – کارشناس گیاه پزشکی

رضا کیانی کارشناس هیدرولوژی و اقلیم

بهناز یازرلو – کارشناس بانک اطلاعات GIS

