



معرفی کسب و کار

شرکت کارا توان نوین فرداد به اختصار (فرداد انرژی) در سال ۱۴۰۱ با هدف ورود در صنعت انرژی و طراحی و بهینه سازی سیکل های تولید توان بستری را ایجاد نموده است که علاوه بر ورود در بازارهای انرژی نو به جهت نوع بهره برداری ، با قابلیت های متفاوت اقدام نموده است. اعضای اصلی این تیم متشکل از همکارانی هستند که سالها در شرکت مپنا در حوزه موتورهای نیروگاهی و هوایی فعالیت نموده اند . شاید باور هرروزه این تیم خلق موتور کاملاً بومی با قابلیت های متفاوت از آن چه در بازار جهانی وجود دارد باشد که باعث شده است این تیم بعد از تلاش های پنج ساله شبانه روزی خود موفق به تولید نمونه اولیه ماژول کاهنده مصرف سوخت با قابلیت کاهش مصرف و افزایش راندمان موتور در سیکل اتو و دیزل گردد . در حال حاضر این مجموعه بر روی سیستم های جدید پاشش سوخت ، میکسرهای هوشمند انطباق پذیر سوخت در حال طراحی است و امید آن را دارد در آینده نه چندان دور خالق متفاوت ترین موتورهای موجود در دنیا باشد .



Fardad Energy

مشکل

Fardad Energy

مشکل 1

در صنعت تولید انرژی به طور عمده مشکلات هزینه تمام شده سوخت نسبت به انرژی استخراج شده ، افت راندمان های شدید ، کمبود منابع سوختی و هزینه های تعمیر و نگهداری بالا در این حوزه ، مشکلاتی است که هر روزه کاربران این موضوع را با چالش های جدی روبرو نموده است و تاثیرات منفی این مشکل شامل ۱- کمبود منابع سوختی (مخصوصا در زمان پیک مصرف) بخش زیادی از صنایع ، امکان ادامه کار خود را به دلیل نبود انرژی در بازه های زمانی طولانی مدت از دست می دهند .

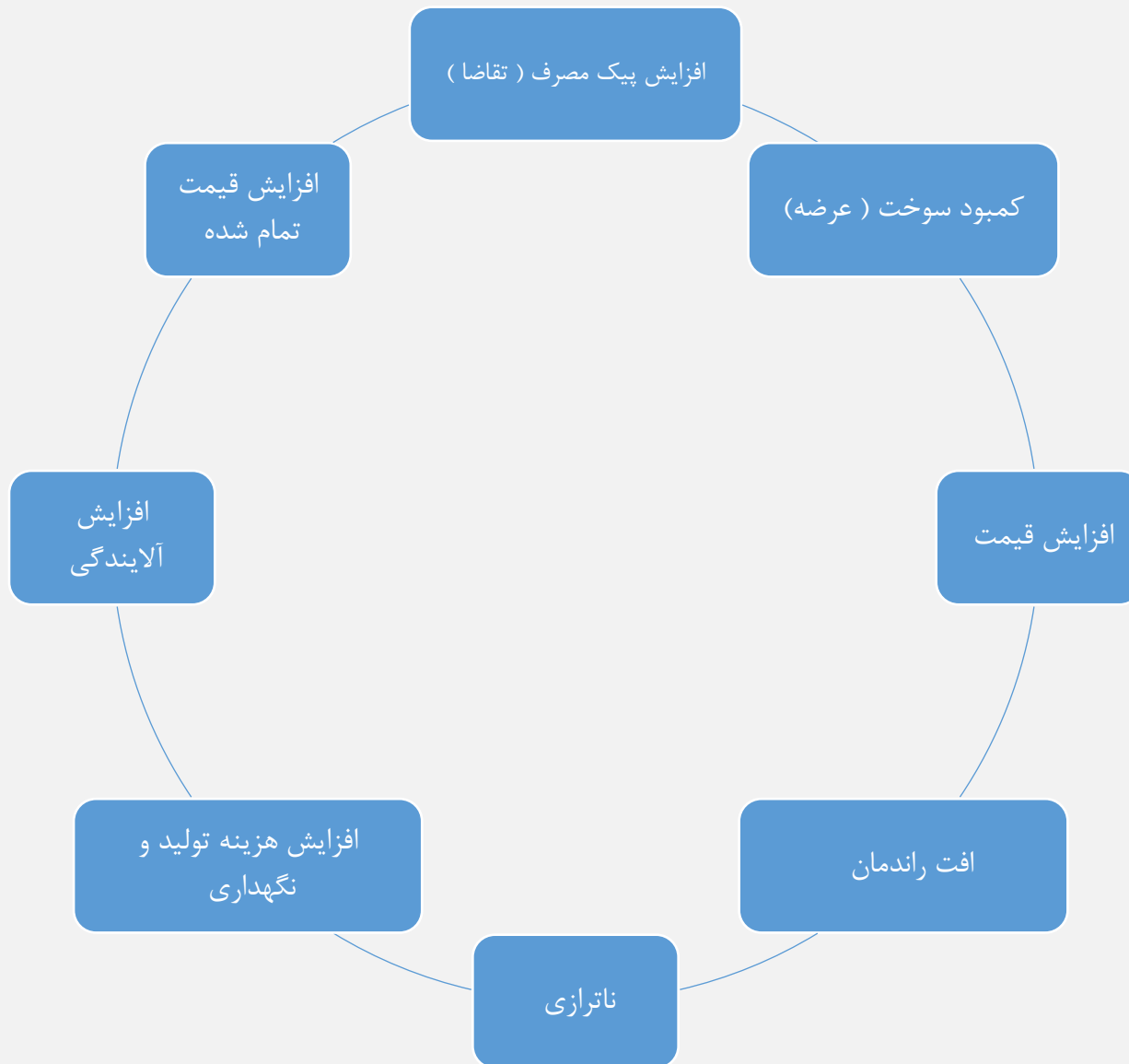
۲- افزایش هزینه های سوخت ، ادامه فعالیت های اقتصادی را از جهت توجیه اقتصادی بی معنا می نماید .

