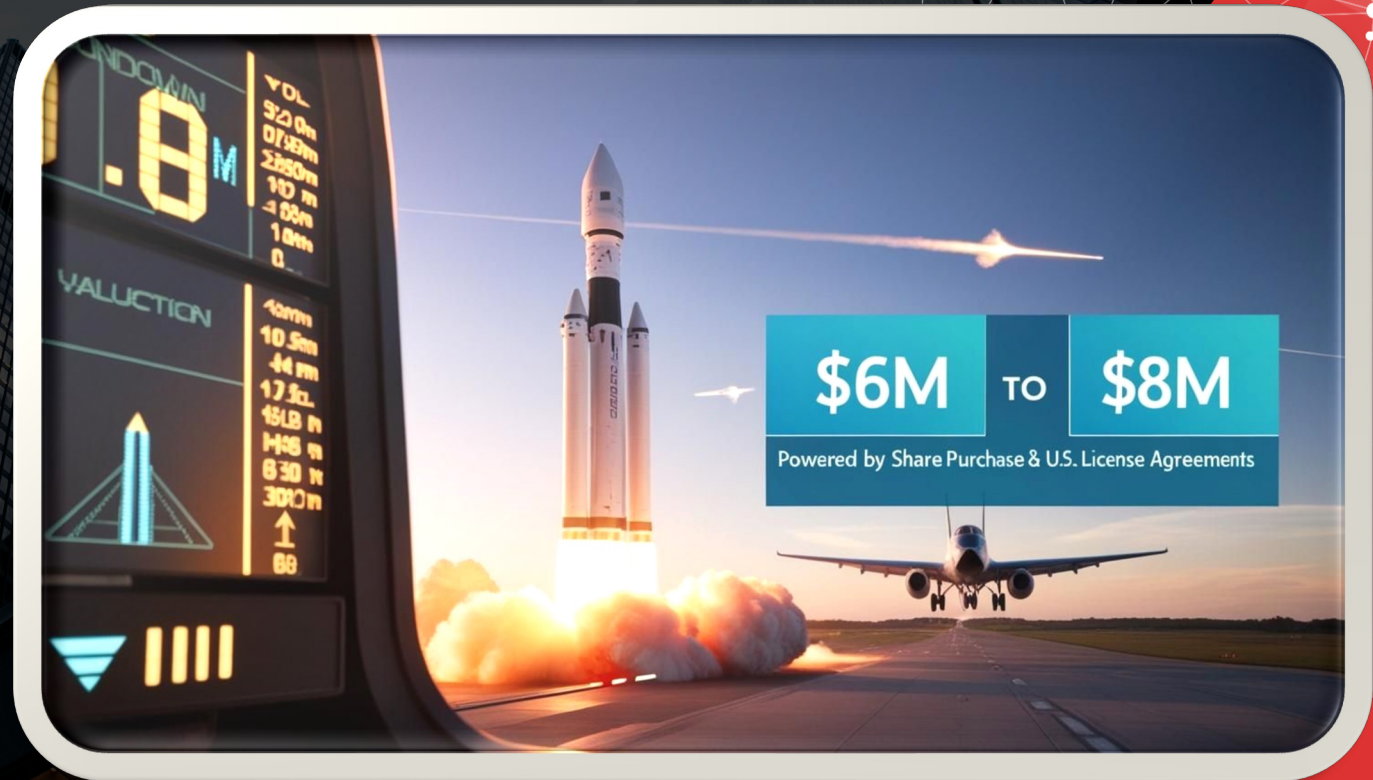


GBM Ventures Inc.

Global Business Machine

 <https://gbm8.com/funding-campaign/>

 +41 78 404 06 49



تجارت جهانی، ساده سازی شده

معرفی شرکت

GBM پلتفرم برای دسترسی به بازارهای بین المللی



ماشین تجارت جهانی – GBM به شرکت ها کمک می کند تا فروش خود را به سادگی در بیش از ۳۵ کشور دنیا گسترش دهند.

مسئله

چالش های یافتن مسیر ورود به بازارهای بین المللی



سیستم های پیچیده مالیاتی، لجستیک، و موانع قانونی



همکاری با دلال های مقیم، که با وجود داشتن منافع آشکار دارای خطرات و محدودیت هایی نیز هست.



راه حل ما

GBM که دسترسی به بازارهای بین
المللی را با طراحی یک ابزار متحول کرد.



ارزش پیشنهادی

سهولت در گسترش بین المللی



حذف پیچیدگی های مالیاتی و قانونی



حفظ سود و داشتن کنترل کامل بر کسب و کار برای برند ها



ارائه همزمان دسترسی به چندین کانال فروش



ارائه زنجیره تامین قوی جهت اطمینان از سرعت ورود به بازار



دسترسی بازار 

۳۵ کشور 



چالش های ورود به بازارهای جهانی

موانع قانونی : درک قوانین محلی و تطبیق با آنها

اختلاف زمانی: هماهنگی بین کشورهای با مناطق زمانی متفاوت

مشکلات مالیاتی: پیچیدگی های سیستم های مالیاتی و مالیات بر ارزش افزوده

تفاوت زبان و فرهنگ: تطبیق با فرهنگ ها و زبان های مختلف

نبود ارتباطات محلی: نداشتن شبکه ارتباطی و شریک مطمئن در بازارهای خارجی

لجستیک: مشکلات مربوط به حمل و نقل، انبارداری و زنجیره تأمین

چالش های گمرکی: قوانین سخت گیرانه صادرات و واردات و تعرفه های مختلف





شکاف و کمبود های موجود

امروزه مسیر رشد برندها در بازارهای بین‌المللی مستلزم همکاری با مجموعه‌ای از شرکت‌ها در حوزه‌های مختلف از جمله لجستیک، فروش، منابع انسانی، امور مالیاتی، حقوقی و... است. اگرچه این همکاری‌ها در برخی موارد به نتایجی قابل قبول منجر می‌شوند، اما در عمل یک راهکار منسجم، یکپارچه و کارآمد برای توسعه پایدار برندها در سطح بین‌المللی فراهم نمی‌کنند.

