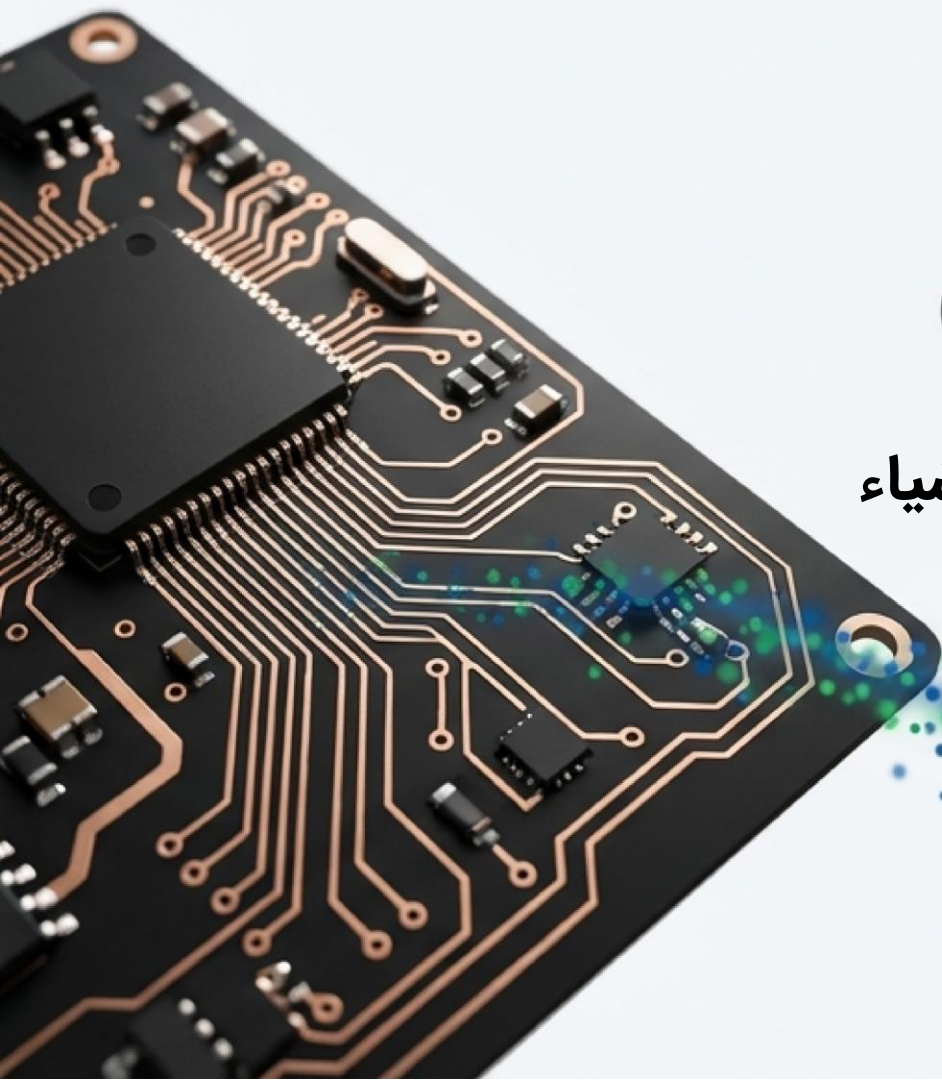




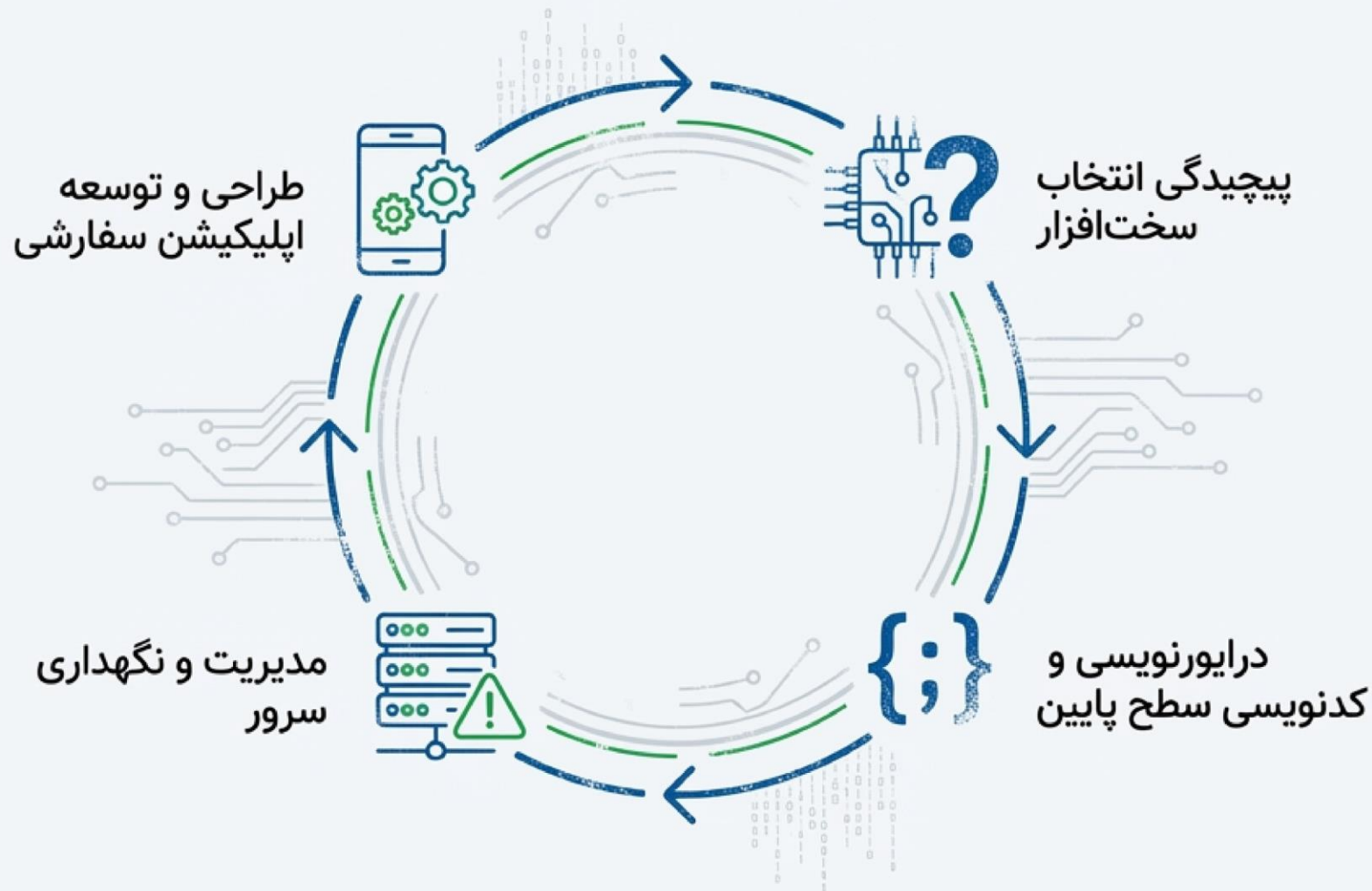
کلودیوت

وردپرس دنیای اینترنت اشیاء



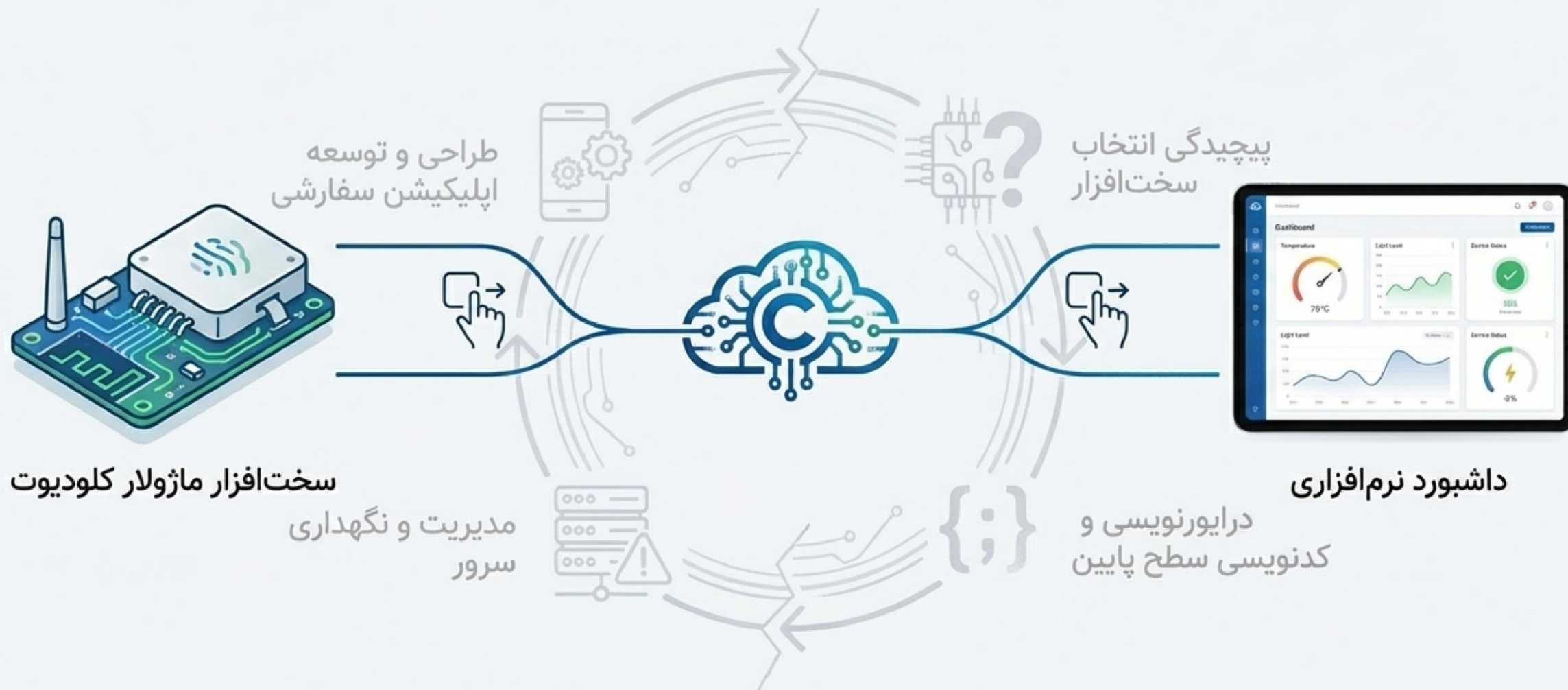
چرخه باطل توسعه در اینترنت اشیا

نوآوران با ایده‌های درخشان، در چرخه پیچیده و بی‌پایان توسعه IoT گرفتار می‌شوند. ماه‌ها زمان و هزینه صرف انتخاب سخت‌افزار، برنامه‌نویسی سطح پایین، مدیریت سرور و طراحی اپلیکیشن می‌شود؛ قبل از آنکه حتی به منطق اصلی کسب‌وکارشان برسند.



