



تیمچین

همیشه عضو تیمی



مچینگ هوشمند

پیدا کردن هم تیمی برای انجام ورزش های تیمی و گروهی. ارزش اصلی در این بخش مچینگ هوشمند هم تیمی بر اساس سطح مهارت، مکان، زمان، سن و علاقه بازیکنان است.

| \$ فروش (حاشیه سود)



آکادمی

رژرو آکادمی های ورزشی با توجه به نیازها و سلايق مختلف. در این ورتیکال ارزش اصلی، ارائه پنل مدیریت آکادمی و باشگاه ورزشی است به همراه پشتیبانی است. دغدغه هایی مثل ثبت نام سریع و راحت، پیگیری ظرفیت، حضور و غیاب، ارزیابی بازیکنان و مربیان برطرف می شود.

| \$ کمیسیون



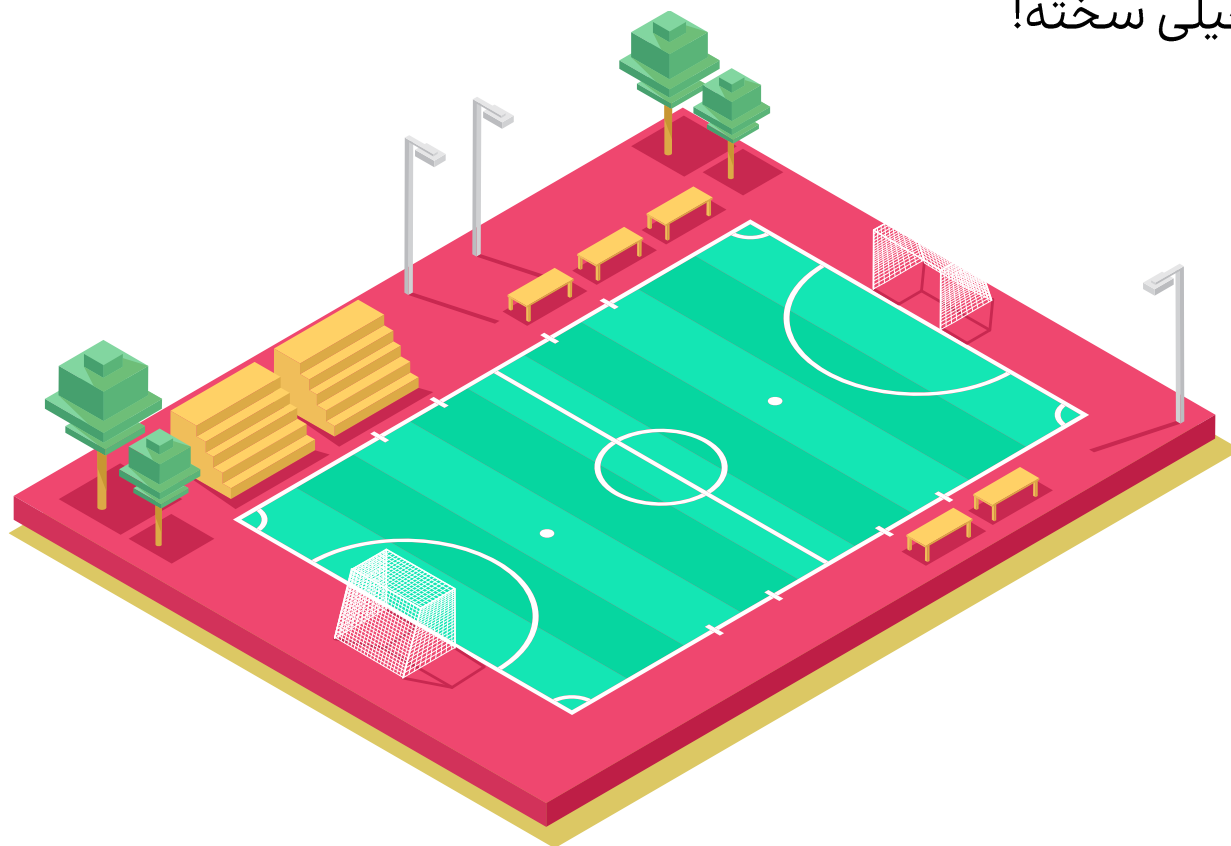
رژرو زمین

رژرو نزدیک ترین و بهترین زمین بر اساس مشاهده شفاف قیمت، امکانات و نظرات. در این ورتیکال دو ارزش خلق می شود یکی سمت یوزر و دیگری در سمت زمین دار. پنل مدیریت زمین کمک می کند تا زمین دار فروش راحت تر، بیشتر و با برنامه ای داشته باشد.

| \$ کمیسیون



رزرو زمین و مچینگ هوشمند هم تیمی



مساله چیه؟



میلیون ها ایرانی عاشق ورزش تیمی اند،

اما پیدا کردن زمین و هم تیمی هنوز خیلی سخته!

