

پادرو

پادرو دروازه ورود به بازار آنلاین

بیست و یکم خرداد سال یک هزار و چهارصد و دو

برای پادرو بعد از فیلترینگ چه اتفاقاتی افتاد؟

تابستان ۱۴۰۱ نیمه اول

- جذب بیش از ۱۴ هزار فروشنده اینستاگرامی در ۳ ماه (رشد ۷۰٪)
- افزایش ۳.۵ برابری تعداد سفارش‌های پردازش شده
- افزایش ۱۰۶ درصدی نسبت به تابستان ۱۴۰۰
- افزایش نرخ تبدیل مشتریان بالقوه به بالفعل تا ۱۲٪
- فروش اولین نسخه از سیستم مدیریت ناوگان حمل و نقل
- فروشگاه‌های اینستاگرامی در پادرو به بیش از ۳۸ هزار عدد رسید

تابستان ۱۴۰۱ نیمه دوم

- اختلال در اینترنت و کاهش پهنای باند اینستاگرام در مرداد
- کاهش ۵۰ درصدی فروش فروشندگان اینستاگرام
- افت ۳۵ درصدی بازدید فروشگاه‌ها و فیلترینگ در پایان تابستان!

برای پادرو بعد از فیلترینگ چه اتفاقاتی افتاد؟

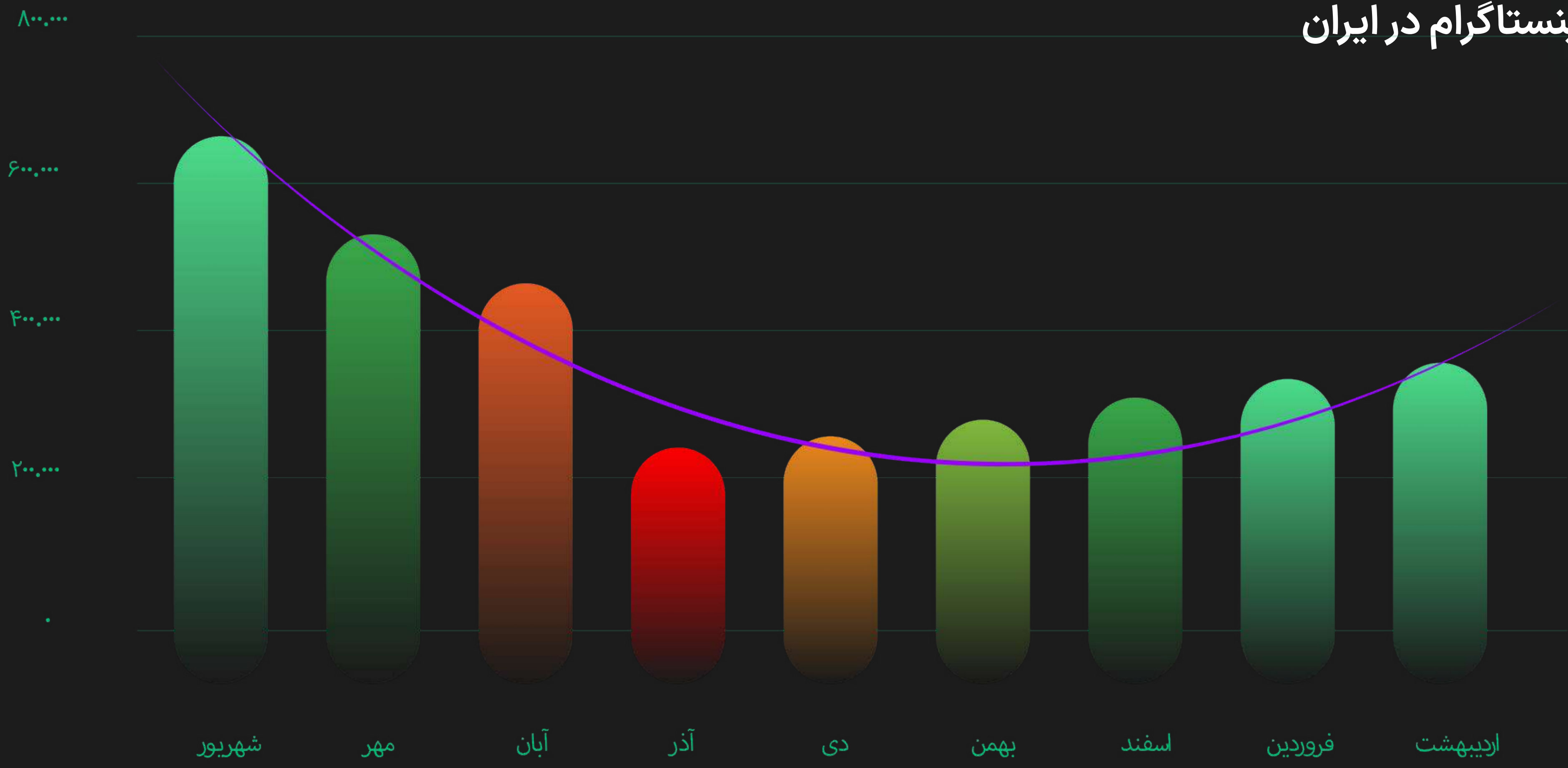
پاییز ۱۴۰۱

- کاهش فروش پادرو تا ۹۰ درصد
- کاهش سفارش فروشگاه‌ها تا ۱۰۰٪
- توقف در رشد پادروشاپ
- ریزش تعداد سفارش‌های پردازش شده بیش از ۷۰٪
- ضرر مالی مشتریان پادرو تا هفته‌ای ۵۰ میلیون تومان

زمستان ۱۴۰۱

- کمپین شب یلدا
- بازیابی تعداد مشتریان و سفارش‌ها به قبل از فیلترینگ
- بازگشت به مسیر درآمدزایی
- ۲۰ درصد رشد ماهانه در سفارش‌ها
- اجرای پروژه‌های تست در بازار آفلاین
- توسعه سبد محصول و معرفی افزونه وردپرس
- رشد ارگانیک پادروشاپ
- شروع ارائه خدمات ویژه به نئوبانک‌ها