پلتفرم GBM با ایجاد زیرساختی جامع و هماهنگ، راهکاری یکپارچه ارائه می‌دهد که برندها را قادر می‌سازد تا بدون درگیری با پیچیدگی‌های اداری، حقوقی و عملیاتی، وارد بازارهای جهانی شوند و در آن‌ها رشد کنند.

تحلیل SWOT: مدل توزیع کنندگان

نقاط ضعف:

- ❑ از دست دادن کنترل روی برند و فروش
- ❑ مشکلات در تضمین کیفیت
- ❑ احتمال تضاد منافع
- ❑ وابستگی زیاد به توزیع کننده
- ❑ چالش های برقراری ارتباط موثر

تهدید ها:

- ❑ فروش بدون مجوز بین مرزی
- ❑ کانال های فروش غیررسمی
- ❑ کاهش قیمت توسط توزیع کننده
- ❑ ارائه ی نادرست یا ضعیف برند
- ❑ رقابت شدید در بازار
- ❑ تغییرات ناگهانی در قوانین
- ❑ بی ثباتی اقتصادی
- ❑ ریسک سرقت مالکیت فکری
- ❑ وابستگی زیاد به یک شریک

نقاط قوت:

- ❑ آشنایی با بازار هدف
- ❑ داشتن ارتباط با شبکه محلی
- ❑ تجربه در امور لجستیکی
- ❑ ورود سریع و به صرفه به بازار
- ❑ کاهش هزینه ها

فرصت ها:

- ❑ گسترش بازار
- ❑ تمرکز روی مزیت های اصلی کسب و کار
- ❑ تطبیق پذیری بهتر با بازار محلی
- ❑ تقسیم ریسک
- ❑ قابلیت رشد و مقیاس پذیری





دسترسی مشتری GBM

پلتفرم آنلاین GBM

کانال های فروش

ارائه دهندگان خدمات

نمایشگاه های تجاری

عمده فروش ها



amazon



shopify




3P MARKETPLACES



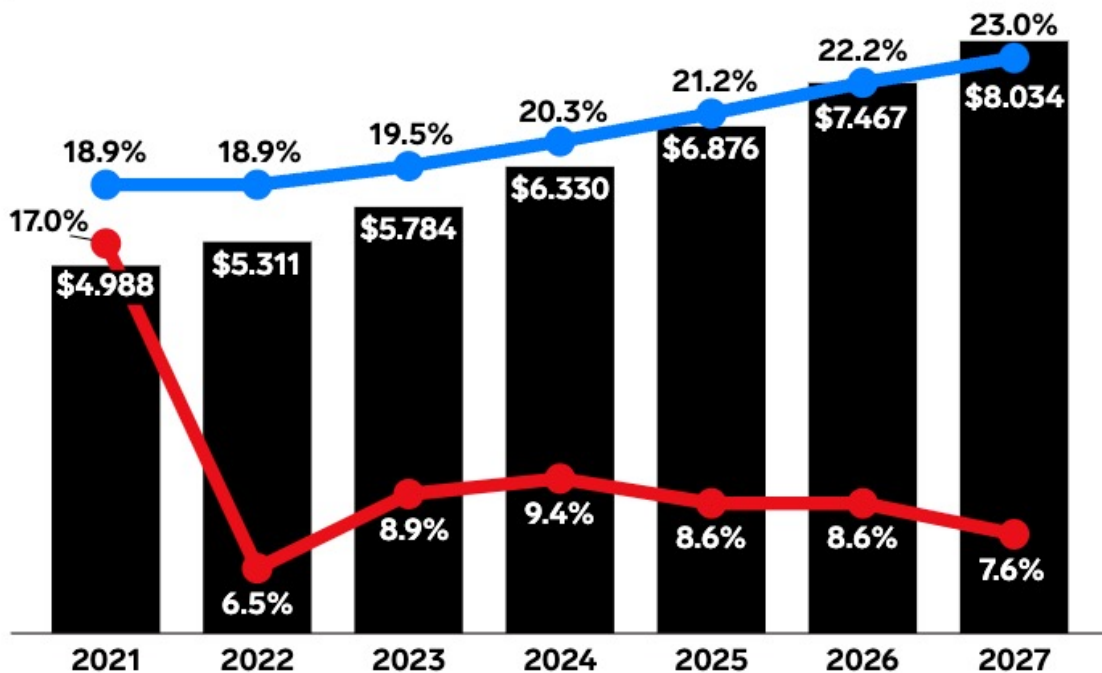
توزیع کنندگان



در پلتفرم GBM مشتریان به تمام کانال های فروش دسترسی دارند.

Retail Ecommerce Sales Worldwide, 2021-2027

trillions, % change, and % of total retail sales



■ Retail ecommerce sales ■ % change ■ % of total retail sales

Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes, or money transfers, restaurant sales, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales

Source: Insider Intelligence | eMarketer, June 2023

تحلیل روند بازارها



رشد انفجاری تجارت الکترونیک جهانی

طبق پیش‌بینی‌ها بازار تجارت الکترونیک جهانی تا سال ۲۰۲۳ به ۶ تریلیون دلار خواهد رسید. این رشد سریع، یک فرصت بزرگ برای برندها خواهد بود تا بتوانند وارد بازارهای بین‌المللی شوند.



