

تكنو
لايف





گزارش سالانه تکنوگروپ ۱۴۰۳

یک سال پراز دستاورد، نوآوری ورشد پایدار

۱

پیام مدیرعامل

مرور کلی سال گذشته و چشم انداز 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

چالش ها و فرصت ها

بررسی موانع و راهکارهای آینده

۶

چشم انداز ۱۴۰۴

اهداف و برنامه های توسعه

فهرست



پیام مدیر عامل

سال گذشته برای تکنولایف، سالی سرشار از تجربه و تلاشی خستگی ناپذیر بود. ما در تکنولایف، به عنوان یکی از بازیگران اصلی حوزه ای کامرس، همواره کوشیده ایم با تکیه بر سبک و شیوه ای متمایز در عرصه پرتلاطم تجارت الکترونیک حاضر شویم. رویکرد ما نه رقابت با سایر فعالان، که تمرکز بر مسیر خودمان است. باور داریم در بازاری به وسعت ای کامرس ایران، هر برندی سهم و جایگاه خود را دارد و ما نیز با تمام توان در پی افزایش این سهم و ارائه محصولات و خدماتی درخور و باکیفیت هستیم. امروز، با تکیه بر سرمایه انسانی توانمند، زیرساخت های فنی پیشرفته و مهم تر از همه، اعتماد روز افزون مشتریان، با امید به آینده می نگریم و در مسیر رشد، «شفافیت» ارزش اساسی ماست؛ بر این اساس همه ارقام و آمار ارائه شده، بازتابی صادقانه از واقعیت های کسب و کارمان است و با افتخار اعلام می کنیم که تکنولایف در حال حاضر، حدود ۵ درصد از سهم بازار ای کامرس 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 کسب و کار شخصی و پایبندی به ارزش های اصلی چون صداقت، نوآوری و تعهد راسخ به مشتری بوده است. در سال پیش رو، با رویکردی هوشمندانه، خلاق و متعهد، مسیر توسعه ای پایدار را ادامه خواهیم داد و خلق ارزش برای همه ذی نفعان را در صدر اولویت های خود قرار می دهیم. در پایان، از همه همکاران سخت کوش، 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 درخشان تر در انتظار خانواده بزرگ تکنولایف خواهد بود.



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 شرایط 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.



Techno Life

قدردانی و چشم انداز 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

اکوسیستم یکپارچه تکنوگروپ

تکنولایف

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



تکنو پی

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



تکنواکسپرس

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



تاریخچه تکنوگروپ

- ۱۳۸۶ راه اندازی فروشگاه آنلاین تکنولایف به عنوان نخستین قدم در صنعت تجارت الکترونیک
- ۱۳۹۲ دریافت نماد تجارت الکترونیکی
- ۱۳۹۵ توسعه ی زیرساخت، گسترش دسته بندی محصولات و بهبود تجربه ی کاربری
- ۱۳۹۶ سرمایه گذاری در شرکت پارس همراه کاسپین
- ۱۳۹۸ افتتاح اولین فروشگاه حضوری در صنعت ای کامرس
- ۱۴۰۰ تشکیل هلدینگ، و ایجاد برندهای تخصصی و توسعه ی 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

