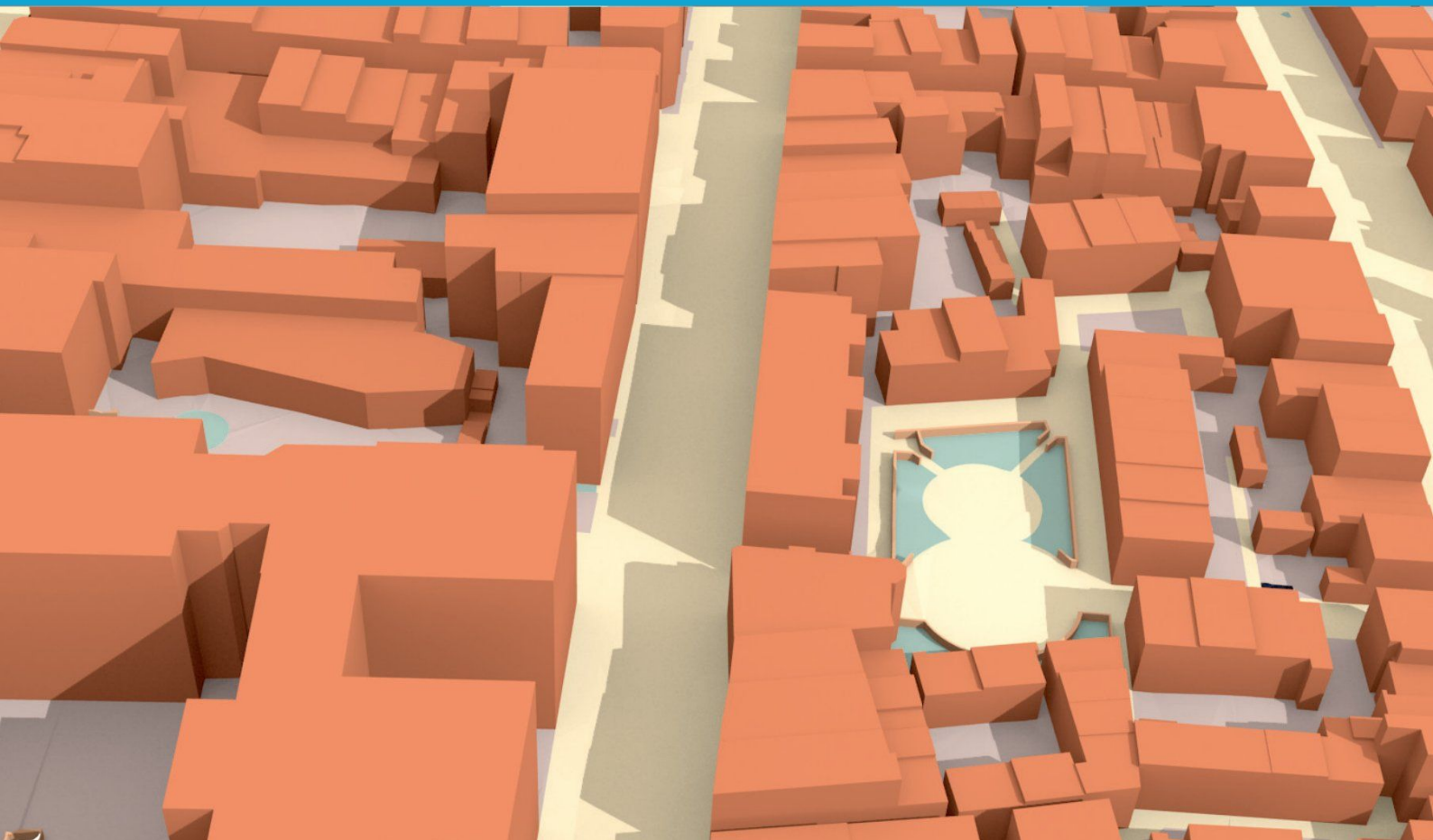


استارتاپ کاتالیز

برنامه کسب و کار



مشخصات مستند

عنوان:

برنامه کسب و کار استارت‌آپ کاتالیز

تهیه‌کنندگان:

حسام سرخوش

میلاد حقگو

محمد مهدی مظفری

فهرست مطالب

۵	۱ خلاصه مدیریتی
۶	۲ خلاصه وضعیت استارتاپ
۶	۱.۲ مالکیت استارتاپ
۷	۳ محصولات
۸	۱.۳ توصیف محصول
۹	۲.۳ مقایسه رقابتی
۱۰	۳.۳ محصولات آینده
۱۱	۴ تحلیل بازار
۱۱	۱.۴ تحلیل صنعت و رقبا
۱۲	۲.۴ تحلیل بازار و مشتریان
۱۵	۳.۴ تقسیم‌بندی بازار و انتخاب بازار هدف
۱۷	۵ استراتژی
۱۷	۱.۵ مأموریت
۱۷	۲.۵ قابلیت‌های هسته‌ای و مزیت رقابتی
۱۸	۳.۵ استراتژی بازاریابی و فروش
۱۸	۱.۳.۵ نحوه موقعیت‌یابی
۱۸	۲.۳.۵ استراتژی قیمت‌گذاری
۱۹	۳.۳.۵ استراتژی تبلیغ
۲۰	۴.۳.۵ استراتژی فروش
۲۰	۵.۳.۵ پیش‌بینی فروش
۲۱	۴.۵ همکاری‌ها و شراکت‌های استراتژیک

۵.۵	قدم‌های اجرایی	۲۱
۶	مدیریت	۲۳
۱.۶	ساختار سازمانی	۲۳
۲.۶	تیم مدیریتی	۲۴
۳.۶	برنامه منابع انسانی	۲۴
۷	برنامه مالی	۲۵
۱.۷	درآمد پیش‌بینی شده	۲۵
۲.۷	سرمایه‌گذاری ثابت	۲۶
۱.۲.۷	محل اجرای طرح	۲۶
۲.۲.۷	تجهیزات اطفاء حریق	۲۷
۳.۲.۷	ماشین‌آلات و تجهیزات	۲۷
۴.۲.۷	تجهیزات اداری و کارگاهی	۲۷
۵.۲.۷	هزینه‌های قبل از بهره‌برداری	۲۸
۳.۷	هزینه‌های جاری	۲۸
۱.۳.۷	حقوق و دستمزد پرسنل غیر تولیدی	۲۹
۲.۳.۷	حقوق و دستمزد پرسنل تولیدی	۲۹
۳.۳.۷	هزینه سوخت و انرژی	۲۹
۴.۳.۷	استهلاک و تعمیر و نگهداری	۳۰
۴.۷	هزینه‌های ثابت و متغیر تولید	۳۱
۵.۷	سرمایه در گردش	۳۱
۶.۷	سرمایه‌گذاری کل	۳۲
۷.۷	محاسبه سود خالص	۳۲

خلاصه مدیریتی

استارتاپ کاتالیز از فروردین ماه سال ۱۴۰۱ آغاز به کار خواهد کرد. سهامداران آن متشکل از حسام سرخوش، میلاد حقگو و محمد مهدی مظفری (هرکدام دارای ۱۰ درصد سهم از توکن بومی شبکه) خواهند بود. محصول اصلی این استارتاپ توکن‌های هواداری باشگاه‌های فوتبال خواهد بود. این توکن‌ها امکان تعامل بهتر هوادار با باشگاه و کسب درآمد برای باشگاه را فراهم می‌کند. استارتاپ برای شروع به کار احتیاج به ۲،۵۰۰ میلیون ریال سرمایه دارد. اتمام دوره بازگشت سرمایه ۲ ماه پس از طی کردن ۳ ماه دوره توسعه (۵ ماه از شروع کار) و نرخ بازگشت ۲۳،۹۰۰ درصد پیش‌بینی می‌شود.

بازار

استارتاپ کاتالیز برای موفقیت احتیاج به همکاری با صرافی‌های دیجیتال و باشگاه‌ها دارد. بازار هدف اولیه صرافی‌های دیجیتال در نظر گرفته شده است، به این معنا که ابتدا با باشگاه‌های فوتبال مذاکرات لازم را انجام داده و سپس به سمت صرافی‌های دیجیتال می‌رویم.