۳- افت راندمان موتور در صنایع متفاوت به جهت سطح تکنولوژیکی آن نه تنها تاثیر مستقیم در کیفیت خروجی کار خواهد گذاشت بلکه هزینه های جانبی تعمیر و نگهداری را نیز افزایش می دهد که این امر عمدتا ادامه فعالیت های اقتصادی را با مشکل روبرو می نماید

۴- قیمت و شرایط راه اندازی بالای موتور در ایران نیز چالش بزرگی است که استفاده کنندگان از آن را تا حد زیادی در صنایع مختلف محدود نموده است



چارچوبه بندی مشکل :



راه حل

راه حل

- ۱- استفاده از تکنولوژی های مدرن جهت افزایش راندمان موتور و اهرم رقابتی متفاوت در بازار
 - ۳- امکان ساخت بخشی از قطعات موتور جهت انطباق دقیق یکپارچه سازی و ایجاد زنجیره تولید .
 - ۴- کاهش هزینه های اجرایی و محصول تمام شده موتور در پروسه مونتاژ .
 - ۵- امکان زنجیره تامین قطعات اصلی وارداتی به صورت CKD.
 - ۶- ایجاد بازار موازی خدمات پس از فروش و شرایط تعمیر و نگهداری .
 - ۷- ارائه عرضه خدمات انرژی
- ارزش محصول (موتور) تولید شده در بازار این امکان را برای مشتری فراهم نمود تا ضمن کاهش شدید مصرف و امکان ذخیره منابع سوختی در زمان پیک مصرف ، قابلیت های موتور را به شکل بالا رفتن راندمان کاری به گونه ایی احساس نماید که هزینه های تعمیر و نگهداری یک موتور به شکل منطقی و قابل رقابت گردد. با بررسی های موجود در رفتار موتور و آنالیز سیکل ترمودینامیکی یک موتور ، نقاط ضعف در شرایط کاری بررسی و با طراحی ماژول بهینه ساز سیستم توربوشارژر ، رفتار کارکردی موتور را به گونه ایی اصلاح نموده ایم تا موتور از نظر تایید پارامترهای در نظر گرفته شده طراحی ، ضمن انجام بازه مصرف انرژی بالا، از نظر کاهش مصرف ، هزینه تمام شده پایین ، شرایط قابل قبولی جهت رفع نیاز مشتری و مشکلات مطرح شده را بوجود آورد.



بازار هدف

مشتریانی که قصد ارائه خدمات به ایشان دارید، چه کسانی هستند؟!

