

پادرو دوہین سال

داستان پادرو

۱۳۹۷

ایده اولیه پادرو
توسط بنیان گذاران
شکل گرفت

۱۳۹۷

و این نگاه باعث شد ایده
پادرو با هدف رفع نیازهای
اصلی SMEها در حوزه
فروش آنلاین شکل بگیرد



۱۳۹۹

جذب سرمایه اول

پس از شکل‌گیری نسخه MVP و تست اولیه بازار، در اردیبهشت ۱۳۹۹ اولین مرحله سرمایه‌گذاری در پادرو توسط فناپ انجام شد



۱۳۹۹

لجستیک

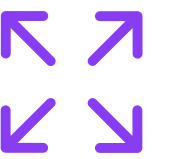
در تیر ۱۳۹۹ اولین محصول پادرو، در حوزه
لجستیک، به عنوان یک پلتفرم مقایسه و
انتخاب خدمات پستی وارد بازار شد



۱۳۹۹

توسعه محصول

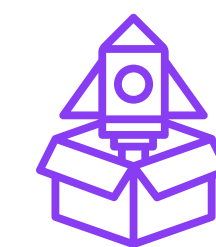
فروشنندگان شبکه‌های اجتماعی یکی از بازارهای هدف پادرو بود، اما خدمات ارسال به تنهایی برای جذب این فروشگاه‌ها کافی نبود. ایده محصول دوم پادرو در حوزه تجارت اجتماعی با هدف ارائه زیرساخت‌های لازم برای این فروشنندگان شکل گرفت



۱۳۹۹

تجارت اجتماعی

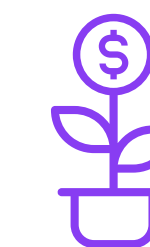
Social commerce یکی از بازارهای جدید با نرخ رشد بالا است که بر اساس پیش‌بینی‌ها، تا سال ۲۰۲۵ بیش از نیمی از سهم فروش آنلاین را به خود اختصاص می‌دهد



۱۴۰۰

جذب سرمایه دوم

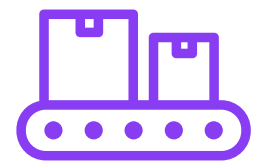
همزمان با تولید MVP محصول تجارت اجتماعی، برای جذب سرمایه مرحله دوم از میان گزینه‌های مختلف، با فناپ برای سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیارد تومانی توافق شد



۱۴۰۰

پادروشاپ

مردادماه، نسخه بتا از محصول در اختیار کاربران محدود قرار گرفت و پس از جذب بازخورد بازار هدف، در پاییز ۱۴۰۰ نسخه اول محصول به بازار ارائه شد







سبّد محصول پادرو در حال حاضر



پادروپین

پلتفرم مقایسه و انتخاب خدمات
پستی



پادروشاپ

زیرساخت فروش آنلاین برای
فروشندهگان شبکه‌های اجتماعی



بازار هدف پادرو

● کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و نیازمندی‌های آشکار و پنهان آن‌ها

● کسب‌وکارهای خانگی و فروشندگان در بستر اینستاگرام با چند سفارش هفتگی

● فروشگاه‌های آنلاین با چندصد یا چندهزار سفارش روزانه

«تمرکز پادرو بر توانمند کردن کسب‌وکارهای کوچک و متوسط برای توسعه کسب‌وکارشان است»

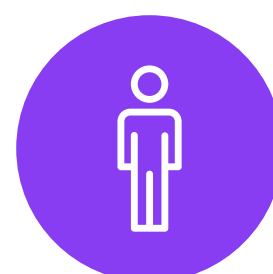
برای پوشش به نیاز این کسب‌وکارها در مراحل مختلف در حوزه‌های لجستیک و ارسال، زیرساخت فروش، پرداخت امن، مدیریت سفارش‌ها و ارتباط با مشتری، راهکار متناسب ارائه می‌کند