محصولات

محصول اصلی این استارتاپ توکن‌های هواداری باشگاه‌های فوتبال خواهد بود. علاوه بر این استارتاپ کاتالیز از طریق فروش توکن‌های بومی شبکه کسب درآمد خواهد کرد.

استراتژی

استراتژی استارتاپ استفاده از فناوری بلاک‌چین و ساختن توکن‌های هواداری برای کسب درآمد باشگاه‌های فوتبال و تعامل بهتر با هواداران خود است. این محصول به طور ویژه برای باشگاه‌های فوتبال ایران ساخته شده است که با توجه به عدم حضور سایر رقبا (که از این فناوری استفاده می‌کنند) در بازار ایران، می‌توان از این فرصت برای رشد سریع استفاده کرد.

تیم مدیریتی

هسته مرکزی کاتالیز شامل سه نفر به نام‌های حسام سرخوش، میلاد حقگو و محمد مهدی مظفری خواهد بود.

خلاصه وضعیت استارتاپ

استارتاپ کاتالیز برای پیاده‌سازی یک ایده بدیع تشکیل می‌شود. این استارتاپ قصد دارد کار خود را از تاریخ ۱۴۰۱/۱/۱ شروع کند و اولین توکن هواداری خود را تا ۱۴ هفته پس از راه‌اندازی پلتفرم ارائه دهد.

۱.۲ مالکیت استارتاپ

۱۰ درصد سهم از توکن بومی شبکه استارتاپ متعلق به آقای حسام سرخوش خواهد بود و ایشان نقش مدیرعامل (بنیان‌گذار) استارتاپ را نیز به عهده خواهد داشت. میلاد حقگو و محمد مهدی مظفری نیز هر کدام ۱۰ درصد سهم از توکن بومی شبکه و نقش هم‌بنیان‌گذاران استارتاپ را خواهند داشت، ۲۰ درصد از کل سهم توکن بومی شبکه به صندوق توسعه استارتاپ تعلق می‌گیرد و باقی سهم توکن بومی شبکه میان افراد علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری تقسیم خواهد شد. برای پرهیز از پیچیدگی‌های قانونی سهام‌دار دیگری وجود نخواهد داشت.

محصولات

به طور خلاصه محصول کاتالیز پلتفرم ایجاد توکن‌های هواداری باشگاه‌های فوتبال است. باشگاه‌ها با فروش این توکن‌ها کسب درآمد می‌کنند. هواداران نیز با خرید آنها می‌توانند تعامل و هم‌اندیشی بهتری با باشگاه محبوب خود داشته باشند. از طرفی افزایش قیمت توکن‌ها می‌تواند موجب رشد دارایی‌های هواداران شود. در واقع کاتالیز برای باشگاه‌های فوتبال یک ابزار کسب درآمد و برای هواداران علاوه بر آن یک ابزار برای تعامل بهتر با باشگاه محبوبشان است.



در هر دوی این زمینه‌ها کاتالیز یک ابزار نوین و متفاوت از ابزارهای موجود فعلی خواهد بود:

- در حوزه کسب درآمد تفاوت آن در این است که ارزش دارایی‌های باشگاه را به بهترین شکل ممکن حفظ و امکان رشد دارایی‌های باشگاه را نیز فراهم می‌کند. همچنین این کسب درآمد به صورت مقطعی نبوده و پیوستگی آن تضمین می‌شود و از سوی دیگر مانند سرمایه گذاری در حوزه‌های مالی گوناگون برای باشگاه‌ها ریسک و خطری به همراه ندارد.
- در حوزه تعامل هوادار با باشگاه این ابزار روشی کاملاً متفاوت با سایر ابزارهای موجود است. در این روش هوادار با خرید توکن‌های هواداری باشگاه محبوب خود دارای حق رأی در برخی تصمیمات باشگاه خواهد بود. این تصمیمات می‌تواند مواردی چون خرید بازیکن، رضایت از عملکرد مربی و ... باشند و همچنین برای این هواداران می‌توان امتیازات دیگری مانند تخفیف در خرید بلیط استادیوم، ارتباط تصویری با بازیکنان تیم و ... در نظر گرفت. از جهتی دیگر بالا رفتن قیمت این توکن‌های هواداری برای تمامی صاحبان آن سود به همراه خواهد داشت.

علاوه بر این، کاتالیز با استفاده از جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل نظر هواداران در مورد امتیازاتی که از باشگاه‌ها دریافت می‌کند، می‌تواند خدمات مشاوره برای امتیازاتی که محبوبیت بین هواداران دارد را به باشگاه‌ها ارائه دهد.

۱.۳ توصیف محصول

در این قسمت به طور خلاصه ویژگی‌ها و کارکردهای مهم محصول کاتالیز را توضیح می‌دهیم. محصولات استارتاپ به شکل توکن خواهد بود که توکن‌های هواداری در مارکت اختصاصی کاتالیز و توکن بومی شبکه در صرافی‌های معتبر داخلی و خارجی ارائه می‌شوند. کاربران می‌توانند از هر جای دنیا و با هر دستگاه رایانه یا تلفن هوشمند با دسترسی به یک مرورگر از خدمات ما استفاده کنند.

به دلیل ماهیت محصولاتی که ارائه می‌دهیم، سرورهای ما باید پهنای باندی مناسب و همچنین قابلیت پشتیبانی از تعداد زیاد بازدیدکننده و کاربر را داشته باشد. به دلیل کم‌صبری حاکم بر رفتار کاربران آنلاین همواره باید ظرفیت‌های سرور از این نظر بسیار بالا نگه داشته شوند و سایت و مارکت اختصاصی ما نیز باید دارای سرعت بسیار زیادی در بارگزاری صفحات باشد. به طور دقیق با یک ارتباط اینترنتی معمولی از طریق خط تلفن هیچ صفحه‌ای نباید بیشتر از ۸ ثانیه برای بارگزاری وقت بگیرد.

برای مقابله با حرکات کپی‌برداری رقبا لازم است تا میانای کاربری (رابط کاربر گرافیکی) سایت و مارکت اختصاصی و ویژگی‌های کاربرپسندی و استفاده‌پذیری این دو از سطح استاندارد فوق‌العاده بالایی برخوردار باشند تا کاربران به راحتی انگیزه‌ای برای تغییر و روی آوردن به رقبا را نداشته باشند.

حجم کل توکن بومی شبکه ۵ میلیون عدد خواهد بود که ۳۰ درصد از آن سهم حسام سرخوش، میلاد حقگو و محمد مهدی مظفری (هر کدام ۱۰ درصد) خواهد بود، ۱۰ درصد از آن به صورت ایردراپ و ۴۰ درصد آن به صورت عرضه اولیه پخش می‌شود. ۲۰ درصد از آن به صندوق توسعه استارتاپ تعلق می‌گیرد. همچنین حجم کل توکن‌های هواداری هر باشگاه ۱ میلیون عدد خواهد بود که ۱۵ درصد از آن سهم حسام سرخوش، میلاد حقگو و محمد مهدی مظفری (هر کدام ۵ درصد) خواهد بود، ۱۰ درصد از آن به صورت ایردراپ و ۲۵ درصد آن به صورت عرضه اولیه پخش می‌شود که سهم هر یک از شرکا (۳ نفر) ۵ درصد از درآمد بوجود آمده است و ۲۰ درصد آن به صندوق توسعه استارتاپ تعلق می‌گیرد و باقی درآمد حاصله از این راه سهم باشگاه است. و ۵۰ درصد از کل توکن‌های هواداری باشگاه به خود باشگاه تعلق می‌گیرد.

کاربران ما با تبدیل توکن بومی شبکه به توکن هواداری باشگاه دلخواه خود در مارکت اختصاصی کاتالیز و سپس ورود به سایت می‌توانند از امکانات آن بهره‌مند شوند. همچنین بسته به امتیازات در نظر گرفته شده توسط باشگاه برای این دسته از هواداران خود، می‌توانند از آن امتیازات نیز استفاده نمایند.

- هر باشگاه فوتبال برای داشتن توکن هواداری خود باید قراردادی را با استارتاپ امضا کند. باشگاه‌ها پس از عضویت می‌توانند از طریق موارد زیر کسب درآمد کنند:

۱. فروش توکن‌های هواداری به صورت عرضه اولیه.