بازار هدف 1

به طور کلی کلیه مشتریانی که کاربر موتور با هرگونه ماهیت کاری در ابعاد کوچک و بزرگ (انواع موتورهای صنعتی ، موتورهای تولید توان در انواع وسایل گوناگون) با هر نوع ماموریتی باشند شامل این موضوع خواهند بود. به طور عمده بازار تعریف شده تحت عنوان بازار تولید و خدمات انرژی (موتور) تعریف میگردد که شاید در ایران بخش خدمات با محوریت کاهش مصرف ، نه تنها شامل بازسازی و نوسازی ناوگان قدیمی خواهد بود بلکه با توجه به قوانین وضع شده ، امکان فروش انرژی مازاد را نیز در بازارهای بورس انرژی به راحتی فراهم خواهد نمود



محصول یا خدمات

محصول ارائه شده در شرکت کارا توان نوین فرداد شامل چندین محصول: ماژول کاهنده مصرف که به عنوان یک محصول جانبی نقش مکمل را در سیستم توربوشارژر ایفا مینماید و ضمن افزایش راندمان موتور ، کاهش مصرف را به همراه خواهد داشت . این مکانیزم قابلیت همسو شدن با هر نوع سوخت مصرفی در موتور را دارد ، ضمن اینکه در زمان نصب کمترین تغییرات ممکن در ساختار موتور بوجود خواهد آمد . در واقع محصول نهایی این شرکت موتوری خواهد بود که ضمن بهره مندی از تکنولوژی های روز دنیا و قابلیت های منحصر بفرد از نظر اقتصادی نیز در بازار قابل رقابت خواهد بود

Fardad Energy



اندازه بازار

در مدل از بالا به پایین :

۱- سهم بازار جهانی با توجه به امکان استفاده از تکنولوژی موجود

۲- سهم ایران در روند اعلام شده

۳- سهم خدمات ارائه شده

20 M\$

سهم بازار جهانی از بخش تولید و خدمات

3000 M IRR

سهم ایران از بازار تولید موجود (تنها ۲٪ درصد بازار)

1800 M IRR

سهم خدمات در بازار ایران

رقبای مستقیم

VOLVO

نام شرکت



CUMMINS

نام شرکت



Caterpillar

نام شرکت



رقبای غیر مستقیم

Siemens

نام شرکت



Echneider
Electric

نام شرکت



ABB

نام شرکت



رقبا

```
graph TD; A[رقبا] --> B[رقبا مستقیم]; A --> C[رقبا غیر مستقیم]; B --> D[صنایع وابسته تولیدی]; B --> E[شرکت های تولید موتور]; B --> F[صنایع وابسته مصرفی];
```

رقبا مستقیم

رقبا غیر مستقیم

صنایع وابسته
تولیدی

شرکت های تولید
موتور

صنایع وابسته
مصرفی

مزیت رقابتی

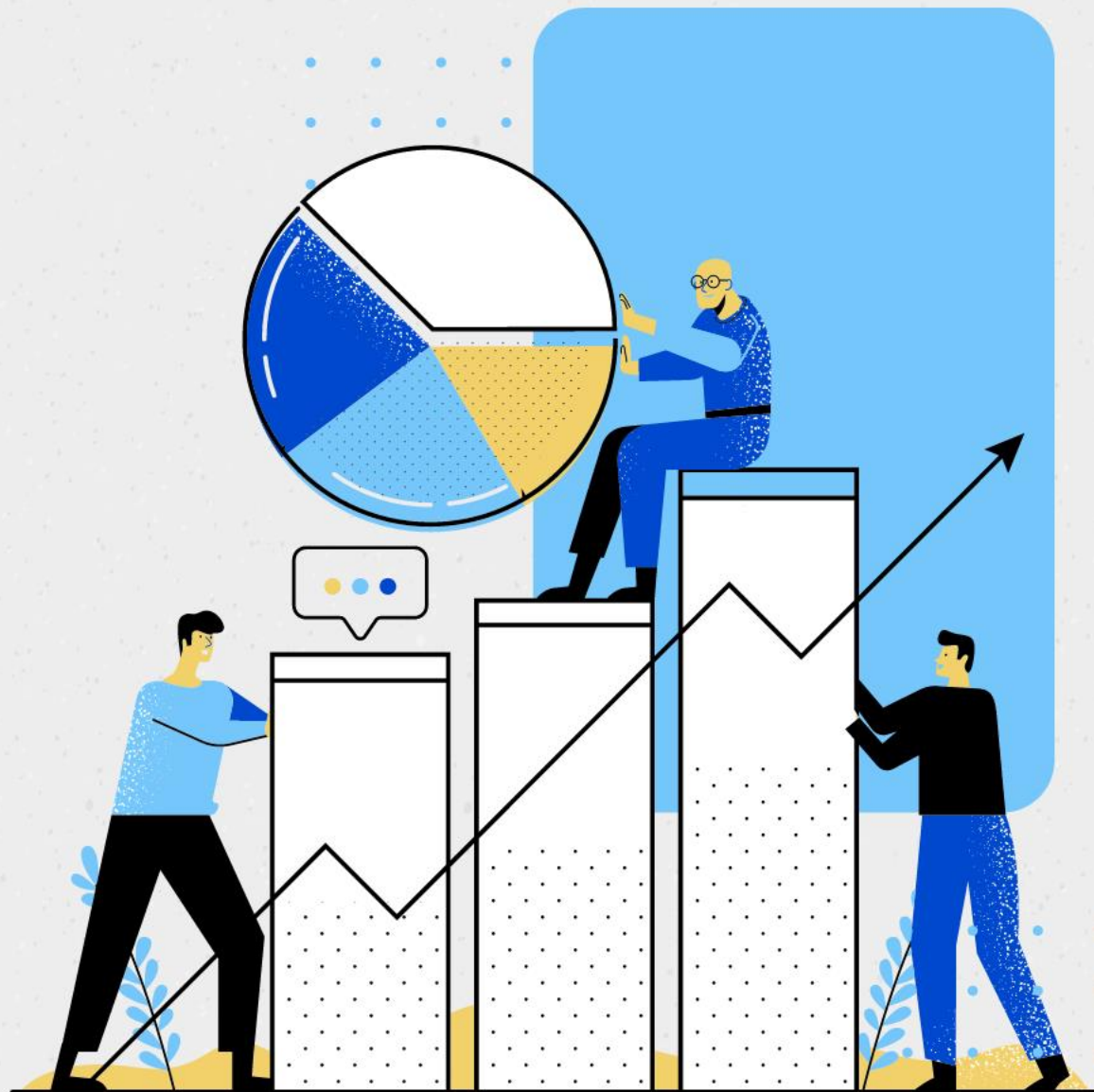
۱- از نگاه محصول تولیدی به دلیل ارائه دانش نوین به عنوان یک محصول جانبی بر روی موتور بومی شده ، یک محصول نهایی قابل رقابت با نمونه های خارجی خواهد بود .

