

# 1.4 use of funds & milestone based plan

milestone سند تخصیص بودجه و برنامه مبتنی بر - ProDecks

نسخه: 1.0

تاریخ: 1403/11/15

مرحله اول - MVP: وضعیت

## مقدمه

شرکت MVP این سند نحوه تخصیص سرمایه جذب شده به میزان ۲ میلیارد تومان (معادل تقریبی ۴۰,۰۰۰ دلار) را در مرحله تشریح می‌کند ProDecks.

های قابل اندازه‌گیری و کاهش ریسک هدررفت منابع در فعالیت‌های milestone هدف اصلی، شفاف‌سازی هزینه‌ها، تعیین غیرضروری است.

و بازار هدف شامل تیم‌های کوچک، مستقل و سازمانی می‌باشد Freemium مدل درآمدی

## خلاصه تخصیص بودجه (کل: ۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان) ۱.

بخش	میزان بودجه (تومان)	درصد کل
%تحقیق و توسعه	۸۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۰
%توسعه محصول	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰
%بازاریابی و فروش	۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵
%حقوق و پاداش	۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵
%زیرساخت و عملیاتی	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰
%کل	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

## جزئیات بخش‌ها، توجیه و خروجی‌ها ۲.

۲.۱. تحقیق و توسعه (R&D) - ۸۰۰ میلیون تومان

از جمله سیستم گیمیفیکیشن پیشرفته (Codecks نظیر) توجیه: توسعه قابلیت‌های متمایز در مقابل رقبا • (GitHub, GitLab) الگوریتم‌های پیشنهاد خودکار کارت‌ها، و یکپارچه‌سازی با ابزارهای توسعه‌ی محبوب

خروجی‌ها •

(موجود است MVP هم‌اکنون در) Leveling و Experience پیاده‌سازی کامل سیستم -

(اصلی endpoint حداقل ۱۰) عمومی برای یکپارچه‌سازی API توسعه -

ساخت موتور پیشنهادات هوشمند بر اساس فعالیت‌های تیم -

ها: milestone و KPI •

با مستندات کامل و ۵۰ درخواست موفق آزمایشی API راه‌اندازی: (ماه ۳) Milestone 1 ۱.

- ۲. Milestone 2 (۶ ماهه): ۲۰٪ افزایش و موتور پیشنهادات و افزایش ۲۰٪.
- ۳. Milestone 3 (۹ ماهه): انتشار SDK برای یکپارچه سازی با GitHub ۱۵٪ و افزایش نرخ تبدیل ۱۵٪.

#### ۲.۲. میلیون تومان ۴۰۰ – (Product Development) توسعه محصول

- و تبدیل به Freemium بهبود یافته برای جذب کاربران UX و با scalable، کنونی به یک پلتفرم پایدار MVP توجیه: تبدیل Premium.
- خروجی ها:

- performance برای بهبود React با frontend باز نویسی ماژول های
- collaborative editing و real-time notifications توسعه سیستم
- با پشتیبانی از دستگاه های لمسی drag & drop بهبود سیستم
- milestone ها و KPI:

- ۱. Milestone 1 (۲ ماهه): ۹۵٪ کاربران
- ۲. Milestone 2 (۴ ماهه): Space برای حداقل ۱۰ کاربر همزمان در یک real-time collaboration راه اندازی
- ۳. Milestone 3 (۸ ماهه): ۶۰٪ پس از ۳۰ روز (retention) افزایش نرخ حفظ کاربران

#### ۲.۳. میلیون تومان ۳۰۰ – (Marketing & Sales) بازاریابی و فروش

- (Premium) توجیه: ایجاد آگاهی از برند، جذب کاربران رایگان و تبدیل آنان به مشتریان پرداخت کننده
- خروجی ها:

- برای تیم های توسعه نرم افزار (LinkedIn, Twitter) کمپین های هدف گیر در شبکه های اجتماعی
- Codecks در مقابل ProDecks تولید محتوای آموزشی (توتوریال، وینار) برای نمایش مزایای
- برای کاربران موجود affiliate راه اندازی برنامه
- milestone ها و KPI:

- ۱. Milestone 1 (۳ ماهه): جذب ۵,۰۰۰ کاربر ثبت نامی (freemium)
- ۲. Milestone 2 (۶ ماهه): تبدیل ۵۰ کاربر به پلن های پرداخت کننده (پایلوٹ با ۳ مشتری پرداخت کننده)
- ۳. Milestone 3 (۱۲ ماهه): رسیدن به درآمد ماهانه ۵۰ میلیون تومان از فروش اشتراک

#### ۲.۴. میلیون تومان ۳۰۰ – (Salaries & Incentives) حقوق و پاداش

- توجیه: حفظ تیم اصلی (حامد کوهی و همکاران) و استخدام دو توسعه دهنده تمام وقت برای شتاب بخشی به توسعه
- خروجی ها:

- پوشش حقوق ۳ نفر به مدت ۱۲ ماه
- های فنی و تجاری milestone طراحی سیستم پاداش مبتنی بر
- milestone ها و KPI:

- ۱. Milestone 1 (۶ ماهه): ۳۰٪ به میزان productivity حفظ ۱۰۰٪ اعضای تیم و افزایش
- ۲. Milestone 2 (۱۲ ماهه): های محصول KPI ارزیابی عملکرد و افزایش حقوق مبتنی بر دستیابی به

#### ۲.۵. میلیون تومان ۲۰۰ – (Infrastructure & Operations) زیر ساخت و عملیاتی

- برای رشد کاربران scalability بالا، امنیت داده ها و uptime توجیه: اطمینان از
- خروجی ها:

- auto-scaling با پیکربندی (یا مشابه AWS) cloud میزبانی بر روی
- (disaster recovery) روزانه و بازیابی فاجعه backup راه اندازی سیستم
- SSL خرید دامنه های مرتبط و گواهی
- milestone ها و KPI:

- ۱. Milestone 1 (۱ ماهه): در ماه اول ۹۹.۹٪ uptime دستیابی به