حرکت به سمت فروش مستقیم به مصرف‌کننده (DTC)

در حال حاضر برندها در صدد حذف واسطه‌ها و فروش مستقیم به مشتری نهایی حرکت می‌کنند. این مدل که DTC (Direct to Consumer) می‌باشد، توسط GBM در بازارهای بین‌المللی هم قابل پیاده‌سازی می‌باشد.

تاب آوری زنجیره تامین

تحولات اخیر (کووید-۱۹، جنگ‌های تجاری، و بلایای طبیعی) آسیب‌پذیری زنجیره‌های تأمین جهانی را آشکار کرده‌اند.

پیامدها:

افزایش هزینه‌ها، توقف کامل عملیات یا تأخیرهای سنگین در فرآیندهای لجستیکی و تأمین کالا.

اولویت‌ها:

ایجاد سیستم زنجیره تأمین قوی و انعطاف‌پذیر

راه حل GBM

فروش در چندین کانال به صورت هم‌زمان: از فروش آنلاین در مارکت‌پلیس‌ها و سایت‌های B2B تا حضور در فروشگاه‌های زنجیره‌ای و محلی

دسترسی واقعی به بازارهای بین‌المللی: امکان فروش در بیش از ۳۵ کشور با پشتیبانی کامل از سمت GBM

ارتباط مستقیم با مشتریان نهایی: چه از طریق فروش اینترنتی و چه از طریق نمایندگی‌های محلی

انبارهای منطقه‌ای در کشورهای هدف: کاهش زمان تحویل کالا و صرفه‌جویی در هزینه‌های ارسال

لجستیک هماهنگ و سریع: همه‌چیز، از ارسال تا تحویل، در یک سیستم منسجم و هوشمند

آماده‌سازی اسناد گمرکی قبل از رسیدن کالا: کاهش زمان توقف در گمرک و تسهیل ورود به بازار مقصد

تحلیل داده‌های فروش در لحظه: تصمیم‌گیری سریع‌تر، استراتژی‌های بهتر، و فروش هوشمندانه‌تر

افزایش ملی‌گرایی اقتصادی

افزایش تمایل کشورها به کنترل تولید و تجارت داخلی، باعث بروز محدودیت‌های جدید در تجارت جهانی شده است. GBM با ساختار منعطف خود، به برندها کمک می‌کند تا در این فضای جدید همچنان حضور بین‌المللی مؤثر داشته باشند.

تفاوت GBM و سایر راهکارها



مزایا



ورود سریع به بازارهای هدف



رشد درآمد



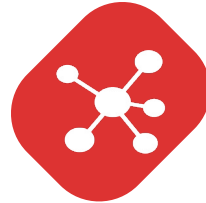
بهینه‌سازی هزینه‌ها



کاهش ریسک



امکان گسترش در مقیاس بزرگ



دسترسی همزمان به کانال های فروش مختلف

ورود مستقیم به بازار فروش

مدل فروش مستقیم به
مصرف‌کننده (D2C) و فروش تجاری
به تجاری (B2B)

ورود غیرمستقیم به بازار فروش

جستجو و مدیریت توزیع‌کننده‌ها در
بازار هدف



تسهیل گسترش جهانی



بدون دردسرهای مالیاتی



دریافت کامل سود فروش



کنترل مستقیم بر فرآیند
ورود به بازار

نقشه راه فناوری GBM

بهبود مستمر

به روزرسانی منظم:
به روزرسانی پیوسته
مدل‌های تحلیل داده و
الگوریتم‌ها با توجه به
تغییرات بازار برای حفظ دقت
و کارایی

بهینه سازی

اتوماسیون فرایندها:
خودکارسازی امور تکراری
مثل پشتیبانی مشتریان و
مدیریت موجودی برای
افزایش بهره‌وری عملیاتی

بهبود عملکرد

• شخصی‌سازی: استفاده از
نتایج داده‌کاوی برای ارائه
پیشنهادها و محتوای
متناسب با هر کاربر
• تحلیل پیش‌بینی‌کننده:
استفاده از مدل‌های
پیش‌بینی برای تحلیل رفتار
مشتریان و روند بازار و
کمک به تصمیم‌گیری
آینده‌نگرانه

یکپارچه سازی

• توسعه API: ایجاد رابط‌های
برنامه‌نویسی برای اتصال با
سرویس‌های خارجی
• اجرای داده‌کاوی: استفاده
از ابزارهای تحلیل داده برای
شناسایی الگوها و
استخراج بینش جهت
تصمیم‌گیری تجاری

پایه گذاری

• توسعه پلتفرم: طراحی و
ایجاد یک پلتفرم ایمن و
مقیاس‌پذیر با قابلیت‌های
اصلی
• زیرساخت داده: راه‌اندازی
دیتابیس برای ذخیره‌سازی
و مدیریت داده‌های
کاربران، تراکنش‌ها و
اطلاعات محصولات

هزینه‌هایی که توسط مشتریان پرداخت می‌شود:

