
تکنو
لایف

گزارش سالانه تکنوگروپ ۱۴۰۳

یک سال پر از دستاورد، نوآوری و رشد پایدار

فهرست

۱ **پیام مدیرعامل**

مرور کلی سال گذشته و چشم‌انداز آینده

۲ **معرفی هلدینگ**

تاریخچه، مأموریت و برندهای زیرمجموعه

۳ **دستاوردهای کلیدی**

اینفوگرافیک و آمار مهم سال ۱۴۰۳

۴ **عملکرد برندها**

تحلیل تفصیلی فروش و رشد هر برند

۵ **چالش‌ها و فرصت‌ها**

بررسی موانع و راهکارهای آینده

۶ **چشم‌انداز ۱۴۰۴**

اهداف و برنامه‌های توسعه

Techno Life



پیام مدیر عامل

سال گذشته برای تکنولایف، سالی سرشار از تجربه و تلاشی خستگی‌ناپذیر بود. ما در تکنولایف، به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی حوزه ای‌کامرس، همواره کوشیده‌ایم با تکیه بر سبک و شیوه‌ای متمایز در عرصهٔ پرتلاطم تجارت الکترونیک حاضر شویم. رویکرد ما نه رقابت با سایر فعالان، که تمرکز بر مسیر خودمان است. باور داریم در بازاری به وسعت ای‌کامرس ایران، هر برندی سهم و جایگاه خود را دارد و ما نیز با تمام توان در پی افزایش این سهم و ارائهٔ محصولات و خدماتی درخور و باکیفیت هستیم. امروز، با تکیه بر سرمایه انسانی توانمند، زیرساخت‌های فنی پیشرفته و مهم‌تر از همه، اعتماد روز افزون مشتریان، با امید به آینده می‌نگریم و در مسیر رشد، «شفافیت» ارزش اساسی ماست؛ بر این اساس همهٔ ارقام و آمار ارائه شده، بازتابی صادقانه از واقعیت‌های کسب‌وکارمان است و با افتخار اعلام می‌کنیم که تکنولایف در حال حاضر، حدود ۵ درصد از سهم بازار ای‌کامرس ایران و حدود ۱۵ درصد از بازار فروش آنلاین کالاهای دیجیتال را در اختیار دارد.

تکنولایف یک شرکت کاملاً خصوصی و خانوادگی است و تمام دستاوردهای ما، حاصل تکیه بر اصول کسب‌وکار شخصی و پایبندی به ارزش‌های اصیلی چون صداقت، نوآوری و تعهد راسخ به مشتری بوده است.
در سال پیش‌رو، با رویکردی هوشمندانه، خلاق و متعهد، مسیر توسعه‌ای پایدار را ادامه خواهیم داد و خلق ارزش برای همهٔ ذی‌نفعان را در صدر اولویت‌های خود قرار می‌دهیم. در پایان، از همهٔ همکاران سخت‌کوش، مشتریان وفادار و شرکای تجاری ارزشمندمان که در این سفر پر فراز و نشیب، پشتیبان و همراه ما هستند، صمیمانه سپاسگزاریم. به یقین با تداوم این همکاری و اعتماد متقابل، فردایی درخشان‌تر در انتظار خانوادهٔ بزرگ تکنولایف خواهد بود.

حسین حیدر - مدیرعامل هلدینگ تکنوگروپ



تحولات و چالش‌های سال ۱۴۰۳ (تحولات محیطی)

سال ۱۴۰۳ برای فعالان صنعت ای‌کامرس ایران، سالی توأم با تحولات عمیق اقتصادی و چالش‌های بی‌سابقه بود.
فضای کسب‌وکار تحت تأثیر تورم ساختاری و کاهش قدرت خرید مشتریان، با شرایطی پیچیده و پویا روبه‌رو شد. در این سال ما در تکنولایف شاهد تغییر معنادار الگوی مصرف به سمت کالاهای اساسی و خریدهای محتاطانه بودیم که لزوم بازنگری در استراتژی‌های فروش و بازاریابی را برایمان بیش از پیش آشکار کرد.
چالش‌های لجستیکی و نوسانات بازار نیز بر برنامه‌ریزی زنجیره تأمین تأثیر مستقیم گذاشت.



مسیری پربرکت از چالش تا فرصت

این محیط پرفشار، فرصتی را برای ما فراهم آورد تا با تکیه بر نوآوری، چابکی عملیاتی و وفاداری ارزشمند مشتریانمان، نه تنها پایداری خود را حفظ کنیم، بلکه در جهت بهینه‌سازی مدل کسب‌وکار و افزایش رضایت مشتری گام‌های بلندتری برداریم.
ما در تکنولایف، این چالش‌ها را به عنوان بستری برای رشد و تقویت جایگاه برند خود در نظر گرفتیم.



قدردانی و چشم‌انداز آینده

از همه همکاران، مشتریان و شرکای تجاری که در این مسیر همراه ما بودند، صمیمانه سپاسگزاریم و اطمینان داریم که با ادامه این همکاری و همدلی، فرداهای روشن‌تری در انتظار تکنوگروپ خواهد بود.
در سال پیش‌رو، همچنان با رویکردی هوشمندانه و مسئولانه، مسیر توسعه پایدار را ادامه خواهیم داد و تلاش می‌کنیم ارزش‌آفرینی برای همه ذینفعان را در صدر اولویت‌ها قرار دهیم.

Techno
Life

معرفی تکنوگروپ

Techno Life

اکوسیستم یکپارچه تکنوگروپ

تکنولایف

فروشگاه آنلاین موبایل و محصولات دیجیتال - قلب تپنده اکوسیستم با بیش از ۵میلیون مشتری فعال

تکنوپی

پلتفرم دریافت وام آنلاین برای خرید بدون نیاز به ضامن و ارائه اعتبار خرید به ۱۵هزار کاربر

تکنو اکسپرس

لجستیک و تحویل سریع سفارش‌ها با ارسال بیش از ۱ میلیون محموله در سال







Techno Life

تاریخچه تکنوگروپ

- ۱۳۸۶ — راه‌اندازی فروشگاه آنلاین تکنولایف به عنوان نخستین قدم در صنعت تجارت الکترونیک
- ۱۳۹۲ — دریافت نماد تجارت الکترونیکی
- ۱۳۹۵ — توسعه‌ی زیرساخت، گسترش دسته‌بندی محصولات و بهبود تجربه‌ی کاربری
- ۱۳۹۶ — سرمایه‌گذاری در شرکت پارس همراه کاسپین
- ۱۳۹۸ — افتتاح اولین فروشگاه حضوری در صنعت ای‌کامرس
- ۱۴۰۰ — تشکیل هلدینگ، و ایجاد برندهای تخصصی و توسعه‌ی سیستم CMS تکنولایف | ۲۰۰ نفر و ۵ فروشگاه حضوری
- ۱۴۰۱ — شروع مارکت پلیس
- ۱۴۰۳ — ری برندینگ و توسعه کسب و کارهای جدید رشد شتابان، تحول دیجیتال و تثبیت جایگاه رهبری در بازار

Techno Life

راه‌اندازی برندهای نوپا

تابستان ۱۴۰۳

ایجاد ساختار شرکت تکنواکسپرس برای خدمات لجستیک



پاییز ۱۴۰۳

راه اندازی تکنوپی به عنوان پلتفرم ارائه اعتبار برای خرید کالا



Techno Life

مأموریت، چشم‌انداز و ارزش‌ها

ماموریت

خلق تجربه‌ای امن، شفاف و ارزشمند برای همه ذی‌نفعان در فضای تجارت الکترونیک

چشم انداز

تبدیل به پیشروترین اکوسیستم تجارت الکترونیک ایران با رویکردی نوآورانه و مشتری محور