تعداد کل فروشگاه‌های فعال اینستاگرام در ایران



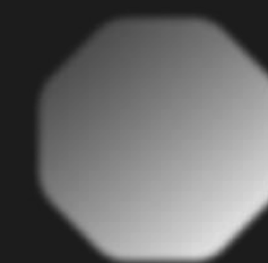
سوشال کامرس ایران قبل و بعد از فیلترینگ

فصل قبل از فیلترینگ

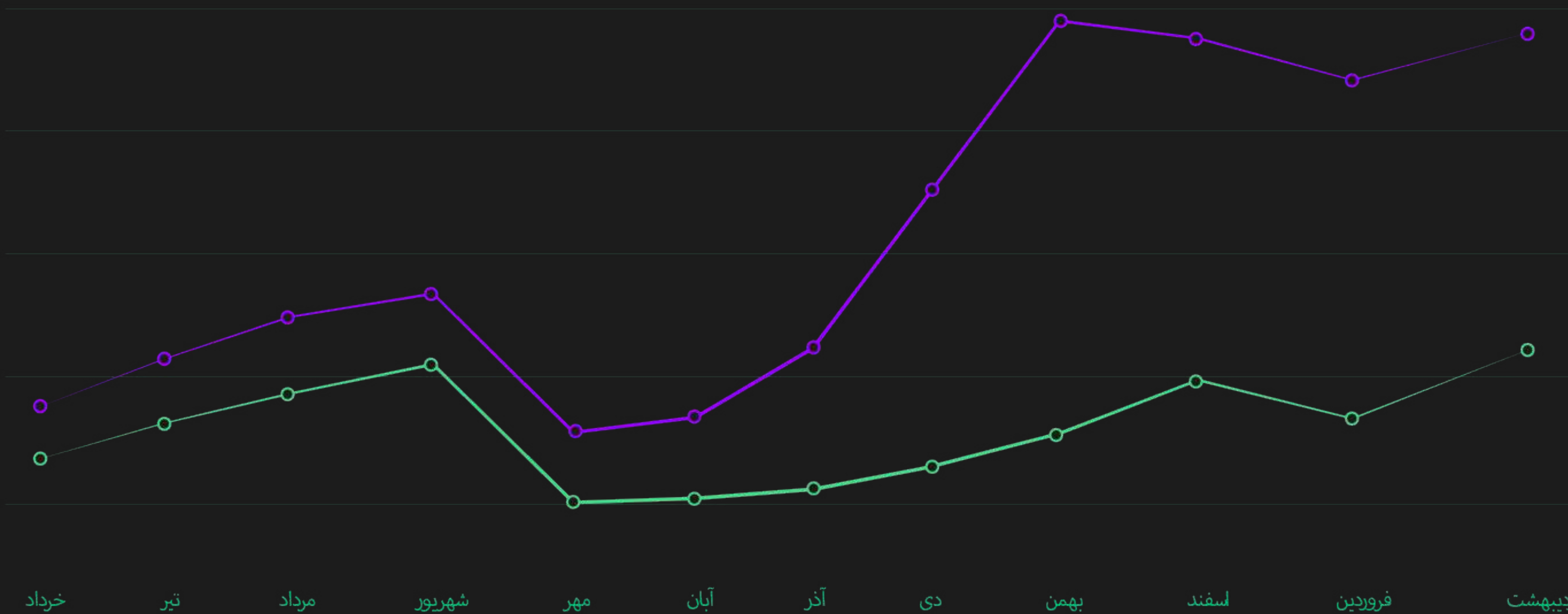
- تعداد فروشگاه‌های فعال اینستاگرامی: ۶۳۰ هزار
- تعداد سفارش‌های فروشگاه‌ها: بیش از ۷۵۰ هزار
- فروش روزانه در شبکه‌های اجتماعی: بیش از ۱۲۰ میلیارد تومان

فصل بعد از فیلترینگ

- تعداد فروشگاه‌های فعال اینستاگرامی: ۳۳۰ هزار
- افت تعداد سفارش‌های فروشگاه‌ها به ۱۵۰ هزار سفارش در روز
- فروش روزانه در شبکه‌های اجتماعی: ۱۷ میلیارد تومان ۹ ماه بعد از فیلترینگ
- بازگشت تعداد سفارش‌های فروشگاه‌ها به بیش از ۵۵۰ هزار
- فروش روزانه در شبکه‌های اجتماعی: بیش از ۱۳۷ میلیارد تومان (بدلیل تورم)



روند افت و رشد تعداد سفارشات پردازش شده در پادروپین و پادروشاپ



پادرو به روایت آمار

افزایش درآمد پادرو

- درآمد پادرو طی یکسال گذشته ۷ برابر افزایش پیدا کرده است.

افزایش تعداد مشتریان

- پادرو در سال گذشته رشد ۱۰۰ درصدی تعداد مشتریان را تجربه کرده است.

۴ میلیون و سیصد بازدید کننده

- ۴ میلیون و سیصد بازدید کننده جدید و یکتا در یک سال گذشته.

بازدید از سایت پادرو

- بیش از ۳۰ میلیون بار صفحات پادرو در سال گذشته بازدید شده است.

مطالعه مجله پادرو

- مجله کسب و کار پادرو مجموعاً ۸ میلیون دقیقه توسط مخاطبین پادرو مطالعه شده است.

گزارش رشد پادروشاپ

بیش از ۴۰۰۰۰ فروشنده

- تا امروز بیش از ۴۰۰۰۰ فروشنده اینستاگرامی در پادروشاپ ثبت نام کرده اند.

ارزش بزرگترین سبد خرید

- ارزش بزرگترین سبد خرید در پادرو بیش از ۷۰ میلیون تومان بوده است.

محصولات بارگذاری شده

- بیش از یک میلیون محصول در پادروشاپ بارگذاری شده است.

بیش از ۳ کالا در هر سبد خرید

- تعداد کالا در هر سبد خرید قبل از استفاده از پادروشاپ ۱.۲ بوده و بعد از پادروشاپ به بیش از ۳ عدد افزایش پیدا کرده است.