کلودیوت: پلتفرم یکپارچه سخت‌افزار و نرم‌افزار

یک پلتفرم ماژولار که دنیای فیزیکی (سخت‌افزار) و دیجیتال (نرم‌افزار) را تنها با چند کلیک به هم متصل می‌کند و تمام موانع فنی را از میان برمی‌دارد.



از درگیری فنی تا تمرکز بر منطق کسب و کار

بدون کلودیوت

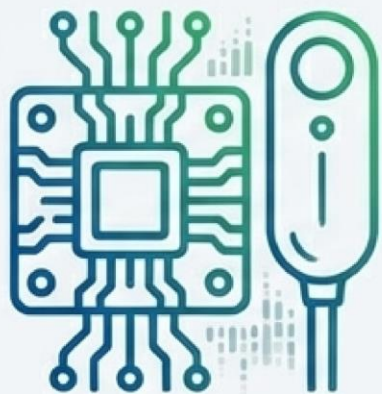


با کلودیوت



به جای ۸۰٪ زمان برای زیرساخت، ۱۰۰٪ زمان خود را صرف تحلیل داده و تصمیم‌گیری هوشمندانه کنید.

هوشمندسازی در سه گام ساده



۱. انتخاب سخت افزار

سخت افزار Plug & Play ما را انتخاب کنید یا از سخت افزار خودتان استفاده کنید.



۲. اتصال به پلتفرم

ماژول را بدون نیاز به یک خط کدنویسی به پلتفرم کلودیوت متصل کنید.



۳. ساخت داشبورد

با ویجت های آماده، داشبورد مدیریتی خود را به صورت Drag & Drop طراحی و داده ها را تحلیل کنید.