ارزش ها

مشتری محوری
شفافیت
تعهد
پویایی

Techno
Life

سالی پر از دستاورد و رشد استثنایی

سال ۱۴۰۳

Techno Life



20,000
میلیارد ریال
فروش اقساطی
(۵ برابر افزایش)

4,500
میلیارد ریال
اعتباردهی
به کاربران

6 میلیون نفر
مشتری فعال تکنوگروپ

1M محموله
ارسال تکنو اکسپرس

Techno Life

برجسته ترین دستاوردها

ایجاد تکنواکسپرس

راه‌اندازی ساختار مستقل برای خدمات لجستیک و ارسال

آغاز به کار تکنوپی

ورود به بازار لندتک با رویکرد تسهیلگری در خرید کالا، بدون ضامن

توسعه لوازم خانگی و طلا

رشد ۲۰ برابری فروش ماهانه
رشد ۶ برابری فروش سالانه نسبت به سال قبل

همکاری با لندتک‌ها

اسنپ‌پی، دیجی‌پی، تارا و افزایش ۵ برابری فروش اقساطی

Techno
Life

قلب تپنده اکوسیستم تکنوگروپ

عملکرد تکنولایف

Techno Life

جایگاه تکنولایف در بازار ایران

آمار کلیدی بازار

از هر ۷ ایرانی که کالای دیجیتال را آنلاین خریداری می‌کند یک نفر مشتری تکنولایف است



سهم کلی ای‌کامرس

۵% از کل بازار تجارت الکترونیک ایران متعلق به تکنولایف است



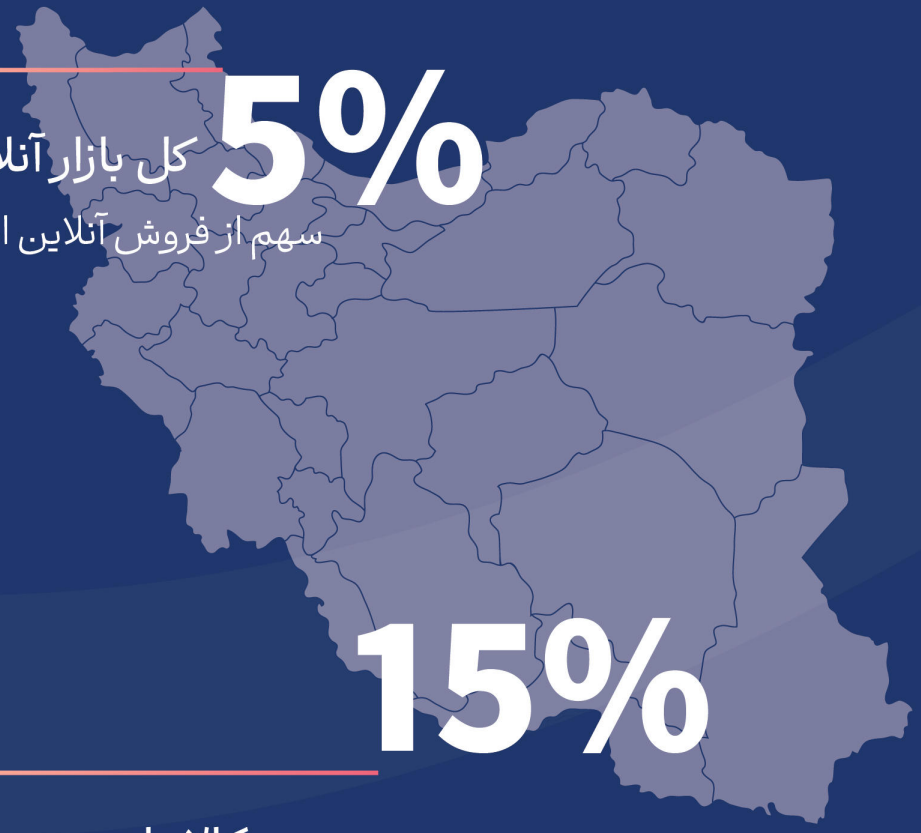
تخصص در دیجیتال

در بازار کالای دیجیتال، سهم تکنولایف به ۱۵% می‌رسد که نشان دهنده پیشتازی در این حوزه است



Techno Life

سهم بازار تکنولایف



5%

کل بازار آنلاین

سهم از فروش آنلاین ایران

15%

کالاهای دیجیتال

سهم از بازار آنلاین محصولات دیجیتال

Techno Life

رشد چشمگیر مشتریان



رشد ۲۵٪ نسبت به سال قبل

این رشد مستمر نشان‌دهنده اعتماد روزافزون مشتریان و کیفیت خدمات ارائه شده است.



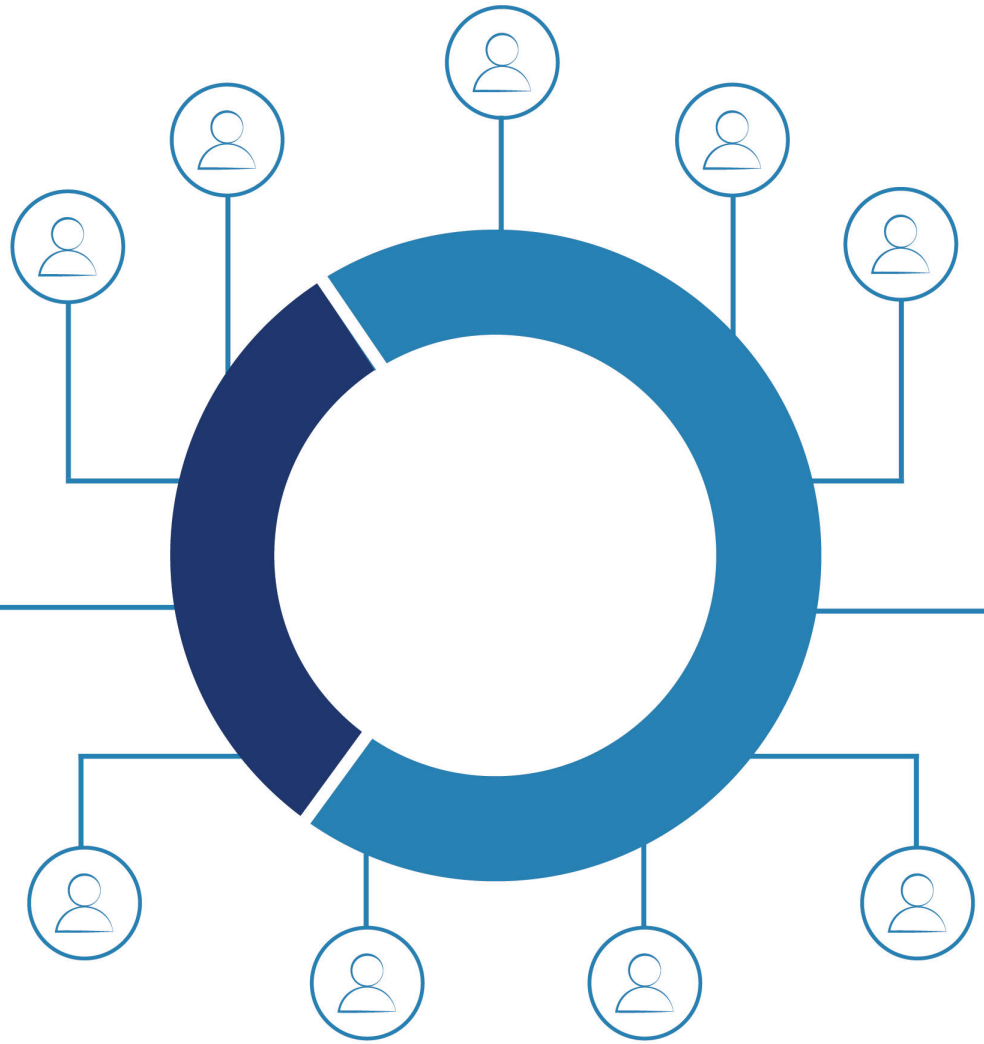
مشتریان ۵ میلیون نفر

اگر همه مشتریان تکنولایف دست به دست هم دهند، حلقه ای به دور ایران تشکیل می‌شود!

