



معماري یک صعود هوشمند

گزارش نیمه اول ۱۴۰۴



|    |                                                     |
|----|-----------------------------------------------------|
| ۵۳ | داستانِ آغاز<br>هویت بالون و شروع داستان            |
| ۵۶ | فرصتِ پرواز<br>اکیانوس آبی لندک                     |
| ۱۲ | اولین پروازِ بزرگ<br>اثبات معماری (صعود ۱۴۰۴)       |
| ۱۸ | دید پرنده<br>چشم‌انداز از اوج (تحلیل اکوسیستم)      |
| ۲۳ | افق پیشِ رو<br>از اثبات پلتفرم تا رهبری بازار B2B2C |

# فهرست

گزارش نیمه اول ۱۴۰۴





# معماری یک صعود هوشمند

بالون: قطب لندتک گروه راهکارهای مالی هوشمند سامان



## داستانِ آغاز | ۵



داستان بالون از سال ۱۴۰۱ آغاز شد؛ زمانی که به عنوان «قطب لندتک مجموعه راهکارهای مالی هوشمند سامان»، با هدف ارائه راهکارهای نوین تأمین مالی دیجیتال، متولد شد.

در روزهایی که چالش‌های نقدینگی و نیاز به سرمایه در گردش در کسب‌وکارها بیش از گذشته احساس می‌شد، و دسترسی سریع، هوشمند و دیجیتال به منابع مالی یک خلاء بزرگ در بازار بود، بالون با تمرکز بر یک رویکرد متفاوت شروع به کار کرد.

ما در کنار ارائه محصول مستقیم به مصرف‌کننده، بر ساخت یک زیرساخت هوشمند و API-First تمرکز کردیم؛ پلتفرمی برای اعتباردهی سازمانی (B2B) و تأمین اعتبار به عنوان سرویس (B2B2C). بالون با این معماری، جایگاه خود را به عنوان یک «توانمندساز» کلیدی در اکوسیستم مالی تثبیت کرد.

بالون حالا در جایگاهی ایستاده که دستاوردهایش گواه فعالیت اثربخش و افق روشن «دستیار مالی هوشمند» کسب‌وکارها است؛ جایگاهی که نه فقط با توسعه فناوری، بلکه با شناخت عمیق نیاز سازمان‌ها (از SME ها تا پلتفرم‌های بزرگ) و همکاری موثر با شرکای استراتژیک به دست آمده است.



## معماری یک صعود هوشمند

برای رسیدن به چنین جایگاهی، تنها ساختن یک محصول کافی نیست؛ ما باید یک «معماری» مهندسی می‌کردیم. سال ۱۴۰۴ برای بالون، سال «اثبات معماری» بود.

ما خودِ بالونِ در حال پرواز نیستیم؛ ما «معماران» هستیم که «پلتفرم پرواز» را مهندسی می‌کنیم.

داستانی که در ادامه می‌خوانید، گزارش عملکرد یک نهاد مالی سنتی نیست؛ این گزارش، داستان قدرت «زیرساخت لندتک بالون» است. این گزارش نشان می‌دهد که چگونه موتور API-First ما، به اکوسیستم اعتبار مصرف‌کننده (B2C) قدرت داد تا بر جاذبه‌ی محدودیت‌های مالی غلبه کنند و به ارتفاعی جدید اوج بگیرند.

اعداد این گزارش، گواهی بر موفقیت «اولین پرواز» بزرگ این معماری است.



