

متادوچ

روپاهای سوزن دوزی شده

پیچ سرمایه گذاری برای توسعه یک برند هنری
تلفیق سوزن دوزی اصیل ایرانی + نقاشی معاصر + سفارش سازی دیجیتال

سرمایه مورد نیاز پیشنهادی: ۶۰۰ میلیون تومان

چرا متادوچ، چرا اکنون؟

یک کسب‌وکار هنر-محور که از «محصول دست‌ساز» به «برند قابل تکرار» تبدیل می‌شود.

مسئله بازار

تقاضای جدید

سوزن‌دوزی به‌تنهایی اغلب در قاب سنتی تعریف می‌شود؛
نسل جدید محصول شخصی، مدرن و دکوراتیو می‌خواهد.

مزیت رقابتی

تلفیق هنری

ترکیب نقاشی سورئال با تکنیک اصیل سوزن‌دوزی؛ هر اثر
قابلیت داستان‌پردازی و سفارشی‌سازی دارد.

منطق سرمایه‌گذاری

مقیاس‌پذیری

استانداردسازی طراحی، تولید چندسطحی، فروش آنلاین و
همکاری با طراحان داخلی.

وجود traction سیگنال

رکورد فروش ماهانه: ۲۵ و ۳۷ میلیون تومان | ۴ ارسال موفق | تاییدیه راهبر استانی ۲

مسئله فقط «کمبود فروش» نیست؛ فاصله بین هنر و بازار است

نبود شخصی سازی

مشتری امروز می خواهد رنگ، ابعاد، نماد و روایت اثر را انتخاب کند

سنتی بودن ارائه

محصولات سوزن دوزی اغلب در لباس / سوغات محدود می مانند

ضعف کانال فروش

عکس، روایت، سفارش سازی و پرداخت آنلاین هنوز به یک تجربه واحد تبدیل نشده اند

درآمد ناپایدار هنرمند

تولیدکننده محلی به سفارش های مقطعی وابسته است

فرصت

تبدیل «اثر هنری» به یک محصول دکوراتیو، هدیه ای و کلکسیونی با قیمت گذاری لایه ای

سبک وزن Art-Tech راه حل متادوچ: یک استودیوی

تکنولوژی در اینجا جای هنر را نمی گیرد؛ سفارش گیری و مقیاس پذیری را ممکن می کند.



خروجی

هر اثر = محصول + داستان + امکان سفارش سازی + ارزش کلکسیونی

سبد محصول سه سطحی؛ از ورود آسان تا حاشیه سود بالا

بازدهای پیشنهادی قیمت‌گذاری ۱۴۰۵؛ قیمت نهایی بر اساس ابعاد، پیچیدگی دوخت، زمان اجرا و شناسنامه اثر تعیین می‌شود.

ECONOMY

هدیه / سوغات

م ۲-۶

ابعاد کوچک؛ دوخت ساده؛ تیراژپذیر

حاشیه سود / ↑ ارزش برند ↑

PREMIUM

دکوراسیون داخلی

م ۸-۲۰

دوخت پیچیده؛ نقاشی سورئال؛ سفارشی

حاشیه سود / ↑ ارزش برند ↑

LUXURY

کلکسیونر / سازمانی

م ۸۰-۲۵۰

تک‌نسخه؛ تکنیک ترکیبی؛ شناسنامه اثر

حاشیه سود / ↑ ارزش برند ↑

بازار ایران در ۱۴۰۵: تورم بالا، اما فرصت برای قیمت‌گذاری پویا

در تیر ۱۴۰۵ تورم نقطه‌به‌نقطه ۸۷.۹٪ و تورم سالانه ۶۶٪ گزارش شده است؛ بنابراین بودجه قدیمی ۱۴۰۳ دیگر مبنای امنی نیست.