لجستیک

مارکتینگ

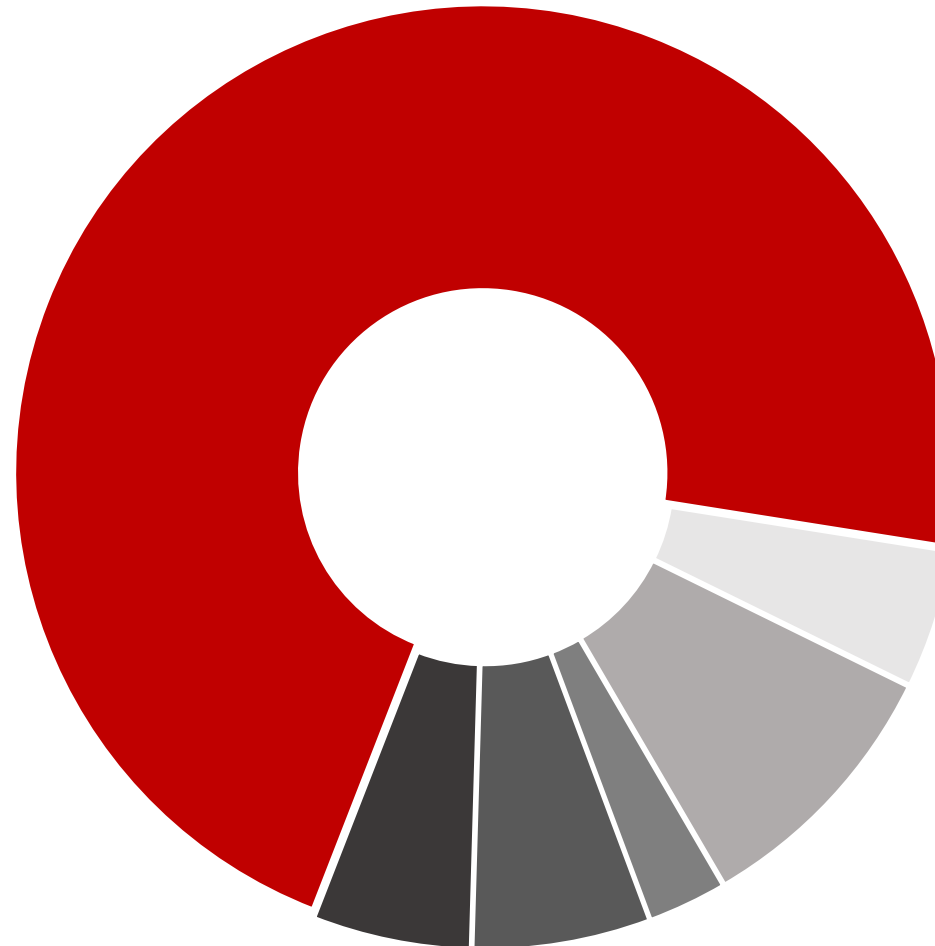
مالیات بر ارزش
افزوده و سایر
مالیات‌ها

زیرساخت فناوری
اطلاعات
(مربوط به مشتری)

سایر هزینه‌های خدمات‌دهندگان طرف سوم که
مستقیماً به کسب‌وکار مشتری مربوط می‌شود.