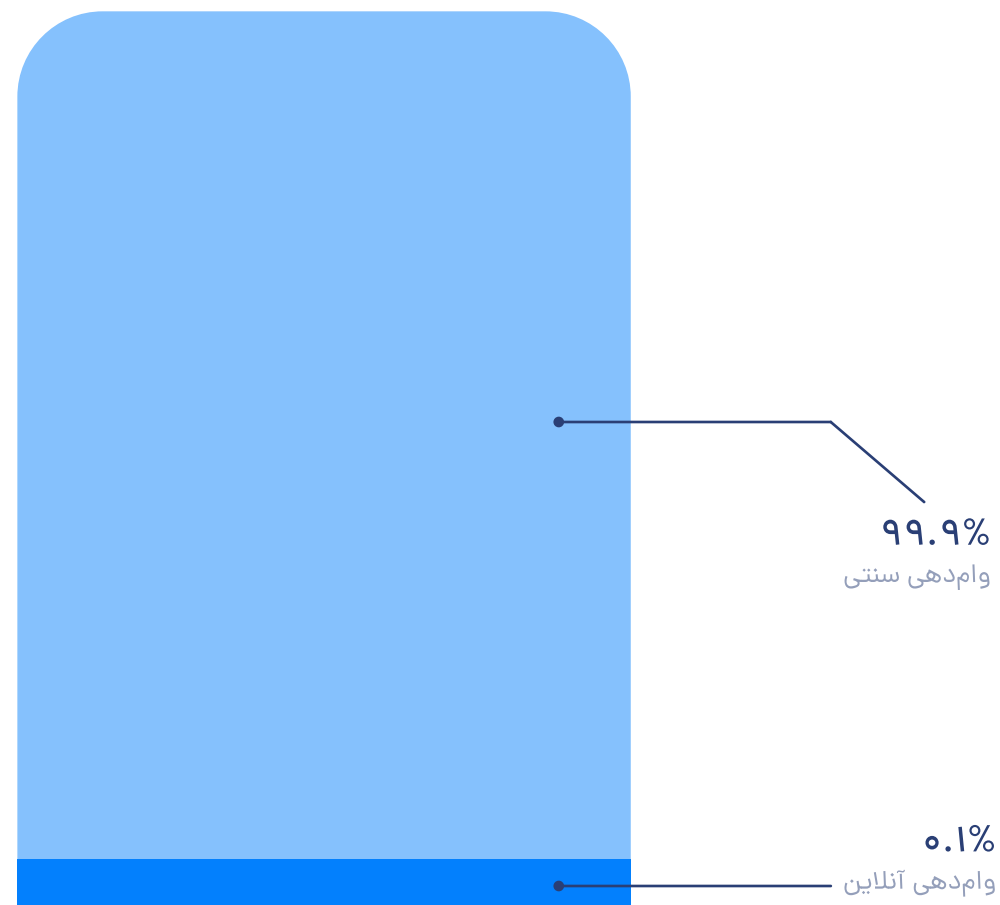
# فرصتِ پرواز

اکیانوس آبی لندتک: چرا زمان اوج‌گیری فرا رسیده است؟

هر معماری بزرگی برای یک هدف مشخص ساخته می‌شود. «معماری صعود هوشمند» بالون، برای پاسخ به یکی از بزرگترین و دست‌نخورده‌ترین فرصت‌ها در اقتصاد دیجیتال ایران طراحی شده است: بازار وام‌دهی آنلاین (لندتک). داده‌ها نشان می‌دهند که چرا این بازار، مقصد بعدی تحول دیجیتال است و چرا وجود یک «زیرساخت» قدرتمند برای آن حیاتی است.



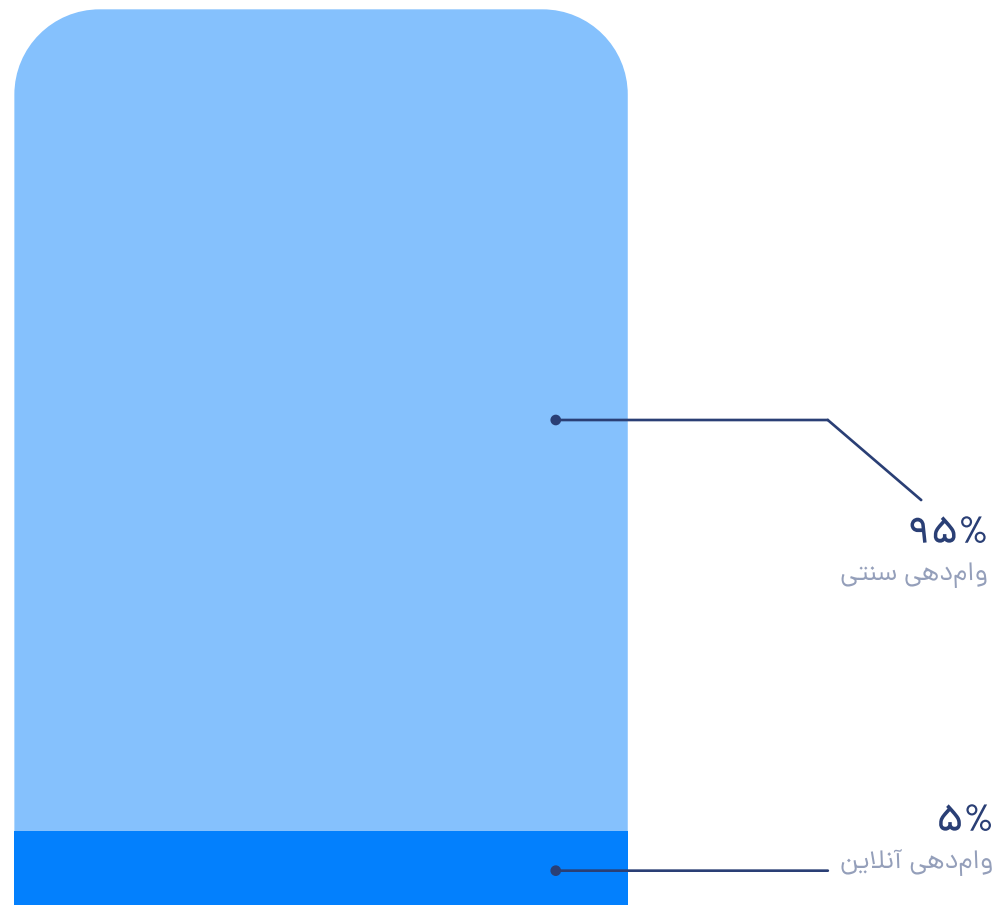
## ۱ | شکاف بزرگ



فرصت ۹۹ درصدی در **ایران** در حالی که بازارهای جهانی به سرعت به سمت اعتبار دیجیتال حرکت کرده‌اند، بازار ایران به شکل قابل توجهی سنتی باقی مانده است. در سال ۱۴۰۰، سهم وامدهی آنلاین (لندتک) از کل بازار وام در ایران تنها ۰.۱٪ بود و ۹۹.۹٪ از بازار همچنان در اختیار وامدهی سنتی قرار داشت. این شکاف عظیم، یک خلاء نیست؛ بلکه یک «اقیانوس آبی» و فرصتی بی‌نظیر برای رشد است.



