

## (شرکت و محصول ۱۲ تا ۲۴ ماه) Roadmap

### \*\*فلسفه نقشه راه\*\*

نقشه راه شرکت نوبتنو بر اساس ارزش تحويل سریع به مشتری و پادگیری مستمر طراحی شده است. ما بر این باوریم که ارائه یک محصول مینیمال ولی کاربردی در کوتاهترین زمان ممکن و سپس بهبود تدریجی آن بر اساس بازخورد واقعی کاربران بهترین راه برای ایجاد ارزش پایدار است. مرکز ما در دوازده ماه اول بر ثبت محصول در بازار شیراز و در دوازده ماه دوم بر مقیاس‌پذیری و گسترش جغرافیایی است. هر ویژگی تنها زمانی به نقشه راه اضافه می‌شود که سه شرط را داشته باشد: حل یک مشکل واقعی و ملموس برای کاربران قابل اندازه‌گیری بودن تأثیر آن و همسو بودن با اهداف استراتژیک شرکت. ما عمدتاً از توسعه بسیاری از ویژگی‌های جذاب اما غیرضروری صرفنظر می‌کنیم تا انرژی و منابع خود را بر روی چند ویژگی کلیدی که بیشترین اثر را دارند مرکز کنیم.

### \*\*دورنگری و اهداف کلیدی\*\*

هدف کلی دو ساله تبدیل نوبتنو به پلتفرم پیشرو نوبتدھی هوشمند در استان فارس با حداقل ده هزار نوبت فعال ماهانه و صد و پنجاه پزشک پرداخت‌کننده است. این هدف به چهار دوره ششم‌ماهه تقسیم شده است.

دوره اول (ماه‌های ۱ تا ۶): اعتبارسنجی بازار و پایه‌ریزی محصول. هدف در این دوره جذب پنجاه پزشک آزمایشی و ثبت دو هزار نوبت واقعی برای آزمودن فرضیه‌های اصلی کسب‌وکار است.

دوره دوم (ماه‌های ۷ تا ۱۲): ثبت محصول و آغاز درآمدزایی. هدف در این دوره جذب سی پزشک پرداخت‌کننده فعال و رسیدن به درآمد ماهانه شش میلیون تومان از اشتراک‌ها است.

دوره سوم (ماه‌های ۱۳ تا ۱۸): مقیاس‌پذیری و بهینه‌سازی. هدف در این دوره دوبرابر کردن تعداد پزشکان پرداخت‌کننده و کاهش هزینه‌های عملیاتی به ازای هر پزشک است.

دوره چهارم (ماههای ۱۹ تا ۲۴): گسترش جغرافیایی. هدف در این دوره ورود به شهر دوم و تکثیر مدل موفق شیراز است.

\*\*ماههای ۱ تا ۶: اعتبارسنجی و پایه‌ریزی\*

\*\*نسخه ۰/۱ (پایلوت داخلی)

زمان تحويل: پایان ماه ۱

قابلیت‌های کلیدی: پنل مدیریت اولیه برای پزشکان شامل ثبت نام و تنظیم پروفایل. پنل کاربری اولیه برای بیماران شامل جستجوی پزشک و رزرو نوبت. سیستم پایه نوبتدھی بدون پیش‌بینی زمان

منابع لازم: سرور آزمایشی توسعه دهنده تمام وقت

دلیل اولویت: ایجاد حداقل محصول قابل استفاده برای شروع آزمودن فرضیه پذیرش توسط پزشکان. این نسخه تنها برای ده پزشک منتخب و به صورت کاملاً کنترل شده در دسترس است

خروجی ملموس: یک پنل تحت وب فعال که حداقل ده پزشک بتوانند نوبتدھی اولیه را با آن آزمایش کنند. ثبت حداقل پنجاه نوبت آزمایشی

\*\*نسخه ۰/۵ (پایلوت عمومی)