راه اندازی برندهای نوپا

پاییز ۱۴۰۳

راه اندازی تکنופی به عنوان
پلتفرم ارائه اعتبار برای خرید کالا



تابستان ۱۴۰۳

ایجاد ساختار شرکت تکنواکسپرس
برای خدمات لجستیک



مأموریت، چشم انداز و ارزش ها

مأموریت

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

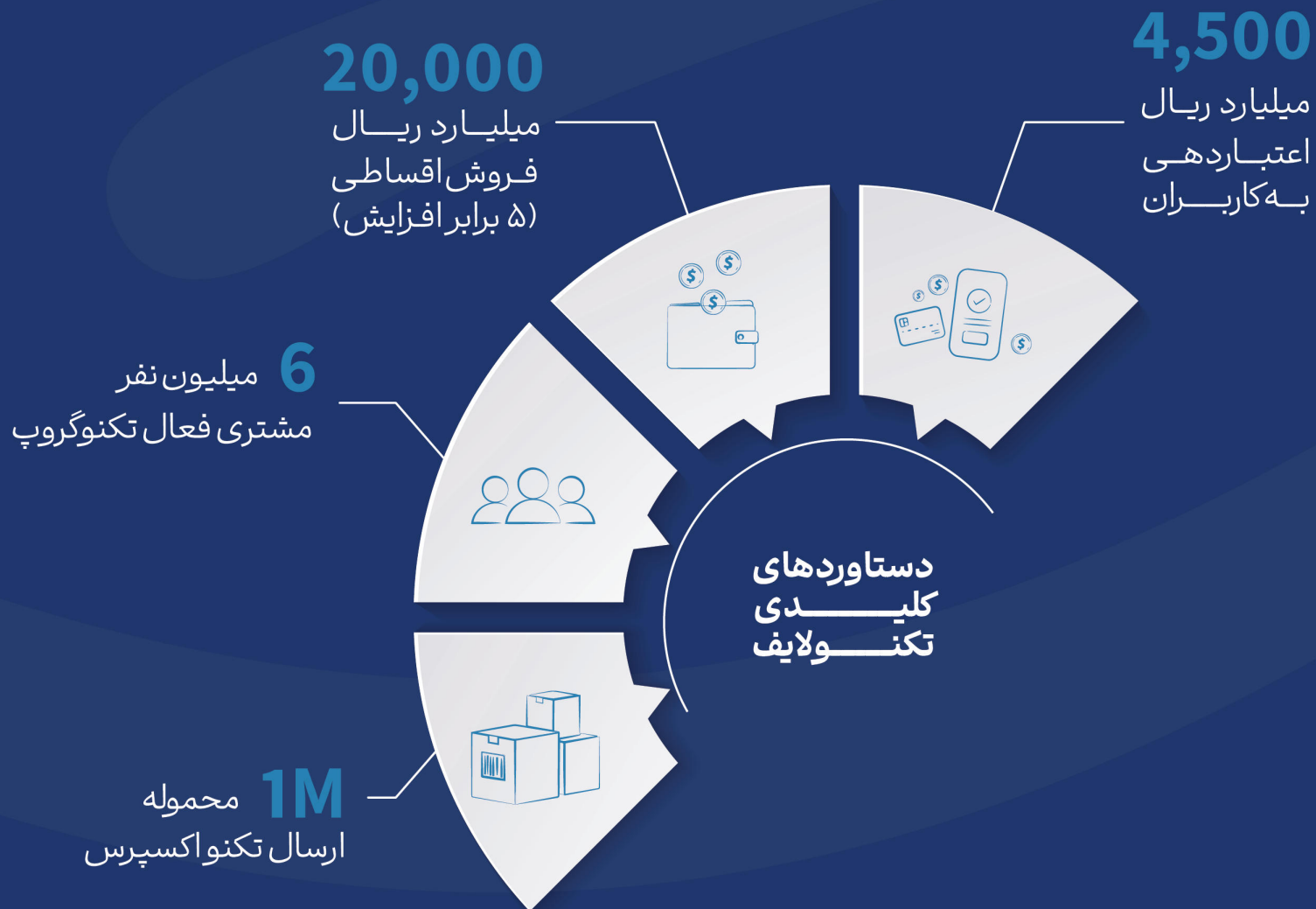
ارزش ها

مشتری محوری
شفافیت
تعهد
پویایی

*Techno
Life*

سالی پراز دستاورد و رشد استثنایی

سال ۱۴۰۳



برجسته ترین دستاوردها

آغاز به کار تکنویی



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

همکاری با لندتک ها



اسنپ پی، دیجی پی، تارا و افزایش
۵ برابری فروش اقساطی

ایجاد تکنواکسپرس



راه اندازی ساختار مستقل برای
خدمات لجستیک و ارسال

توسعه لوازم خانگی و طلا



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

*Techno
Life*

قلب تپنده اکوسیستم تکنوگروپ

عملکرد تکنولایف

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 ای کامرس

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



سهم بازار تکنولایف

5%

کل بازار آنلاین
سهم از فروش آنلاین ایران

15%

کالاهای دیجیتال
سهم از بازار آنلاین محصولات دیجیتال

رشد چشمگیر مشتریان



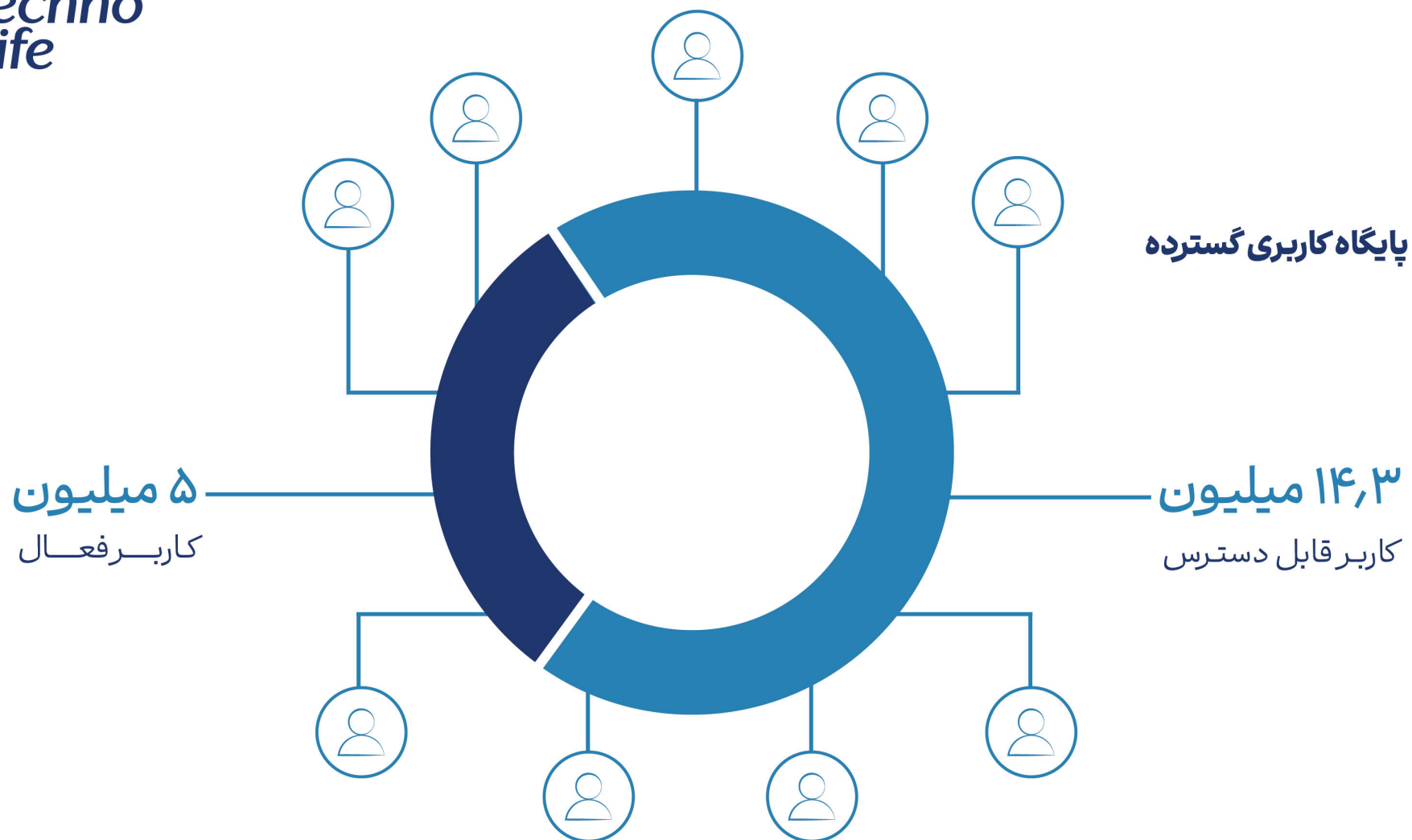
رشد ۲۵٪ نسبت به سال قبل

این رشد مستمر نشان دهنده
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 می شود!
≈ ۸,۰۰۰ کیلومتر



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.