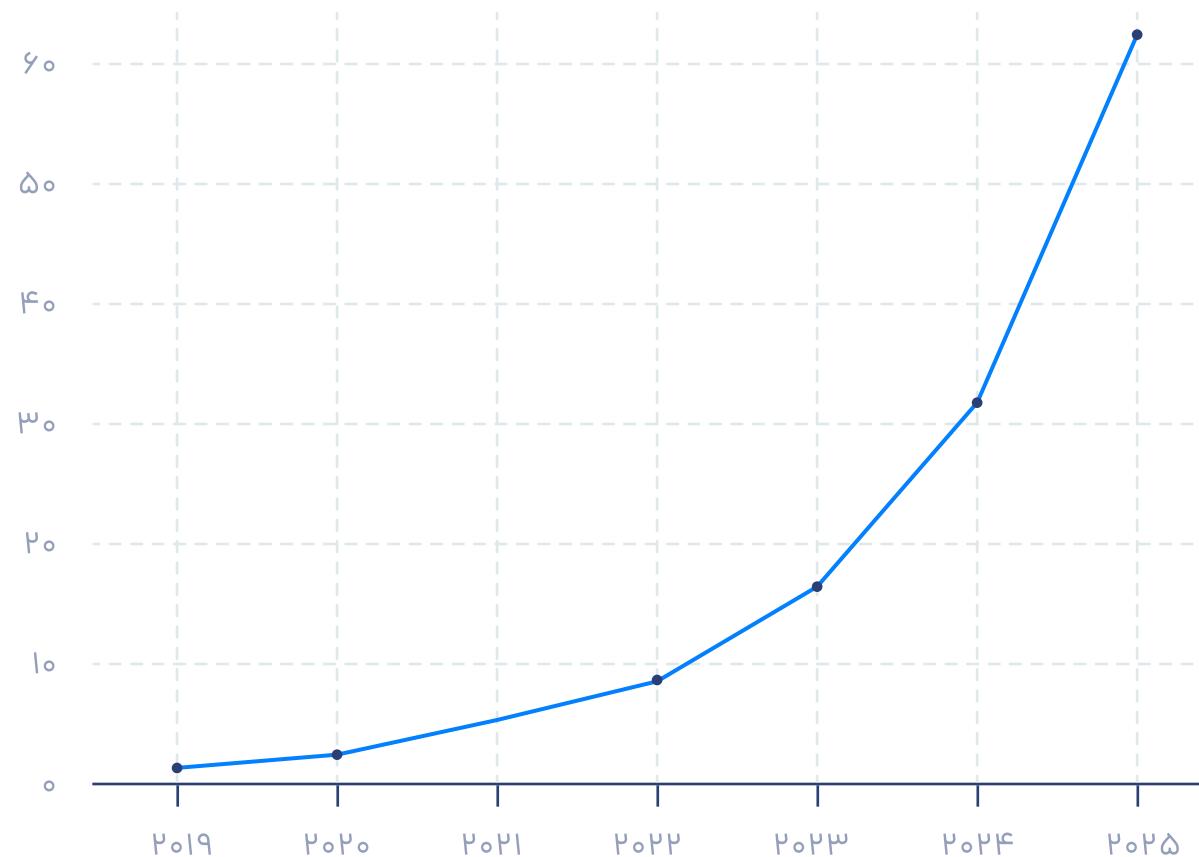
## ۲ | آغاز تغییر



تسخیر ۵٪ از سهم بازار این اقیانوس آرام نمانده است. تا سال ۲۰۲۱، لندتک توانست سهم خود را به ۵.۰٪ از بازار وام‌دهی **جهان** افزایش دهد. اگرچه این سهم در برابر ۹۵.۰٪ سهم بانک‌ها هنوز کوچک است، اما این رشد نشان می‌دهد که موتور تغییر روشن شده و بازار جهانی آماده پذیرش راه‌حل‌های دیجیتال است.



## نقطه عطف | ۳



در آستانه صعود عمودی مهم‌ترین نمودار برای ایران، «نقطه عطف» (Inflection Point) است. شاخص رشد لندتک در ایران نشان می‌دهد که ما دقیقاً در ابتدای یک منحنی رشد نمایی (J-Curve) قرار داریم. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که شاخص رشد این بازار به تنهایی بین سال‌های ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵ بیش از ۴ برابر خواهد شد.





## مگاترند جهانی (BNPL)

۴



این حرکت بخشی از یک مگاترند جهانی است. بخش «الان بخر، بعداً پرداخت کن» (BNPL) - که هسته اصلی خدمات B2B2C است - در سطح جهانی در حال رشد انفجاری است و پیش‌بینی می‌شود اندازه بازار آن از ۱۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ به ۱۱۵ میلیارد دلار تا سال ۲۰۳۲ افزایش یابد.