۲. درصدی از درآمد فروش توکن هواداری باشگاه به خود باشگاه میرسد.

علاوه بر این باشگاه‌ها بعد از فروش توکن‌های هواداری خود می‌توانند از خدمات تحقیق و تحلیل نظر هواداران کاتالیز استفاده نمایند به این شکل که کاتالیز واکنش هواداران به امتیازات ارائه شده توسط باشگاه‌ها را پیگیری، بررسی کرده و تحلیل‌های مختلفی را به باشگاه‌ها ارائه خواهد داد.

• هر هوادار نیز باید برای خرید توکن‌های هواداری ابتدا یک حساب کاربری در مارکت اختصاصی کاتالیز (با ایمیل یا شماره تلفن همراه) درست کند سپس یک کیف پول رمز ارز جهت واریز و برداشت توکن‌ها داشته باشد. پس از عضویت و خرید توکن‌های هواداری، هر هوادار می‌تواند از امتیازات زیر برخوردار شود:

۱. حق رأی داشتن برای بعضی از تصمیمات باشگاه.

۲. فروش درصدی از کل بلیط‌های استادیوم یا تخفیف در قیمت آن برای این دسته از هواداران توسط باشگاه (در بازی‌های مهم بلیط به راحتی بدست نمی‌آید و معمولاً باید از بازار سیاه و چند برابر قیمت خریداری شود).

۳. می‌تواند به عنوان سرمایه‌گذاری باشد و با افزایش قیمت توکن‌های هواداری به صاحبان خود سود برساند.

۴. همچنین می‌تواند در مورد امتیازات فعلی و امتیازاتی که می‌خواهد داشته باشد، نظر بدهد.

در واقع کاتالیز برای کسب درآمد باشگاه‌ها و تعامل بهتر هواداران با باشگاه‌ها مکانیزم‌های بالا را در نظر می‌گیرد.

خدمات تحقیق و تحلیل نظر هواداران به شکل قراردادهای یک ساله، دو ساله و پنج ساله ارائه خواهد شد.

۲.۳ مقایسه رقابتی

از شرکت چیلیز^۱ که به طور رسمی در سال ۲۰۱۹ راه‌اندازی شد و شرکت بایننس^۲ که در اواخر سال ۲۰۲۱ شروع به فعالیت در این زمینه نمود میتوان به عنوان رقبای بین‌المللی نام برد. اما از آنجایی که این دو شرکت هیچ‌گونه فعالیتی در ایران ندارند و ما بعد از جستجوهای بسیار فهمیدیم که شرکت‌های مشابه که در این زمینه کارکنند نیز در ایران وجود ندارند، موارد زیر را می‌توان به عنوان رقیب در ایران نظر گرفت:

۱. سامانه‌های پیامکی و ایجاد رویدادهای مناسبی در شبکه‌های اجتماعی

۲. عرضه بخشی از سهام باشگاه‌ها به صورت عمومی و یا واگذاری به بخش خصوصی

۳. سرمایه‌گذاری باشگاه‌ها در حوزه‌های مالی گوناگون

ویژگی‌های مهم هر کدام از این رقبا در جدول صفحه بعد مورد بررسی قرار گرفته اند:

^۱Chiliz

^۲Binance

ایجاد تعامل	ریسک و خطر	کسب درآمد	امکان رشد	حفظ ارزش	
بین باشگاه و	برای باشگاه	پیوسته برای	دارایی‌های	دارایی‌های	
هوادر در		باشگاه	باشگاه	باشگاه	
زمینه‌های					
مختلف					
خیر	ندارد	ندارد	خیر	خیر	سامانه‌های پیامکی
خیر	ندارد	دارد	کم	کم	عرضه بخشی از سهام باشگاه
خیر	دارد	ندارد	کم	کم	سرمایه‌گذاری باشگاه در حوزه‌های مالی

محصول کاتالیز در مقایسه با محصولات فوق دارای ویژگی‌های رقابتی زیر خواهد بود:

- ایجاد شفافیت، تعامل و هم‌اندیشی با هواداران در تصمیمات درون باشگاهی
- کسب درآمد ناگهانی و حفظ ارزش پایدار همزمان با عرضه اولیه توکن هواداری باشگاه در بحران‌های مالی کنونی
- حفظ ارزش دارایی‌های باشگاه‌ها به بهترین شکل و امکان رشد دارایی‌ها همزمان با ایجاد شفافیت بیشتر در تصمیمات باشگاهی و کسب مقام‌های قهرمانی
- امکان کسب درآمد پیوسته برای باشگاه بدون ریسک و خطر

۳.۳ محصولات آینده

استارت‌آپ کاتالیز در صورت مناسب بودن تحولات محیطی می‌تواند در آینده محصولات خود را به شکل زیر گسترش دهد:

- ساخت توکن‌های هواداری برای سایر رشته‌های ورزشی مانند والیبال، فوتسال و ...
- ساخت توکن‌های هواداری برای باشگاه‌های ورزشی سایر کشورهای جهان.
- ساخت توکن‌های غیر قابل معاوضه (NFT) برای باشگاه‌های ورزشی جهان.
- و

تحلیل بازار

در این بخش ابتدا به بررسی وضعیت صنعت و رقبای موجود می‌پردازیم. از آنجا که در این صنعت رقیب داخل ایران وجود ندارد، رقبای جهانی را بررسی می‌کنیم.

۱.۴ تحلیل صنعت و رقبا

همانطور که در بخش مقایسه رقابتی گفته شد، تحقیقات بازار ما موجب شناسایی دو رقیب جهانی شد. در این قسمت تحلیل‌های مختلف مربوط به تعداد تیم‌های فوتبالی که با این رقیبان همکاری کرده‌اند را ارائه می‌دهیم. با توجه به اینکه این صنعت در کل، صنعتی نوپا است، و این دو رقیب به احتمال زیاد تنها بازیگران موجود در آن هستند، تحلیل‌های این قسمت نه تنها بررسی رقبای مهم، بلکه بررسی کل صنعت می‌باشد.

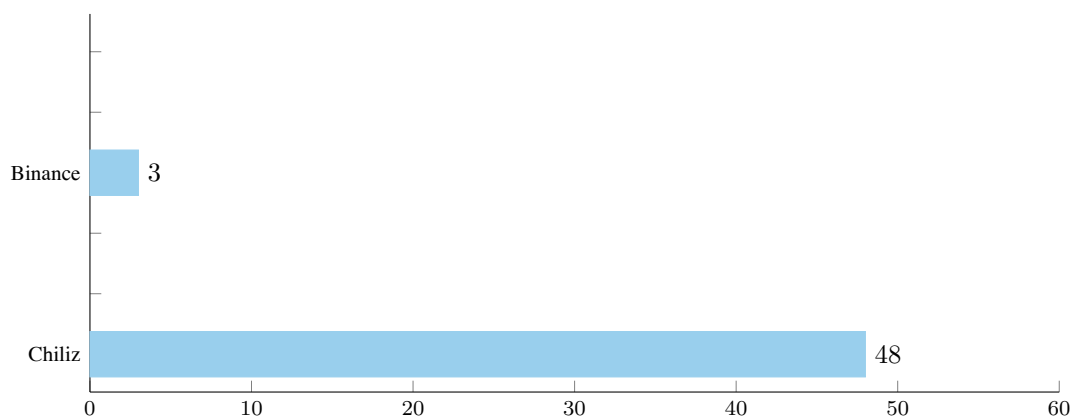
آمار تعداد تیم‌های فوتبالی که در حال حاضر در این صنعت همکاری داشته‌اند از بیشترین به کمترین مرتب شده ^۱:

تعداد	
Chiliz	۴۸
Binance	۳

^۱ آمار محاسبه شده مربوط به December ۲۰۲۱ است.