ترکیب جامع کاربران

تنوع مشتریان

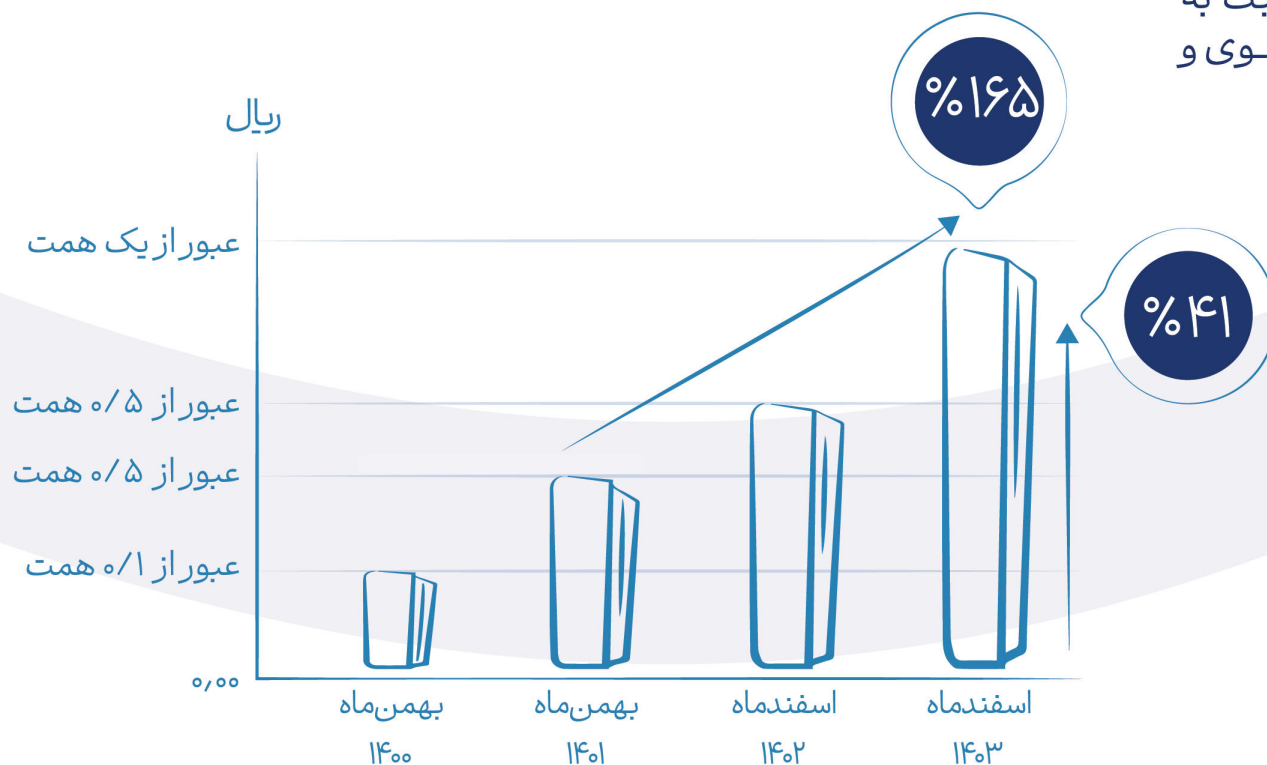
ترکیب ۳۸٪ خانم‌ها و ۶۲٪ آقایان نشان‌دهنده حضور گسترده تکنولایف در تمام بخش‌های جامعه است. این تنوع باعث ثبات و پایداری بیشتر کسب‌وکار و درک بهتر نیازهای متنوع مشتریان شده است.

نرخ رشد خانم‌ها چقدر بوده؟



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.

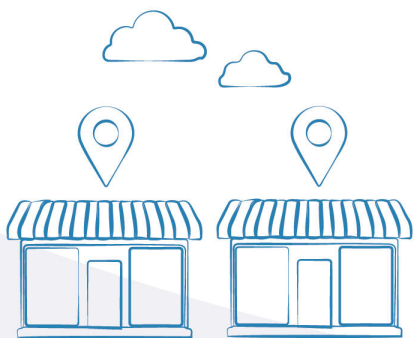


رشد تعداد سفارشات

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



نگاه کلی به زیرساخت تکنولایف



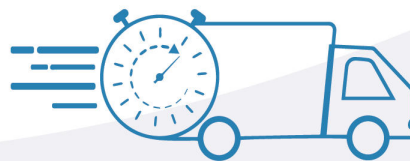
فروشگاه حضوری در تهران

۲ شعبه



ظرفیت سفارش روزانه

۵,۰۰۰



سریعترین زمان ارسال

۴ ساعت



تنوع کالایی در فروشگاه

۳۰,۰۰۰

تحلیل فروش کالاهای الکترونیک

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



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



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



گوشی موبایل سامسونگ
مدل ۴G Galaxy A۱۵
ظرفیت ۱۲۸ گیگابایت
رم ۴ گیگابایت - ویتنام

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

تحلیل فروش کالاهای غیر الکترونیک

تکنولایف برای تمام اعضای خانواده کالای پرفروش دارد.



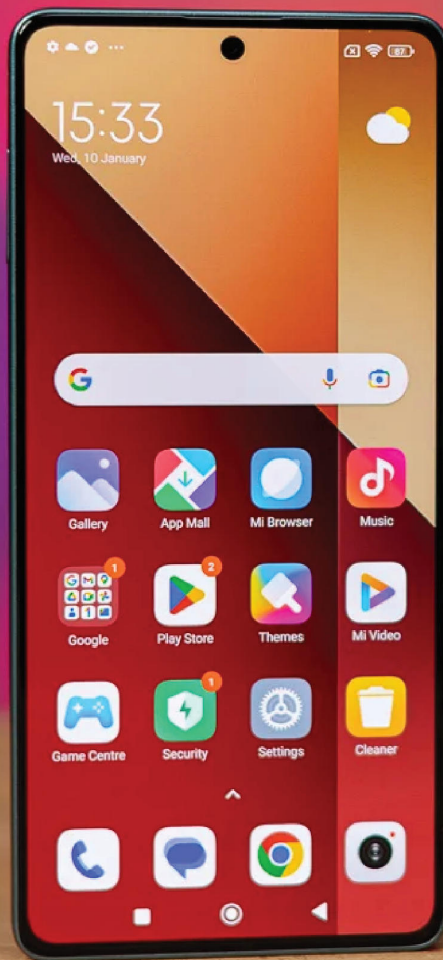
فن هیتر پارس خزر
مدل ۲۰۰۰P-FH



تبدیل ۳ به ۲ چراغدار
هادران مدل ۱-۱۰A



ماشین اصلاح صورت
بانوان براون مدل
FS۱۰۰۰



پرفروش ترین محصول: ۲۱,۴۵۸ دستگاه

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

مقایسه جستجو و فروش کالاها

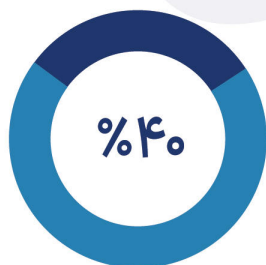


بیشترین کالای جستجو شده:
گوشی آیفون



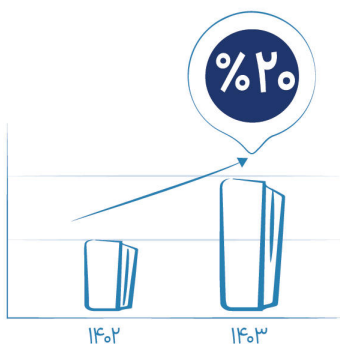
پرفروش ترین کالا:
گوشی شیائومی Redmi note ۱۳
تعداد فروش: ۲۱,۴۵۸ دستگاه

تحلیل عملکرد دسته بندی های محصولات



موبایل

بیشترین سهم فروش
محصولات موبایل



لوازم خانگی

رشد ۲۰ برابری نسبت به سال گذشته لوازم خانگی
۲۰ درصد از بازار تکنولایف را تشکیل داده اند.