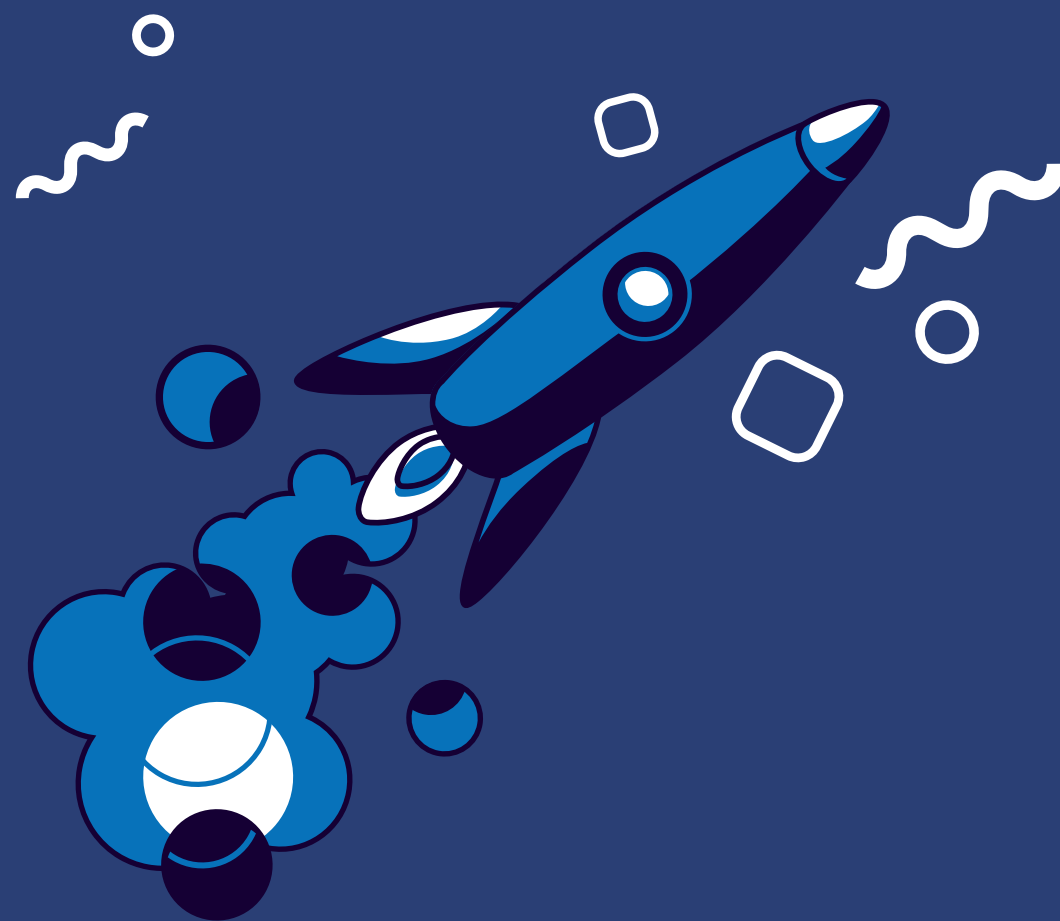




## این مأموریت بالون است



یک بازار ۹۵ درصدی دستنخورده که در  
آستانه رشدی انفجاری قرار دارد، بیش از هر  
چیز به یک زیرساخت قابل اعتماد، هوشمند و  
مقیاس‌پذیر نیاز دارد.



# اولین پروازِ بزرگ: گواهی بر قدرت زیرساخت

اثبات معماری (صعود ۱۴۰۴)

یک معماری، تا زمانی که به بوته آزمایش گذاشته نشود، تنها یک نقشه روی کاغذ است. در سال ۱۴۰۴، ما موتور B2B2C خود (اعتبار به عنوان سرویس) را به اکوسیستم اعتبار مصرف‌کننده متصل کردیم. اعداد و نمودارهایی که در ادامه می‌آیند، گزارش عملکرد یک شریک تجاری نیست؛ این اعداد، اثبات قدرتِ «زیرساخت بالون» در عمل است. این داده‌ها نشان می‌دهند که معماری ما چگونه «صعود هوشمند» را در دنیای واقعی ممکن می‌سازد.

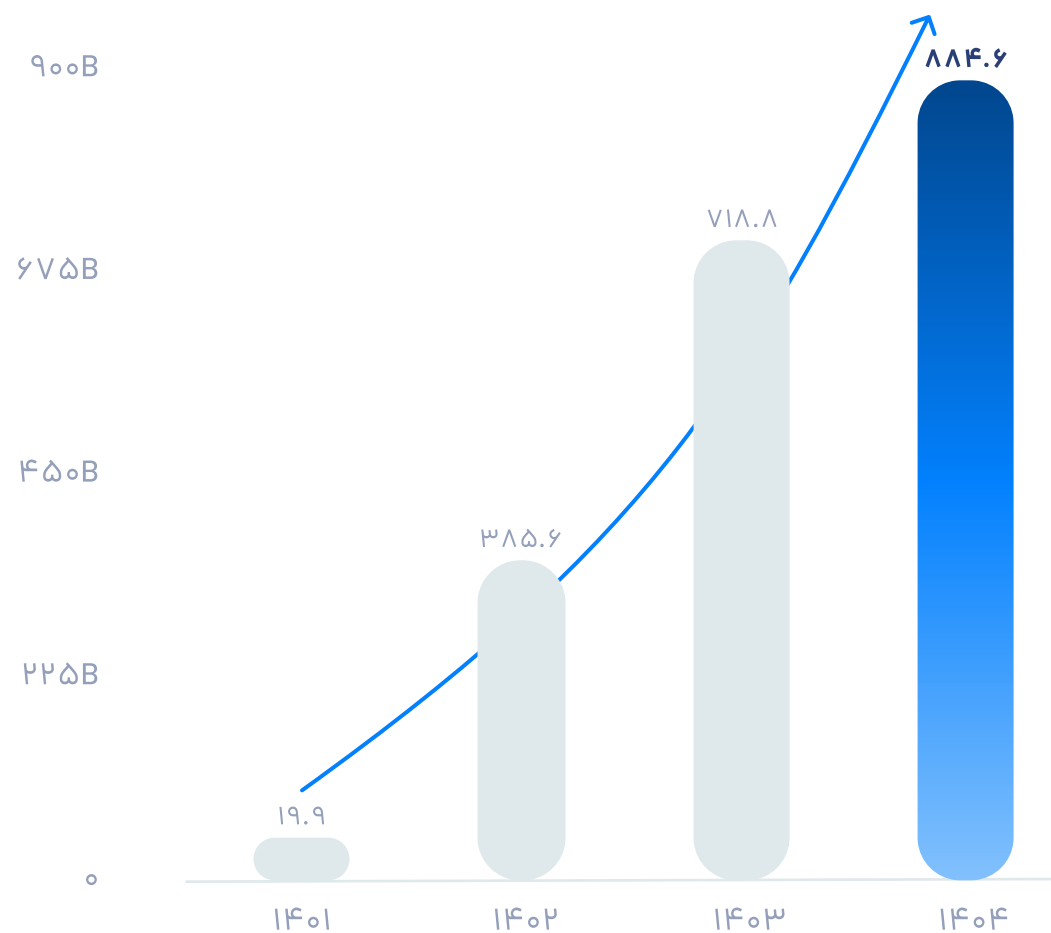


۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

وام اعطا شده



## ۱ | تحمل حجم



قدرت تحمل حجم (Volume) زیرساخت بالون ثابت کرد که برای مقیاس‌های بزرگ طراحی شده است. حجم وام‌های پردازش‌شده توسط پلتفرم ما، با یک صعود چشمگیر، از نقطه‌ی شروع در سال ۱۴۰۱، به بیش از **۸۸۴.۶ میلیارد تومان** در نیمه اول سال ۱۴۰۴ رسید. این رشد نمایی، گواهی بر توانایی «معماری» ما در مدیریت و پردازش حجم بالای تراکنش‌های مالی است.