نرخ تبدیل ۱۲ درصد

- نرخ تبدیل مشتریان بالقوه به بالفعل قبل از استفاده از پادروشاپ کمتر از یک درصد برآورد شده و بعد از استفاده تا ۱۲ درصد رشد می کند.

گزارش رشد پادروپین

رشد سفارش‌ها

- تعداد کل سفارش‌های پردازش شده توسط پادروپین ۵ برابر سفارش‌های سال قبل بوده است.

درصد سفارشات تحویل شده در بازه زمانی معین

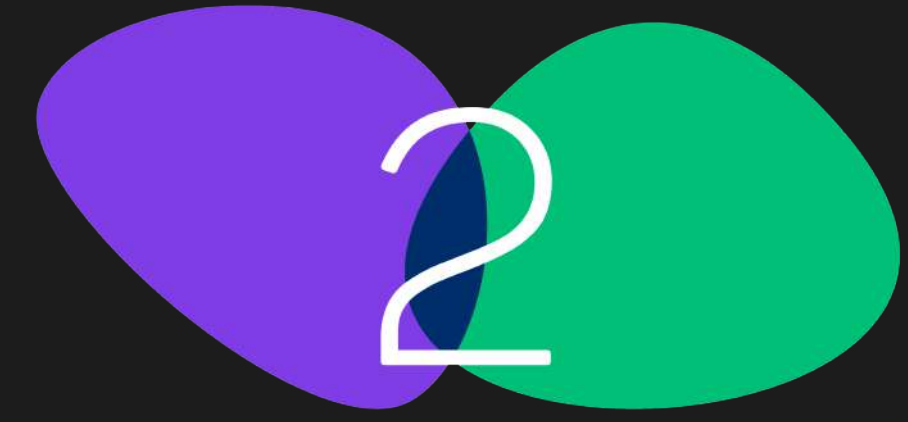
- درصد سفارشات تحویل شده در بازه زمانی معین ۹۷ درصد بوده است.

شرکت‌های پستی همکار

- تعداد شرکت‌های پستی همکار به ۱۰ شرکت پستی افزایش پیدا کرده است.

امکان ارسال به سراسر ایران

- بسته‌های پادروپین در سال گذشته به ۱۰۰۰ شهر ایران ارسال شده است.



اکوسیستم

پادرولند

Offline 2 Online

پادرو اولین سیستم حمل و نقل هوشمند در خاورمیانه فعالیت خود را در سال ۱۳۹۹ آغاز کرد. این استارت‌آپ که با هدف ایجاد زیرساخت‌های اصلی برای همه کسب‌وکارها برای ورود به بازار آنلاین شکل گرفت در سال نخست با اولین محصول خود با نام پادروپین به بازار وارد شد. در سال دوم با دریافت سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیارد تومانی، تجارت اجتماعی را به‌عنوان یک بازار قابل توجه به اکوسیستم تجارت آنلاین ایران معرفی کرد و پادروشاپ را به‌عنوان یک پلتفرم ساخت فروشگاه برای فروشگاه‌های اینستاگرامی راه‌اندازی کرد. پادرو در سومین سال از فعالیت خود و همزمان با فیلتر اینستاگرام از جدیدترین پروژه خود یعنی پادرولند که یک اکوسیستم O2O یا همان آفلاین به آنلاین است رونمایی کرده است.

در راستای ایجاد اکوسیستم 020 تا کنون دو تفاهم نامه همکاری با مجموعه های پرداخت الکترونیک پاسارگاد و پرداخت الکترونیک سداد به امضا رسیده است.



خدمات پادرو

• پادروپین

پلتفرم انتخاب و مقایسه خدمات پستی

۱. افزونه وردپرس

۲. سیستم هوشمند مدیریت ناوگان

۳. سیستم هوشمند مدیریت سفارش



• پادروشاپ

فروشگاه ساز در بستر شبکه‌های اجتماعی

۱. کمپین ساز

۲. متصل به سیستم ارسال پیامک

۳. مدیریت سفارش

۴. سیستم پرداخت

۵. سیستم ارسال سفارش



• پادرولند

اکوسیستم اتصال آفلاین به آنلاین O2O

۱. ابزارهای پرداخت یکپارچه (آنلاین و آفلاین)