ساختار هزینه‌ای

هزینه‌های عملیاتی سال ۲۰۲۵: ۴۴۰,۰۰۰ دلار



عملیات
\$21,000

توسعه نرم افزار
\$41,000

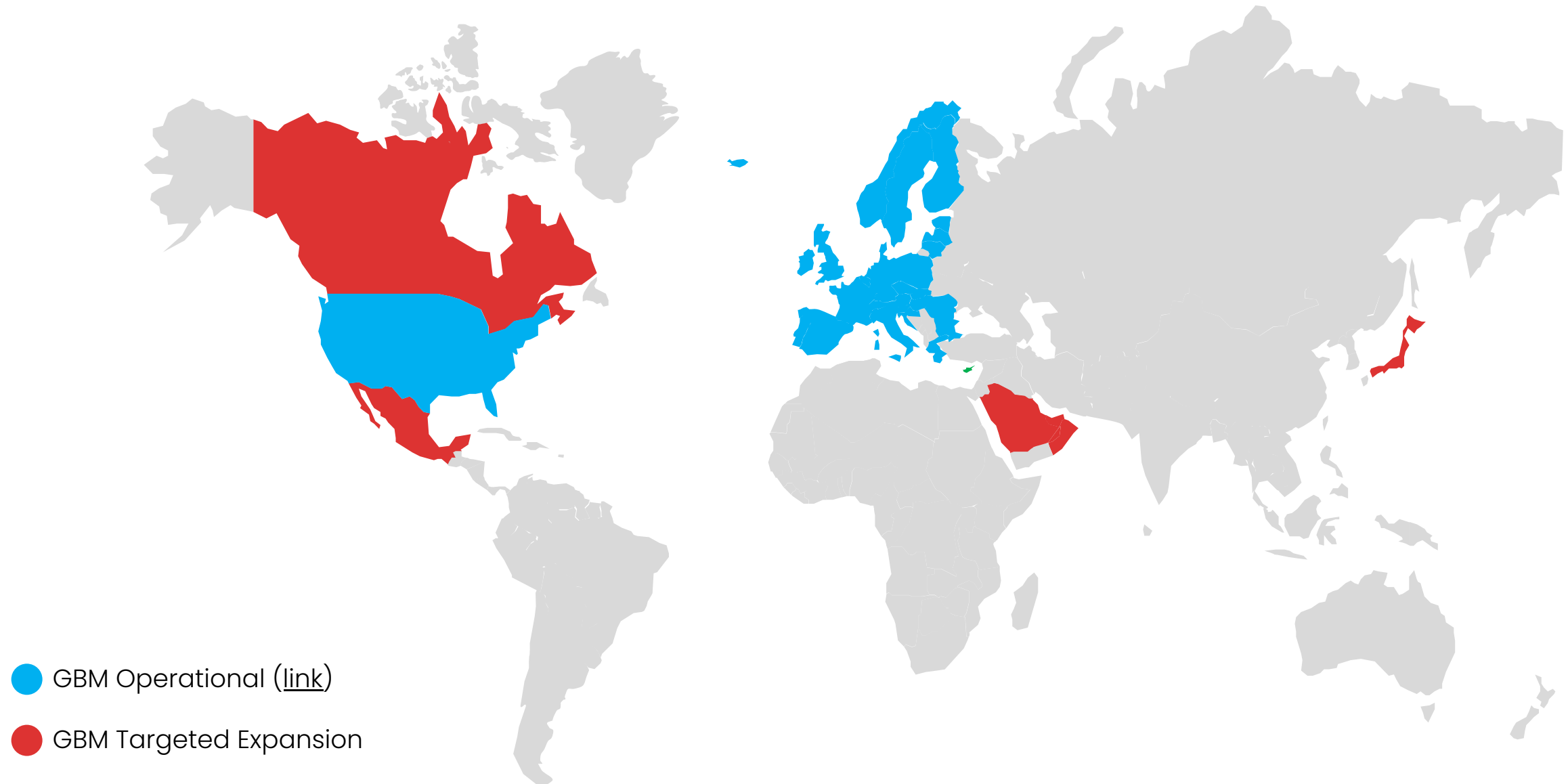
داده کاوی
\$12,000

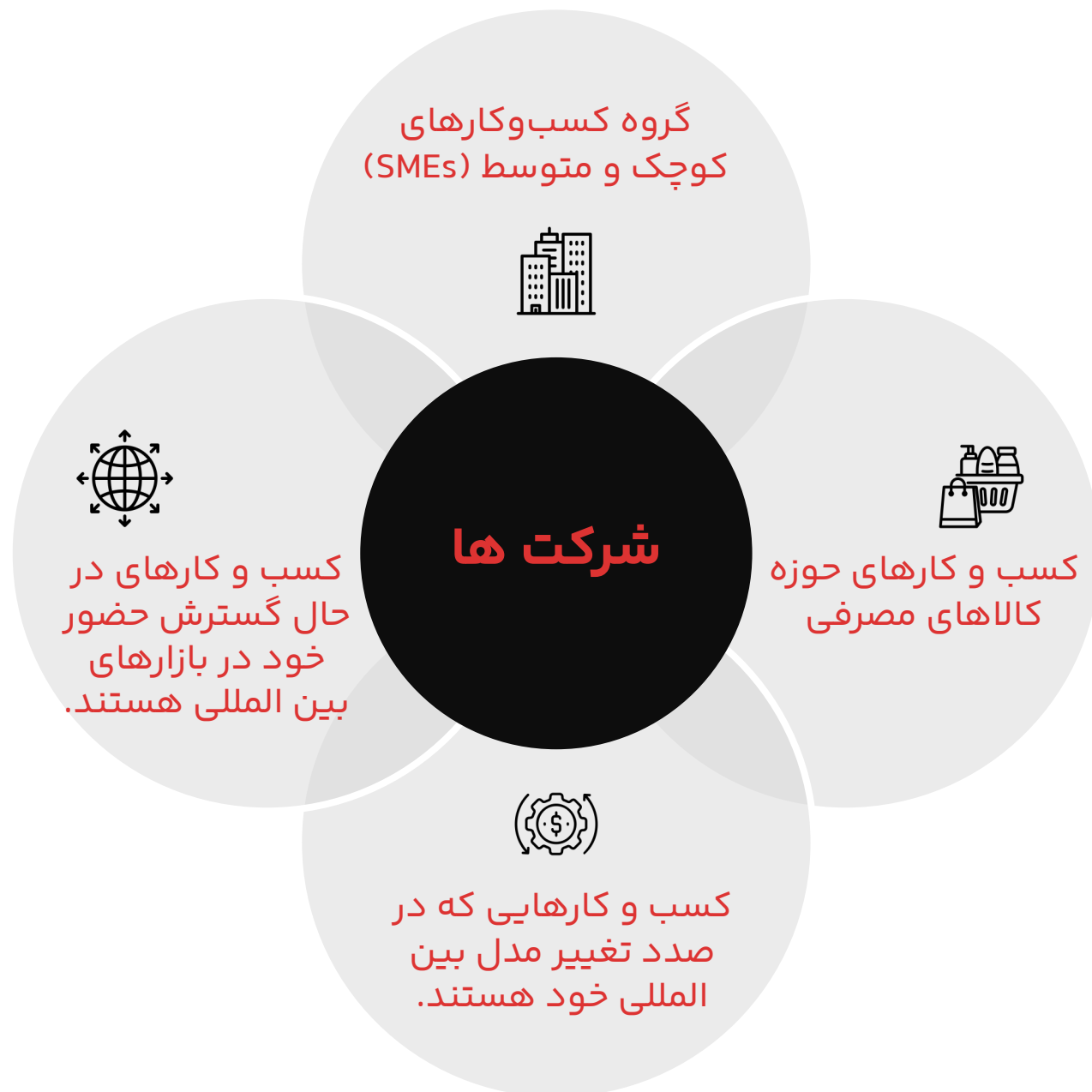
امور مالی
\$27,000

مدیریت اداری
\$24,000

تیم
\$315,000

بازارهای عملیاتی و هدف





بخش بندی مشتریان

حوزه فعالیت ارائه دهندگان خدمات تجاری در پلتفرم GBM



مشتریان می توانند از بین ارائه دهندگان خدمات مورد تایید GBM :

خدمات مورد نیاز خود را انتخاب کنند.



شرح خدمت و قیمت ها رو مشاهده کنند.