≈۸,۰۰۰ کیلومتر

Techno Life

پایگاه کاربری گسترده



۱۴،۳ میلیون
کاربر قابل دسترس

۵ میلیون
کاربر فعال

پایگاه کاربری تکنولایف ۱۴.۳ میلیون نفر است که بیش از ۵ میلیون نفر از آنها کاربران فعال هستند. این پایگاه گسترده کاربری بستری مناسب برای رشد مستمر و توسعه خدمات جدید فراهم می‌کند.

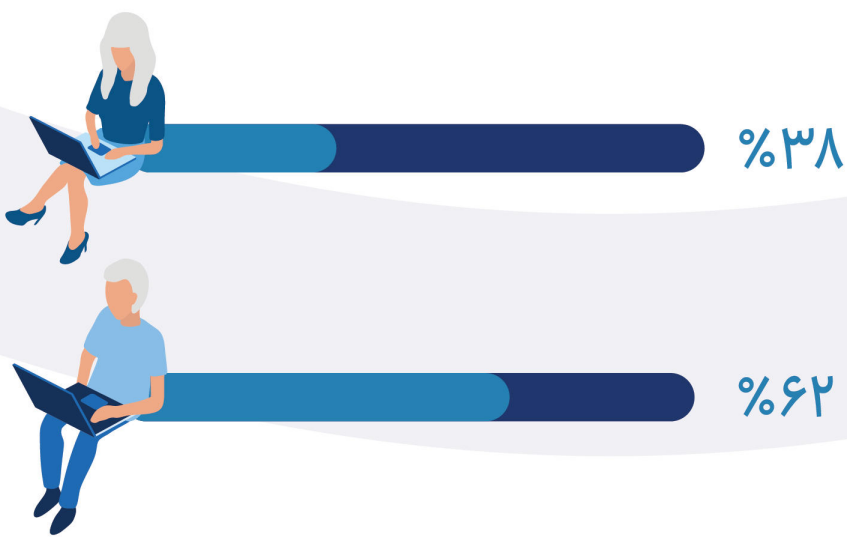
Techno Life

ترکیب جامع کاربران

تنوع مشتریان

ترکیب ۳۸% خانم‌ها و ۶۲% آقایان نشان‌دهنده حضور گسترده تکنولایف در تمام بخش‌های جامعه است. این تنوع باعث ثبات و پایداری بیشتر کسب‌وکار و درک بهتر نیازهای متنوع مشتریان شده است.

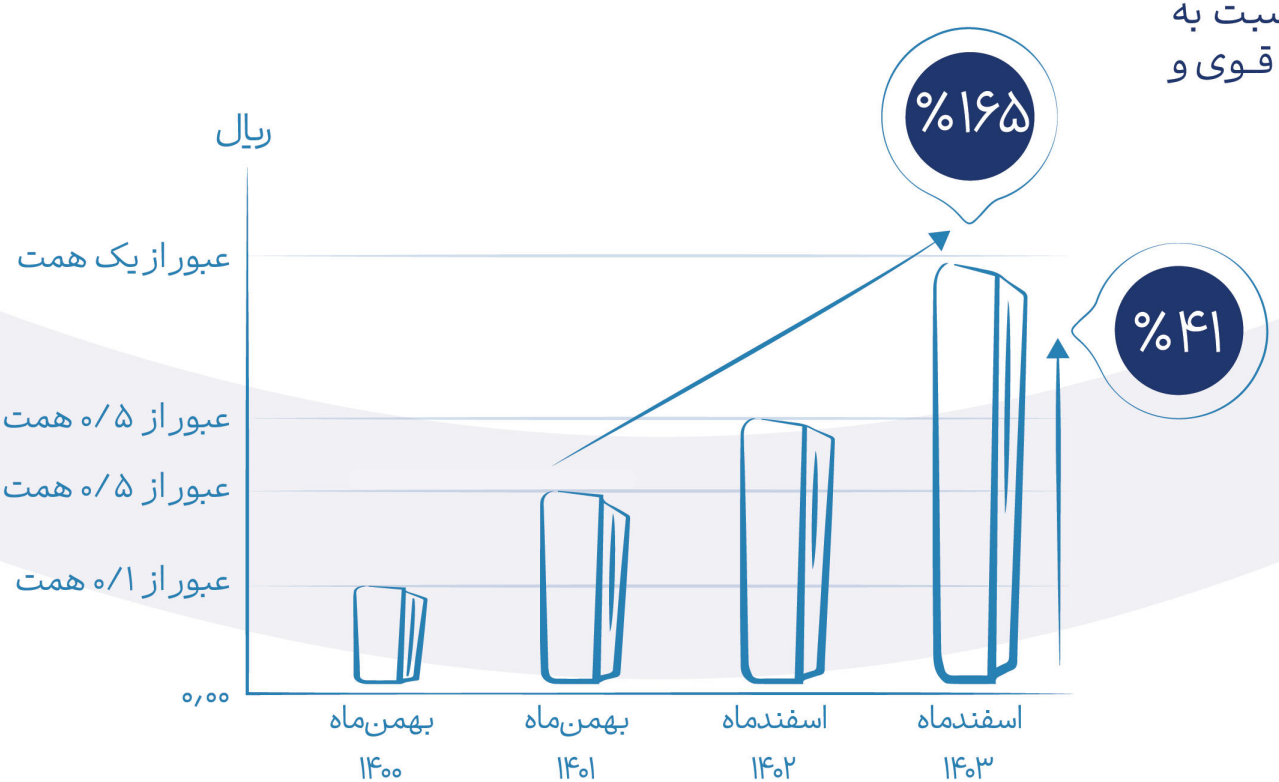
نرخ رشد خانم‌ها چقدر بوده؟



Techno Life

پرفروش‌ترین ماه‌های تکنولایف در سالهای ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۳

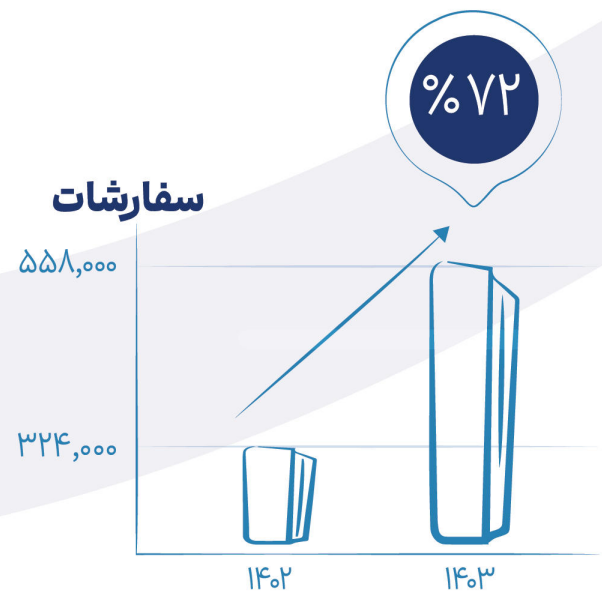
رشد ۱۶۵% فروش در دو سال اخیر و ۴۱% رشد فروش در سال ۱۴۰۳ نسبت به سال قبل، نشان‌دهنده عملکرد قوی و ثبات در رشد است.