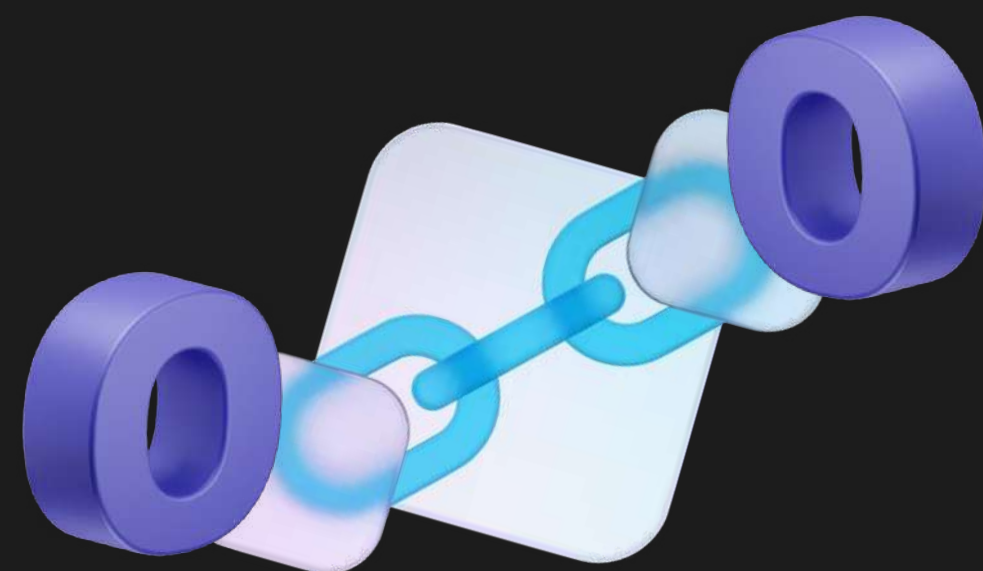
کارت خوان اندرویدی

۲. کلوب مشتریان (حضوری و آنلاین)

۳. انبارداری توزیع شده

۴. ارسال فراگیر

۵. زیرساخت‌های فنی آسان



اکوسیستم O2O پادرو



تیم پادرو

پادرو در حال حاضر تیمی متشکل از ۸۱ نفر هست، شامل:



آقایان: ۵۱٪

میانگین سنی: ۲۹ سال

نسبت مدیران زن و مرد: ۵۰_۵۰



خانمها: ۴۹٪

جوانترین فرد تیم: ۱۸ساله

نسل Z: ۳۱٪

مسئولیت اجتماعی (زلزله خوی)

خوی در زمستان سال گذشته دچار سه زلزله و ۱۵۰ پس لرزه شده است. بزرگترین زلزله خوی ۵.۹ ریشتر در تاریخ هشتم بهمن رخ داد. در این زلزله‌ها حدود ۹۰۰۰ بنا دچار آسیب جزئی و کلی شده‌اند.

پادرو به‌عنوان پلتفرمی جامع برای لجستیک، ایده ارسال کمک‌های داوطلبانه را برای شرکت‌های فعال در اکوسیستم استارت‌آپی ایران مطرح کرد و این ایده مورد توجه و اقبال شرکت‌های دیجی‌کالا، اسنپ، فلایتیو، زیتل، فناپ، زرین‌پال، دکترتو، فناپ تلکام، فناپ تک، پارسا، دیوار، کافه بازار، تکنولایف، آچارباز، تریبون، ماهکس و موسسه نیکوکاری مهرآفرین قرار گرفت.



مسئولیت اجتماعی (زلزله خوی)



ارسال ویژه ۱۲ ساعته

فرآیند ارسال کالاهای جمع‌آوری شده از شرکت‌های همکار و تحویل در شهر خوی به صورت ویژه ۱۲ ساعته توسط پادرو انجام شد.

ارسال بیش از ۱۰۰۰ قلم کالا

بیش از ۱۰۰۰ قلم کالا در دسته‌بندی‌های مختلف مورد نیاز هموطنان زلزله‌زده اعم از بخاری، پتو، مواد غذایی و دارو ارسال شد.

שאל
נפו