کامپیوتر

افزایش ۲۵ درصدی تنوع محصولات کامپیوتر و لپ تاپ



تجهیزات جانبی

هدفون، اسپیکر و تجهیزات صوتی



سایر دسته ها

کارت هدیه و محصولات متنوع



۳۵۰ میلیارد تومان
بیشترین فروش ثبت شده
توسط یک فروشنده



رشد اکوسیستم فروشندگان

رشد ۳ برابری
تعداد فروشندگان فعال
در پلتفرم تکنولایف

رشد سه برابری فروشندگان فعال، علاوه بر جذابیت پلتفرم تکنولایف برای کسب و کارها، گواهی بر موفقیت مدل مارکت پلیس و اثربخشی استراتژی انتخاب دقیق فروشندگان است. ما فروشندگان خود را با وسواس و بر اساس معیارهای سخت گیرانه خود انتخاب می کنیم 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 کسب و کارهای مختلف را به نمایش می گذارد.

رکوردهای خاص مشتریان تکنولایف

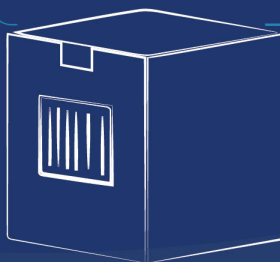
حجیم ترین تراکنش

۲۳۰ آیتم در یک سفارش واحد



بزرگترین سفارش

۶ میلیارد و ۷۶۰ میلیون ریال
ارزش یک سفارش واحد



بیشترین آیتم

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



رکورد خرید سالانه

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

۴۷۲ سفارش توسط یک
مشتری در سال ثبت شده است

فعال ترین مشتری



کیفیت تجربه پشتیبانی

یک میلیون تماس
تماس‌های ورودی مدیریت شده

۱۱۵ ثانیه
میانگین زمان مکالمه

۵۷ ثانیه
میانگین زمان انتظار تماس

*Techno
Life*

کیفیت تجربه پشتیبانی



تعالی در خدمات پس از فروش



✓ 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 کرده ایم. این میزان زمان، معادل خواندن حدود ۳,۰۰۰ کتاب است.

نرخ تبدیل

۲۵٪ از مشاوره ها به خرید منجر شدند که کیفیت بالای خدمات مشاوره ای را تأیید می کند.

محبوب ترین دسته

بیشترین پرسش ها مربوط به دسته موبایل بوده است که نشان دهنده اهمیت این بخش برای مشتریان است.