بیش از

۵,۸ میلیون نفر

در شهرهای بزرگ ایران ورزش های گروهی نیازمند رزرو زمین / سالن
انجام می دهند (تحقیق ۱۴۰۴ روی ۵۲۵ ورزشکار فعال).

اما فقط

۱۵ درصد

از رزرو زمین / سالن به صورت آنلاین آگاهی دارند - گپ ۱۷٪ با
ترجیح ۳۲٪ برای رزرو آنلاین.



مساله چیه؟ مهم ترین موانع



کمبود وقت (رتبه ۱ چالش ورزش کردن)



رزرو سنتی (تماس تلفنی، عدم شفافیت سانس خالی، ترافیک)



عدم حضور و نبود هم تیمی مطمئن



عدم اعتماد به کیفیت، قیمت و امکانات واقعی



نتیجه:

بسیاری هفته ای کمتر از ۱ بار بازی می کنند - فرصت از دست رفته برای سلامتی و نشاط.



راه حل:

تیمچین: همیشه عضو تیمی

رژرو زمین + مچینگ هوشمند = ورزش بدون دردسر

رژرو آنلاین Real-Time زمین / سالن با نقشه، عکس واقعی،
نظرات تأییدشده و پرداخت امن.



مچینگ هوشمند هم تیمی بر اساس سطح مهارت، مکان،
زمان، سن و علاقه.



تشکیل رویداد تیمی، تقسیم هزینه خودکار و امتیازدهی
واقعی برای اعتماد بیشتر.



«ما کمبود وقت رو حل می کنیم، اعتماد می سازیم و تیم رو کامل می کنیم.»



راه حل:

تیمچین: همیشه عضو تیمی
رژرو زمین + مچینگ هوشمند = ورزش بدون دردسر

تمرکز روی سگمنت‌های اولویت‌دار تحقیق ما:

Team Player و Time-Smart Pro: رژرو سریع + گروهی برای
افراد پرمشغله و عاشق معاشرت.

Digital Athlete و Value Seeker: تجربه موبایل محور +
تخفیف هوشمند برای جذب سریع.

یک پلتفرم کامل، سفارشی برای بازار ایران - الهام‌گرفته از Playo،
اما با درک عمیق نیازهای محلی.

«ما کمبود وقت رو حل می‌کنیم، اعتماد می‌سازیم و تیم رو کامل می‌کنیم.»

مشتریان و اندازه بازار
بازار بزرگ و در حال گذار به دیجیتال
۱.۹ میلیون کاربر آماده برای رزرو آنلاین



SOM (سهم قابل دستیابی اولیه)

≈ ۱,۹ میلیون نفر

کاربر با ترجیح رزرو آنلاین (۳۲٪ از SAM)

با نفوذ ۱۰٪ در سال اول:

▲ +۱۹۰ هزار
کاربر فعال

TAM (بازار کل)

+۳۳ میلیون نفر

جمعیت شهری فعال در ایران
(۷۳٪ جمعیت شهرنشین)

SAM (بازار قابل خدمت)

≈ ۵,۸ میلیون نفر

ورزشکار فعال در ورزش‌های گروهی
نیازمند رزرو زمین / سالن
(تحقیق ۱۴۰۴ روی ۵۲۵ نفر در ۵ شهر بزرگ)



تیمچین چطور کار می‌کنه؟



01



جستجوی زمین نزدیک

فیلتر
(ورزش، زمان، قیمت،
نزدیکی به خانه/کار)

02



ررزو REAL-TIME

دیدن سانس خالی دقیق
در تقویم، عکس واقعی،
نظرات کاربران، پرداخت امن

03



شرکت در رویداد تیمی

مچینگ خودکار
هم تیمی
(سطح مهارت، سن، مکان)