زمان تحويل: پایان ماه ۳

قابلیت‌های کلیدی: افزودن الگوریتم ساده پیش‌بینی زمان بر اساس میانگین ثابت. اضافه شدن اعلان‌های متى برای بیماران. بهبود رابط کاربری بر اساس بازخورد پایلوت داخلی. سیستم گزارش گیری اولیه برای پزشکان

وابستگی‌ها: موقتیت‌آمیز بودن نسخه ۰/۰ و جمع‌آوری داده‌های اولیه از نوبت‌های آزمایشی

منابع لازم: توسعه دهنده تمام وقت طراح محصول نیمه وقت

دلیل اولویت: آزمایش هسته متمایزکننده محصول یعنی پیش‌بینی زمان در محیطی نیمه واقعی. جمع‌آوری داده برای کالیبره کردن الگوریتم

خروجی ملموس: یک پلتفرم پایدارتر که بیست پزشک در شیراز از آن استفاده می‌کنند. دقت پیش‌بینی زمان با خطای کمتر از سی دقیقه در هشتاد درصد موارد. ثبت حداقل پانصد نوبت واقعی

## \*\*نسخه ۱۰ (انتشار عمومی در شیراز)

زمان تحویل: پایان ماه ۶

قابلیت‌های کلیدی: راهاندازی اپلیکیشن موبایل اندروید برای بیماران. تکمیل پنل پزشک با امکان مدیریت تقویم و انواع ویزیت. بهبود الگوریتم پیش‌بینی با در نظر گرفتن تعداد نفرات در صف. سیستم پشتیبانی داخلی. صفحه لندینگ جداگانه برای پزشکان.

وابستگی‌ها: عملکرد قابل قبول نسخه ۵/۰ و جذب حداقل بیست پزشک راضی از سیستم آزمایشی.

منابع لازم: توسعه دهنده تمام وقت طراح محصول نیمه وقت سرور پروداکشن

دلیل اولویت: آماده‌سازی محصول برای عرضه گسترده به جامعه پزشکی شیراز. ارائه تجربه کامل‌تری به بیماران از طریق اپ موبایل.

خروجی ملموس: انتشار عمومی پلتفرم تحت وب و اپلیکیشن اندروید. جذب پنجاه پزشک کاربر در شیراز. ثبت دو هزار نوبت واقعی. داشتن میانگین خطای پیش‌بینی زیر بیست و پنج دقیقه

## \*\*ویژگی‌های تعمدآ حذف شده در این فاز\*

به دلیل سهم بازار کمتر و هزینه توسعه بالاتر OS اپلیکیشن -

سیستم پرداخت آنلاین به دلیل پیچیدگی و نیاز به مجوز -

گزارش‌های تحلیلی پیشرفتی برای پزشکان -

یکپارچه‌سازی با نرم‌افزارهای حسابداری -

دلیل حذف: تمرکز بر اعتبار سنجی هسته اصلی محصول قبل از افزودن پیچیدگی‌های جانبی

## \*\*ماههای ۷ تا ۱۲: تثبیت و درآمدزایی\*

## \*\*نسخه ۱۵ (بهینه‌سازی رشد)

زمان تحویل: پایان ماه ۹

قابلیت‌های کلیدی: راهاندازی سیستم اشتراک ماهانه و درگاه پرداخت برای پزشکان. افزودن سیستم دعوت از دوستان برای پزشکان. بهبود الگوریتم پیش‌بینی با افزودن فاکتور نوع ویزیت. اضافه شدن سیستم ارزیابی و نظر بیماران.

وابستگی‌ها: جذب حداقل سی پزشک فعال در نسخه ۱/۰ که حاضر به پرداخت هزینه اشتراک باشند.

منابع لازم: توسعه دهنده تمام وقت یک نفر نیروی پشتیبانی مشتری نیمه وقت

دلیل اولویت: شروع تولید درآمد پایدار و ایجاد انگیزه برای پزشکان برای معرفی سیستم به همکاران. بهبود دقیق پیش‌بینی برای افزایش رضایت کاربران.