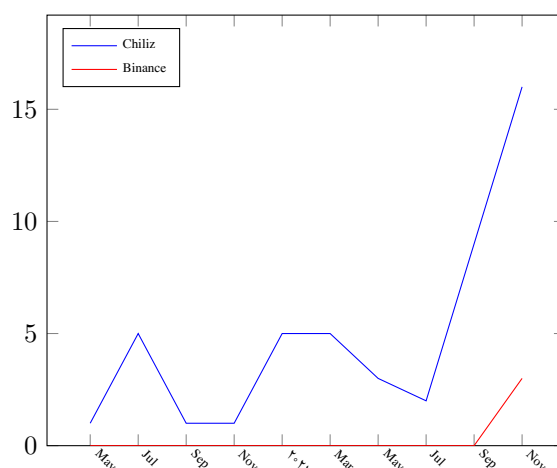
نمودار میله‌ای تعداد تیم‌های فوتبالی که در حال حاضر در این صنعت همکاری داشته‌اند:

تعداد تیم‌های فوتبالی قرارداد بسته



از آنجایی که تنها نزدیک به دو سال این صنعت می‌گذرد، مشاهده و تحلیل آمارهای مربوط به تعداد تیم‌های فوتبالی که در دو سال اخیر با این شرکت‌ها همکاری داشته‌اند، می‌تواند اطلاعات مفیدی در اختیارمان قرار دهد.

تعداد تیم‌های فوتبالی قرارداد بسته



همانطور که از آمارهای فوق معلوم است می‌توان دید که رقابت در این صنعت از سپتامبر سال ۲۰۲۱ تا کنون افزایش چشمگیری داشته است. شرکت Chiliz به عنوان اولین شرکت عملکرد بهتری نسبت به Binance داشته و شاهد رشد بیشتر آن بوده‌ایم.

۲.۴ تحلیل بازار و مشتریان

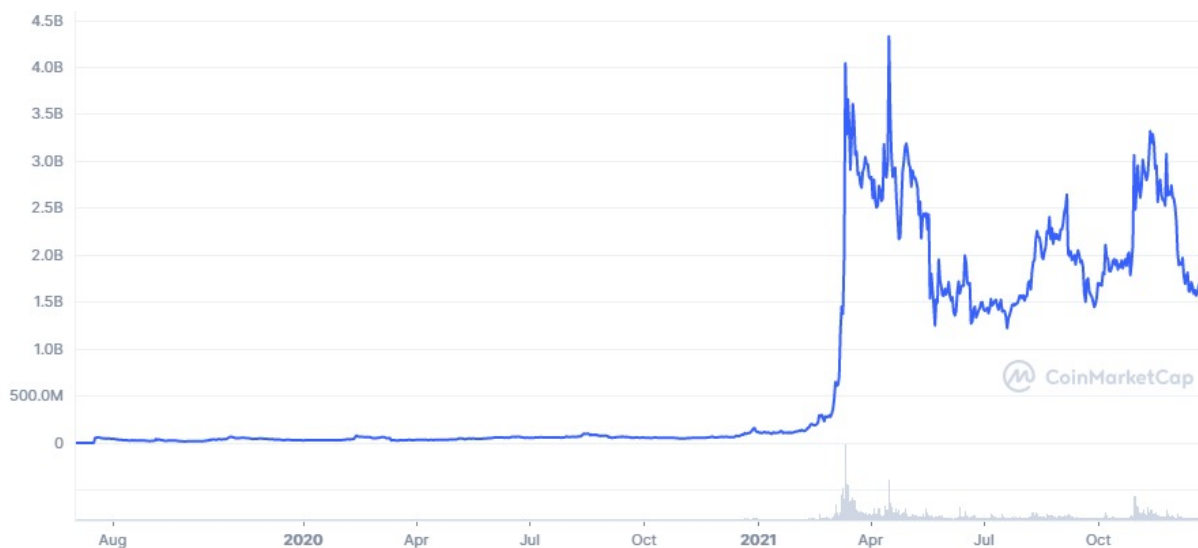
در مورد آمار مربوط به بازار رمزارزها در جهان، شرکت CoinMarketCap معتبرترین و جامع‌ترین آمارها را ارائه می‌دهد. آمارهایی که از این شرکت در ادامه می‌آوریم مربوط به اواخر سال ۲۰۲۱ می‌باشند.

در این قسمت تنها به بررسی آمار شرکت Chiliz، که به طور خاص در این صنعت فعالیت دارد، می‌پردازیم و از پرداختن به آمار شرکت

Binance به دلیل اینکه در بسیاری از حوزه‌های دیگر فعالیت داشت و به تازگی وارد این صنعت شده و تحلیل آمار آن نمی‌تواند برآورد مطلوبی را ارائه کند، خودداری می‌کنیم. در ادامه قیمت توکن Chiliz را از زمان پیدایش تاکنون را مشاهده می‌کنیم^۲ که رشد تقریباً ۵۰ برابری این توکن را در اوایل سال ۲۰۲۱ نشان می‌دهد. نمودار قیمت توکن Chiliz از سال ۲۰۱۹ تا کنون به شکل زیر است:

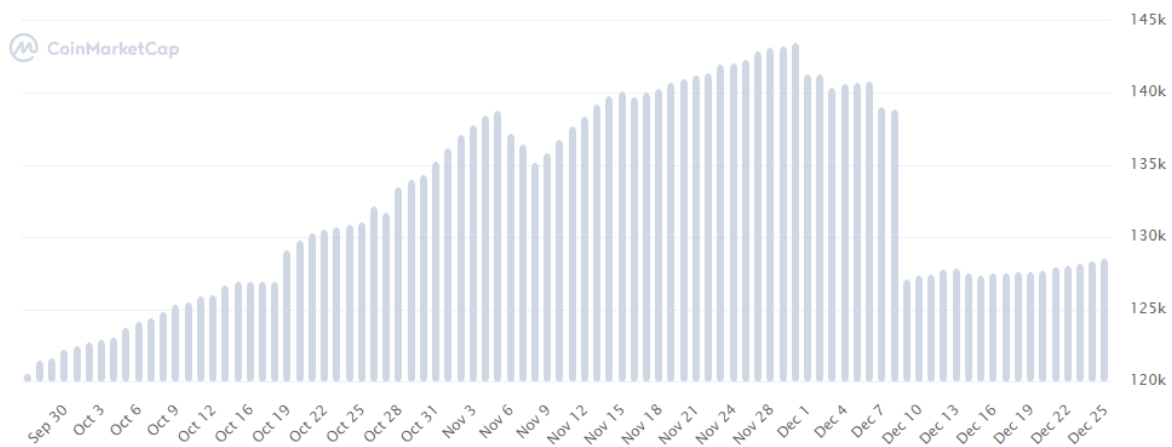


همچنین ارزش بازار Chiliz را در ادامه مشاهده می‌کنیم که به دنبال افزایش قیمت این توکن در اوایل سال ۲۰۲۱، ارزش بازار این شرکت نیز افزایش حجم مشابهی را شاهد بوده است. به طوری که از حدود ۳۰۰ هزار دلار در شروع کار، به حدود ۴۰۵ میلیارد دلار در اوایل سال ۲۰۲۱ رسید. نمودار زیر آمارهای مربوط به ارزش بازار Chiliz از ۲۰۱۹ تا کنون را نشان می‌دهد:

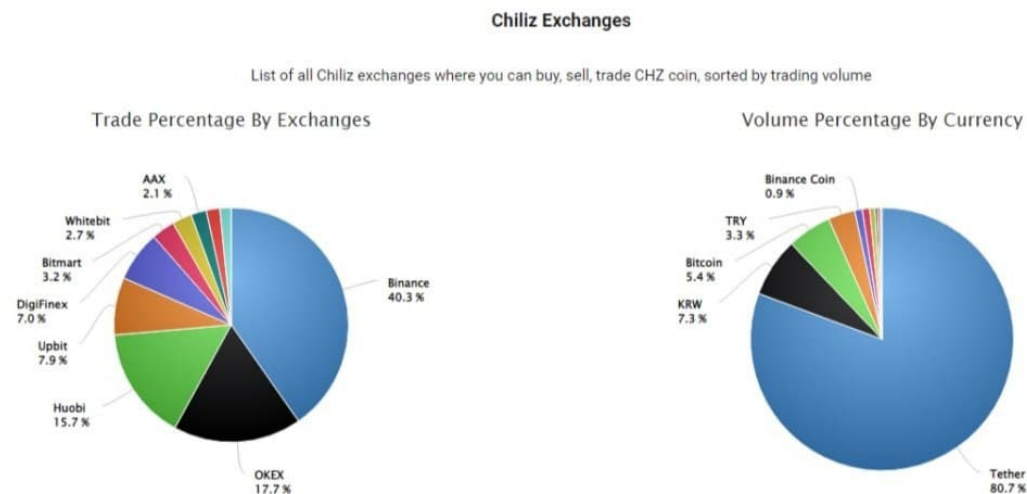


^۲ تمامی قیمت‌ها و حجم بازار نمودارها به دلار است.