04



تقسیم هزینه

هماهنگی آسان،
Split Payment
خودکار

05

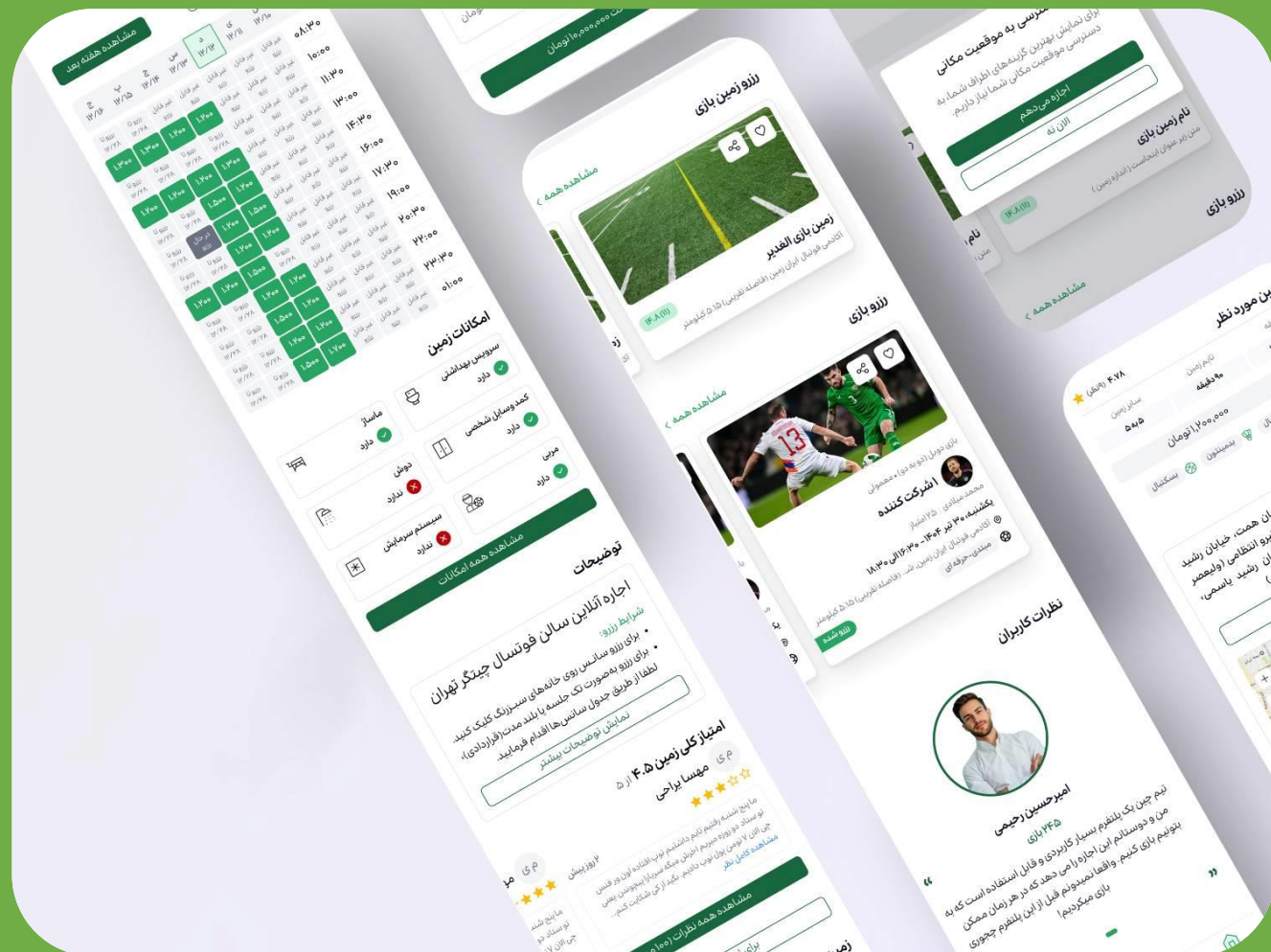
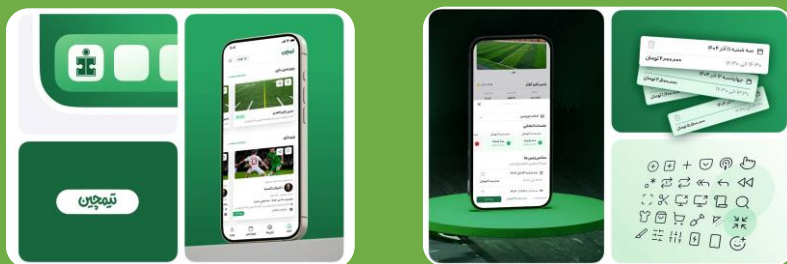


بازی و امتیازدهی

حضور، بازی، امتیاز به
زمین/بازیکنان
(برای اعتماد بیشتر)

«ساده، سریع و قابل اعتماد - دقیقاً چیزی که تحقیق ما نشون داد کاربران می‌خوان.»