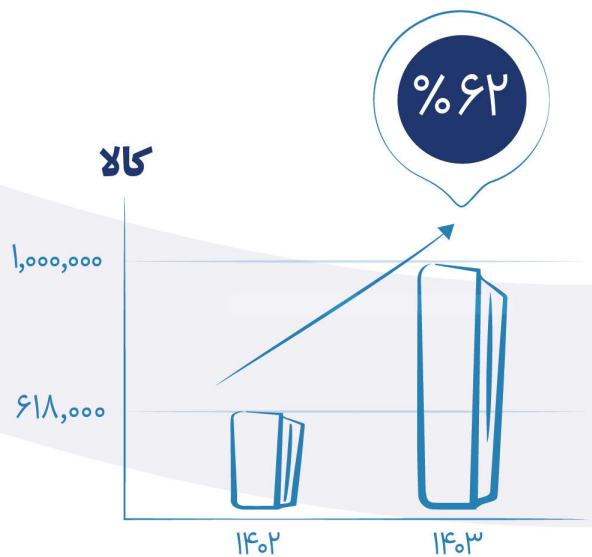


Techno Life

رشد تعداد سفارشات

این افزایش نشان‌دهنده نه تنها رشد در تعداد مشتریان، بلکه افزایش میانگین خرید هر مشتری نیز است.





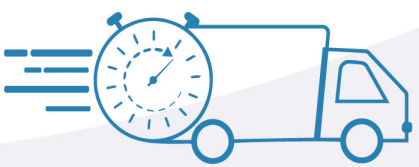
Techno Life

نگاه کلی به زیرساخت تکنولایف



تنوع کالایی در فروشگاه

۳۰,۰۰۰



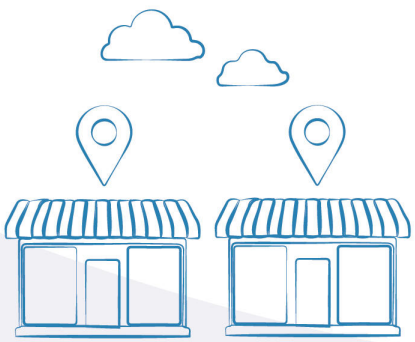
سریعترین زمان ارسال

۴ ساعت



ظرفیت سفارش روزانه

۵,۰۰۰



فروشگاه حضوری در تهران

۲ شعبه

Techno Life

تحلیل فروش کالاهای الکترونیک

تکنولایف تمام کالاهای الکترونیکی مورد نیاز خانواده‌های ایرانی را تامین و عرضه می‌کند.



گوشی موبایل سامسونگ
مـــدل A۱۵ ۴G Galaxy
ظـرفیت ۱۲۸ گیگابـایت
رم ۴ گیگابایت - ویتنـام



لپ تاپ لنـوو ۱۵,۶
اینچی مدل IdeaPad
Slim ۳ i۵ ۱۳۴۲۰H
۵۱۲GB ۸GB



تبلت سامسونگ
مدل Galaxy Tab A۹ ۴G
ظـــرفیت ۶۴ گیگابـایت
رم ۴ گیگابایت (SM-X۱۱۵)

موبایل همچنان پیشرو در فروش است و تقریبا نیمی از کل فروش را به خود اختصاص داده است.

Techno Life

تحلیل فروش کالاهای غیر الکترونیک

تکنولایف برای تمام اعضای خانواده کالای پرفروش دارد.



ماشین اصلاح صورت
بانوان براون مدل
FS۱۰۰۰



لپ تاپ لنوو ۱۵،۶ اینچی
مدل IdeaPad Slim ۳
۵۱۲GB ۸GB ۱۳۴۲۰H i۵



فن هیتر پارس خزر
مدل۲۰۰۰P-FH



پرفروش‌ترین محصول: ۲۱,۴۵۸ دستگاه

اگر گوشی‌های Redmi Note ۱۳ فروخته شده را پشت سر هم بچینیم:
طول آن برابر با طول خلیج فارس، از بوشهر تا بندرعباس است!
≈۶۵۰ کیلومتر

Techno Life

مقایسه جستجو و فروش کالاها



بیشترین کالای جستجو شده:
گوشی آیفون



پرفروش‌ترین کالا:
گوشی شیائومی Redmi note ۱۳
تعداد فروش: ۲۱,۴۵۸ دستگاه

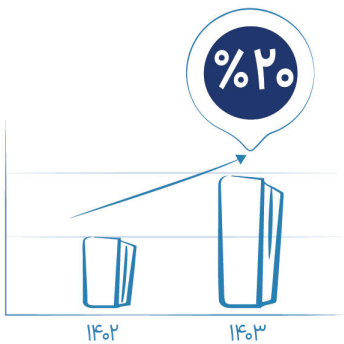
Techno Life

تحلیل عملکرد دسته‌بندی‌های محصولات



کامپیوتر

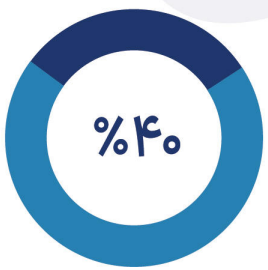
افزایش ۲۵درصدی تنوع محصولات کامپیوتر و لپ‌تاپ



لوازم خانگی

رشد ۲۰ برابری نسبت به سال گذشته لوازم خانگی

۲۰ درصد از بازار تکنولایف را تشکیل داده اند.



موبایل

بیشترین سهم فروش

محصولات موبایل



سایر دسته ها

کارت هدیه و محصولات متنوع



تجهیزات جانبی

هدفون، اسپیکر و تجهیزات صوتی

Techno Life

رشد اکوسیستم فروشندگان



رشد ۳ برابری
تعداد فروشندگان فعال
در پلتفرم تکنولایف



۳۵۰ میلیارد تومان
بیشترین فروش ثبت‌شده
توسط یک فروشنده

رشد سه‌برابری فروشندگان فعال، علاوه بر جذابیت پلتفرم تکنولایف برای کسب‌وکارها، گواهی بر موفقیت مدل مارکت‌پلیس و اثربخشی استراتژی انتخاب دقیق فروشندگان است. ما فروشندگان خود را با وسواس و بر اساس معیارهای سخت‌گیرانه خود انتخاب می‌کنیم و صرفاً داشتن کارت و کد ملی برای قرارگیری در لیست فروشندگان ما کافی نیست. این رویکرد کیفی، بستری مطمئن و باکیفیت ایجاد کرده که حضور موفق فروشندگان بزرگ با گردش مالی ۳۵۰ میلیارد تومانی را ممکن ساخته و ظرفیت بالای پلتفرم برای پشتیبانی از کسب‌وکارهای مختلف را به نمایش می‌گذارد.

Techno Life

رکوردهای خاص مشتریان تکنولایف

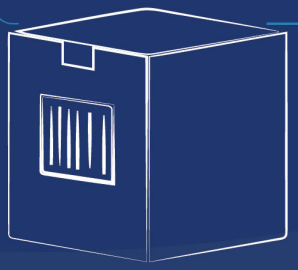
بیشترین آیتم

۱,۵۲۴ آیتم سفارش داده شده توسط یک مشتری در سال



بزرگترین سفارش

۶ میلیارد و ۷۶۰ میلیون ریال ارزش یک سفارش واحد



حجیم‌ترین تراکنش

۲۳۰ آیتم در یک سفارش واحد



فعال‌ترین مشتری

۴۷۲ سفارش توسط یک مشتری در سال ثبت شده است

رکورد خرید سالانه

یک مشتری مجموعاً **۹ میلیارد و ۳۰۰** میلیون ریال خرید کرده است



کیفیت تجربه پشتیبانی

۵۷ ثانیه
میانگین زمان انتظار تماس

۱۱۵ ثانیه
میانگین زمان مکالمه

یک میلیون تماس
تماس‌های ورودی مدیریت شده

Techno
Life

کیفیت تجربه پشتیبانی

Techno Life

تعالی در خدمات پس از فروش

<2.5%

نرخ مرجوعی

کمترین نرخ مرجوعی در صنعت

<24h

سریع‌ترین بازگشت

کمتر از یک روز

54

شاخص NPS

نشان‌دهنده رضایت و وفاداری بالای مشتریان



شاخص NPS برابر ۵۴ نشان‌دهنده عملکرد فوق‌العاده در رضایت‌مندی مشتریان است.