در حال حاضر در شبکه Chiliz به تعداد ۱۲۸,۵۰۳ آدرس منحصر به فرد وجود دارد که توکن شبکه را نگهداری می‌کنند.^۳ در زیر، آمار مربوط به تعداد این آدرس‌های منحصر به فرد در بازه ۳ ماه گذشته را مشاهده خواهیم کرد:



رمزارها و توکن‌های جهان عمدتاً در چند صرافی مطرح بازار معامله می‌شوند. نمودار سهم صرافی‌های مختلف در حجم معامله توکن Chiliz و همچنین جفت ارزهای محبوب آن به شکل زیر است:^۴



حجم معاملات روزانه توکن Chiliz در حال حاضر حدود ۱۶۹ میلیون دلار می‌باشد. اما از نظر تعداد آدرس‌های فعال شبکه، متأسفانه هیچ‌گونه آمار دقیقی وجود نداشت. اما با توجه به آمارهای بالا می‌توان تخمین زد.

^۳ اصطلاحاً به آنها Holders می‌گویند.

^۴ این آمار از سایت www.coinlore.com بدست آمده است.

۳.۴ تقسیم‌بندی بازار و انتخاب بازار هدف

طبیعی است که باشگاه‌های فوتبال که کاتالیز قرار است توکن‌های هواداری آنها را بسازد در صورتی علاقه‌مند به قرارداد بستن با کاتالیز و تبلیغ برای آن خواهند بود که هوادارانشان بتوانند به راحتی به معامله توکن‌ها بپردازند. از این رو می‌توان با استفاده از تعداد کاربران و حجم معاملات صرافی‌های مختلف، پیش‌بینی کرد که لیست شدن در کدام یک می‌تواند مؤثرتر باشد.

متأسفانه اطلاعات دقیقی در مورد صرافی‌های ایرانی وجود ندارد ولی طبق تحقیقات ما صرافی نوبیتکس^۵ دارای بیشترین حجم معاملاتی است. اما در مورد صرافی‌های خارجی اینگونه نیست و ما لیست‌بندی ارائه‌شده در سایت coinmarketcap.com را ملاک قرار می‌دهیم. در جدول زیر صرافی‌های برتر به ترتیب و با حجم معاملاتی ۲۴ ساعت گذشته آنها ارائه شده‌اند.^۶

رتبه	صرافی	امتیاز صرافی	حجم معاملات روزانه
۱	Binance	۹.۹	۵۶,۰۴۱,۶۶۱,۶۵۰
۲	Coinbase Exchange	۸.۴	۲,۷۵۰,۱۳۸,۲۰۴
۳	FTX	۸.۲	۵,۴۹۳,۶۲۰,۰۹۱
۴	Kraken	۷.۷	۷۲۳,۲۷۶,۴۳۷
۵	KuCoin	۷.۷	۴,۵۸۲,۱۷۷,۱۸۷
۶	Huobi Global	۷.۵	۶,۴۰۹,۳۷۱,۵۸۰
۷	Gate.io	۷.۵	۳,۰۹۹,۷۲۴,۹۰۷
	جمع		۷۹,۰۹۹,۹۷۰,۰۵۶

شرکت CoinMarketCap صرافی‌ها را براساس موارد زیر رتبه‌بندی و امتیازدهی می‌کند: فاکتور ترافیک وب، متوسط نقدینگی، حجم و اطمینان از اینکه حجم گزارش شده توسط یک صرافی قانونی است. به فاکتورهای ذکر شده وزن تعلق می‌گیرد و امتیازی از ۰.۰ تا ۱۰.۰ به صرافی‌ها داده می‌شود.

همانطور که در جدول فوق دیده می‌شود، از میان بیش از ۷۹ میلیارد دلار حجم معاملاتی روزانه، بیشترین حجم معاملات با اختلاف مربوط به صرافی Binance و پس از آن به ترتیب صرافی‌های Huobi Global، FTX، KuCoin، Gate.io و Coinbase Exchange قرار دارد و همگی بیش از ۲۰۵ میلیارد دلار حجم معامله روزانه را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین صرافی Kraken نیز بیش از ۷۰۰ میلیون دلار حجم معاملاتی روزانه دارد.

^۵nobitex

^۶حجم معاملات به دلار و مربوط به تاریخ 26 December 2021 می‌باشد.

بر اساس این اطلاعات در دو سطح اولیه و ثانویه بازار هدف کاتالیز را می‌توانیم تعریف کنیم:

بازار هدف اولیه:

- صرافی نوبیتکس

باتوجه به اینکه بیشتر هواداران باشگاه‌های فوتبال ایران، داخل ایران زندگی می‌کنند و این صرافی نیز بیشترین حجم معامله و تعداد کاربر را در ایران دارد، کاتالیز ابتدا باید توکن بومی شبکه خود را در این صرافی لیست کند.

بازار هدف ثانویه:

- صرافی Binance

- صرافی Coinbase Exchange

- صرافی FTX

- صرافی Kraken

- صرافی KuCoin

- صرافی Huobi Global

- صرافی Gate.io

باتوجه به اینکه تعدادی از هواداران باشگاه‌های فوتبال ایران، خارج از ایران زندگی می‌کنند و این صرافی‌ها نیز بیشترین حجم معامله، تعداد کاربر و اعتبار را در جهان دارند، کاتالیز باید در ادامه کار خود توکن بومی شبکه خود را در این صرافی‌ها لیست کند. این کار هم وسعت بازار ما را افزایش می‌دهد و مهم‌تر از آن به کاتالیز و توکن بومی شبکه اعتبار بیشتری می‌بخشد.

استراتژی

استراتژی کاتالیز بر اساس استفاده از فناوری بلاک‌چین و بازار رمزارزها به عنوان یک ابزار بدیع و منطقی برای کسب درآمد باشگاه‌های فوتبال و همچنین ایجاد تعامل بهتر بین باشگاه و هوادار است که به طور ویژه برای باشگاه‌های فوتبال ایران و هواداران آنها ساخته شده است. با توجه به عدم حضور سایر رقبا (که داخل این صنعت فعالیت دارند) در بازار ایران، می‌توان از این بازار برای رشد سریع استفاده کرد. رشد سریع با توجه به قابلیت کپی‌برداری رقبا بالقوه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

۱.۵ مأموریت

استارت‌آپ کاتالیز قصد دارد تا با استفاده از فناوری جدید بلاک‌چین یک رابطه برنده برنده میان باشگاه‌های فوتبال و هواداران برقرار کند که در این رابطه هواداران می‌توانند خیلی بهتر و راحت‌تر از قبل با باشگاه تعامل داشته باشند و باشگاه‌ها به روش جدید و مفیدی برای کسب درآمد از هواداران و اطلاع از نظرهای آنان مجهز شوند.

۲.۵ قابلیت‌های هسته‌ای و مزیت رقابتی

قابلیت هسته‌ای استارت‌آپ کاتالیز که آن را از سایر رقبا موجود در این صنعت متمایز می‌کند، دسترسی به بازار ایران و امکان انجام تبادلات مالی و غیر مالی میان باشگاه‌های فوتبال ایران و هواداران آنها است. همچنین ایجاد یک تعامل سازنده بین باشگاه و هوادار، کسب درآمد پیوسته باشگاه به همراه امکان رشد و حفظ ارزش دارایی‌های باشگاه و همین‌طور خدمات مشاوره‌ای به باشگاه برای امتیازاتی که بین هواداران محبوبیت دارد در سایر رقبا موجود در ایران دیده نمی‌شود و برای کاتالیز یک مزیت رقابتی محسوب می‌گردد. مهم‌ترین مواردی که در آن کاتالیز باید هرچه سریع‌تر قابلیت‌های هسته‌ای خود را مستحکم کرده و رشد دهد عبارتند از:

- برقراری رابطه قوی با باشگاه‌های مطرح فوتبال ایران و آگاه کردن آنها در مورد فواید کاتالیز
- برقراری رابطه قوی با صرافی‌های معتبر و پرمخاطب
- برقراری رابطه قوی با افراد صاحب‌نظر و متخصص در بازار رمزارزها

۳.۵ استراتژی بازاریابی و فروش

در بازاریابی دو استراتژی push و pull وجود دارد که در واقع دو استراتژی تعادل را حفظ می‌کنند، از یک سو مشتری را به بازار مورد نظر بکشانیم و از سوی دیگر به فروشنده فشار وارد کند (او را هل می‌دهد) که محصول مورد نظر را در بازار عرضه کند.