تورم سالانه

۶۶٪

دوازده‌ماهه منتهی به تیر ۱۴۰۵

تورم نقطه‌ای

۸۷.۹٪

مقایسه تیر ۱۴۰۵ با تیر ۱۴۰۴

تورم ماهانه

۳.۱٪

تغییر شاخص در تیر ۱۴۰۵

نتیجه برای متادوج

ارزش هنری» باشد؛ موجودی مواد اولیه و قراردادهای سفارش بزرگ باید با بازه اعتبار کوتاه و پیش‌پرداخت + Cost-plus» قیمت‌گذاری باید مدیریت شوند.

بازار جهانی/ایران

و کانال آنلاین را به‌عنوان بخش‌های قابل‌ردگیری بازار صنایع‌دستی ایران پوشش می‌دهند «Embroidered & Crocheted Goods» گزارش‌های بازار، دسته

نشانه‌های اولیه بازار وجود دارد؛ مسئله بعدی، تکرارپذیری است

۲۵ م

ارزش ۳ پروژه موفق در یک ماه

۳۷ م

ارزش ۲ سفارش بزرگ در یک ماه

۴

ارسال موفق ثبت‌شده

۲

سطح/مرحله رشد گزارش‌شده

برداشت سرمایه‌گذار

صرفاً خرید not—شده؛ سرمایه باید صرف ساختن موتور فروش، ظرفیت تولید و تکرار این اعداد شود validate تقاضا در مقیاس کوچک تجهیزات.

مدل درآمدی ترکیبی برای کاهش وابستگی به یک کانال

آنلاین / D2C

سفارش سفارشی + هدیه

حاشیه سود بالاتر

B2B

طراحان داخلی / هتل / سازمان

سفارش‌های بزرگ‌تر

کلکسیونری

آثار تک‌نسخه

ARPU بالا

همکاری هنرمندان

کالکشن مشترک / لایسنس

خلق تقاضای جدید

ورود به بازار با محتوای اثرمحور، نه تبلیغ محصول

۱. Content Engine

دوخت close-up ویدئوهای فرآیند، قبل/بعد، داستان هنرمند و

۲. Social Commerce

اینستاگرام/پیام‌رسان + کاتالوگ + فرم سفارش سریع

۳. B2B Partnerships

استودیوهای معماری، دکوراسیون، هتل‌ها، کافه‌ها و هدیه سازمانی

۴. Exhibition / Pop-up

تجربه حضوری برای اثبات کیفیت و جذب سفارش‌های بزرگ

های اصلی KPI

سفارش → میانگین ارزش سفارش → حاشیه سود ناخالص → تکرار خرید □ Lead

کارگاه کوچک، اما با استاندارد تولید و کنترل کیفیت

طراحی

کتابخانه طرح + استاندارد
ابعاد

مواد

SKU + برای هر BOM
حداقل موجودی

تولید

ایستگاه‌های نقاشی /
دوخت / پرداخت

QC

چک‌لیست دوخت، رنگ، قاب
و بسته‌بندی

Fulfillment

شناسنامه اثر + بسته‌بندی
+ رهگیری

بنچ‌مارک هزینه تجهیز

تومان قیمت‌گذاری شده؛ بنابراین بودجه تجهیز ۱۴۰۳ نیاز به بازنگری جدی دارد M و یک ژانومه 7000/7100/7200 حدود ۵۳.۲۴ M در تیر ۱۴۰۵ حدود ۲۳.۵ max یک چرخ خیاطی مارشال 845

اقتصاد واحد پیشنهادی: تمرکز بر حاشیه سود، نه صرفاً فروش

سناریوی پایه

ترکیب 45% اقتصادی / 40% پرمیوم / 15% لوکس	۷.۲۵ م	میانگین قیمت فروش
مواد + دستمزد مستقیم + بسته‌بندی	۳.۴۸ م	بهای تمام‌شده مستقیم
حاشیه سود ناخالص $\approx 52\%$	۳.۷۷ م	سود ناخالص
کمتر B2B هدف اولیه؛ با همکاری	۰.۶۰ م	هزینه جذب مشتری
مبنای پوشش هزینه‌های ثابت	۳.۱۷ م	Contribution