قدرت مشاوره تخصصی

حجم مشاوره

ما به مشتریان خود بیش از ۱٫۵ میلیون دقیقه مشاوره ارائه کرده‌ایم. این میزان زمان، معادل خواندن حدود ۳٫۰۰۰ کتاب است.

نرخ تبدیل

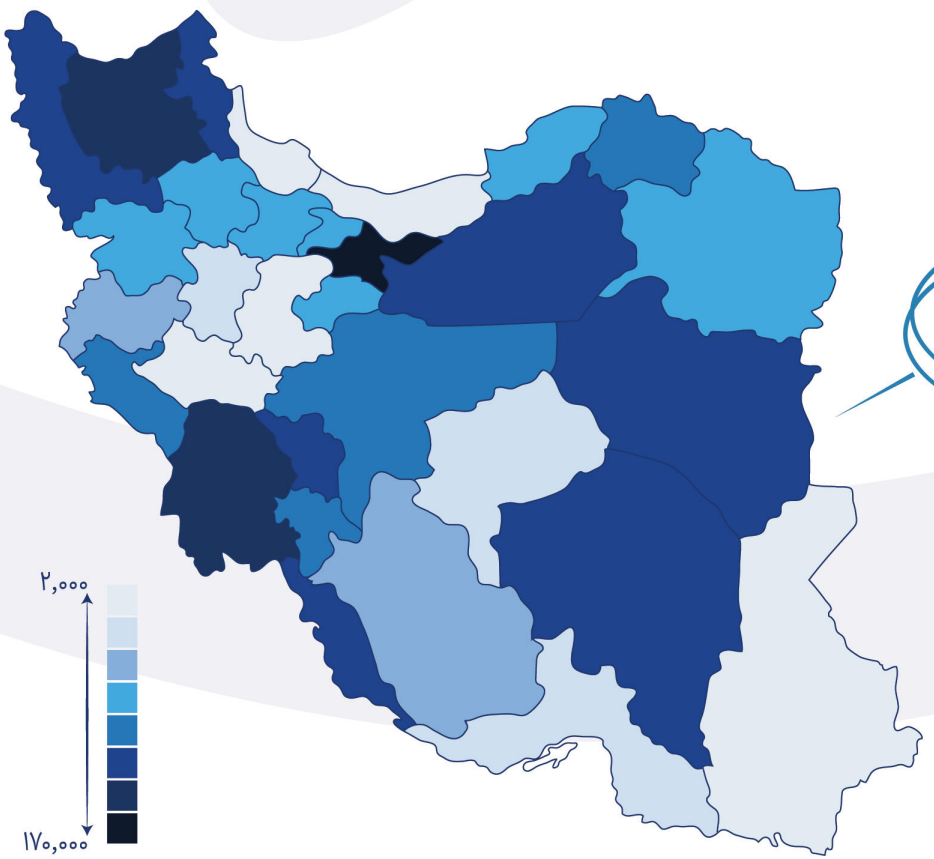
۲۵٪ از مشاوره‌ها به خرید منجر شدند که کیفیت بالای خدمات مشاوره‌ای را تأیید می‌کند.

محبوب‌ترین دسته

بیشترین پرسش‌ها مربوط به دسته موبایل بوده است که نشان‌دهنده اهمیت این بخش برای مشتریان است.

Techno Life

پراکندگی جغرافیایی فروش



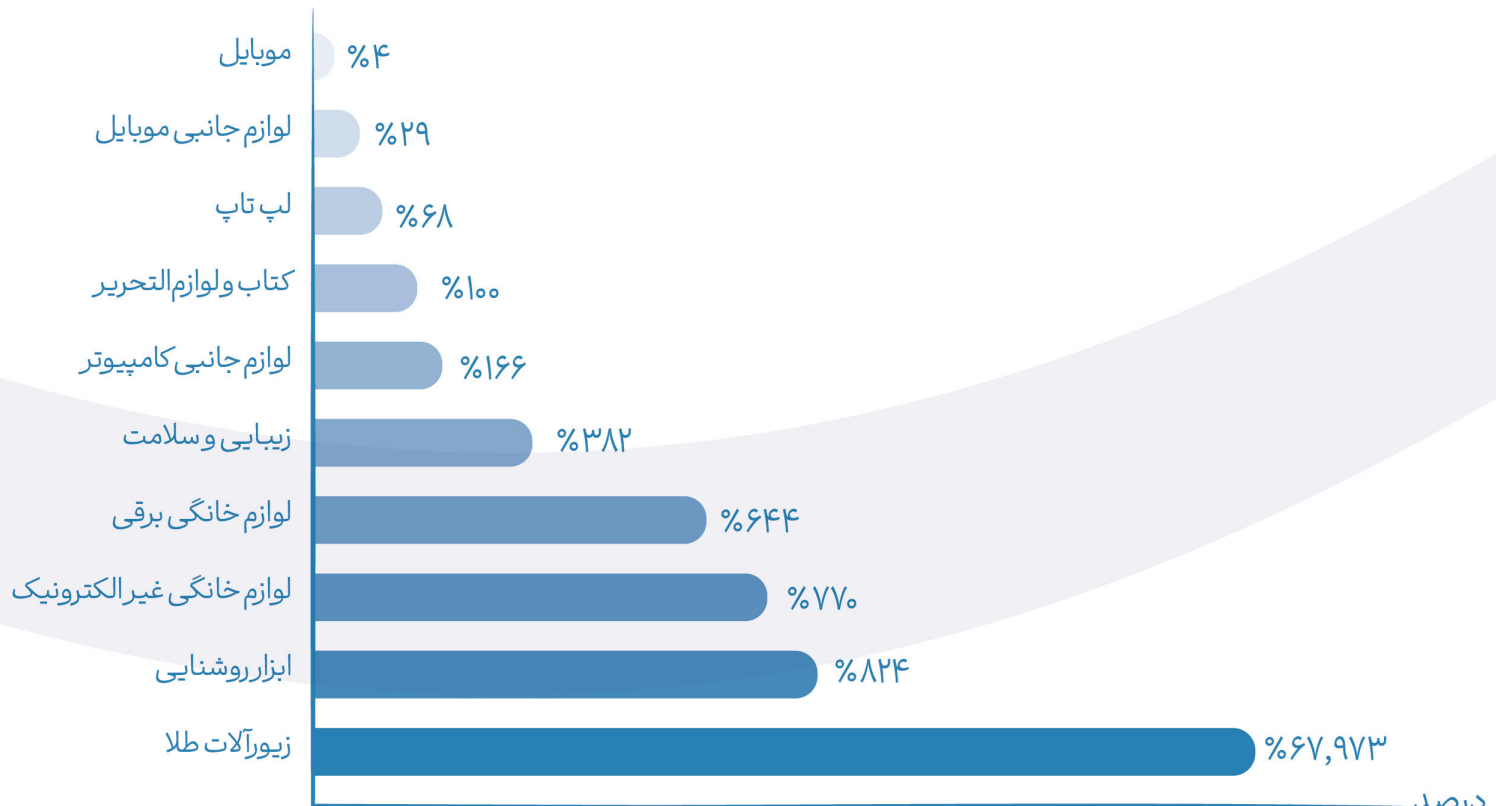
حضـور قـوی در تهـران و گسترش مطلـوب در سایـر استـان‌های کشـور نشان‌دهنده دسترسی سراسری است.