اپلیکیشن تیمچین



«ساده، سریع و قابل اعتماد - دقیقاً چیزی که تحقیق ما نشون داد کاربران می خوان.»

مدل درآمدی چگونه پول درمی‌آوریم؟

منابع درآمد اصلی و فعلی:

منابع درآمد احتمالی و آینده:

اشتراک پرمیوم برای کاربران حرفه‌ای:
دسترسی به تخفیف رزرو، آمار شخصی
(برای سگمنت Team Player و Time-Smart Pro)

تبلیغات و اسپانسرشیپ هدفمند:
برندهای ورزشی، تجهیزات، تغذیه
(نمایش در اپ برای
سگمنت‌های Value Seeker و Digital Athlete)

حاشیه سود بالا پس از مقیاس

Network Effect قوی: کاربر بیشتر < زمین بیشتر < مچینگ بهتر < رزرو بیشتر < درآمد بیشتر

رقبا و مزیت رقابتی

گروه‌های تلگرامی / اینستاگرامی
برای مچینگ (غیررسمی)



سایت و اپ‌های رزرو زمین
(مثل آسان اسپرت، تیموفیت و الو ورزش)

ماتریس
رقبای احتمالی



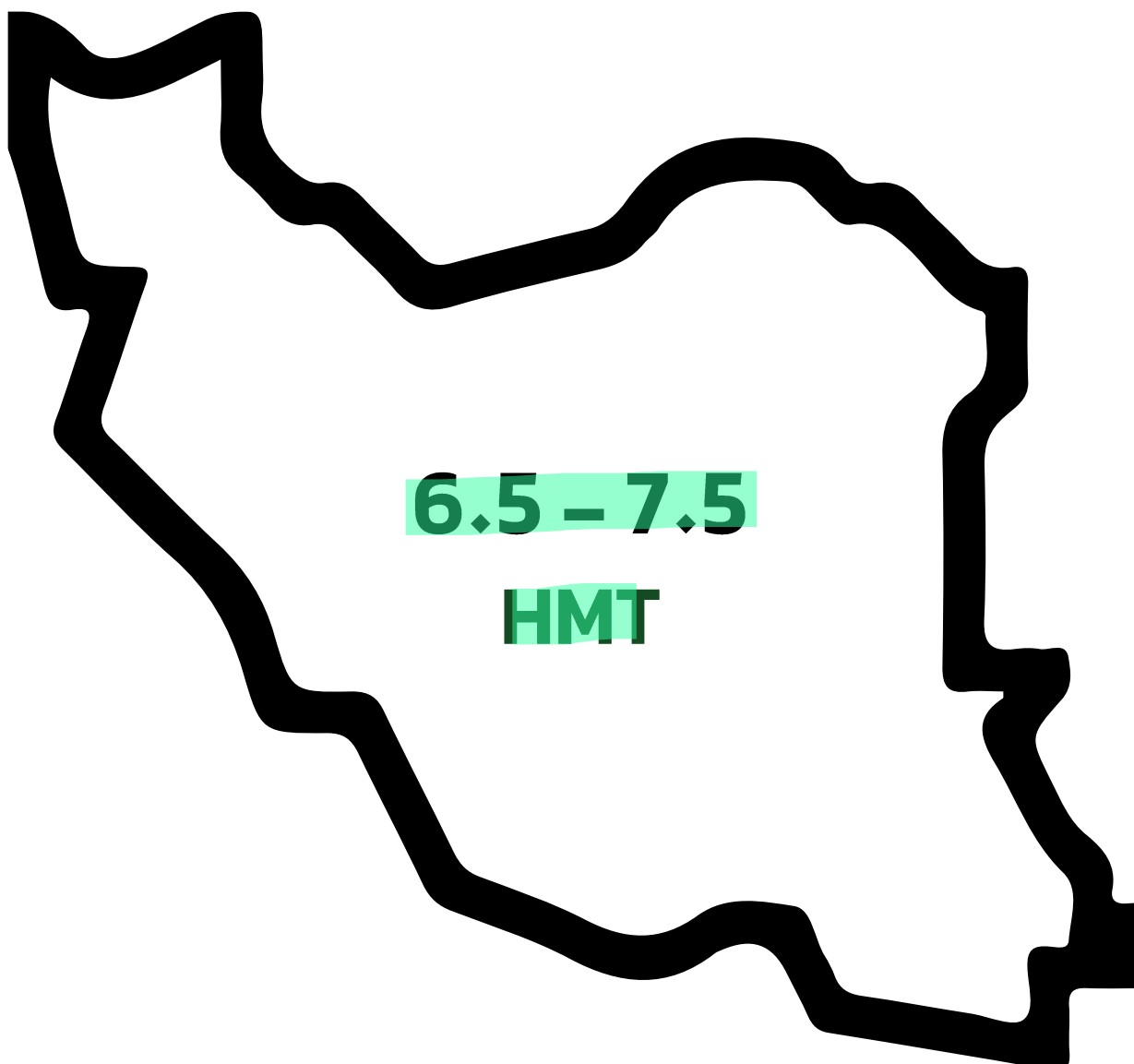
موقعیت‌یابی:
ما تنها پلتفرم کامل ورزش تیمی هستیم



