

1.4 use of funds & milestone based plan

سند تخصیص بودجه و برنامه مبتنی بر - ProDecks milestone

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.

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 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.

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

از جمله سیستم گیمیفیکیشن پیشرفته (Codecks نظری) توجیه: توسعه قابلیت‌های متمایز در مقابل رقبا. الگوریتم‌های پیشنهاد خودکار کارت‌ها، و یکپارچه‌سازی با ابزارهای توسعه‌ی محبوب: خروجی‌ها.

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

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

ساخت موتور پیشنهادات هوشمند بر اساس فعالیت‌های تیم -.

KPI‌ها و milestone‌ها:

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

کاربران فعال engagement % پیاده‌سازی موتور پیشنهادات و افزایش ۲۰% (ماه ۶) ۲. Milestone 2.

و افزایش نرخ تبدیل ۱۵ GitHub برای یکپارچه‌سازی با SDK انتشار (ماه ۹) ۳. Milestone 3.

میلیون تومان ۴۰۰ – (Product Development) توسعه محصول. ۲.۲. و تبدیل به Freemium بهبودیافته برای جذب کاربران UX و با scalable، کنونی به یک پلتفرم پایدار MVP توجیه: تبدیل Premium.

• خروجی‌ها

- برای بهبود React بازنویسی مازول‌های performance.

- real-time notifications و collaborative editing.

- با پشتیبانی از دستگاه‌های لمسی drag & drop بهبود سیستم

• KPI‌ها و milestone‌ها:

کاهش زمان لود صفحات به زیر ۲ ثانیه برای ۹۵% کاربران (ماه ۲) ۱. Milestone 1.

۲. Milestone 2. برای حداقل ۱۰ کاربر همزمان در یک real-time collaboration Space.

۳. Milestone 3. به ۶۰% پس از ۳۰ روز (retention) افزایش نرخ حفظ کاربران (ماه ۸).

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

• توجیه: ایجاد آگاهی از برنده، جذب کاربران رایگان و تبدیل آنان به مشتریان پرداخت‌کننده Premium.

• خروجی‌ها

- برای تیم‌های توسعه نرم‌افزار (LinkedIn, Twitter) کمپین‌های هدف‌گیر در شبکه‌های اجتماعی.

- در مقابل ProDecks تولید محتوا آموزشی (توتوریال، وبینار) برای نمایش مزایای Codecks.

- برای کاربران موجود affiliate راه‌اندازی برنامه

• KPI‌ها و milestone‌ها:

۱. Milestone 1. جذب ۵,۰۰۰ کاربر ثبت‌نامی (freemium).

۲. Milestone 2. تبدیل ۵ کاربر به پلن‌های پرداخت‌کننده (پایلوت با ۳ مشتری پرداخت‌کننده) (ماه ۶) ۲.

۳. Milestone 3. رسیدن به درآمد ماهانه ۵۰ میلیون تومان از فروش اشتراک (ماه ۱۲).

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

• توجیه: حفظ تیم اصلی (حامد کوهی و همکاران) و استخدام دو توسعه‌دهنده تمام وقت برای شتاب‌بخشی به توسعه.

• خروجی‌ها

- پوشش حقوق ۳ نفر به مدت ۱۲ ماه

- های فنی و تجاری milestone طراحی سیستم پاداش مبتنی بر

• KPI‌ها و milestone‌ها:

۱. Milestone 1. به میزان ۳۰% حفظ productivity اعضای تیم و افزایش (ماه ۶) ۱.

۲. Milestone 2. های محصول KPI ارزیابی عملکرد و افزایش حقوق مبتنی بر دستیابی به (ماه ۱۲) ۲.

میلیون تومان ۲۰۰ – (Infrastructure & Operations) زیرساخت و عملیاتی. ۲.۵.

• برای رشد کاربران scalability بالا، امنیت داده‌ها و uptime توجیه: اطمینان از

• خروجی‌ها

- با پیکربندی (یا مشابه AWS cloud) میزبانی بر روی auto-scaling.

- (disaster recovery) روزانه و بازیابی فاجعه backup راه‌اندازی سیستم

- خرید دامنه‌های مرتبط و گواهی SSL.

• KPI‌ها و milestone‌ها:

۱. Milestone 1. در ماه اول uptime 99.9% دستیابی به (ماه ۱)

جداگانه staging و production راهاندازی محیط (ماه ۴) ۲. Milestone 2.
اخذ گواهی امنیتی اولیه (مطابق با استانداردهای داخلی) (ماه ۹) ۳. Milestone 3.

و نقاط عطف کلیدی (Timeline) جدول زمانی ۲.

- API + بهبودیافته MVP - فاز ۱ (ماههای ۳-۱): توسعه فنی
- فاز ۲ (ماههای ۴-۶): آزمایش بازار - جذب کاربران اولیه و تبدیل اولیه
- real-time collaboration و مقیاس پذیری - افزودن قابلیت‌های فاز ۳ (ماههای ۶-۷)
- رشد - تمرکز بر بازاریابی و افزایش درآمد فاز ۴ (ماههای ۱۰-۱۲)

معیارهای موفقیت و کنترل ریسک ۴.

- های فنی، بودجه به بخش‌های بازدهی بالاتر (مانند بازاریابی) منتقل می‌شود milestone در صورت عدم دستیابی به
- چکپوینت‌های ماهانه با تیم سرمایه‌گذار برای بررسی پیشرفت و تطبیق برنامه
- CAC: شاخص‌های حیاتی retention rate، (ارزش طول عمر مشتری) LTV، هزینه جذب مشتری)

نتیجه‌گیری ۵.

- با حفظ تمرکز بر توسعه فنی و تجاری، به یک پلتفرم رقابتی در بازار ProDecks این تخصیص بودجه تضمین می‌کند که مدیریت پروژه تبدیل شود
- های شفاف هستند تا از سرمایه‌گذاری مؤثر اطمینان حاصل شود milestones همه هزینه‌ها دارای خروجی قابل اندازه‌گیری و

تنهیه کنندگان
حامد کوهی (بنیان‌گذار)
مشاور فنی - (DeepSeek, Claude, Copilot)