قرارداد زیرمجموعه ای در چارچوب قرارداد اصلی
GBM امضا کنند.



استراتژی قیمت گذاری

← کمیسیون فروش: فقط ۶%

← بدون هزینه راه اندازی

← بدون کارمزد خدمات

← دریافت اولین محموله رایگان

← دو ماه اول انبارداری رایگان

SHOWCASE YOUR BRAND ...

Spielwarenmesse 2025 WITH GBM

ISPO '24 WITH GBM

• EASY
• AFFORDABLE
• BRAND VISIBILITY

New Business Awaits

28 January to 1 February, 2025

Spots are limited...Book Today

<https://gbm.flipsideinternational.com/gbm-live/>

• EASY
• AFFORDABLE
• BRAND VISIBILITY

New Business Awaits

Dec. 3 - 5

Spots are limited...Book Today

<https://gbm.flipsideinternational.com/gbm-live/>



مارکتینگ هدفمند -> GBM Live

موتور توسعه خودکار با کمترین هزینه

با استفاده از سرویس **GBM Live** به عنوان یک ابزار بازاریابی، ما یک اکوسیستم خودتأمین مالی ایجاد می‌کنیم که هم به جذب برندهای جدید کمک می‌کند و هم موجب رشد درآمد می‌شود - در نتیجه، مدلی پایدار و مقیاس‌پذیر برای توسعه کسب‌وکار فراهم می‌شود.

مزایا :

ما به برندها این فرصت را می‌دهیم که محصولات خود را با هزینه‌ای بسیار کمتر از روش‌های سنتی معرفی کرده و با خریداران ارتباط مستقیم برقرار کنند.

این یک موقعیت برد-برد است:

برندها دیده می‌شوند و ما نیز از طریق این تعاملات، درآمدزایی می‌کنیم تا رشد مجموعه را تأمین کنیم.

تعامل با مشتریان

افزایش درآمد

ایجاد شراکت های تجاری پایدار

فرآیند ورود مشتری به GBM

آغاز فروش



فروش آنلاین شروع می‌شود
فروش به خریداران کلیدی
آغاز می‌شود.
کمپین‌های بازاریابی
به صورت رسمی اجرا
می‌گردد.

بازاریابی



مشتری ارائه‌دهنده خدمات
بازاریابی را انتخاب می‌کند و
خدمات بازاریابی راه‌اندازی و
فعال می‌شود.

راه‌اندازی آنلاین



GBM زیرساخت‌های فروش
آنلاین را راه‌اندازی می‌کند:
پلتفرم‌هایی مانند Shopify،
آمازون، مارکت‌پلیس‌ها
خدمات 3PL، سیستم ERP و
حسابداری

ارسال کالا به انبار



مشتری کالاها را به انبار
مرکزی GBM ارسال می‌کند.
GBM فرآیند واردات را
مدیریت می‌کند.

ثبت اطلاعات



مشتری اطلاعات شرکت و
علائم تجاری را ارائه می‌دهد
اطلاعات محصولات،
مشخصات فنی و گواهی‌ها
را ثبت می‌کند.
GBM بررسی‌های انطباقی
تایید مدارک قانونی را انجام
می‌دهد.

خدمات مشتریان

← کانال‌های پشتیبانی برای مصرف‌کننده:

- ایمیل (پاسخگویی در ۴ ساعت کاری)
- چت با پشتیبانی هوش مصنوعی
- تماس تلفنی در ساعات کاری

← برای مشتریان تجاری

- پشتیبانی ایمیلی
- تماس تلفنی
- تماس تصویری

← اختصاص مدیر توسعه تجاری ویژه برای مشتریان کلیدی

استراتژی پیشگیری از خروج مشتریان

برخی برندها پس از دستیابی به رشد و موفقیت اولیه از طریق زیرساخت GBM، ممکن است تصمیم بگیرند برای صرفه جویی در پرداخت کمیسیون فروش (۶٪)، ادامه مسیر را به صورت مستقل دنبال کنند. با این حال، فعالیت خارج از بستر GBM به معنای مواجهه با مجموعه ای از الزامات پیچیده و هزینه بر است؛ از جمله:



برای هر اتحادیه اقتصادی:

- ثبت شخصیت حقوقی
- شماره VAT برای فروش
- مجوز واردات
- بیمه مسئولیت محصول
- حساب بانکی بین المللی



برای هر کشور:

- شماره VAT در کشوری که کالاها در آن نگهداری می شوند
- مجوزها و گواهی های زیست محیطی و بازیافت



خرده فروشان کلیدی (Key Accounts)

- کد تأمین کننده
- ایجاد روابط قابل اعتماد
- مذاکره و عقد قرارداد



خرده فروشان کوچک:

- سیستم تأمین و تسویه مقرون به صرفه
- دسترسی به خریداران جدید
- حفظ ارتباط کاری پایدار



بازارهای شخص ثالث 3P Market Place

- راه اندازی حساب فروش
- رتبه بندی و اعتبارسنجی



مصرف کننده نهایی:

- ساخت برند
- ایجاد اعتماد

استراتژی‌های کلیدی کسب‌وکار

← فروش مؤثر و پایدار

دستیابی به فروش قوی و مداوم در بازار، ستون اصلی مدل کسب‌وکار ماست.

← اعتبار و اعتماد

ساختن اعتبار برند و ایجاد اعتماد میان خریداران کلیدی و مصرف‌کنندگان نهایی، از اهمیت بالایی برخوردار است.