پراکندگی جغرافیایی فروش

استان‌ها با بیشترین میزان سفارش

تهران

اصفهان

البرز

خراسان رضوی

فارس

خوزستان

مازندران

آذربایجان شرقی

گیلان

آذربایجان غربی

لرستان

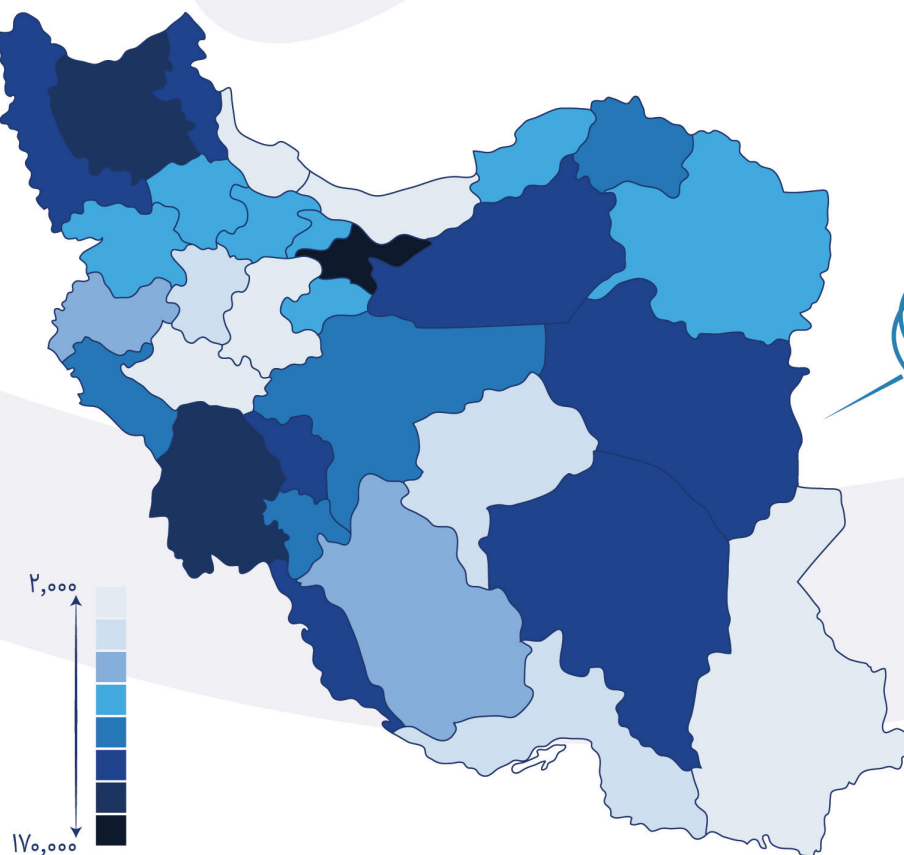
کرمانشاه

کرمان

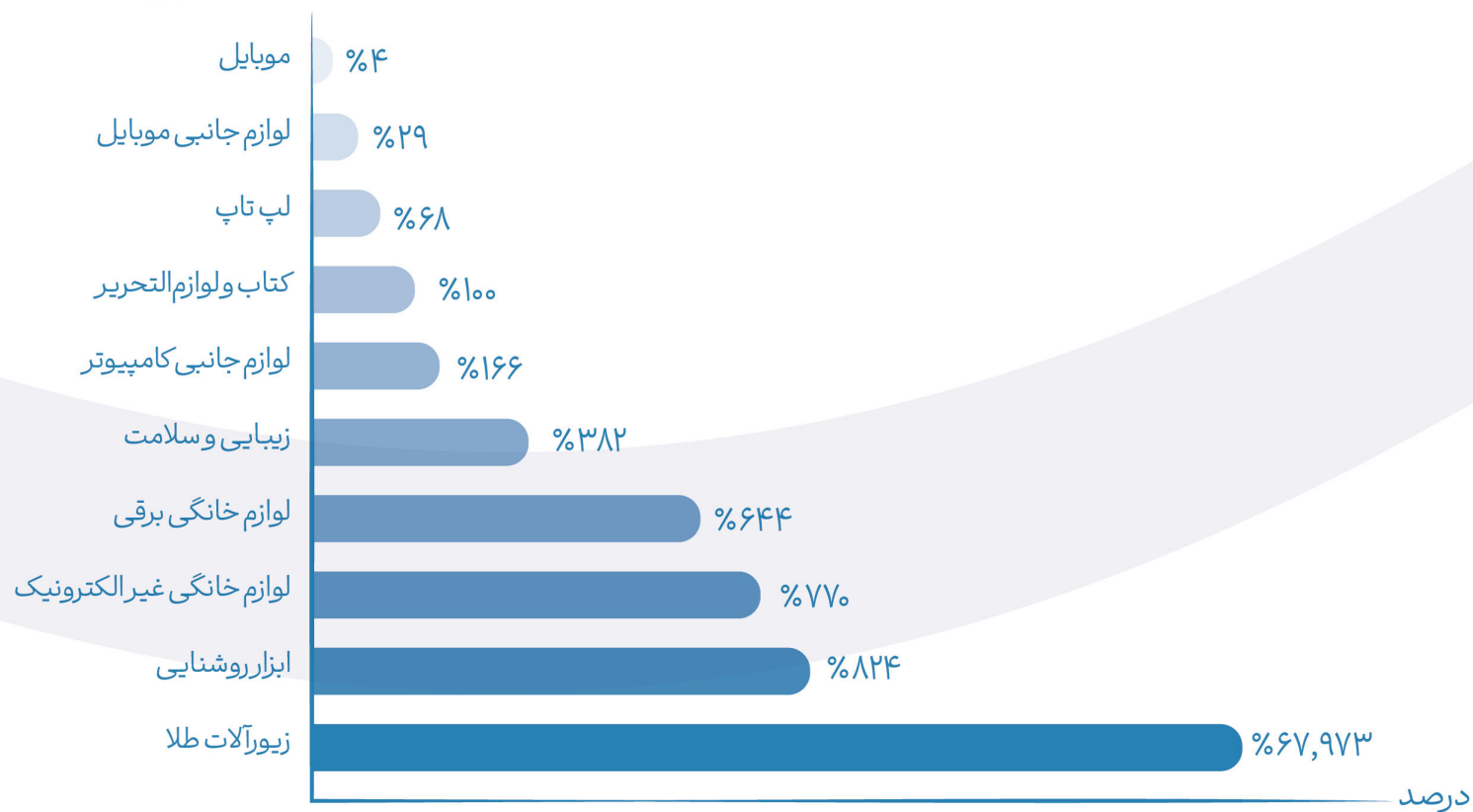
همدان

هرمزگان

حضور قوی در تهران و گسترش
مطلوب در سایر استان‌های کشور
نشان‌دهنده دسترسی سراسری است.



رشد دسته بندی های محصولات



الگوهای خرید در مناطق مختلف

۱ مناطق شهری

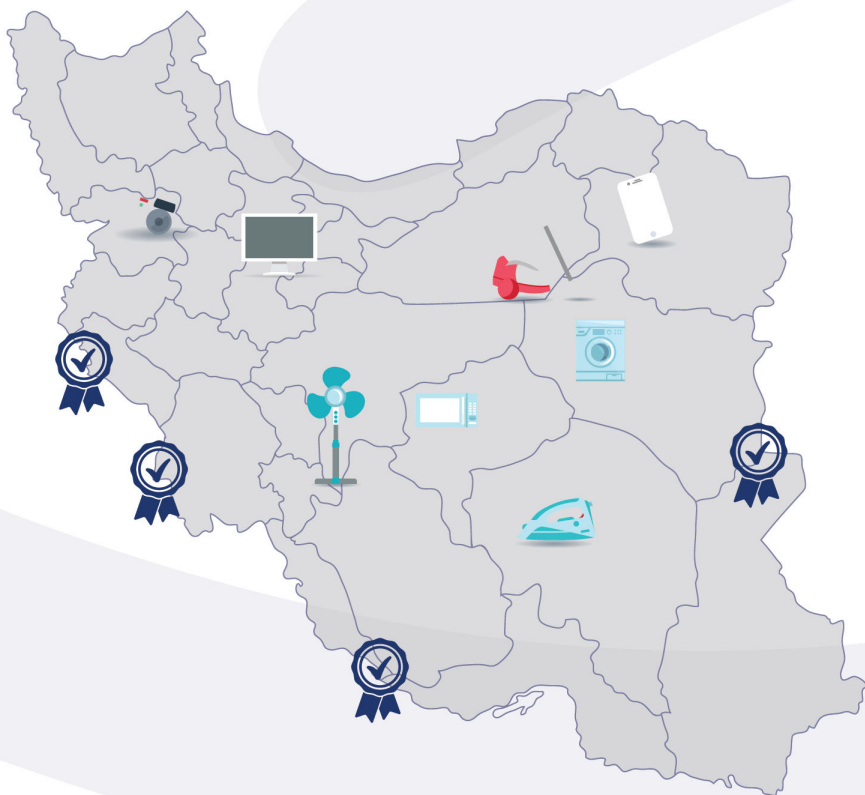
تمایل به خرید محصولات با فناوری بالا و گوشی‌های رده بالا