استان‌ها با بیشترین میزان سفارش

تهران
اصفهان
البرز
خراسان رضوی
فارس
خوزستان
مازندران
آذربایجان شرقی
گیلان
آذربایجان غربی
لرستان
کرمانشاه
کرمان
همدان
هرمزگان

Techno Life

رشد دسته‌بندی‌های محصولات



Techno Life



الگوهای خرید در مناطق مختلف

۱ مناطق شهری

تمایل به خرید محصولات با فناوری بالا و گوشی‌های رده بالا

۲ شهرستان‌ها

تقاضای بیشتر برای محصولات اقتصادی و کاربردی خانواده‌ها

۳ مناطق مرزی

علاقه زیاد به خرید کالاهای دارای بیمه.

Techno Life

میانگین ارزش سفارش در استان‌های کشور



بررسی میانگین ارزش سفارش (AOV) در استان‌های مختلف کشور الگوهای رفتاری منطقه‌ای جالبی را آشکار می‌کند. در استان‌های اردبیل و بوشهر، خانواده‌ها با بالاترین میانگین ارزش سفارش، پیشتاز خرید آنلاین محسوب می‌شوند.

در مقابل، استان قم پایین‌ترین میانگین ارزش سفارش را ثبت کرده است. این تفاوت‌های منطقه‌ای بازتابی از متغیرهای اقتصادی-اجتماعی، الگوهای مصرف محلی و دسترسی به خدمات دیجیتال در نقاط مختلف کشور است.

Techno Life

انفجار رشد فروش اقساطی

رشد فروش اقساطی نشان‌دهنده افزایش دسترسی به محصولات تکنولوژی برای اقشار مختلف جامعه است.

۳,۲x

رشد فروش اقساطی
در مقایسه با سال قبل



دلایل این موفقیت

افزایش اعتماد مشتریان به برند تکنولایف
بهبود توان خرید در بسترهای اعتباری
ارائه شرایط مناسب و انعطاف‌پذیر پرداخت
گسترش شبکه همکاران مالی

Techno
Life

قدرت پرداخت در دستان شما

تکنوپی

Techno Life

عملکرد برجسته تکنوپی

۴,۵۰۰ میلیارد ریال
وام پرداختی به ۱۵,۰۰۰ کاربر

۷۶,۸۸۱
تعداد خریدهای اقساطی

۲۲,۵۳۳
تعداد خریدهای اعتباری

۱۵,۰۰۰ کاربر
دریافت‌کننده خدمات اعتباری





محصولات پرطرفدار در فروش اعتباری

گران‌ترین کالای اعتباری: گوشی موبایل اپل آیفون ۱۶

ارزان‌ترین: کتاب‌های کودکان ۵۰,۰۰۰ ریال

Techno Life

پرفروش‌ترین محصولات اقساطی



Xiaomi Redmi Note 13
۳,۱۴۵ دستگاه - بهترین گزینه اقتصادی



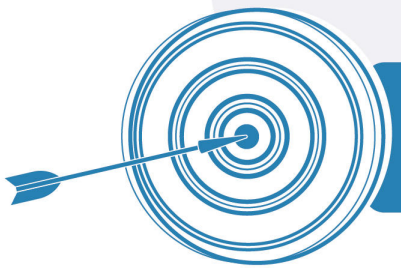
Samsung Galaxy A55
۳,۱۶۵ دستگاه - گوشی محبوب رده میانی



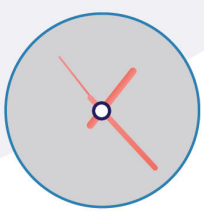
iPhone 13
۳,۴۸۶ دستگاه - محبوب‌ترین انتخاب اقساطی

Techno Life

چشم‌انداز تکنوپی



هدف بزرگ سال آینده
افزایش ۶ برابری میزان اعتباردهی به کاربران و گسترش خدمات فین‌تک



سریعترین وام یک ساعت



بیشترین وام در شهر تهران



دورترین وام چابهار



به ۵۰۹ شهر وام دادیم

تکنوپی با هدف تسهیل دسترسی به اعتبار و خدمات مالی دیجیتال، نقش کلیدی در توسعه اکوسیستم تکنوگروپ ایفا می‌کند.



فروش اقساطی: ۲۰,۰۰۰ میلیارد ریال

چقدر پول؟!

اگر هر قسط را یک اسکناس ۱۰۰,۰۰۰ ریالی فرض کنیم:

می‌توانیم تمام اتوبان تهران-مشهد (۹۰۰ کیلومتر) را با اسکناس بپوشانیم!

Techno
Life

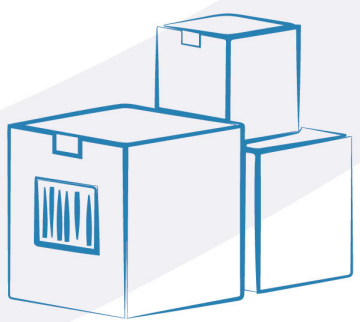
تحویل سریع و مطمئن در سراسر کشور

تکنواکسپرس

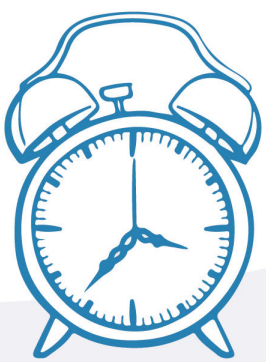
Techno Life

عملکرد لجستیک تکنواکسپرس

تکنواکسپرس نه تنها به عنوان بخش لجستیک تکنولایف، بلکه به عنوان ارائه‌دهنده خدمات به مشتریان بیرونی نیز فعالیت می‌کند.



+1M محموله ارسالی
به مشتریان تکنولایف و خارجی



4 ساعت
سریع‌ترین زمان تحویل



2 روز
میانگین زمان تحویل

Techno Life

۱۳۱۷ تعداد شهر

بر اساس آمار ارسال، تکنواکسپرس کالاهای سفارش‌شده از تکنولایف را به خانوارهای ساکن در ۱,۳۱۷ شهر مختلف تحویل داد.



Techno Life

تعداد ارسال: ۱,۰۰۰,۰۰۰ بسته

تعداد ارسال به تهران در سال: ۴۵۰,۰۰۰ بسته
تعداد ارسال به سایر شهرستان‌ها: ۵۰۰,۰۰۰ بسته
تعداد ارسال با تکنواکسپرس: ۱,۰۰۰,۰۰۰ بسته

اگر این بسته‌ها را با کامیون‌های ۱۰تنی جابه‌جا کنیم:
نیاز به ۲۴۰ دستگاه کامیون داریم.

اگر کارتن‌ها را پشت سر هم بچینیم
طول آن ۴۰۰ کیلومتر است.
یعنی از تهران تا دروازه اصفهان می‌رسد!





Techno
Life

تجربه لمس و خرید حضوری

فروشگاه‌های حضوری

Techno Life

پیشرو در ترکیب آنلاین و آفلاین

اولین بودیم!

اولین فروشگاه آنلاینی بودیم که اقدام به راه اندازی فروشگاه حضوری کردیم.