مزیت تیمچین:
ترکیب رزرو + مچینگ + الگوریتم هوشمند



آکادمی و کلاس‌های ورزشی



6.5 - 7.5

HMT

”

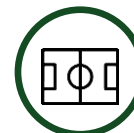
ارزش فعلی سالانه
و رو به رشد
مارکت آکادمی
در ایران

”



پتانسیل محقق نشده

عدم آگاهی افراد و خانواده ها



تبلیغات ضعیف آکادمی ها



عدم شناخت که سبب کمبود اعتماد و شفافیت می شود



عدم وجود سیستم ارزیابی آکادمی ها



نتیجه:

بخشی از بازار در صورت تغییر شرایط، میتواند تبدیل به مشتری بالفعل این خدمات شود.



پیش بینی درآمدی و سرمایه مورد نیاز

مسیر سرمایه گذاری تیمچین

رسیدن به اهداف پنج ساله در سال اول
با ۱۵ میلیارد سرمایه گذاری خارجی

فروش محقق شده ماهانه

≈ ۱,۵ میلیارد تومان

در ۵ سال اول در حالت بوت استرپ:

▲ ۱۰ درصد

سهم از بازار

فروش ۵ سال آینده

۷۰ میلیارد تومان

رشد ۷ برابری استارتاپ تیمچین

فروش ماهانه پایان ۱۴۰۵

≈ ۱۰ میلیارد تومان

سهم از بازار ۱,۵ درصدی از مارکت آکادمی
با ۷ آکادمی فعال

آینده سرمایه گذاری



۶۶%

سهم گیری
با مزیت اولین بودن
از بازار آنلاین ورزش



تمایل به خرید آنلاین
ورزش

۳۵%

رشد در ۳ سال آینده
به حدود ۴۵ درصد

آینده سرمایه گذاری



۶۶%

سهم گیری
با مزیت اولین بودن
از بازار آنلاین ورزش



تمایل به خرید آنلاین
ورزش

۳۵%

رشد در ۳ سال آینده
به حدود ۴۵ درصد

با سرمایه گذاری ۵۰ میلیاردی در ۲ سال نزدیک به ۳۰٪ سهم از بازار آکادمی می رسیم

تیمچین

پاسداران

خلاصه عملکرد این فصل

بازیکنان فصل

۳۴۵ نفر

کلاس فعال

۵۴ عدد

میزان درآمد خالص یک ماه گذشته

۲۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

ثبت نام های یک هفته گذشته

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

شنبه: ۱۸:۰۰-۱۶:۰۰ دوشنبه: ۱۷:۰۰-۱۵:۰۰

تاریخ ثبت نام

۱۴۰۴/۱۲/۱۲

شماره

۰۹۱۴۶۵۷۸۹۸۹

تاریخ تولد

۱۳۷۰/۰۷/۰۵

۶,۰۰۰,۰۰۰ تومان

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

روح الله جعفری نژاد

۱۳۹۶-۱۳۹۴

اکیاتان

حضور و غیاب

نام بازیکن	وضعیت
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	غایب
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	غایب
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	حاضر
امیرحسین فرهادی	حاضر
۷ حاضر / ۲ غایب	افزودن بازیکن جدید