← پایداری و اطمینان

ما خود را به‌عنوان شریک ۱۰۰٪ قابل‌اعتماد برای خریداران و توزیع‌کنندگان معرفی می‌کنیم و این موضوع برای ما غیرقابل‌چشم‌پوشی است.

تیم راهبری



ارنست ون گاسن – مدیر مالی

متخصص ارشد مالیات بین‌الملل با تجربه گسترده در حوزه‌های مالیات بین‌المللی، مالیات شرکتی، و قیمت‌گذاری انتقالی، که این دانش را در شرکت‌های معتبر بین‌المللی مانند **RSM Netherlands** و **Moore DRV** کسب کرده است.

او یک ارتباط‌گر چندزبانه است؛ مسلط به زبان‌های **هلندی** و **انگلیسی** و دارای تسلط کاربردی به **چینی، روسی، و آلمانی**، که این ویژگی‌ها او را در ارتباطات بین‌فرهنگی برجسته کرده‌اند.

ارنست دارای مدارک تخصصی متعددی از جمله **دو مدرک کارشناسی ارشد در مالیات مستقیم** و برنامه «**Toga aan de Maas**»، همچنین **کارشناسی حقوق مالیاتی** و گواهینامه‌هایی در **مدیریت بازرگانی (سطح ۴ هلند)** و **زبان حقوقی انگلیسی (TOLES)** می‌باشد.



داریوش ایزدیار – هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل

تجربه:

۲۰ سال سابقه در رهبری سازمانی، فروش، بازاریابی و توسعه کسب‌وکار.

ایفا نقش کلیدی در راه‌اندازی و توسعه جهانی برندهایی مانند **Street Surfing** و **PopSockets. SoFlow AG**

مهارت‌ها:

تخصص در **کارآفرینی، تحقیقات بازار و تفکر استراتژیک**.



دیوید روسندو – مدیر ارشد فناوری

دیوید روسندو مدیر ارشد فناوری (CTO) در **GBM** است و مسئول توسعه نرم‌افزارها و راهکارهای دیجیتال پیشرفته این مجموعه می‌باشد.

او با برخورداری از دانش گسترده در حوزه محصولات مصرفی و تسلط بالا بر فناوری‌های گوناگون، توانسته است **راهکارهای SaaS** را به صورت یکپارچه و مؤثر پیاده‌سازی کند.

دیوید سابقه‌ای درخشان در ارائه نتایج باکیفیت و موفقیت‌آمیز در پروژه‌های فناوری دارد.



جیسون وینر – مدیر ارتباطات برند

Jasun Weiner بیش از ۲۰ سال تجربه در زمینه راه‌اندازی فروش **محصولات مصرفی** در بازارهای بین‌المللی دارد و در حوزه‌هایی مانند **لوازم الکترونیکی، اسباب‌بازی و کالاهای ورزشی** فعالیت کرده است. او با بهره‌گیری از شبکه گسترده‌اش، پروژه‌های موفق متعددی را هدایت کرده است. او به‌عنوان اولین رئیس برند **PopSockets** این شرکت را به یک برند جهانی تبدیل کرد و موفق به فروش بیش از **۲۴۵ میلیون** محصول در **۷۵ کشور** شد.

پیش از **PopSockets** نیز، یک شرکت تولید اسکیت‌برد را در **۳۰ کشور** با موفقیت راه‌اندازی کرد که توانمندی او در کارآفرینی و توسعه بازار را به خوبی نشان می‌دهد.

نحوه تخصیص سرمایه – سال‌های ۲۰۲۵/۲۰۲۶

مبلغ سرمایه‌گذاری مورد نیاز: ۷۰۰,۰۰۰ تا ۱,۲۰۰,۰۰۰ دلار



تیم :
82%

هدف: گسترش و توسعه تیم اصلی شرکت برای تضمین اجرای دقیق چشم‌انداز و اهداف بلندپروازانه ما.
سرمایه‌گذاری روی تیم به عنوان ستون فقرات رشد آینده.



توسعه نرم افزار و داده کاوی:
8%

هدف: ایجاد زیرساخت‌های فنی لازم برای رشد در سال‌های دوم و سوم.
کانال‌ها: توسعه نرم‌افزار، ادغام هوش مصنوعی و زیرساخت فناوری اطلاعات.



هزینه های عملیاتی :
10%

هدف: پوشش هزینه‌های ضروری روزمره مانند مدیریت اداری، اجاره، خدمات عمومی، و همچنین ایجاد حاشیه امن مالی برای شرایط غیرمنتظره.

ما سرمایه جذب می‌کنیم تا راهکارهایی مقیاس‌پذیر بسازیم.

۲۱ برند فعال در پلتفرم GBM

۲۱ برند در ۲ ماه اول ثبت نام کردند.