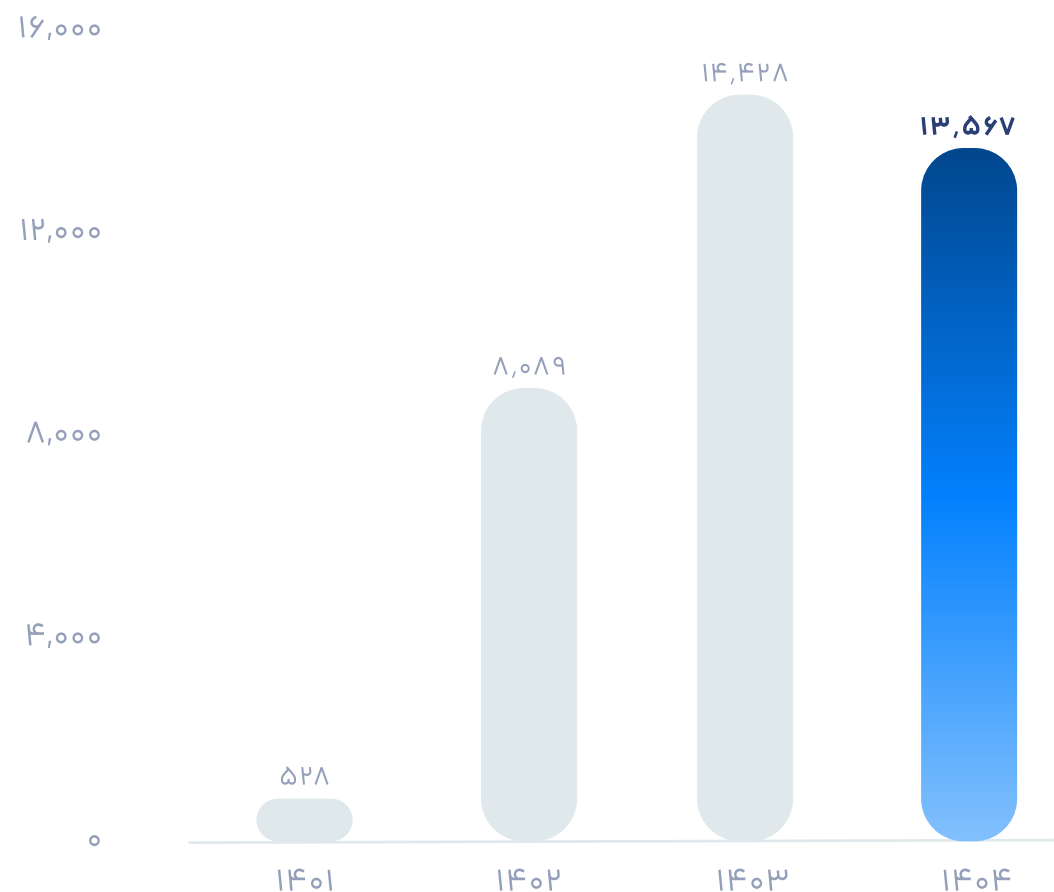
# ۳۶,۶۱۲ فقره

وام اعطا شده تاکنون

و ۱۴,۰۰۰ فقره وام اعطا شده در نیمه اول ۱۴۰۴



## ۲ | مقیاس پذیری

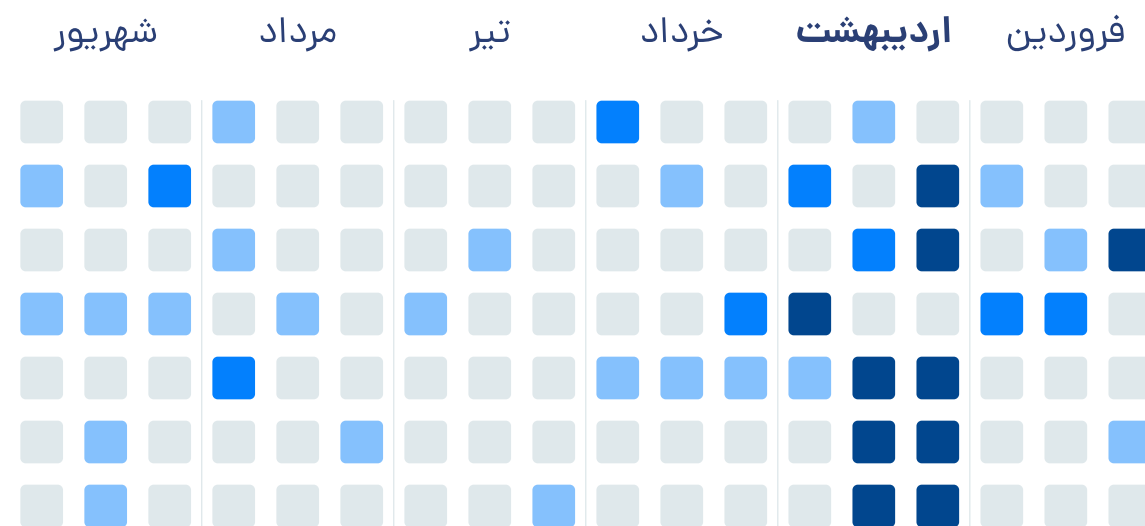


مقیاس‌پذیری (Scalability) قدرت بالون در مدیریت اوج تقاضا سنجیده می‌شود. بالون در نیمه اول سال ۱۴۰۴ با موفقیت «پیک» تقاضای کاربران را مدیریت کرد و به آستانه ۱۴,۰۰۰ وام در نیمه اول سال رسید. این توانایی در مقیاس‌پذیری، اطمینان لازم برای شرکای B2B2C ما را فراهم می‌کند که پلتفرم بالون آماده مدیریت هر سطحی از تقاضای مشتریان آنهاست.