مرکز خرید اپال
تهران، شهرک غرب، طبقه هفتم

بازار موبایل ایران
تهران، خیابان حافظ، طبقه همکف

Techno Life

راهکارها و یادگیری‌ها

۱ افزایش تنوع محصولات

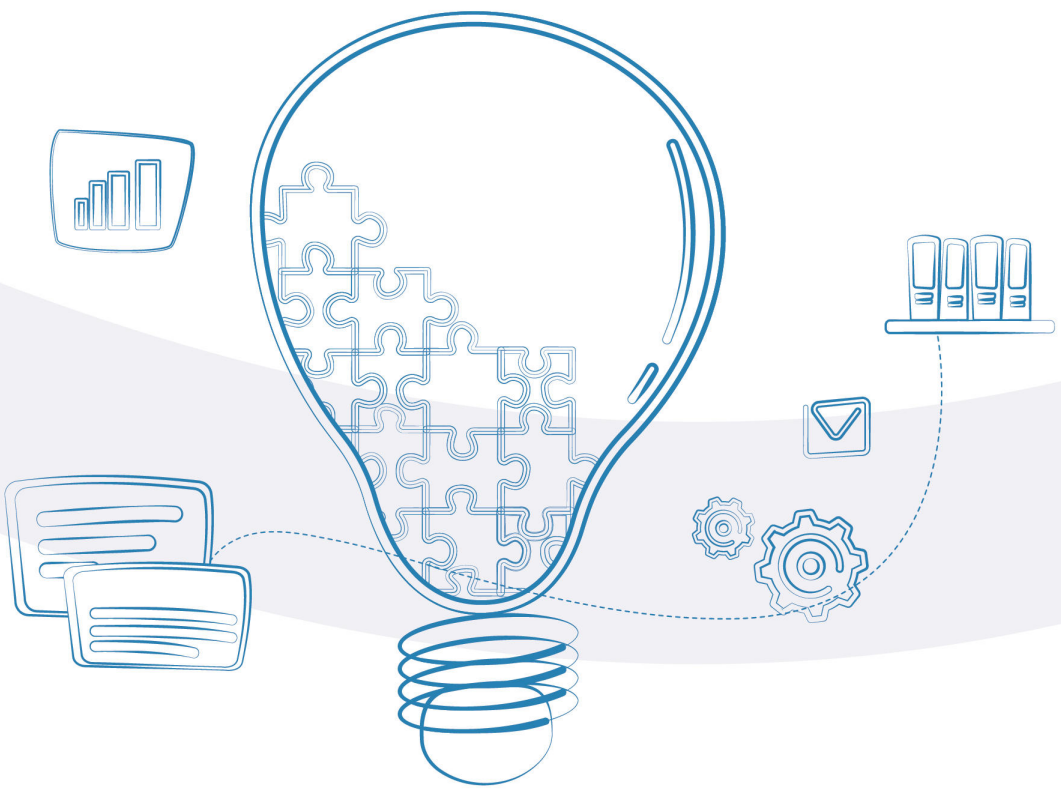
ورود به بازار کالاهای جدید

۲ توسعه خدمات اقساطی

ارائه راه‌حل‌های پرداخت انعطاف‌پذیر

۳ بهبود کارایی عملیاتی

بهینه‌سازی فرآیندها و کاهش هزینه‌ها



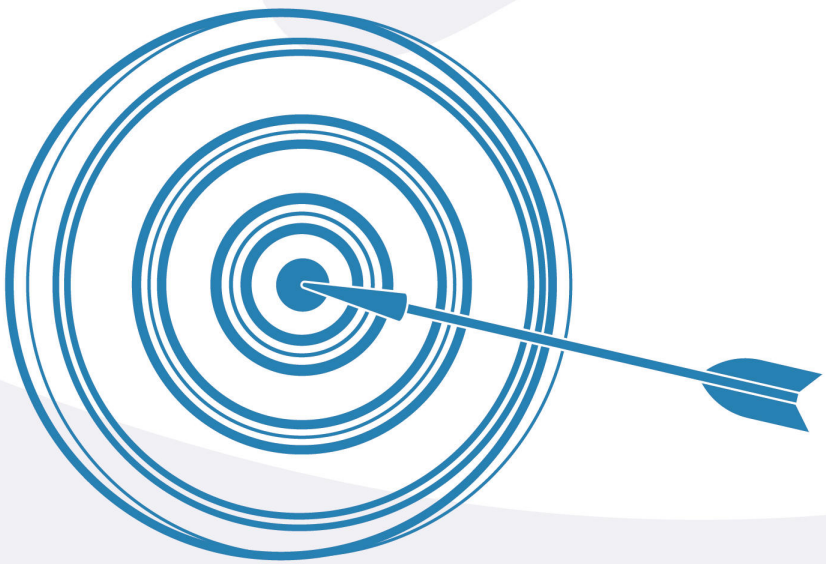
Techno
Life

نگاهی به آینده روشن تکنوگروپ

نگاهی به آینده

Techno
Life

اهداف کلیدی سال آینده



۱ افزایش دو برابری فروش

۲ توسعه فروش شهرستانی
تقویت حضور در شهرهای کوچک و متوسط

۳ افزایش ۶ برابری اعتباردهی
گسترش خدمات تکنوپی

Techno Life

اهداف کلیدی سال آینده

توسعه دسته‌بندی‌های جدید



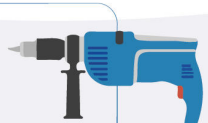
لوازم خانگی غیربرقی
گسترش به محصولات مکمل خانه و زندگی