شوند validate هر محصول BOM این اعداد «مدل سرمایه‌گذاری» هستند، نه قیمت قطعی بازار؛ باید با زمان‌سنجی و

mix پیش‌بینی ۱۲ ماهه: رشد ظرفیت + بهبود



فروش فصلی (میلیون تومان)

جمع فروش سال اول: ≈ 1.45 میلیارد تومان | سناریوی پایه | نیازمند اعتبارسنجی ماهانه

12 / USE OF FUNDS

درخواست سرمایه: ۶۰۰ میلیون تومان

برای ساخت موتور تولید و فروش؛ نه صرفاً افزایش موجودی runway هدف: ۶ تا ۹ ماه



۶۰۰ M

سرمایه پیشنهادی

تمرکز سرمایه گذار:

ظرفیت تولید + فروش قابل اندازه گیری +
کنترل نقدینگی

نقشه راه ۱۲ ماهه؛ هر فصل یک خروجی قابل اندازه گیری

Q1

راه اندازی کارگاه

استاندارد SKU ۱۵-۱۰
MVP سایت
سیستم BOM/QC

Q2

اعتبارسنجی فروش

لید ۲۰۰
۵۰ سفارش
B2B ۳ همکاری

Q3

مقیاس پذیری

افزایش ظرفیت
کالکشن پریمیوم
ورود به ۲ شهر

Q4

برند و صادرات آزمایشی

کالکشن لوکس
۳ قرارداد سازمانی
پایلوت بازار منطقه ای

14 / RISK & MITIGATION

ریسک‌ها را از ابتدا داخل مدل مالی گذاشته‌ایم.

تورم مواد اولیه

قیمت‌گذاری با اعتبار ۷-۱۴ روز + پیش‌پرداخت سفارش‌های سفارشی

وابستگی به یک هنرمند

تولید SOP + کتابخانه طرح + آموزش هنرمندان

کندی فروش

تمرکز بر سفارش‌های سازمانی + B2B و D2C ترکیب

کیفیت ناپایدار

اجباری + شناسنامه اثر + استاندارد بسته‌بندی QC

تیم فعلی: ترکیب هنر، طراحی، فروش و مهارت فنی

مهدیه مرادی

مدیر هنری | نقاش سورئال

تارا کلکلی

طراح، ادمین و ایده پرداز

سامره کدخدایی

استاد سوزن دوزی | صنایع دستی

عاطفه صمیمی

بازاریاب | مدیر فروش

ساختار پیشنهادی پس از سرمایه گذاری

برون سپاری: عکاسی، وب و حسابداری | ۱ × B2B هنرمند/تولید ۲ × | عملیات و تأمین ۱ × | فروش

درخواست ما از سرمایه‌گذار

میلیون تومان سرمایه برای تبدیل یک نمونه موفق هنری به یک برند قابل تکرار ۶۰۰

چرا سرمایه‌گذاری؟

۶۰۰ M

سرمایه مورد نیاز پیشنهادی

ما پس از milestone مذاکره درباره ساختار سرمایه‌گذاری، سهم و due diligence

✓ محصول متمایز و داستان‌پذیر

✓ اولیه واقعی traction

✓ بازار B2C + B2B

✓ امکان استانداردسازی تولید

✓ ظرفیت ساخت برند ایرانی با ارزش کلکسیونی

منابع و مبنای به‌روزرسانی

(6Wresearch)؛ گزارش بازار منابع‌دستی ایران INOTEX 2025 – Investor Pavilion مرکز آمار ایران / گزارش تورم تیر ۱۴۰۵ (۸۷.۹٪ نقطه‌ای، ۶۶٪ سالانه)؛ بخشنامه حداقل مزد ۱۴۰۵؛ قیمت‌های بازار تجهیزات و مواد در تیر—مرداد ۱۴۰۵؛

ظرفیت تولید و حسابداری تیم نهایی شوند، BOM، نکته: اعداد مالی این ارائه سناریوی سرمایه‌گذاری‌اند و قبل از مذاکره نهایی باید با فاکتورهای روز