مشتریان ما: از صنعت تا کلاس درس



صنعت و اتصال صنعت و کشاورزی (B2B)

شرکت‌هایی که برای هوشمندسازی فرآیندهای خود (مانند پایش دما یا فشار) به یک راه‌حل آماده و بدون نیاز به تیم فنی داخلی نیاز دارند.



توسعه‌دهندگان و استارت‌آپ‌ها (B2D)

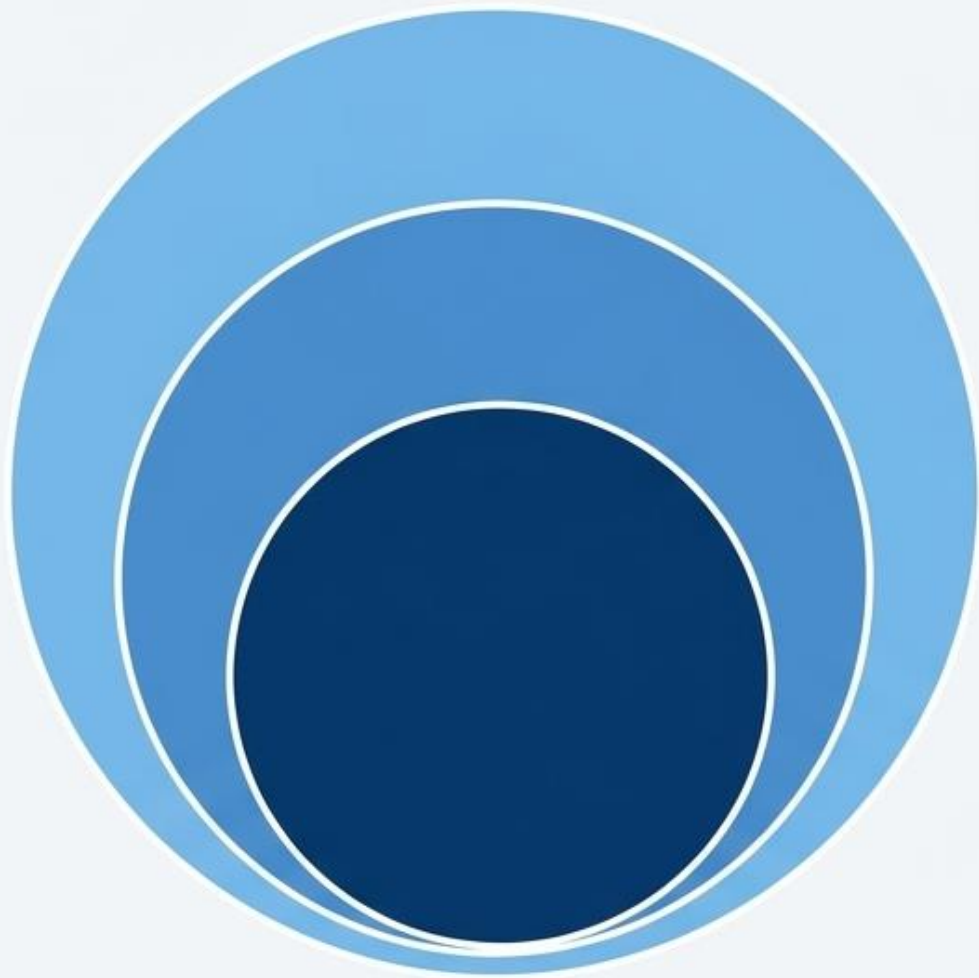
تیم‌های نوپایی که می‌خواهند محصول اولیه (MVP) خود را با کمترین هزینه و در سریع‌ترین زمان ممکن به بازار عرضه و تست کنند.



مراکز آموزشی و مراکز آموزشی و پژوهشی

دانشگاه‌ها و مراکز فنی که برای آموزش عملی مفاهیم اینترنت اشیا به یک بستر آماده و کاربردی نیازمندند.

اندازه بازار: فرصتی بزرگ در اکوسیستم رو به رشد IoT ایران



TAM (Total Addressable Market):

کل بازار اینترنت اشیا در ایران
۷۰ هزار میلیارد تومان تا سال ۱۴۰۶

SAM (Serviceable Addressable Market):

بازار هدف پلتفرم‌های IoT برای صنعت، کشاورزی و استارت‌آپ‌ها

۱۲ هزار میلیارد تومان

SOM (Serviceable Obtainable Market):

هدف سهم بازار ما در ۳ سال اول
۱۰۰ میلیارد تومان

مدل‌های درآمدی منعطف و مقیاس‌پذیر



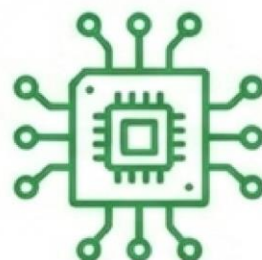
اشتراک نرم‌افزار (SaaS)

درآمد پایدار از طریق حق اشتراک
ماهانه.