۳

## ثبات



کمترین   ■   ■   ■   ■   بیشترین

ثبات در پرواز (Stability) صعود هوشمند، به معنای مدیریت هوشمندانه نوسانات بازار است. داده‌های شش ماه اول سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که زیرساخت ما توانست نوسانات فصلی بازار را به خوبی مدیریت کند؛ از «پروام‌ترین ماه» در اردیبهشت تا مدیریت دوره کم‌تقاضا در تیر ماه. این پایداری، نشان‌دهنده بلوغ عملیاتی پلتفرم بالون است.





# دید پرنده: اکوسیستمی که توانمند ساختیم

چشم‌انداز از اوج (تحلیل اکوسیستم)

«صعود» فقط رسیدن به حجم بالای تراکنش نیست؛ قدرت واقعی یک «هاب لندتک» (LendTech Hub) در «اتصال» (Connectivity) و «انعطاف‌پذیری» (Flexibility) آن است. داده‌های سال ۱۴۰۴ به ما یک «دید پرنده» (Bird's-eye View) منحصر به فرد داد. این چشم‌انداز نشان می‌دهد که معماری ما چگونه یک اکوسیستم کامل را (از شرکای تجاری تا کاربران نهایی در سراسر جغرافیا) توانمند ساخته است.





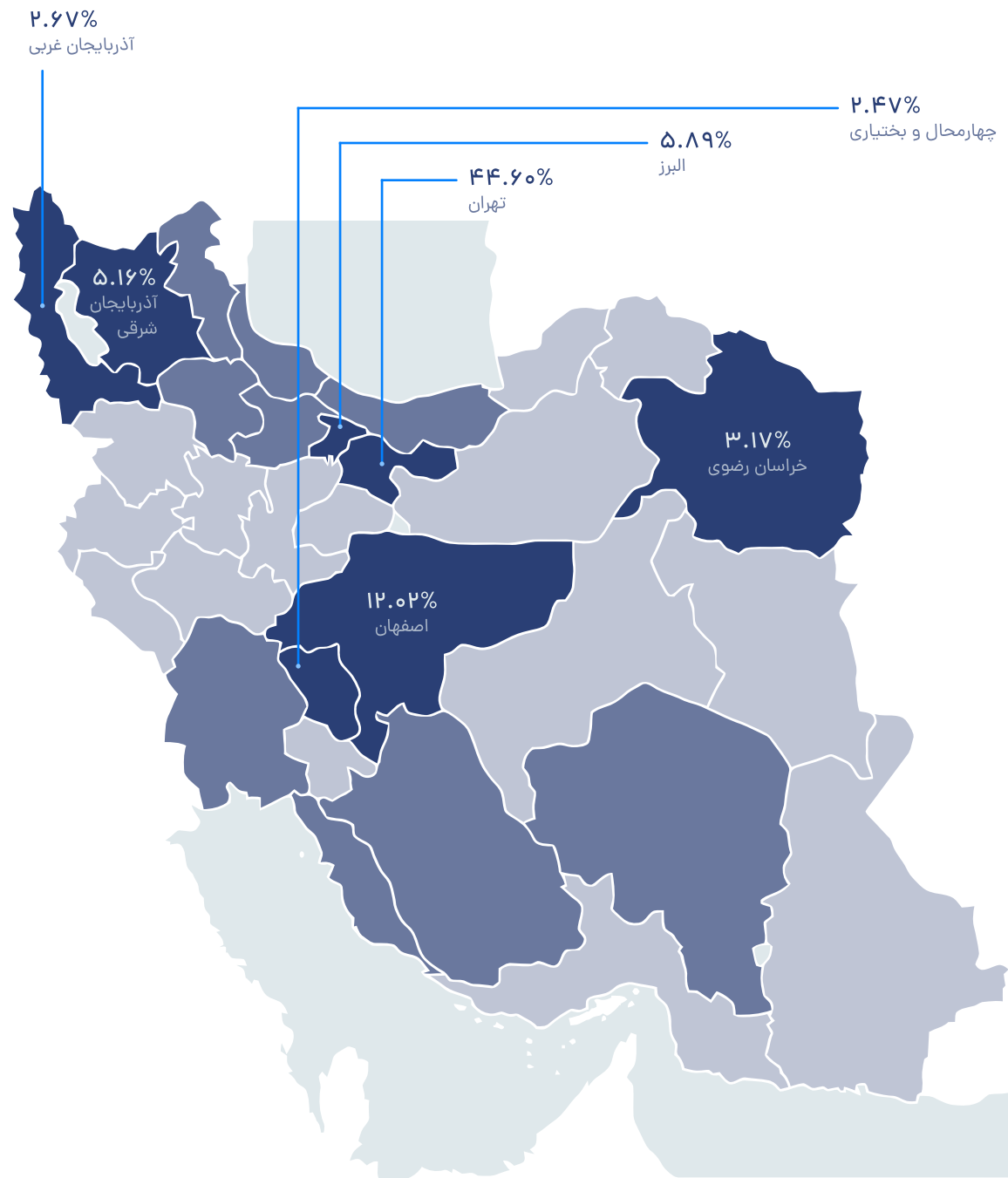