تیم پادرو

پادرو در حال حاضر تیمی متشکل از ۷۴ نفر هست، شامل:

تعداد آقایان:
۴۳ نفر



تعداد خانمها:
۳۱ نفر



میانگین سنی:
۲۷ سال



پادرو در یک سال گذشته

جذب سرمایه مرحله دوم
به مبلغ ۳۰۰ میلیارد تومان



تعریف بازار
تجارت اجتماعی و
معرفی محصول متناسب

پادرو
در یک سال گذشته



پادرو
در یک سال گذشته



بازتعریف هویت بصری پادرو
(Dynamic identity)





پادرو در یک سال گذشته

توسعه تیم داخلی پادرو
به ۷۴ نفر



پادرو
در یک سال گذشته

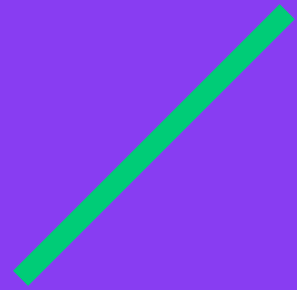
جذب بیش از ۲۴۰۰۰
کسب و کار اینستاگرامی



پادرو در یک سال گذشته



برگزاری کمپین‌های متعدد
تبلیغاتی آنلاین و محیطی

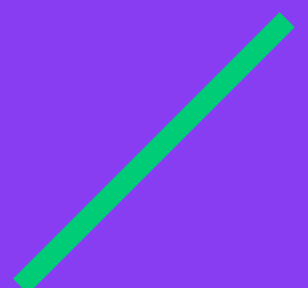




پادرو در یک سال گذشته



همکاری با شرکتهای
پستی برتر کشور





پادرو در یک سال گذشته

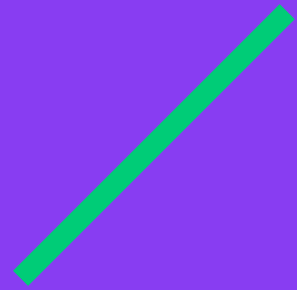
حضور در نمایشگاه‌های
داخلی و خارجی



پادرو در یک سال گذشته



انجام فعالیت‌های
مسئولیت اجتماعی





پادرو و کارآفرینی

اشتغال آفرینی مستقیم:
۱۲۰+ نفر



پادرو و کارآفرینی



کمک به پایداری کسب‌وکار بیش از