رایگان
(Freemium)

حرفه‌ای
(Pro)

سازمانی
(Enterprise)



فروش سخت‌افزار (Hardware Sales)

حاشیه سود از فروش کیت‌های
سخت‌افزاری Plug & Play که
کاملاً با پلتفرم سازگار هستند.



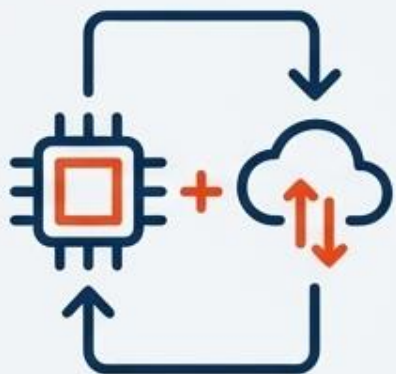
فروشگاه (Marketplace) - آینده

ایجاد یک اکوسیستم با فروش
پلاگین‌ها و ویجت‌های طراحی‌شده
توسط سایر توسعه‌دهندگان.

ما در این بازار تنها نیستیم، اما متفاوتیم.

ویژگی (Feature)	ThingsBoard	تینگزپاد	کلودیوت (ClouDIOT)
پلتفرم متن-باز	✓	✗	✓
رابط کاربری Drag & Drop	✓	✗	✓
پکیج یکپارچه سخت‌افزار و نرم‌افزار	✗	✗	✓
سرورهای داخلی (سرعت و امنیت بالا)	✗	✓	✓
رابط کاربری و پشتیبانی فارسی	✗	✓	✓
تمرکز بر بازار صنعتی و کشاورزی ایران	✗	✓	✓

مزیت رقابتی ما: بومی سازی برای نیازهای واقعی ایران.



یکپارچگی سخت افزار و نرم افزار

تنها پلتفرمی که پکیج های سخت افزاری آماده (Plug & Play) ارائه می دهد و نیاز به هرگونه کدنویسی اولیه را حذف می کند.



زیرساخت داخلی

استفاده از سرورهای داخلی، سرعت بالاتر، پایداری بیشتر و امنیت داده ها را کسب و کارهای ایرانی تضمین می کند.



رابط کاربری فارسی و ساده

طراحی شده برای سهولت استفاده توسط اپراتورهای ایرانی در بخش های صنعتی و کشاورزی که ممکن است تخصص فنی بالایی نداشته باشند.

نقشه راه: از امروز تا رهبری بازار

گذشته (انجام شده)

حال (در حال انجام)

آینده (با جذب سرمایه)



پیش‌بینی مالی و ساختار هزینه‌ها

ساختار هزینه‌ها

A

هزینه‌های ثابت (CAPEX)

تحقیق و توسعه (R&D) 