## ۱ | همسفران استراتژیک



همسفران استراتژیک (قدرت اتصال اکوسیستم) به عنوان یک پلتفرم B2B2C، موفقیت ما در اتصال به پلتفرم‌های دیگر تعریف می‌شود. معماری API-First ما در عمل ثابت کرد که می‌تواند به عنوان «موتور اعتبار» در خدمت بزرگترین بازیگران اقتصاد دیجیتال ایران باشد. زیرساخت بالون با موفقیت به شرکای استراتژیکی نظیر دیجیکالا، تکنولایف، سفرمارکت، دی جی لند، الو قسطی، آسان قسط و دیگران متصل شد و قدرت «Lending-as-a-Service» را به نمایش گذاشت.



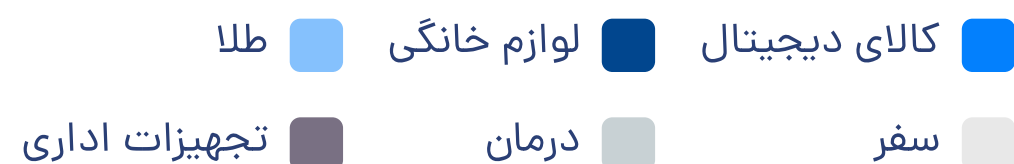
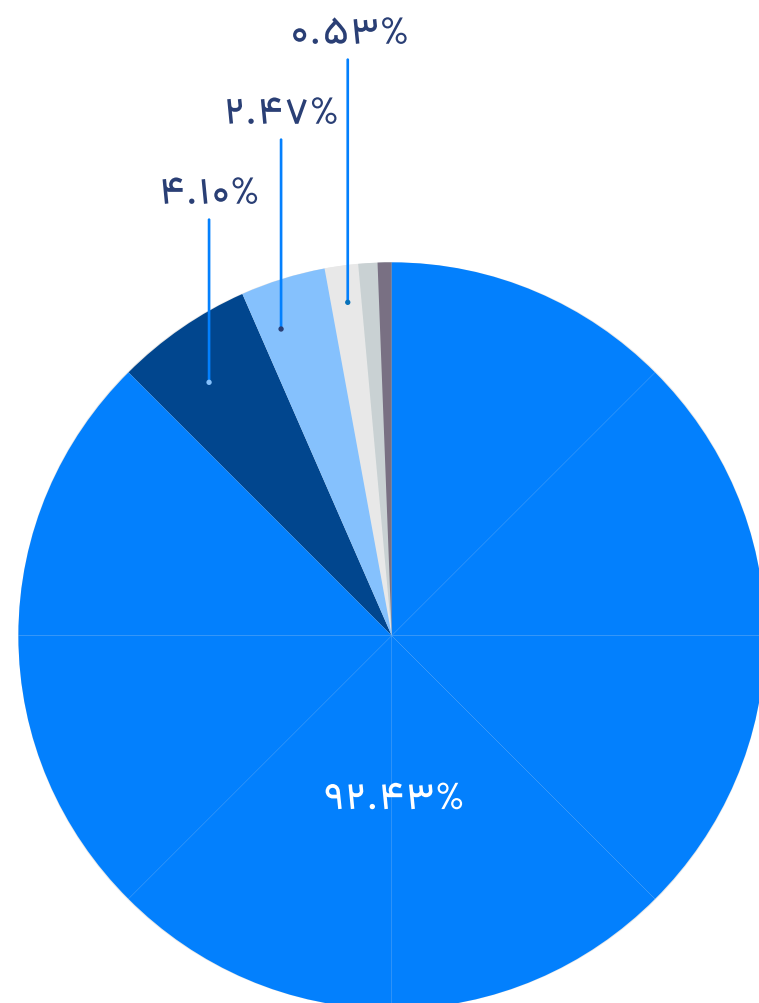
## نقشه‌ی پرواز



نقشه پرواز (پوشش هوشمند جغرافیایی) اعتبار هوشمند، اعتباری است که به درستی توزیع شود. معماری ما ثابت کرد که یک زیرساخت اعتباردهی ملی است که محدود به پایتخت نمی‌ماند. داده‌های پراکندگی جغرافیایی نشان می‌دهد که پلتفرم ما توانسته اعتبار را به صورت هوشمند در سراسر ایران توزیع کند؛ از تهران و البرز تا استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اصفهان، خراسان رضوی و چهارمحال و بختیاری و سراسر ایران.