۲ شهرستان‌ها

تقاضای بیشتر برای محصولات اقتصادی و کاربردی خانواده‌ها

۳ مناطق مرزی

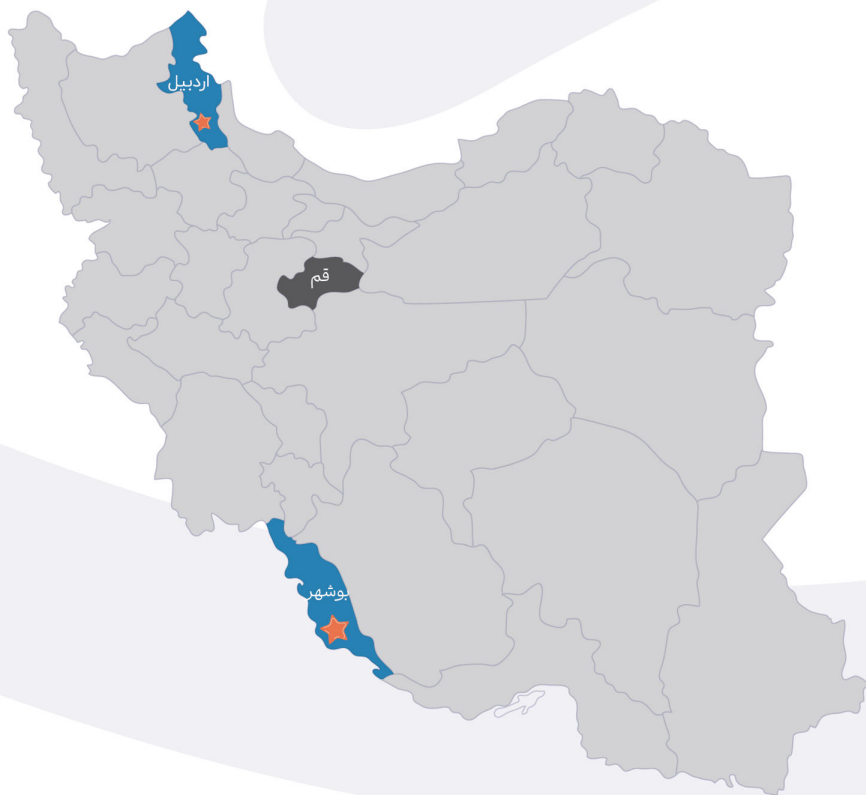
علاقه زیاد به خرید کالاهای دارای بیمه.



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.



انفجار رشد فروش اقساطی

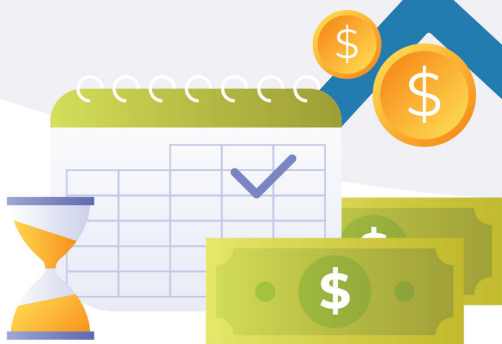
رشد فروش اقساطی نشان دهنده افزایش دسترسی به محصولات تکنولوژی برای اقشار مختلف جامعه است.

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 انعطاف پذیر پرداخت
گسترش شبکه همکاران مالی



*Techno
Life*

قدرت پرداخت در دستان شما

تکنوپی

عملکرد برجسته تکنویی

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

۷۶,۸۸۱
تعداد خریدهای اقساطی

۲۲,۵۳۳
تعداد خریدهای اعتباری

۱۵,۰۰۰ کاربر
دریافت کننده خدمات اعتباری





خرید

اعتباری

محصولات پرترفدار در فروش اعتباری

گران‌ترین کالای اعتباری: گوشی موبایل اپل آیفون ۱۶

ارزان‌ترین: کتاب‌های کودکان ۵۰,۰۰۰ ریال

پرفروش ترین محصولات اقساطی



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

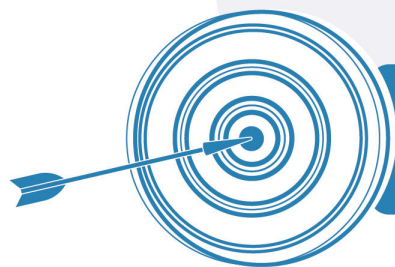


Samsung Galaxy A55
۳,۱۶۵ دستگاه - گوشی محبوب رده میانی



iPhone 13
۳,۴۸۶ دستگاه - محبوب ترین انتخاب اقساطی

چشم انداز تکنوپی



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



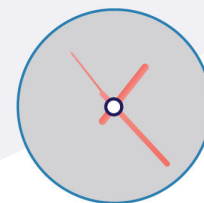
به ۵۰۹ شهر وام دادیم



دورترین وام چابهار



بیشترین وام در شهر تهران



سریعترین وام یک ساعت

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



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*

تحويل سريع و مطمئن در سراسر کشور

تکنواکسپرس

عملکرد لجستیک تکنواکسپرس

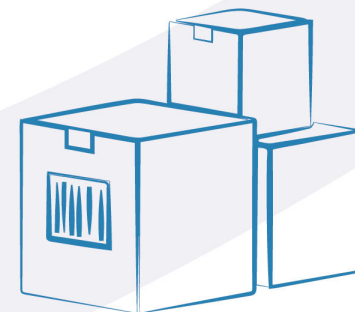
تکنواکسپرس نه تنها به عنوان بخش لجستیک تکنولایف، بلکه به عنوان ارائه‌دهنده خدمات به مشتریان بیرونی نیز فعالیت می‌کند.



2 روز
میانگین زمان تحویل



4 ساعت
سریع‌ترین زمان تحویل



+1M محموله ارسالی
به مشتریان تکنولایف و خارجی

۱۳۱۷ تعداد شهر

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



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 ۵۰ تنی 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

پیشرو در ترکیب آنلاین و آفلاین

اولین بودیم!