طراحی بوردها 

بازاریابی اولیه 

B

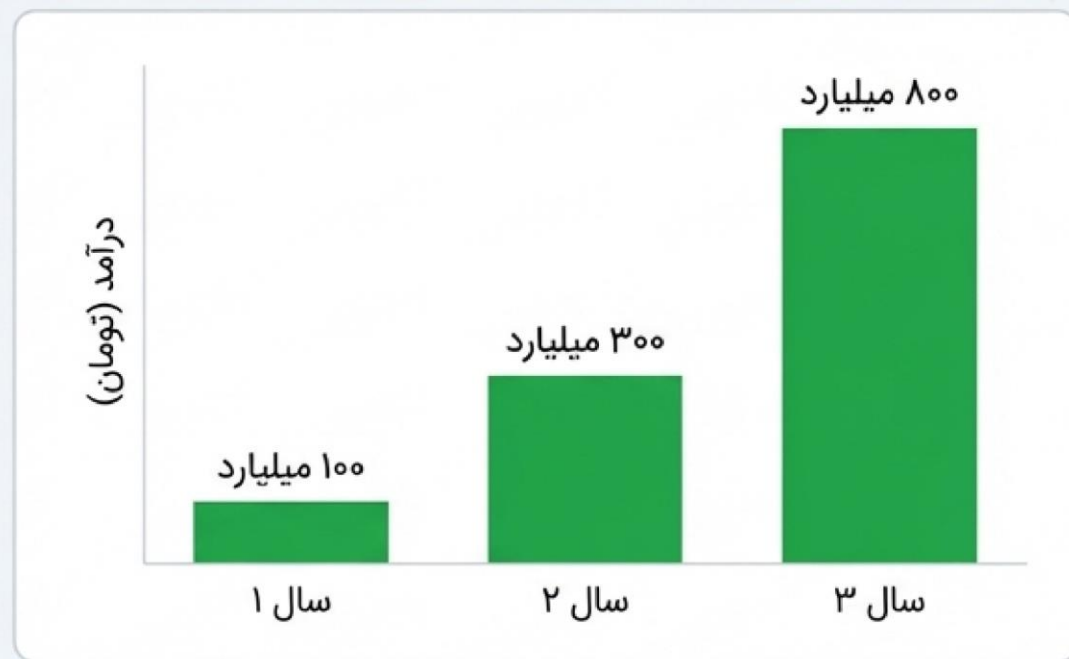
هزینه‌های متغیر (OPEX)

هزینه سرورهای ابری 

تامین قطعات 

پشتیبانی مشتریان 

پیش‌بینی درآمد (۳ سال آینده)



مدل کسب‌وکار ما با هزینه‌های عملیاتی پایین و پتانسیل رشد درآمد نمایی طراحی شده است.

تیمی که این چشم‌انداز را محقق می‌کند



میثم مرادی

مدیرعامل و معمار ارشد نرم‌افزار

8 سال تجربه در توسعه
سیستم‌های ابری



محمد جواد توکلی

مدیر ارشد سخت‌افزار

متخصص طراحی سخت‌افزارهای
Embedded



احمدرضا کرم الهی

مدیر توسعه کسب‌وکار

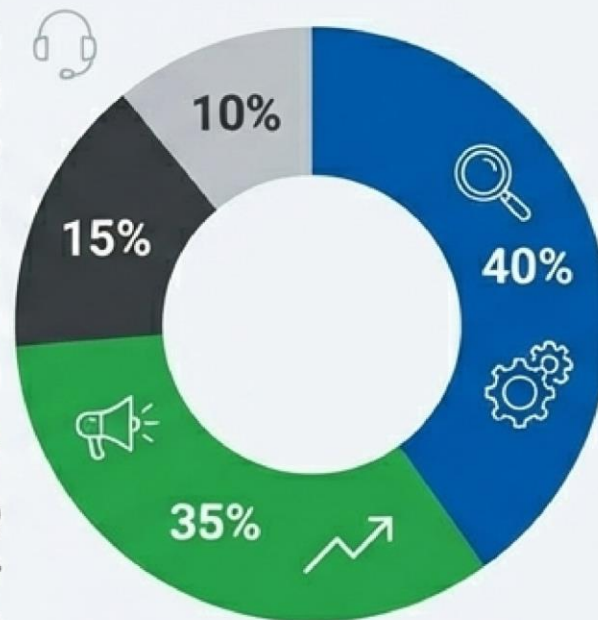
سابقه موفق در بازاریابی و فروش
محصولات فناوریانه

درخواست سرمایه و نحوه هزینه کرد

درخواست سرمایه
۶ میلیارد تومان
در ازای ۲۵٪ سهام

تخصیص سرمایه

هزینه‌های عملیاتی:
تقویت زیرساخت و تیم پشتیبانی
تولید سخت‌افزار:
تولید انبوه کیت‌های اولیه
بازاریابی و فروش:
جذب مشتریان سازمانی و توسعه بازار



تحقیق و توسعه:
گسترش پلتفرم و افزودن ویژگی‌های جدید

اهداف کلیدی: این سرمایه به ما کمک می‌کند تا در ۱۸ ماه آینده به ۵۰ مشتری سازمانی و گردش مالی ۱ میلیون دلار دست یابیم.





**ما در کلودیوت، پیچیدگی‌های دنیای اتم
(سخت‌افزار) را به سادگی دنیای بیت (نرم‌افزار) تبدیل
می‌کنیم تا مشتریان فقط به کسب‌وکار خود فکر کنند،
نه به سیم‌کشی‌ها!**



Cloudiot

cloudiot.ir | info@cloudiot.ir