کاتالیز برای ورود به بازار و حفظ آن از این دو استراتژی استفاده می‌کند. برای این منظور باید همانطور که در قبل گفته شد بازار هدف خود را در دو بخش باشگاه‌های فوتبال و هواداران دنبال کند و برای هر کدام از برنامه مناسب استفاده نماید. در بخش‌های زیر استراتژی بازاریابی کاتالیز تشریح می‌شود.

۱.۳.۵ نحوه موقعیت‌یابی

در میان رقبای موجود در صنعت موقعیت‌یابی کاتالیز به این صورت خواهد بود که خود را به عنوان تنها سرویس مخصوص باشگاه‌های فوتبال ایران و هواداران آن معرفی خواهد کرد.

در میان عموم مخاطبین ایرانی، به دلیل عدم آشنایی آنان با کل صنعت و نوع کسب و کار، موقعیت‌یابی باید به گونه‌ای باشد که ذهنیت خوبی را برای اولین بار در ذهن مخاطب ایجاد کند و آنها کاتالیز را به چشم یک کسب و کار دیجیتال بدیع، مفید و منطقی ببینند.

در میان باشگاه‌های مطرح فوتبال ایران، مهم‌ترین نکته در نحوه موقعیت‌یابی تأکید بر این نکته خواهد بود که کاتالیز راهی است برای ایجاد تعامل سازنده بین باشگاه و هوادار. ارائه توکن هواداری باشگاه توسط کاتالیز این امکان را به دنبال دارد که هواداران بتوانند راجع به برخی از تصمیم‌گیری‌ها و جهت‌گیری‌های باشگاه نظر خود را به ثبت برسانند. همچنین راجع به امتیازهای فعلی و محبوبشان نظر خود را بگویند. در نتیجه یک تعامل سازنده بین باشگاه و هوادار شکل می‌گیرد که می‌تواند به موفقیت باشگاه کمک کند. این نوع ابزار بازاریابی که ایجاد این تعامل سازنده را امکان‌پذیر سازد قبل از این وجود نداشته است.

۲.۳.۵ استراتژی قیمت‌گذاری

استراتژی قیمت‌گذاری کاتالیز روی توکن‌ها باید طوری باشد که امکان خرید حداقل یک واحد توکن توسط تقریباً تمام مردم ایران به راحتی میسر باشد. برای توکن بومی شبکه این قیمت در شروع کار کاتالیز و عرضه اولیه ۱ دلار در نظر گرفته شده است. البته این قیمت برای زمان لیست شدن در صرافی‌ها نمی‌باشد. قیمت لیست شده در صرافی‌ها با عرضه و تقاضا بازار حساب می‌شود. قیمت‌گذاری توکن‌های هواداری بستگی به سیاست باشگاه‌ها دارد و کاتالیز تنها نقش مشاور را خواهد داشت که قیمت حدود همان ۱ دلار گذاشته شود؛ زیرا اگر قیمت توکن هواداری بالا باشد با کمبود تقاضا مواجه شده و سبب کاهش قیمت آن می‌شود، اما اگر قیمت برای عموم مناسب و تقاضا زیاد باشد، همین عامل باعث رشد قیمت می‌شود.

برای خدمات تحقیق بازار، قراردادهای یک ساله به قیمت سیصد میلیون ریال، قراردادهای دو ساله به قیمت پانصد میلیون ریال و قراردادهای

پنج ساله به قیمت یک میلیارد ریال به باشگاه‌ها ارائه خواهد شد.

۳.۳.۵ استراتژی تبلیغ

کاتالیز برای موفقیت و نفوذ در بازار احتیاج دارد تا از یک سو میان باشگاه‌های فوتبال و از یک سو میان صرافی‌ها شناخته شده و معتبر شود. برای جذب صرافی‌ها و باشگاه‌ها در هرکدام از این دو گروه از ابزارهای تبلیغاتی مختلفی استفاده خواهیم کرد که در ادامه تشریح داده خواهند شد:

استراتژی جذب باشگاه‌های فوتبال

این گروه شامل باشگاه‌های فوتبالی می‌شود که استفاده از توکن هواداری را برای کسب درآمد خود انتخاب می‌کنند. این گروه خود به دو بخش بالفعل و بالقوه تقسیم می‌شوند.

۱. باشگاه‌های بالفعل:

این گروه با بازار رمزارزها و توکن‌های هواداری آشنا هستند و به میزان کافی از آن بازخورد گرفته‌اند. اما با توجه به اینکه این صنعت کاملاً نوپا بوده و فعلاً هیچ‌کدام از باشگاه‌های فوتبال ایران به میزان کافی با این بازار آشنا نیستند، عملاً این گروه در برگیرنده باشگاه‌های فوتبال ایران نمی‌شود و به دنبال آن نیز نیازی به تعریف کردن ابزارهای تبلیغ ندارد.

۲. باشگاه‌های بالقوه:

این گروه یا از بازار رمزارزها و توکن‌های هواداری بی اطلاع و یا نسبت به آن دید منفی و یا خنثی دارند. بنابراین زمان و انرژی بیشتری نسبت به گروه قبل برای جلب توجه و آشناسازی آنها با کاتالیز نیاز است.

بهترین استراتژی برای این گروه این است که:

- باشگاه‌های برتر را شناسایی نمود و proposal تبلیغاتی را متناسب با اهداف آن باشگاه اعلام کرد.
- رقبای باشگاه‌های فوتبال ایران (در آسیا) که حضور فعال در این حوزه دارند را شناسایی کرده، عملکرد آنها را تحلیل نموده و کوتاهی باشگاه در عدم حضور در این حوزه را به عنوان نقطه ضعف برای باشگاه‌ها معرفی نمود.
- برای جلب توجه این گروه باید از مذاکرات حضوری و یا تلفنی استفاده نمود.

استراتژی جذب صرافی‌ها

صرافی‌های دیجیتال بازاریابی هستند که در آنها رمزارزها را به صورت جفت ارز معامله می‌شوند. این صرافی‌ها در سه گروه قرار دارند:

۱. صرافی‌های حرفه‌ای با حجم معاملات بالا

۲. صرافی‌های معمولی

۳. صرافی‌های تازه‌کار

استراتژی بازاریابی کاتالیز در برابر این گروه این است که ابتدا گروه ۱ را شناسایی نموده و برای توجیه آنها اقدام نماید. این گروه اثرگذارترین، مناسب‌ترین و فعال‌ترین گروه در بازار هستند. در مرحله بعد باید به ترتیب گروه‌های ۲ و ۳ را شناسایی کرده و استانداردهایی را برای اینکه بتوانند توکن‌های بومی شبکه ما را در صرافی‌های خود لیست کنند، تعیین کنیم.

استراتژی کاتالیز برای این گروه، ابتدا بازاریابی ویروسی است. بازاریابی ویروسی یا بازاریابی از طریق مشتریان (Viral Marketing) به معنای عرضه تسهیلاتی به طور مجانی و دادن اجازه به افراد برای انتقال آن به دیگران است.

متداول‌ترین روش برای انجام این نوع بازاریابی در این صنعت ایردراپ و عرضه اولیه توکن است. با این کار کاتالیز تعداد زیادی کاربر را بدست می‌آورد و کاربران از صرافی‌هایی که در آنها حساب دارند، تقاضا می‌کنند که توکن بومی شبکه ما که در دست آنها است را وارد لیست خود کنند. آغاز یک طرح بازاریابی ویروسی اثربخش، مستلزم ارائه یک دلیل یا انگیزه قوی به افراد است تا آنها را تشویق به تبلیغ و یا معرفی توکن ما به دوست و اطرافیان‌شان کند. این انگیزه قوی در کاتالیز، انگیزه مالی است که یکی از قویترین ابزارهای انگیزشی در دنیا است.