۲۴۰۰۰ فروشگاه در شبکه‌های
اجتماعی



پادرو به روایت آمار

۳ میلیون بازدیدکننده

۳ میلیون بازدیدکننده جدید و یکتا از پادرو در یک سال گذشته بازدید کرده‌اند

بازدید از سایت پادرو

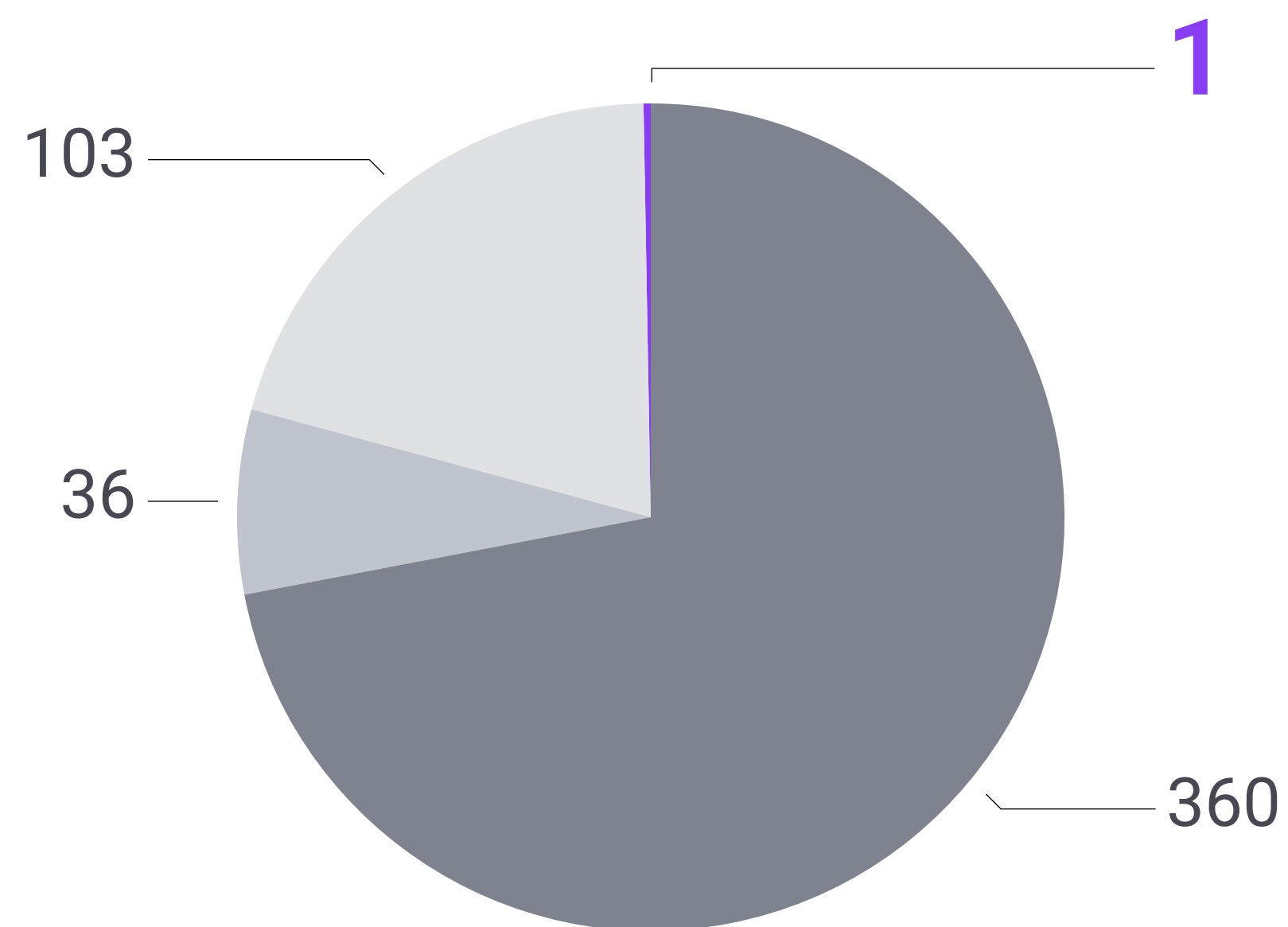
بیش از ۱۵ میلیون بار صفحات پادرو در سال گذشته بازدید شده است

مطالعه مجله پادرو

مجله کسب‌وکار پادرو مجموعاً ۳ میلیون دقیقه توسط مخاطبین پادرو مطالعه شده است



اندازه بازار تجارت اجتماعی (Social Commerce)



حجم بازار تجارت اجتماعی در دنیا
در سال ۲۰۲۱

واحد میلیارد دلار است

- چین
- امریکا
- سایر
- ایران



اندازه بازار تجارت اجتماعی (Social Commerce)



تعداد فروشندهان اینستاگرمی بازار ایران

- فروشندهان غیرفعال
- فروشندهان فعال



«یک فروشنده پادروشاپ در ۱۴ روز بیش از ۱.۱ میلیارد تومان از طریق پادروشاپ فروش داشته است»

گزارش رشد پادروشاپ

+۹۵۰۰ ویتترین پادروشاپی

بیش از ۹۵۰۰ فروشنده اینستاگرام ویتترین فعال و کالای دارای قیمت در پادروشاپ ساخته‌اند

+۱۵۰۰۰ اتصال اینستاگرام

بیش از ۱۵۰۰۰ فروشنده اینستاگرامی اکانت اینستاگرام خود را به پادروشاپ وصل کرده‌اند