خروجی ملموس: راهاندازی درگاه پرداخت و ثبت اولین درآمدهای اشتراکی. تبدیل حداقل سی درصد از پزشکان کاربر به پزشکان پرداخت‌کننده. افزایش دقیق پیش‌بینی به خطای زیر بیست دقیقه

\*\*نسخه ۲/۰ (بلغ محصول)\*\*

زمان تحويل: پایان ماه ۱۲

قابلیت‌های کلیدی: اضافه شدن داشبورد تحلیلی ساده برای پزشکان شامل نمودارهای مراجعه و زمان‌های اوج. امکان تعریف خدمات مختلف و قیمت‌های جداگانه توسط پزشک. بهبود اپلیکیشن موبایل با افزودن قابلیت ذخیره پرونده پزشکی ساده. سیستم پیامک اطلاع‌رسانی خودکار برای بیماران

وابستگی‌ها: موققت نسخه ۱/۵ در جذب پرداخت از پزشکان و ایجاد جریان درآمدی پایدار

منابع لازم: توسعه دهنده تمام وقت تحلیلگر داده نیمه وقت

دلیل اولویت: افزایش ارزش پلتفرم برای پزشکان وفادار و کاهش نرخ فرسایش مشتری. ایجاد داده‌های تحلیلی برای تصمیم‌گیری بهتر

خروجی ملموس: یک داشبورد تحلیلی عملیاتی که توسط پزشکان استفاده می‌شود. افزایش میانگین درآمد به ازای هر پزشک پرداخت‌کننده به دویست هزار تومان در ماه. کاهش نرخ فرسایش مشتریان به زیر ده درصد ماهانه. ثبت پنج هزار نوبت ماهانه در کل پلتفرم

\*\*: ویژگی‌های تعمدآ حذف شده در این فاز\*\*

- پرونده الکترونیک سلامت کامل -

- سیستم قرار ملاقات ویدیویی -

- بازارچه فروش محصولات پزشکی -

دلیل حذف: حفظ مرکز بر هسته کسبوکار یعنی مدیریت نوبت حضوری. این ویژگی‌ها اگرچه جذاب هستند اما ما را از مسیر اصلی منحرف می‌کنند و منابع زیادی می‌طلبند.

\*\*ماه‌های ۱۳ تا ۱۸: مقیاس‌پذیری و بهینه‌سازی\*

\*\*نسخه ۲/۵ (مقیاس‌پذیری عملیاتی)\*\*

زمان تحویل: پایان ماه ۱۵

قابلیت‌های کلیدی: بازنویسی بخش‌هایی از زیرساخت برای پشتیبانی از کاربران همزمان بیشتر. ایجاد پنل مدیریت مرکز تیم داخلی نوبت‌نحو. افزودن سیستم تیکت پیشرفته برای پشتیبانی مشتریان. راهاندازی سیستم کمپین‌های تشویقی برای بیماران.

وابستگی‌ها: رسیدن به حداقل صد نفر کاربر همزمان در پلتفرم که نیاز به مقیاس‌پذیری بالا را نشان دهد.

منابع لازم: توسعه دهنده ارشد تمام وقت مدیر سیستم نیمه وقت

دلیل اولویت: آماده‌سازی فنی و عملیاتی برای رشد تصاعدي کاربران. بهبود کارایی تیم داخلی برای خدمات دهی بهتر.

خروجی ملموس: یک زیرساخت فنی قوی که قابلیت پشتیبانی از پنجاه هزار کاربر را دارد. کاهش زمان پاسخگویی پشتیبانی به کمتر از چهار ساعت. افزایش تعداد پزشکان پرداخت‌کننده به هشتاد نفر

\*\*نسخه ۳/۰ (هوشمندی و یکپارچگی)\*\*

زمان تحویل: پایان ماه ۱۸

عمومی برای API قابلیت‌های کلیدی: توسعه الگوریتم پیش‌بینی پیشرفته با استفاده از یادگیری ماشین. ایجاد های صوتی مانند Assistant یکپارچه‌سازی با نرم‌افزارهای مطب. اضافه شدن امکان رزرو نوبت از طریق سیستم پیشنهاد هوشمند پزشک به بیماران بر اساس موقعیت جغرافیایی و تخصص Assistant گوگل.