تیمچین

ارشیا سلطانی

بازیکن فوتبال

سایز: مدیوم

قد: ۱۸۰

وزن: ۷۸

سطح فنی بازیکن

اطلاعات بازیکن

سن بازیکن

۲۸ سال

کد ملی بازیکن

۰۱۵۰۱۶۵۲۰۱

تلفن پدر

۰۹۳۷۰۴۵۶۷۸۹

تلفن مادر

۰۹۳۸۰۴۵۶۷۴۶

آدرس محل سکونت

تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، پلاک ۱۲

کلاس فعال:

۲ غیبت

شماره یا نام کلاس

۱۳۹۰-۱۳۹۲

شعبه پاسداران

رشته ورزشی: فوتبال

۷ جلسه برگزار شده

جنسیت: پسران

۱۴۰۴/۰۷/۲۳ - ۱۴۰۴/۱۰/۲۳

شنبه: ۱۸:۰۰-۱۶:۰۰ دوشنبه: ۱۷:۰۰-۱۵:۰۰

سروش قاضی پور، احمدرضارضایی فرد، آریان مهدی نژاد

در حال ثبت نام

کلاس های گذشته:

تیمچین

پاسداران

داشبورد مالی

یک ماه گذشته

درآمد خالص

۱,۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

برخ رشد نسبت به ماه گذشته: ۵%

۳۸۰۰

تعداد تراکشن ها

۸۷,۹۸۵,۹۱۱

میانگین قیمت هر تراکشن

آذر

آبان

مهر

شهریور

مرداد

تیر

مهرماه

۱۰۰%

۸۰%

۶۰%

۴۰%

۲۰%

۰%

۵۰/۰۵

۵۰/۰۶

۵۰/۰۷

۵۰/۰۸

۵۰/۰۹

۵۰/۱۰

۵۰/۱۱

۵۰/۱۲

۵۰/۰۱

۵۰/۰۲

۵۰/۰۳

۵۰/۰۴

۵۰/۰۵

۵۰/۰۶

۵۰/۰۷

۵۰/۰۸

۵۰/۰۹

۵۰/۱۰

۵۰/۱۱

۵۰/۱۲

فروش قسطی

۵۵

تعداد نفرات

۱۴۰,۰۰۰,۰۰۰

میزان فروش (تومان)

پرداختی ها

۳۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

در صف تسویه

مارکت ورزش را از نظر پتانسیل رشد و بلوغ و وضعیت
پلیمرهای می‌توان با وضعیت مارکت غذا، تاکسی آنلاین،
سفر، VOD در سال ۱۳۹۵ مقایسه کرد.

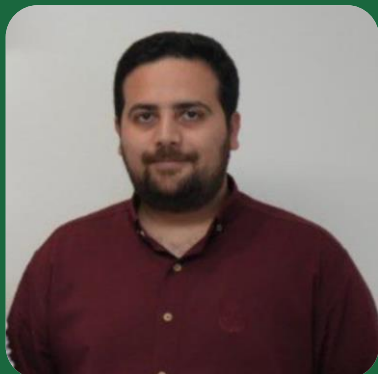
سرمايه مورد نياز و محل هزينه كرد

۱۵
میلیارد تومان

همیشه عضو تیمی
تیمچین

۲۲

- ۲۰٪ توسعه محصول
پروداکت کامل، اپ موبایل + وب، بهبود مچینگ و تقسیم هزینه
- ۴۰٪ بازاریابی و جذب کاربر
کمپین دیجیتال هدفمند برای سگمنت‌های Time-Smart Pro، Team Player و Value Seeker
- ۲۰٪ عملیات و شراکت با زمین‌داران
تیم B2B، قرارداد با ۲۰۰+ زمین در سال اول
- ۲۰٪ تیم و هزینه‌های عملیات
استخدام کلیدی، توسعه محصول و عملیات



صادق محبی
CTO

با تجربه مدیریت در طاقچه و افرانت،
مسئول ساخت فیچرها است تا از
عملکرد فنی پلتفرم مطمئن باشیم.



علیرضا محمودی نژاد
CPO

با تجربه مدیریت در نشر اسم و
nexlooks، مسئول طراحی فیچرها بر
اساس داده‌های واقعی کاربران است تا
تجربه‌ای بدون اصطکاک داشته باشیم.



علیرضا شیرمحمدی
CEO

با تجربه مدیریت و فروش در گروه
فندق، طاقچه، فرانهایت و آبالون،
مسئول هدایت رشد و جذب سرمایه
است.



سجاد نوریزاد
CMO

با تجربه مدیرعاملی در آژانس تحقیق بازار
nexlooks، مسئول بازاریابی و
کمپین‌های جذب کاربر است.

T H A N K
Y O U