+۲۴۰۰۰ جذب فروشنده

تا امروز بیش از ۲۴۰۰۰ فروشنده اینستاگرامی را در پادروشاپ ثبت‌نام کرده‌اند

نرخ تبدیل ۷ درصد

نرخ تبدیل مشتریان بالقوه به بالفعل قبل از استفاده از پادروشاپ کمتر از ۱ درصد برآورد شده و بعد از استفاده از پادروشاپ تا ۷ درصد رشد می‌کند

سبد ۳۵۰ هزار تومانی

ارزش هر سبد قبل از استفاده از پادروشاپ ۱۵۰ هزار تومان بوده و بعد از استفاده از پادروشاپ به ۳۵۰ هزار تومان افزایش پیدا کرده است

۲.۵ کالا در هر سبد خرید

تعداد کالا در هر سبد خرید قبل از استفاده از پادروشاپ ۱.۲ بوده و بعد از استفاده از پادروشاپ ۲.۵ شده است



گزارش رشد پادروپین

ناوگان پیکاپ

راه‌اندازی ناوگان پیکاپ پادروپین برای پوشش نیاز بازار تجارت اجتماعی

تعداد شهرهای هدف

در یک سال گذشته به بیش از ۹۷۰ شهر بسته‌های مشتریان ارسال شده است

رشد سفارش‌ها

تعداد کل سفارش‌های پردازش شده توسط پادروپین ۳ برابر سفارش‌های سال اول بوده

سطح خدمات پیکاپ

دقت سطح خدمات ناوگان پیکاپ پادروپین ۹۹.۸ درصد بوده است

۴۰ درصد رشد فصلی

تعداد سفارش‌های پادروپین در هر فصل ۴۰ درصد رشد داشته است

شرکت‌های پستی همکار

تعداد شرکت‌های پستی همکار به ۹ شرکت پستی افزایش پیدا کرده است

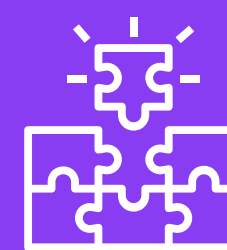


برنامه‌های پادرو در سال سوم

پادرو

برنامه‌های پادرو در سال سوم

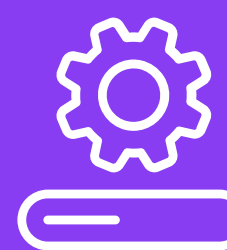
معرفی یک حوزه جدید از محصولات خود به
بازار که مکمل پادروشاپ و پادروپین است



پادرو

برنامه‌های پادرو در سال سوم

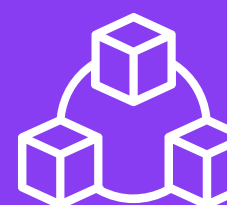
معرفی نسخه بازنویسی شده پادروپین که
با تکنولوژی جدید در حال توسعه است



پادرو

برنامه‌های پادرو در سال سوم

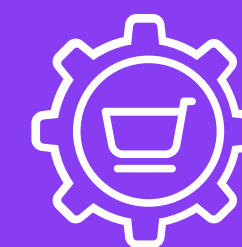
بخش‌های جدید شامل ارتباط با مشتری،
Analytics، مدیریت کمپین و یک بخش
ویژه به پادروشاپ اضافه می‌شود



پادرو

برنامه‌های پادرو در سال سوم

با شرکتهای فعال در حوزه فروش آنلاین
(فروشگاه‌سازها) و همچنین مجموعه‌های
فعال در بازارهای جانبی تجارت اجتماعی
همکاری خواهیم کرد



پادرو

برنامه‌های پادرو در سال سوم

خدمات جمع‌آوری (first mile) در تهران و
۷ کلان‌شهر ایران بهبود و توسعه خواهد
یافت



پادرو

www.podro.com

خرداد ۱۴۰۱