Revenue: <\$5 Million
Home market: US
GBM unlocks: EU



Revenue: \$400 Million
Home market: Asia, USA
GBM unlocks: EU



Revenue: \$11 million
Home market: Asia, USA
GBM unlocks: EU



Revenue: \$15 Million
Home market: EU, USA
GBM unlocks: Asia, single accounts



Revenue: N/A
Home market: Asia, USA
GBM unlocks: EU



Revenue: \$1 Million
Home market: USA
GBM unlocks: EU/UK



Revenue: N/A
Home market: France
GBM unlocks: EU, USA



Revenue: \$7.5 Million
Home market: EU
GBM unlocks: UK USA



Revenue: N/A
Home market: US
GBM unlocks: EU



Revenue: \$13 Million
Home market: US
GBM unlocks: EU



Revenue: N/A
Home market: UK
GBM unlocks: EU, US



Revenue: \$5 Million
Home market: IT
GBM unlocks: USA, UK, EU



Revenue: N/A
Home market: Asia, USA
GBM unlocks: EU



Revenue: N/A
Home market: Spain, Germany
GBM unlocks: USA, UK, EU



Revenue: N/A
Home market: EU
GBM unlocks: UK, USA



Revenue: <\$5 Million
Home market: EU
GBM unlocks: Asia, USA



Revenue: \$0.5 Million
Home market: USA
GBM unlocks: Asia, EU



Revenue: \$3 Million
Home market: EU
GBM unlocks: USA



Revenue: N/A
Home market: EU
GBM unlocks: USA



Revenue: N/A
Home market: Asia, USA
GBM unlocks: EU



Revenue: N/A
Home market: India
GBM unlocks: USA

چشم انداز مالی

ارزش نهایی	سال ۵	سال ۴	سال ۳	سال ۲	سال ۱	
–	€30,000,000	€23,000,000	€13,000,000	€11,000,000	€7,000,000	مشتریان فروش
€46,800,000	€1,800,000	€1,380,000	€780,000	€660,000	€420,000	درآمد GBM
€29,380,000	€1,130,000	€1,030,000	€670,000	€590,000	€420,000	هزینه های عملیاتی
€17,420,000	€670,000	€350,000	€110,000	€70,000	€0	جریان نقدی آزاد
–	59%	34%	16%	12%	0%	حاشیه سود خالص
0.437	0.437	0.516	0.609	0.718	0.847	ضریب تنزیل
€7,612,540	€292,790	€180,600	€66,990	€50,260	€0	جریان نقدی تنزیل شده

ارزش گذاری نهایی: €8,203,180

روش های سرمایه گذاری

گزینه اول: سرمایه گذاری از طریق سهام (مشارکت در مالکیت)

سرمایه گذار به عنوان سهامدار رسمی در شرکت ثبت می شود.

- توافق نامه رسمی خرید سهام (SPA) شامل حقوق، سود و حق رأی سرمایه گذار است.
- سرمایه گذار واجد شرایط دریافت ویزای اقامتی امارات (۲ تا ۳ ساله، قابل تمدید) می باشد.
- سود سهام یا سهم سود به صورت سالانه یا فصلی پرداخت می شود.

گزینه دوم: سرمایه گذاری خاموش / مشارکت در درآمد

سرمایه گذار نزد مراجع رسمی معرفی نمی شود.

- سرمایه گذاری از طریق قرارداد وام قابل تبدیل (CLA) یا قرارداد مشارکت در سود انجام می شود.
- در این مدل، ویزای اقامتی صادر نمی شود.
- مناسب برای سرمایه گذارانی که تمایل به حفظ حریم خصوصی یا عدم درگیری عملیاتی دارند.

گزینه اقامت

ویزای شریک تجاری امارات از طریق شرکت IFZA

مخصوص سرمایه‌گذارانی که به صورت سهامدار ثبت می‌شوند.

۱۰ اعتبار ویزا: ۲ تا ۳ سال، قابل تمدید

مزایا:

- دریافت کارت هویت امارات (Emirates ID)
- افتتاح حساب بانکی محلی
- دریافت گواهینامه رانندگی
- امکان اسپانسر کردن اعضای خانواده

فرایند دریافت ویزا:

1. ارسال مدارک سهامداری به IFZA
2. انجام تست پزشکی و بیومتریک
3. درخواست کارت Emirates ID و بیمه
4. صدور ویزا طی ۱ تا ۲ هفته

\$6m - \$8m

Powered by Share Purchase & U.S.
License Agreements.

انتقال سرمایه و فرآیند قانونی

**انتقال سرمایه از ایران به امارات از طریق صرافی‌های معتبر و مجاز در ایران یا امارات انجام می‌شود.
روش‌های انتقال:**

- حواله بانکی (SWIFT) : بین ۱ تا ۳ روز کاری
- انتقال نقدی از طریق صرافی
- رسید رسمی برای شفافیت و انطباق قانونی صادر می‌شود.

مراحل:

1. انتخاب صرافی معتبر دارای مجوز در امارات یا ایران
2. ارائه پاسپورت و قرارداد سرمایه‌گذاری
3. مشخص کردن گیرنده (حساب بانکی شرکت ما)
4. پرداخت مبلغ به ریال ایران
5. صرافی عملیات انتقال و تأییدیه را انجام می‌دهد.



امنیت و انطباق قانونی

اعتبار قانونی

تمامی سرمایه‌گذاری‌ها تحت قوانین IFZA ثبت می‌شوند.
حقوق سهامداران مطابق قانون تجارت امارات محافظت می‌شود.
قراردادها به زبان انگلیسی و در صورت نیاز فارسی تنظیم می‌گردند.

بررسی تحریم‌ها

سرمایه‌گذاران نباید در هیچ فهرست تحریم بین‌المللی (مانند OFAC یا اتحادیه اروپا) باشند.
بررسی اولیه پیش از پذیرش سرمایه‌گذاری انجام می‌شود.

انطباق با قوانین ضد پولشویی (AML)

تمامی نقل و انتقالات مالی باید شامل موارد زیر باشد:

اثبات هویت

منبع تأمین سرمایه (تأییدیه بانکی یا صرافی)

اجرای دقیق سیاست‌های داخلی برای اطمینان از شفافیت و مشروعیت

به عنوان یک برند، به فکر ورود به
بازارهای جهانی هستید؟

برای این نیاز، یک راه حل جامع و
یکپارچه طراحی شده: پلتفرم GBM





GBM Ventures Inc.

Global Business Machine

 invest@gbm8.com

 +41 78 404 06 49