همانطور که در متن اشاره شد، ابزارهای کاتالیز در این بخش موارد زیر است:

• ایردراپ توکن

• عرضه اولیه توکن

۴.۳.۵ استراتژی فروش

برای نحوه دریافت و پرداخت پول به طور کامل از خدمات تجارت الکترونیکی همکاران استراتژیک استارت‌آپ و یا از رمزارزها استفاده خواهد شد و هیچ پولی به شکل نقد رد و بدل نخواهد شد.

۵.۳.۵ پیش‌بینی فروش

با در نظر گرفتن تعداد کل توکن‌های بومی شبکه به عدد ۵ میلیون توکن، پیش‌بینی می‌شود که استارت‌آپ پس از طی کردن ۳ ماه توسعه، پس از گذشت ۲ ماه ۱۰ درصد (۵۰۰ هزار واحد) از کل توکن‌ها به صورت ایردراپ^۱ و ۴۰ درصد (۲ میلیون واحد) از کل آن به صورت عرضه اولیه با

^۱ عرضه توکن به صورت رایگان که درآمدی برای استارت‌آپ ندارد و صرفاً برای جذب کاربر می‌باشد

قیمت هر واحد ۱ دلار به بازار عرضه کند. پس به این ترتیب درآمد ۲ میلیون دلاری یا تقریباً ۶۰۰ میلیارد ریالی برای استارتاپ به همراه دارد.

همچنین پیشبینی می‌شود که در سال اول با دو باشگاه فوتبال و در سال دوم با چهار باشگاه فوتبال قرارداد بسته شود. طبق قرارداد برای هر باشگاه ۱ میلیون واحد توکن هواداری ساخته می‌شود که ۱۰ درصد (۱۰۰ هزار واحد) آن به صورت ایردراپ برای جذب کاربر و ۲۵ درصد (۲۵۰ هزار واحد) به صورت عرضه اولیه با قیمت هر واحد ۱ دلار به بازار عرضه می‌شود. ۶۵ درصد (۱۶۲،۵۰۰ واحد) از عرضه اولیه سهم باشگاه است و درآمد ۱۶۲،۵۰۰ دلاری را به دنبال دارد.

در این بخش از درآمد حاصل شده از فروش خدمات تحقیق بازار و همچنین درآمد فردی تیم مدیریتی و مبلغ موجود در صندوق توسعه استارتاپ صرف نظر شده است و تنها درآمد استارتاپ از عرضه اولیه توکن بومی شبکه در نظر گرفته شده است. پس مجموع درآمد حاصل ۲ میلیون دلار حساب می‌شود.

۴.۵ همکاری‌ها و شراکت‌های استراتژیک

برای تسهیل در فرآیندهای تبادل مالی، رابطه استراتژیک با سایت pardakht.com برقرار خواهد شد. همچنین با همکاری این شرکت همکاری‌های دیگر با بانک‌های پاسارگاد، پارسیان، سامان، اقتصاد نوین و سایر بانک‌های ارائه‌دهنده خدمات تجارت الکترونیکی برقرار خواهد شد. از طرف دیگر با صرافی‌های دیجیتال نیز یک رابطه استراتژیک برقرار خواهد شد.

۵.۵ قدم‌های اجرایی

فعالیت‌های لازم برای شروع کار استارتاپ در این قسمت مورد بررسی قرار می‌گیرند. ابتدا باید پایگاه اینترنتی www.kataliz.com ثبت شود و سپس تیم هسته‌ای کاتالیز نمونه‌های اولیه لازم برای معرفی استارتاپ را تهیه می‌کند. همچنین تیم اولیه ۳ نفری برای کار استارتاپ از اکنون مشخص است و نیازی به صرف زمان و منابع برای یافتن و انتخاب نیروی انسانی جدید در شروع کار وجود ندارد. در ادامه فعالیت‌های زیر لازم است انجام شود:

- یافتن دو برنامه نویس و توسعه دهنده
- تجهیز وسایل لازم برای اعضا استارتاپ
- طراحی لوگو، سربرگ، قالب مستندات و ...
- طراحی نسخه قابل عرضه توکن بومی شبکه
- راه اندازی اکوسیستم بلاک‌چینی
- راه‌اندازی سایت و مارکت اختصاصی کاتالیز به طور محدود و آزمایشی

- اجرای برنامه‌های بازاریابی برای جذب باشگاه‌ها و صرافی‌ها
 - راه‌اندازی سایت و مارکت اختصاصی کاتالیز برای دسترس عموم
- نمودار گانت برای ۱۴ هفته اول فعالیت استارتاپ در شکل زیر ارائه شده است:

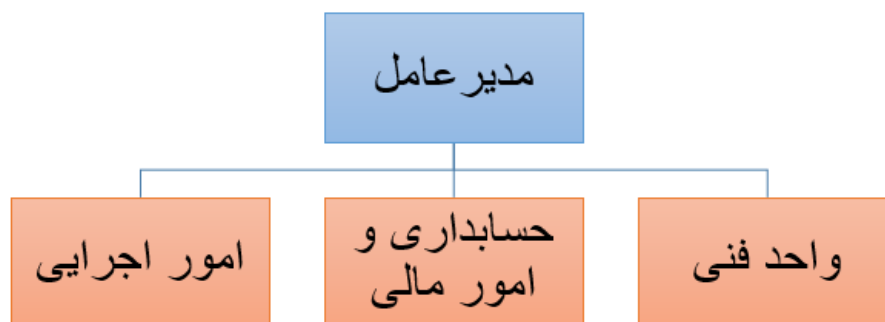


مدیریت

تیم سه نفره‌ای که از هم‌اکنون به عنوان هسته اصلی کاتالیز در نظر گرفته شده‌اند، افرادی ماهر و مجرب می‌باشند که تجربه خوبی از کار با یکدیگر دارند. ساختار مدیریت و مسائل نیروی انسانی کاتالیز در این بخش بررسی می‌شوند.

۱.۶ ساختار سازمانی

ساختار سازمانی به دلیل تعداد کم نیروها شکل بسیار ساده‌ای خواهد داشت. دو برنامه نویس و توسعه دهنده واحد فنی را تشکیل می‌دهند. حسام سرخوش به عنوان مدیرعامل، میلاد حقگو به عنوان کارشناس حسابداری و امور مالی تنها فرد بخش حسابداری و امور مالی و محمد مهدی مظفری به عنوان کارپرداز در واحد امور اجرایی فعالیت خواهند کرد. وظایف بازاریابی در سال‌های اول به عهده تمامی اعضای تیم خواهد بود.



۲.۶ تیم مدیریتی

اعضا گروه هسته‌ای ۳ نفری در نظر گرفته شده برای راه‌اندازی استارت‌آپ و اداره آن در سال اول عبارتند از:

- آقای حسام سرخوش (مدیرعامل و بنیان‌گذار)

- آقای میلاد حقگو (هم‌بنیان‌گذار)

- آقای محمد مهدی مظفری (هم‌بنیان‌گذار)

این افراد دارای مهارت و تجربه کافی در زمینه کاری خود هستند و از توانایی خود در کارگروهی با یکدیگر مطمئن هستند.

۳.۶ برنامه منابع انسانی

همانطور که در فوق اشاره شد برای شروع کار استارت‌آپ هسته‌ای متشکل از ۳ نفر و همچنین استخدام دو برنامه نویس و توسعه دهنده برای اجرای تمامی امور پیش‌بینی شده است.

این ۵ نفر در نقش‌های زیر فعالیت خواهند کرد:

- مدیر عامل

- کارشناس حسابداری و امور مالی

- کارپرداز

- برنامه نویس و توسعه دهنده (دو نفر)

برای توسعه نیروی انسانی پیش‌بینی می‌شود که در سال‌های بعد احتیاج به نیروهای اضافی زیر باشد:

- کارشناس بازاریابی

- کارشناس نرم‌افزار متخصص عیب‌یابی

در سال‌های بعد واحد بازاریابی به عنوان یک واحد مستقل آغاز به فعالیت خواهد کرد.