وابستگی‌ها: جمع‌آوری حجم کافی داده از نوبت‌های واقعی حداقل پنجاه هزار نوبت ثبت‌شده برای آموزش مدل یادگیری ماشین.

تمام وقت API منابع لازم: متخصص داده تمام وقت توسعه دهنده

دلیل اولویت: ایجاد سد دفاعی تکنولوژیک در برابر رقبا از طریق الگوریتم پیشرفته. امکان گسترش غیرمستقیم از طریق یکپارچه‌سازی با پلتفرم‌های دیگر.

مستند که API خروجی ملموس: یک الگوریتم پیش‌بینی با خطای زیر ده دقیقه در نود درصد موارد. ارائه حداقل با دو نرمافزار محلی مطب یکپارچه شده است. افزایش دقت پیش‌بینی به عنوان یک مزیت رقابتی غیرقابل کپی.

\*\*: ویژگی‌های تعمدآ حذف شده در این فاز\*

OS توسعه اپلیکیشن -

ورود به خدمات درمانی دیگر مانند نوبتدھی آزمایشگاه یا تصویربرداری -

سیستم مدیریت موجودی دارو برای مطب -

دلیل حذف: تمرکز بر عمق بخشیدن به محصول اصلی در بازار موجود به جای گسترش افقی به خدمات جدید.  
این تصمیم انضباط حوزه را حفظ می‌کند.

\*\*ماههای ۱۹ تا ۲۴: گسترش جغرافیایی\*

\*\*نسخه ۳/۵ (آماده‌سازی گسترش)

زمان تحويل: پایان ماه ۲۱

قابلیت‌های کلیدی: ایجاد سیستم چندزبانه برای پشتیبانی از گویش‌های محلی. توسعه پنل مدیریت منطقه‌ای برای مدیران شهرهای جدید. افزودن قابلیت‌های خاص شهرهای مختلف مانند سیستم حمل و نقل عمومی محلی.  
راهاندازی influence راهاندازی سیستم همکاری با رهای محلی هر شهر.

وابستگی‌ها: تثبیت سودآوری در شیراز با حداقل صدوپنجاه پزشک پرداخت‌کننده

منابع لازم: توسعه دهنده تمام وقت مدیر رشد برای شهر جدید

دلیل اولویت: آماده‌سازی محصول و فرآیندها برای تکثیر موفق در شهر دوم بدون نیاز به بازنویسی اساسی

خروجی ملموس: یک پلتفرم انعطاف‌پذیر که بتواند به سرعت برای شهر جدیدی مانند اصفهان سفارشی شود.  
استخدام و آموزش اولین مدیر شهر در شهر هدف

\*\*نسخه ۴/۰ (ورود به شهر دوم)

زمان تحویل: پایان ماه ۲۴

قابلیت‌های کلیدی: راهاندازی کامل عملیات در شهر دوم. ایجاد سیستم گزارش‌دهی مقایسه‌ای بین شهرها. توسعه ویژگی‌های شبکه‌ای بین شهرها مانند امکان رزرو نوبت پزشک شیراز برای بیمار اصفهانی در صورت نیاز. راهاندازی برنامه وفاداری سراسری برای بیماران

وابستگی‌ها: موفقیت نسخه ۳/۵ در ایجاد چارچوب عملیاتی برای شهرهای جدید.