۲- ازجمله ویژگی های بارز این محصول قیمت تمام شده کلی موتور است که این موضوع از نگاه مشتری بسیار مهم خواهد بود .

۳- شرایط تعمیر و نگهداری و قابلیت رقابتی نمودن این موضوع به دلیل افزایش راندمان نیز عامل متمایز کننده دیگر به عنوان مزیت رقابتی تعریف خواهد شد

۴- امکان استفاده از هر نوع سوختی در حین راه اندازی این محصول بر روی موتور وجود دارد که محدودیتی برای استفاده از آن بر روی موتور وجود ندارد

۵- نصب و راه اندازی سریع بدون اعمال کوچکترین تغییرات ساختاری به موتور مزیت دیگر رقابتی این ماژول است



مدل درآمدی

راه‌های که شرکت شما قرار است از آن‌ها درآمد داشته باشند را معرفی کنید.



مدل درآمدی به صورت فروش مستقیم موتور و ماژول در ایران و خدمات فروش انرژی و نوسازی ناوگان در کنار تعمیر و نگهداری و خدمات پس از فروش آن به صورت موازی شامل کالیره نمودن دستگاه ، آپدیت های نرم افزاری ، مانیتورینگ آنلاین مصرف است .

۱- هزینه جذب مشتری CAC با توجه به میزان عدد محصول فروخته شده بین ۷ الی ۱۵ درصد بر آورد خواهد شد

۲- ارزش طول عمر مشتری LTV بین ۸ الی ۱۲ سال بر آورد گردیده است

۳- با توجه به شرایط قابل پیش بینی اعلام شده در بالا نسبت پارامترهای اعلام شده به عنوان مقیاس پذیری بازار عددی معادل ۶/۳ برآورد میگردد که نشان از پایداری سالم در سرمایه گذاری خواهد بود .