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

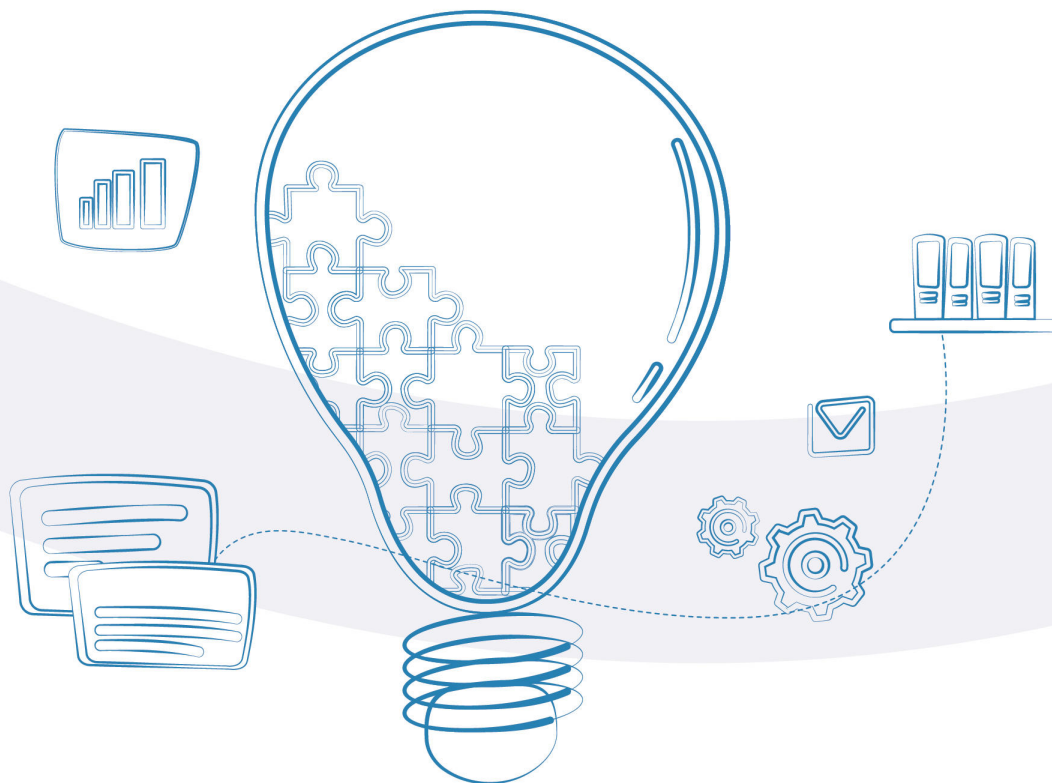
مرکز خرید اپال

تهران، شهرک غرب، طبقه هفتم

بازار موبایل ایران

تهران، خیابان حافظ، طبقه همکف





راهکارها و یادگیری‌ها

۱

افزایش تنوع محصولات

ورود به بازار کالاهای جدید

۲

توسعه خدمات اقساطی

ارائه راه‌حل‌های پرداخت انعطاف‌پذیر

۳

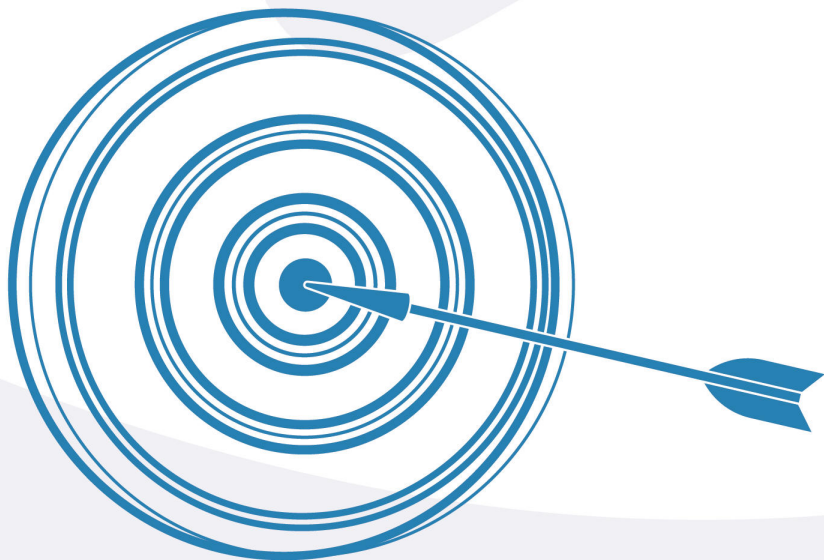
بهبود کارایی عملیاتی

بهینه‌سازی فرآیندها و کاهش هزینه‌ها

*Techno
Life*

نگاهی به آینده روشن تکنوگروپ

نگاهی به آینده



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

اهداف کلیدی سال آینده

توسعه دسته بندی های جدید

لوازم شخصی برقی

تکمیل طیف محصولات الکترونیکی شخصی



لوازم خانگی غیربرقی

گسترش به محصولات مکمل خانه و زندگی



ابزارآلات

پاسخ به نیاز بازار صنعتی و حرفه ای



لوازم آرایشی و بهداشتی

ورود به بازار محصولات زیبایی و سلامت





پروژه‌های نوآورانه

فروش کالای دست دوم
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

۳ افزایش تنوع کالایی
ورود به دسته بندی‌های پر تقاضا

۲ بهبود تجربه کاربری
بهینه‌سازی وبسایت و اپلیکیشن

۴ توسعه خدمات مالی
گسترش محصولات فین‌تک

*Techno
Life*

قلب تپنده تکنوگروپ