لوازم شخصی برقی
تکمیل طیف محصولات الکترونیکی شخصی



لوازم آرایشی و بهداشتی
ورود به بازار محصولات زیبایی و سلامت



ابزارآلات
پاسخ به نیاز بازار صنعتی و حرفه‌ای



پروژه‌های نوآورانه

فروش کالای دست‌دوم
ایجاد پلتفرم اقتصاد چرخشی

توسعه اپلیکیشن
بهبود تجربه کاربری موبایل

تنوع راه‌های پرداخت
گسترش گزینه‌های پرداخت مشتریان



استراتژی‌های رشد و توسعه

۱ توسعه بازار جغرافیایی
گسترش در شهرهای جدید و افزایش نفوذ

۲ بهبود تجربه کاربری
بهینه‌سازی وب‌سایت و اپلیکیشن

۳ افزایش تنوع کالایی
ورود به دسته‌بندی‌های پر تقاضا

۴ توسعه خدمات مالی
گسترش محصولات فین‌تک

Techno
Life

قلب تپنده تکنوگروپ

سرمایه انسانی

Techno Life

ترکیب نیروی انسانی



کل نیرو

تعداد کل همکاران



نیروی زن

۱۵۵ نفر از کل همکاران



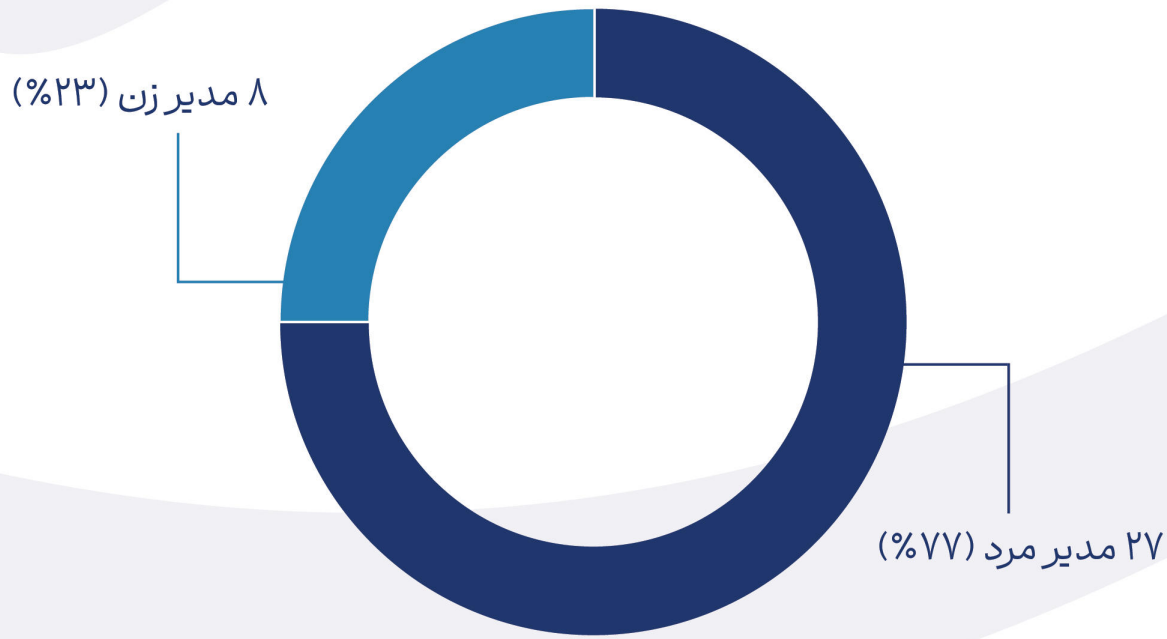
نیروی مرد

۳۴۵ نفر از کل همکاران

Techno Life

مدیریت و رهبری

ترکیب مدیریتی

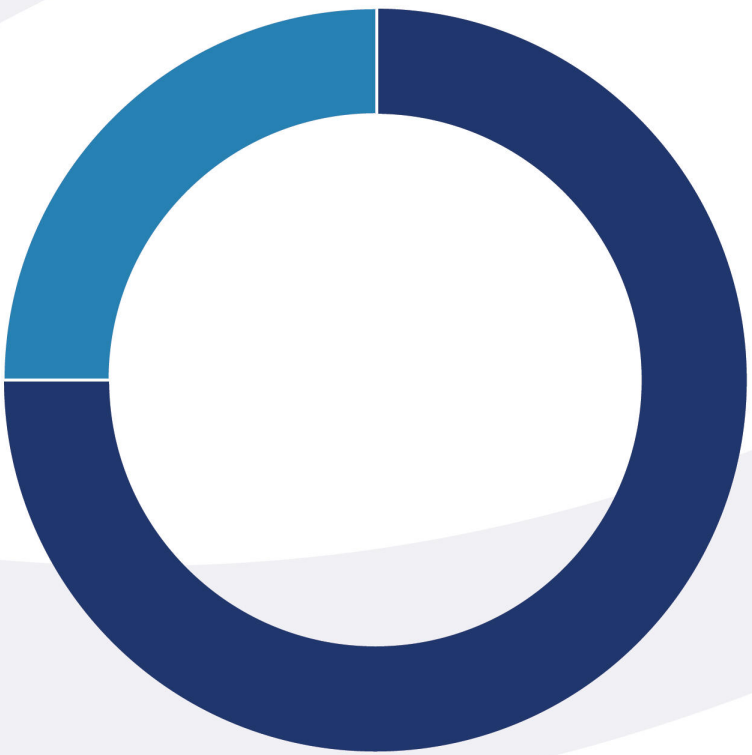


۳۵ مدیر در سطوح مختلف سازمانی

هدف شرکت افزایش مشارکت زنان در سطوح مدیریتی است.

Techno Life

ترکیب نیروی انسانی



مرد

زن

۵۰۰ نیروی قراردادی

جمع کل همکاران

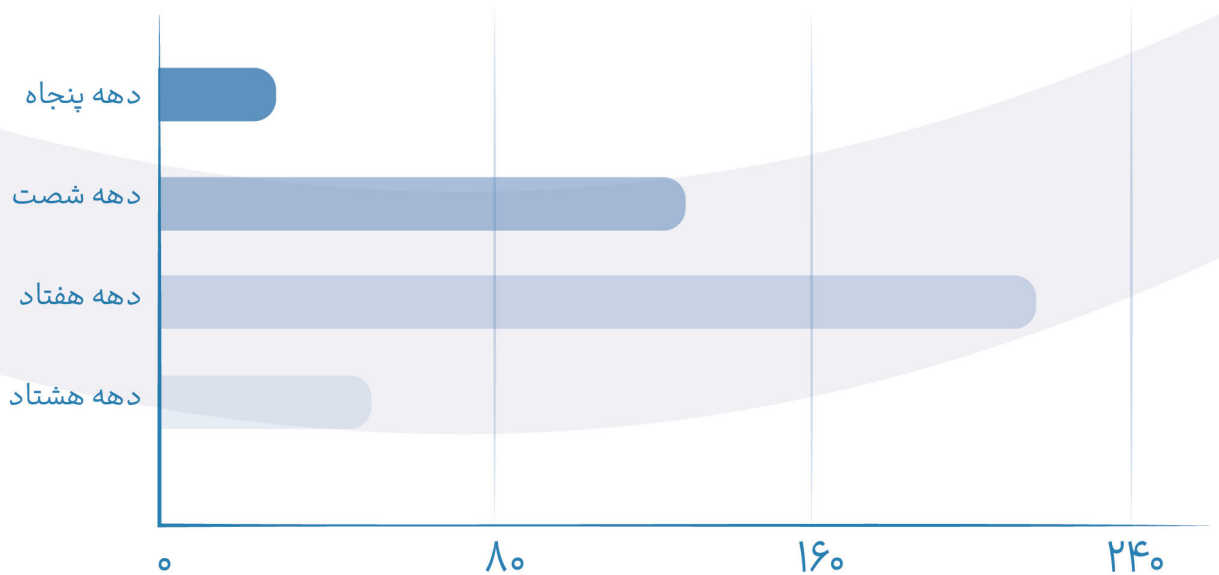
۳۵ مدیر

۸ زن و ۲۷ مرد

Techno Life

توزیع سنی همکاران

ترکیب سنی متعادل با تأکید بر نیروی جوان و با تجربه، پایه‌ای محکم برای رشد آتی فراهم کرده است.





تعداد همکاران: ۵۰۰ نفر

اگر هر همکار یک قله کوه باشد:

جمعمان می‌شود قله های رشته کوه البرز

از توچال تا دماوند!



مسئولیت اجتماعی تکنولایف

* حذف کارتن بسته‌بندی و ارسال کالا در فلایر به منظور کاهش مصرف کاغذ و حفظ محیط زیست.
* میزان صرفه‌جویی خالص در مساحت کاغذ: ۴۲۵,۰۰۰ متر مربع
* صرفه‌جویی در مصرف ۴۲۵,۰۰۰,۰۰۰ لیتر آب که آب شرب ۵,۰۰۰ خانوار است.
* نجات ۱,۱۰۰ اصله درخت



سخن آخر

ما بـاور داریـم که آینـده، متعلق به سـازمان‌هایی است که همـزمان بـا نـوآوری، مسئـولیت‌پذیـری و ارزش‌آفرینی برای جامعه گام برمی‌دارند.

سال ۱۴۰۳ برای خانواده بزرگ تکنولایف، سالی پر از تلاش، تجربه و دستاورد بود. در این مسیر، همکاران پرتلاش مشتریان وفادار و شرکای ارزشمندمان نقشی بی‌بدیل ایفا کردند.



تعهد ما به آینده

تکنولایف در مسیر توسعه پایدار خود، همچنان متعهد است که تجربه‌ای شفاف، امن و ماندگار برای همه ذی‌نفعان خلق کند. از همراهی شما در این مسیر ارزشمند سپاسگزاریم و اطمینان داریم که با تداوم این همدلی، سال‌های پیش رو روشن‌تر و پرثمرتر از گذشته خواهد بود.

با امید به فردایی بهتر، تیم تکنولایف

تشکر

از اعتماد و همراهی شما

هلدینگ تکنوگروپ - شهریور ۱۴۰۴


تکنو
لایف