برنامه مالی

در این قسمت پیش‌بینی‌های مربوط به هزینه‌ها و درآمدهای سال اول کار استارت‌آپ کاتالیز را ارائه می‌دهیم. به طور خلاصه ارقام زیر به عنوان شاخص‌های مهم پیش‌بینی شده‌اند:

- سرمایه‌گذاری کل طرح: ۲,۵۰۰ میلیون ریال
- سرمایه‌گذاری ثابت: ۲,۰۰۰ میلیون ریال
- سرمایه در گردش: ۲۰۰ میلیون ریال
- درآمد سالیانه: ۶۰۰ میلیارد ریال
- سود ویژه: ۵۷۷,۳۰۲.۵ میلیون ریال
- دوره بازگشت سرمایه: ۵ ماه
- نرخ بازدهی سرمایه: ۲۳,۹۰۰ درصد

مشروح محاسبات در قسمت‌های بعدی ارائه می‌گردد.

۱.۷ درآمد پیش‌بینی شده

با توجه به ساخت ۵ میلیون توکن بومی شبکه و پیش‌بینی فروش ۲ میلیون واحد از آن در سال اول به صورت عرضه اولیه و با قیمت ۱ دلار و در نظر گرفتن هر دلار به قیمت ۳۰۰ هزار ریال، درآمد ۶۰۰ میلیارد ریالی از طریق فروش توکن‌های بومی شبکه پیش‌بینی می‌شود.

در این بخش از درآمد حاصل از فروش تحقیق و تحلیل نظر هواداران به باشگاه‌های فوتبال و همچنین درآمد حاصل از عرضه اولیه توکن‌های هواداری صرف نظر شده است.

(ارقام به ریال)

ردیف	شرح	تعداد	ارزش واحد	ارزش کل
۱	توکن بومی شبکه	۲,۰۰۰,۰۰۰	۳۰۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
جمع				۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

۲.۷ سرمایه‌گذاری ثابت

ردیف	شرح	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	زمین	۰
۲	اصفا حریق	۰
۳	ماشین‌آلات و تجهیزات	۹۵۰
۴	تجهیزات اداری و کاری	۰
۵	متفرقه و پیش‌بینی نشده	۱,۰۵۰
جمع		۲,۰۰۰

۱.۲.۷ محل اجرای طرح

برای انجام امور ذکر شده و همچنین با توجه به محدود بودن منابع مالی می‌توان در سال‌های اول به صورت دورکاری فعالیت نمود و فضایی برای انجام طرح در نظر گرفته نشود. با توجه به حرف‌های گفته شده مبلغی برای این قسمت در نظر گرفته نمی‌شود.

مترائ	نوع رهن	قیمت کل (میلیون ریال)
۰	واحد تجاری	۰
جمع		۰

۲.۲.۷ تجهیزات اطفای حریق

به این دلیل که فضایی برای اجرای طرح رهن یا اجاره نمی‌شود، نیازی به تجهیزات اطفای حریق نمی‌باشد.

ردیف	شرح	تعداد	هزینه واحد (ریال)	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	لوازم اطفای حریق	۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۰
	جمع			۰

۳.۲.۷ ماشین‌آلات و تجهیزات

ردیف	نام ماشین‌آلات و تجهیزات	تعداد	هزینه واحد (ریال)	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	رایانه رومیزی	۲	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸۰۰
۲	پرینتر لیزری	۲	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰۰
۳	پرینتر اینک	۱	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲۰
۵	خط اینترنت پرسرعت	۱	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰۰
۶	اسکندر	۱	۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۸۰
	جمع			۹۵۰

۴.۲.۷ تجهیزات اداری و کارگاهی

چون فضایی برای اجرای طرح رهن یا اجاره نمی‌شود، نیازی به تجهیزات اداری و کارگاهی نمی‌باشد.

ردیف	شرح	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	لوازم اداری (میز - صندلی - فایل و...)	۰
۲	لوازم آشپزخانه	۰
۳	ابزارآلات کاری	۰
جمع		۰

۵.۲.۷ هزینه‌های قبل از بهره‌برداری

ردیف	شرح	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	تهیه طرح و نقشه‌های مربوطه	۱۰۰
۲	اخذ مجوز تاسیس و سایر مجوزها	۲۰۰
جمع		۳۰۰

۳.۷ هزینه‌های جاری

ردیف	شرح	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	حقوق و دستمزد	۲۱,۶۰۰
۲	سوخت و انرژی	۰
۳	تعمیر و نگهداری	۴۷.۵
۴	استهلاک	۹۵
۵	هزینه اداری و فروش	۵
۶	پیش‌بینی نشده	۲۰۰
جمع		۲۱,۹۴۷.۵

۱.۳.۷ حقوق و دستمزد پرسنل غیر تولیدی

ردیف	شرح	تعداد	حقوق ماهیانه (ریال)	حقوق سالیانه (میلیون ریال)
۱	مدیر عامل (بنیان‌گذار)	۱	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۸۰۰
۲	هم‌بنیان‌گذار	۲	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۶۰۰
	جمع			۱۴,۴۰۰

۲.۳.۷ حقوق و دستمزد پرسنل تولیدی

ردیف	شرح	تعداد	حقوق ماهیانه (ریال)	حقوق سالیانه (میلیون ریال)
۱	برنامه نویس و توسعه دهنده	۲	۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۷,۲۰۰
	جمع			۷,۲۰۰

۳.۳.۷ هزینه سوخت و انرژی

به این دلیل که فضایی برای اجرای طرح رهن یا اجاره نمی‌شود، هزینه سوخت و انرژی را در بر ندارد.

ردیف	شرح	واحد	مصرف سالیانه	هزینه واحد	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	برق مصرفی	کیلو وات ساعت	۰	۰	۰
۲	آب مصرفی	متر مکعب	۰	۰	۰
۳	تلفن		۰	۰	۰
۴	گاز	متر مکعب	۰	۰	۰
جمع					۰

۴.۳.۷ استهلاک و تعمیر و نگهداری

ردیف	شرح	ارزش دارایی (میلیون ریال)	استهلاک	تعمیر و نگهداری
		درصد	مبلغ	درصد
۱	ماشین آلات و تجهیزات	۹۵۰	۱۰	۹۵
			۹۵	۵
جمع			۹۵	۴۷.۵

۴.۷ هزینه‌های ثابت و متغیر تولید

ردیف	شرح	هزینه (میلیون ریال)	هزینه ثابت		هزینه متغیر	
			درصد	مبلغ	درصد	مبلغ
۱	حقوق و دستمزد کارکنان تولیدی	۷,۲۰۰	۷۰	۵,۰۴۰	۳۰	۲,۱۶۰
۲	سوخت و انرژی	۰	۲۰	۰	۸۰	۰
۳	تعمیر و نگهداری	۴۷.۵	۲۰	۹.۵	۸۰	۳۸
۴	پیشبینی نشده	۸۰۰	۳۰	۲۴۰	۷۰	۵۶۰
۵	استهلاک	۹۵	۱۰۰	۹۵	۰	۰
جمع		۸,۱۴۲.۵		۵,۳۸۴.۵		۲,۷۵۸

۵.۷ سرمایه در گردش

ردیف	شرح	هزینه کل (میلیون ریال)
۱	تنخواه گردان	۲۰۰
جمع		۲۰۰

۶.۷ سرمایه‌گذاری کل

هزینه‌های ثابت طرح	جمع (میلیون ریال)
سرمایه‌گذاری ثابت	۲,۰۰۰
هزینه‌های قبل از بهره‌برداری	۳۰۰
سرمایه در گردش	۲۰۰
جمع	۲,۵۰۰

۷.۷ محاسبه سود خالص

سود ناخالص	۵۹۱,۸۵۷.۵	(میلیون ریال)
کسر می‌شود هزینه‌های عملیاتی:		
حقوق و دستمزد پرسنل اداری	(۱۴,۴۰۰)	
هزینه‌های اداری و فروش	(۵)	
هزینه‌های عملیاتی	(۱۴,۴۰۵)	
سود عملیاتی	۵۷۷,۴۵۲.۵	
کسر می‌شود هزینه‌های غیر عملیاتی:		
استهلاک هزینه‌های قبل از بهره‌برداری (یک ساله)	(۱۵۰)	
سود ویژه	۵۷۷,۳۰۲.۵	