سرمایه انسانی

ترکیب نیروی انسانی



نیروی مرد

۳۴۵ نفر از کل همکاران



نیروی زن

۱۵۵ نفر از کل همکاران

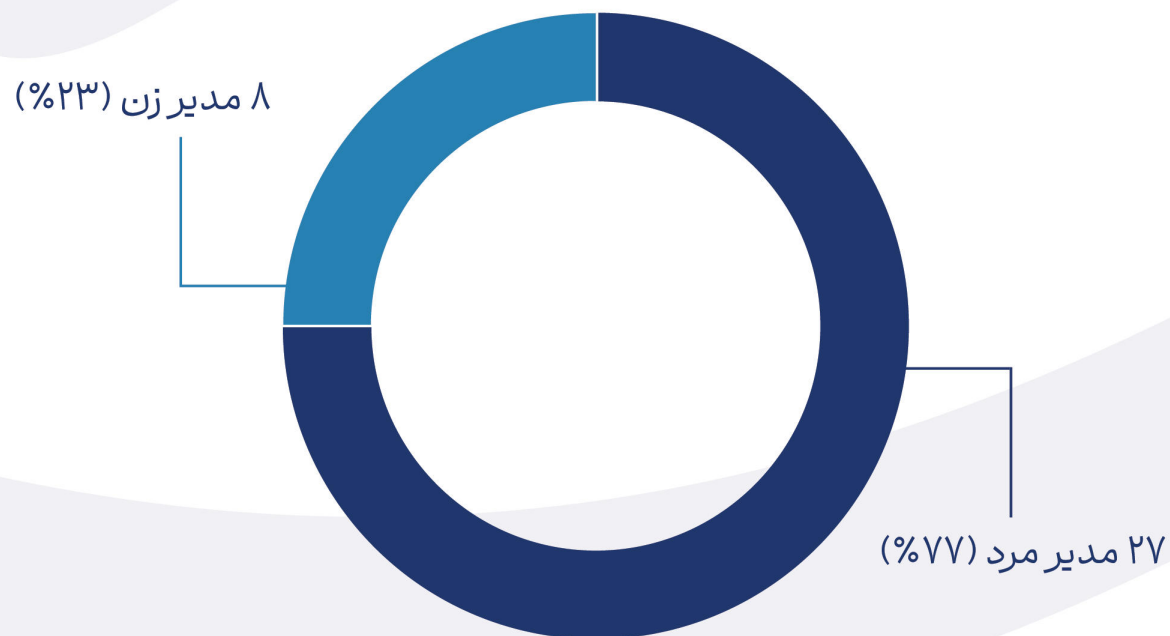


کل نیرو

تعداد کل همکاران

مدیریت و رهبری

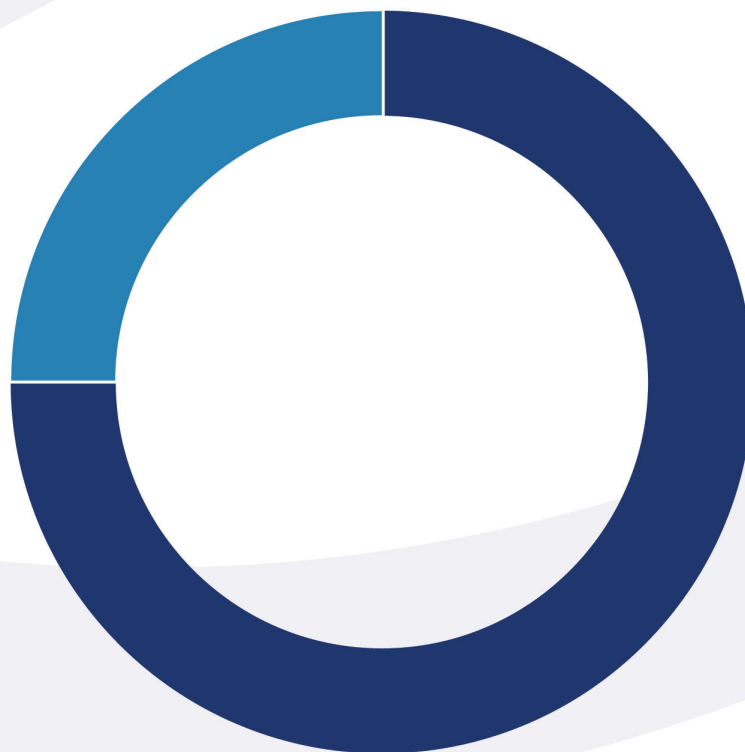
ترکیب مدیریتی



۳۵ مدیر در سطوح مختلف سازمانی

هدف شرکت افزایش مشارکت زنان در سطوح مدیریتی است.

ترکیب نیروی انسانی



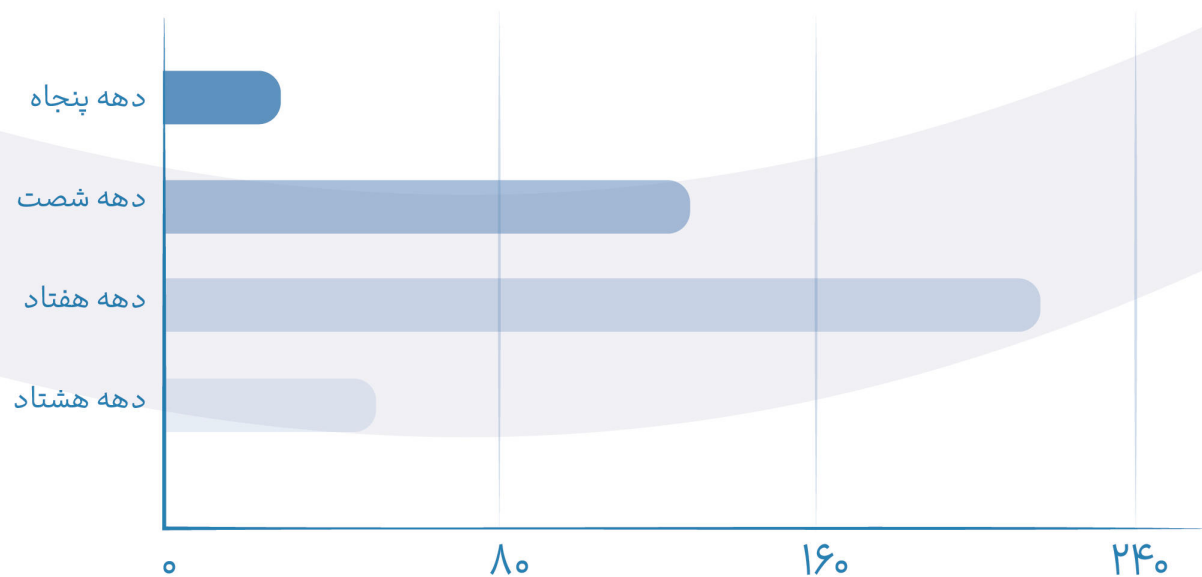
۵۰۰ نیروی قراردادی
جمع کل همکاران

مرد ■
زن ■

۳۵ مدیر
۸ زن و ۲۷ مرد

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 می شود قله های رشته کوه البرز
از توجال تا دماوند!



مسئولیت اجتماعی تکنولایف

* صرفه جویی در مصرف ۴۲۵,۰۰۰,۰۰۰ لیتر آب
که آب شرب ۵,۰۰۰ خانوار است.

* نجات ۱,۱۰۰ اصله درخت

* حذف کارتن بسته بندی و ارسال کالا در فلایر به
منظور کاهش مصرف کاغذ و حفظ محیط زیست.

* میزان صرفه جویی خالص در مساحت کاغذ: ۴۲۵,۰۰۰ متر مربع



سخن آخر

ما باور داریم که آینده، متعلق به سازمان‌هایی است که همزمان با نوآوری، مسئولیت‌پذیری 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 پربارتر از گذشته خواهد بود.

با امید به فردایی بهتر، تیم تکنولایف

تشکر

از اعتماد و همراهی شما

هلدینگ تکنوگروپ - شهریور ۱۴۰۴