## امکان‌پذیری

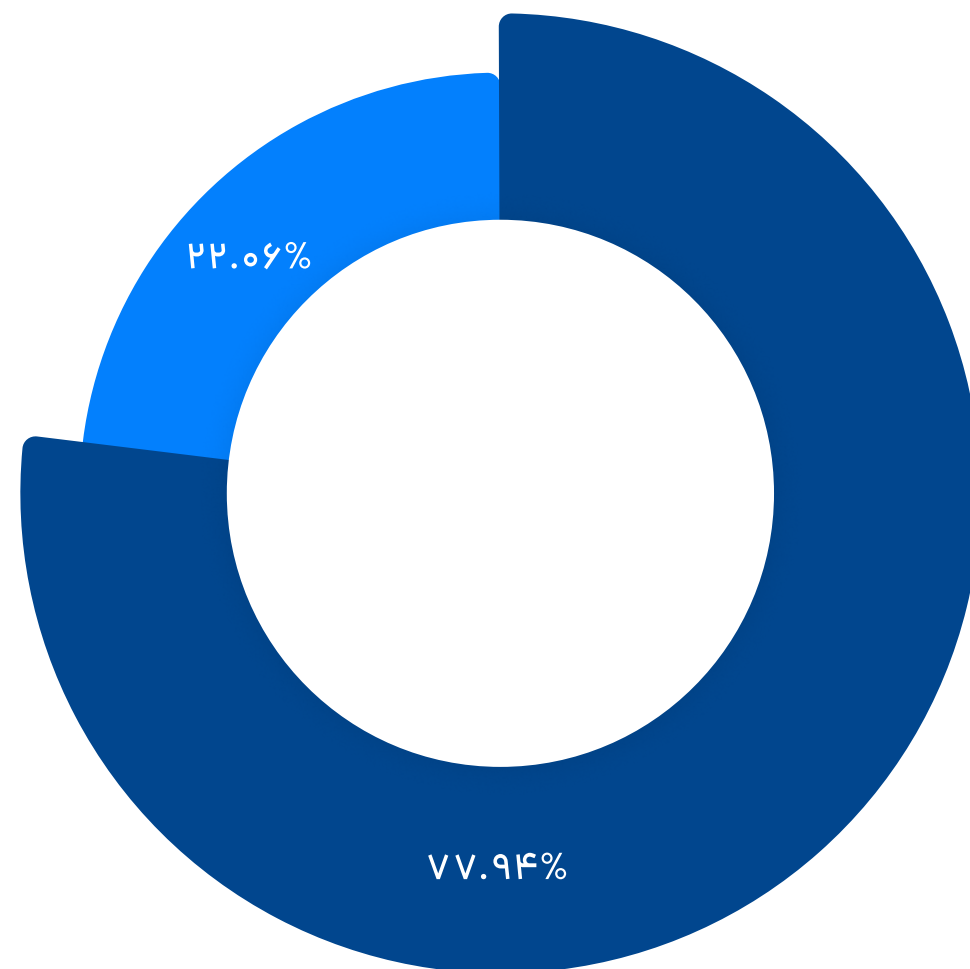


امکان‌پذیری مقصد (پشتیبانی از بازارهای متنوع) یک زیرساخت واقعی باید بتواند نیازهای گوناگون را پشتیبانی کند. «دید پرنده» ما نشان داد که معماری بالون، انعطاف‌پذیری بالایی برای پشتیبانی از بازارهای مختلف داشته است. پلتفرم ما با موفقیت وام‌هایی را برای مقاصد گوناگون پردازش کرد: از لوازم خانگی و کالای دیجیتال گرفته تا طلا، سفر، درمان و تجهیزات اداری.



## مسافران نهایی

۴



زن (Female) مرد (Male)

مسافران نهایی (شناخت دموگرافی) اگرچه ما یک پلتفرم B2B هستیم، اما برای موفقیت شرکایمان (B2B2C)، باید کاربران نهایی را درک کنیم. داده‌های سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که زیرساخت ما با موفقیت به طیف وسیعی از کاربران نهایی خدمت‌رسانی کرده است، که شامل ۷۷.۹۴٪ مرد و ۲۲.۰۵٪ زن بوده‌اند.



# افق پیش رو

از اثبات پلتفرم تا رهبری بازار B2B2C

پرواز موفق سال ۱۴۰۴ در اکوسیستم اعتبار مصرف‌کننده (B2C)، یک مقصد نهایی نبود؛ بلکه «اثبات معماری» ما در مقیاس واقعی بود. ما ثابت کردیم که موتور لندتک «بالون» قدرت تحمل حجم بالای اعتبار (فراتر از ۹۰۰ میلیارد)، مقیاس‌پذیری در اوج تقاضا (مدیریت ۱۴,۰۰۰ وام) و انعطاف‌پذیری برای اتصال به بازارهای گوناگون (از دیجیکالا تا سفرمارکت) را دارد.



## بالون

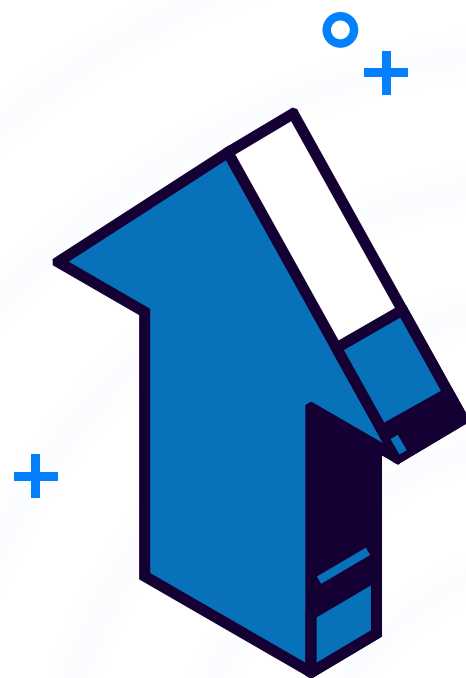


اکنون، در حالی که «چشم‌انداز از اوج» را رصد کرده‌ایم، «بالون» آماده است تا با تمام قدرت بر مأموریت اصلی خود متمرکز شود: تبدیل شدن به «دستیار مالی هوشمند» برای کسب‌وکارها.

افق پیش روی ما، گسترش عمیق خدمات در حوزه اعتباردهی و تامین تسهیلات کسب و کارها (B2B2C)، حل چالش‌های نقدینگی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMEs) و رهبری بازار نوآورانه «لندتک» و هوشمندسازی فرآیندهای مالی است.

اعداد این گزارش، پایان داستان ۱۴۰۴ بود.





اما برای «بالون»، این تنها آغاز صعود است

[www.baloon.ir](http://www.baloon.ir)