منابع لازم: تیم کامل عملیاتی در شهر دوم شامل نیروی فروش و پشتیبانی

دلیل اولویت: اثبات قابلیت تکثیر مدل کسبوکار و آغاز رشد جغرافیایی. ایجاد اثر شبکه‌ای در سطح منطقه

خروچی ملموس: راهاندازی عملیاتی نوبتنو در شهر دوم با حداقل سی پزشک پرداخت‌کننده در سه ماه اول. ثبت پنج هزار نوبت ماهانه در شهر جدید. رسیدن به درآمد ماهانه کل پنجاه میلیون تومان از دو شهر

\*\*ویژگی‌های تعمدآ حذف شده در این فاز

- ورود به تهران به عنوان شهر دوم به دلیل هزینه و رقابت بسیار بالا -

گسترش به کشورهای همسایه -

- خرید یا ادغام با رقبای کوچک -

دلیل حذف: انتخاب شهر دوم با مشخصات مشابه شیراز برای افزایش احتمال موفقیت. تهران بازار بسیار متفاوتی دارد و نیازمند استراتژی و منابع جدگانه است

\*\*معیارهای موفقیت و پیگیری

هر نسخه در نقشه راه با مجموعه‌ای از معیارهای کلیدی عملکردی تعریف شده است که موفقیت آن را به طور کمی اندازه‌گیری می‌کند

برای نسخه ۱/۰ معیارها عبارتند از: ثبت دو هزار نوبت واقعی جذب پنجاه پزشک کاربر و میانگین خطای پیش‌بینی زیر بیست و پنج دقیقه

برای نسخه ۲۰ معیارها عبارتند از: تبدیل سی پزشک به پرداخت‌کننده درآمد ماهانه شش میلیون تومان و نرخ فرسایش زیر ده درصد.

برای نسخه ۳۰ معیارها عبارتند از: خطای پیش‌بینی زیر ده دقیقه یکپارچه‌سازی موفق با دو نرم‌افزار دیگر و هشتاد پزشک پرداخت‌کننده.

برای نسخه ۴۰ معیارها عبارتند از: راهاندازی موفق در شهر دوم با سی پزشک پرداخت‌کننده و درآمد ماهانه کل پنجاه میلیون تومان.

این معیارها در جلسات هفتگی تیم بررسی می‌شوند و هرگونه انحراف از مسیر منجر به بازنگری در اولویت‌ها و تخصیص منابع می‌شود.

\*\* مدیریت منابع\*

توسعه این نقشه راه نیاز مند منابع انسانی و فنی مشخصی در هر مرحله است. در ماه‌های یک تا شش نیاز به یک توسعه‌دهنده تمام وقت و یک طراح محصول نیمه وقت داریم. در ماه‌های هفت تا دوازده علاوه بر این‌ها یک نیروی پشتیبانی مشتری نیمه وقت اضافه می‌شود. در ماه‌های سیزده تا هجده یک توسعه‌دهنده ارشد و یک تحلیلگر داده نیمه وقت به تیم ملحق می‌شوند. در ماه‌های نوزده تا بیست‌وچهار یک تیم کامل عملیاتی در شهر دوم شامل مدیر فروش و پشتیبانی نیاز است. بودجه فنی مورد نیاز برای اجرای این نقشه راه حدود سیصد میلیون تومان در سال اول و چهارصد میلیون تومان در سال دوم برآورده می‌شود.

\*\* انعطاف‌پذیری و یادگیری\*

اگرچه این نقشه راه یک مسیر مشخص را ترسیم می‌کند اما ما به انعطاف‌پذیری بر اساس یادگیری‌های جدید باور داریم. هر سه ماه یک بار نقشه راه بازنگری می‌شود. اگر داده‌های بازار نشان دهد که یک فرضیه اصلی نادرست است یا فرصت جدیدی پدیدار شده است اولویت‌ها می‌توانند تغییر کنند. با این حال هرگونه تغییر بزرگ

در نقشه راه نیازمند تأیید از طریق فرآیند کنترل تغییرات و ارائه توجیه قوی مبتنی بر داده است. این تعادل بین پاییندی به برنامه و انعطاف در برابر واقعیت‌های جدید کلید موفقیت در اجرای نقشه راه است.

هدف نهایی این نقشه راه ایجاد شرکتی پایدار و سودآور است که ارزش واقعی برای بیماران و پزشکان ایجاد می‌کند. ما با تمرکز بر ویژگی‌های کلیدی که بیشترین اثر را دارند و تعمدًا از پراکنده‌گی دوری می‌کنیم به این هدف دست خواهیم یافت.