نقشه راه شما

ایجاد یک فضا و بستر کارگاهی به همراه سرمایه در گردش تا سقف ۱۰ میلیارد تومان
ضمن ایجاد فضای شغلی برای ۱۲ نفر ، امکان جریان در آمدی شامل ۵۰ الی ۱۰۰ دستگاه موتور دیزل ژنراتور هدف با قابلیت کاهش مصرف ۱۵ الی ۲۰ درصدی و بازگشت سرمایه از محل صرفه جویی سوخت و فروش برق مازاد آن در تالار بورس انرژی به ازای هر کیلو وات ۶۰۰۰ تومان جریان در آمدی سالانه ۲۵۰ میلیارد با هزینه کرد ۱۰میلیارد در خوشبینانه ترین حالت پیش بینی خواهد شد



قدم اول



ورود به بازار در سال ۱۴۰۵

قدم دوم



تسلط در بازار داخلی تا سال ۱۴۰۷

قدم سوم



ورود به بازار جهانی تا سال ۱۴۰۸

قدم چهارم



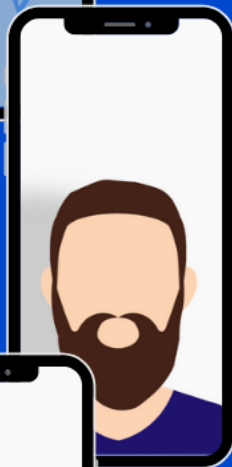
موتور ساز داخلی تا سال ۱۴۰۹

اعضای تیم اصلی شما



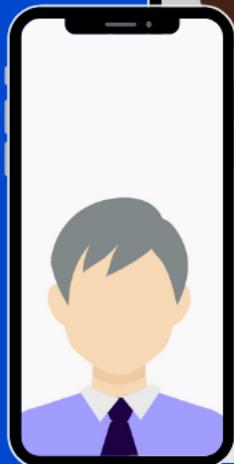
پوریا روستاپیشه (مدیر عامل)

عضو 1
عنوان



محسن کمال زارع (رئیس هیئت مدیره)

عضو 2
عنوان



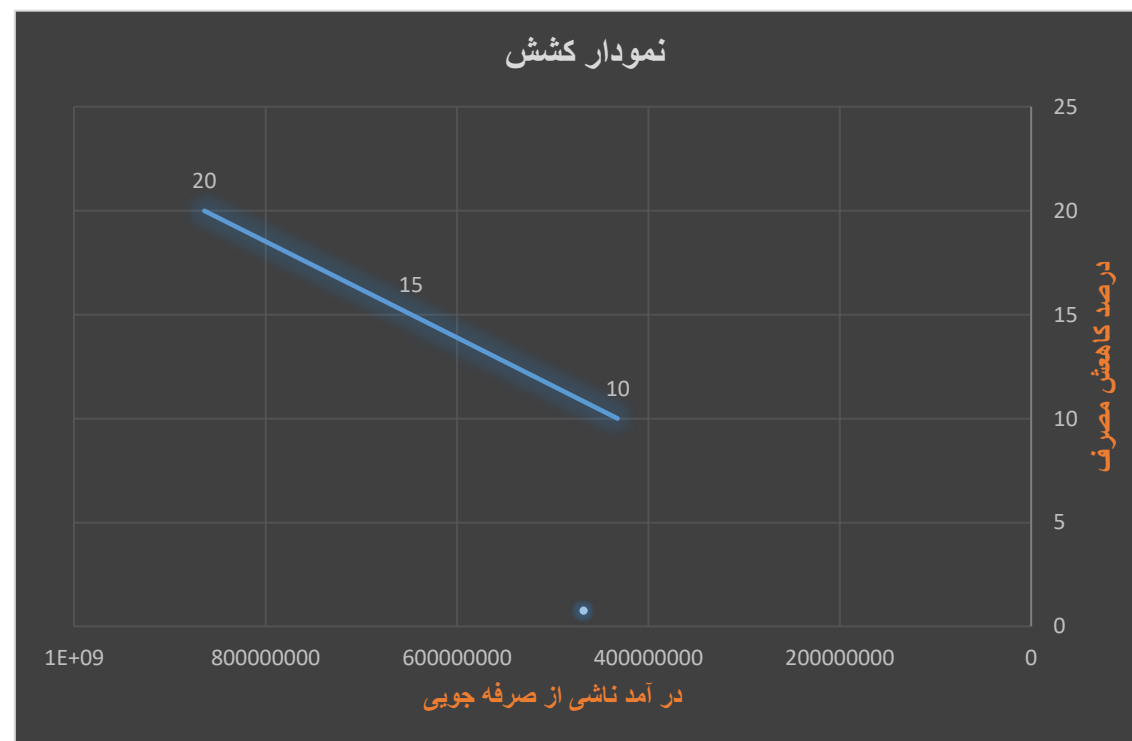
مرتضی استوار (نایب رئیس هیئت مدیره)

عضو 3
عنوان



کشش

بررسی رفتار درصد مصرف کاهش یافته به در آمد حاصله از محل صرفه جویی برای موتور هدف



ارتباط با ما

Fardad.smartenergy@gmail.com

