

Use of Funds & Milestone-Based Plan

مجموع سرمایه مورد درخواست ۲۰۰ میلیون تومان است. این سند به طور دقیق مشخص می‌کند که هر بخش از این سرمایه در چه حوزه‌هایی هزینه خواهد شد، دلیل ضرورت هر هزینه چیست و چه خروجی یا نقطه عطفی برای آن تعریف شده است. هدف از این برنامه، کنترل ریسک و اطمینان از مصرف بهینه سرمایه در مسیر دستیابی به اهداف عملیاتی و قابل اندازه گیری است.

بخش اول: تحقیق و توسعه و تکمیل محصول

بودجه اختصاص یافته: ۸۰ میلیون تومان (معادل ۴ درصد از کل سرمایه)

ضرورت این هزینه: محصول کنونی یک نمونه اولیه عملیاتی است که قابلیت‌های پایه را دارد. اما برای رقابت در بازار واقعی، جذب کاربران در مقیاس گسترده و ارائه تجربه ای قابل اعتماد، نیاز به سرمایه گذاری قابل توجه در توسعه، پایداری، افزودن ویژگی‌های ضروری و مهم تر از همه، بهبود مستمر هسته فناورانه محصول یعنی الگوریتم پیش‌بینی زمان داریم. بدون تخصیص این بودجه، محصول در فاز آزمایشی باقی خواهد ماند و امکان رشد و ایجاد درآمد پایدار فراهم نخواهد شد.

جزئیات هزینه‌ها و نقاط عطف این بخش

میلیون تومان برای توسعه، تکمیل و پایدارسازی پلتفرم تحت وب در چهار ماه اول پروژه. این بودجه صرف موارد 30 زیر خواهد شد: توسعه ویژگی‌های حیاتی پنل مدیریتی پزشکان از جمله ایجاد گزارش‌های تحلیلی ساده از عملکرد مطب، امکان مدیریت تقویم شخصی و ساعت کاری، و قابلیت تعریف انواع ویزیت. هزینه‌های مربوط به بهبود اساسی رابط کاربری و تجربه کاربری بر اساس بازخوردهای جمع آوری شده از کاربران پایلوت اولیه. افزایش سطح امنیت نرم افزار و پایداری زیرساخت سرورها برای تحمل بار کاربری بیشتر. توسعه یک پنل مدیریت مرکزی برای تیم داخلی نوبت نو. جهت نظارت بر عملکرد سیستم، مدیریت کاربران و تحلیل داده‌های کلان

نقطه عطف و خروجی این بخش: تحویل نسخه ۱,۰ پلتفرم تحت وب با معیارهای عملکردی کاملاً مشخص. این معیارها عبارتند از: دسترسی سرویس بالای ۹۹,۵ درصد در بازه یک ماهه متواتی. زمان بارگذاری صفحات اصلی و حیاتی کمتر از ۳ ثانیه برای ۹۵ درصد از کاربران. ثبت بازخورد مثبت از حداقل ۸۰ درصد از ۱۰ پزشک همکار اولیه در مورد سهولت استفاده، ثبات سیستم و رفع ایرادات گزارش شده در فاز پایلوت. دستیابی به این نقطه عطف شرط لازم برای ترخیص بخش بعدی سرمایه و حرکت به فاز گسترش بازار است.

میلیون تومان برای طراحی، توسعه و انتشار اپلیکیشن موبایل اندروید در بازه ماه سوم تا ششم پرژه. این بودجه به ۲۰ موارد زیر اختصاص می‌باید: هزینه‌های طراحی رابط کاربری موبایل، توسعه نرم افزاری اختصاصی برای پلتفرم اندروید، یکپارچه سازی کامل اپلیکیشن با بک اند پلتفرم وب، و پیاده سازی قابلیت‌های ضروری مانند مشاهده لحظه‌ای صفحه نوبت، دریافت نوتبکیشن برای یادآوری نوبت و تغییرات وضعیت، و مدیریت تاریخچه نوبت‌های کاربر.

نقطه عطف و خروجی این بخش: انتشار عمومی و رسمی اپلیکیشن نوبت نو در فروشگاه‌های معترف ایرانی مانند کافه بازار و همچنین گوگل پلی. دستیابی به ۱۰۰۰ نصب فعال واقعی در پایان ماه ششم، کاربر فعل در اینجا به کاربری اطلاق می‌شود که در بازه دو هفته‌ای حداقل یک بار از اپلیکیشن استفاده عملیاتی کرده باشد (ثبت نوبت، بررسی وضعیت، دریافت اعلان). این نقطه عطف نشان دهنده پذیرش اولیه محصول توسط بیماران و تکمیل چرخه خدمات رسانی در بستر موبایل است.

میلیون تومان برای بهبود، بهینه سازی و توسعه الگوریتم پیش‌بینی زمان و زیرساخت داده در طول دوازده ماه اول ۳۰ پرژه. این یک سرمایه‌گذاری بلندمدت و استراتژیک است که صرف موارد زیر می‌شود: استخدام یک مشاور یا توسعه دهنده نیمه وقت متخصص در حوزه علم داده و یادگیری ماشین برای نظارت بر مدل. طراحی فرآیندهای سیستماتیک برای جمع آوری، پاکسازی و ذخیره سازی داده‌های واقعی نوبت دهی. توسعه مدل‌های پیش‌بینی پیشرفته تر که متغیرهای بیشتری مانند نوع ویزیت، روز هفته و ساعت روز را در نظر می‌گیرند. ایجاد داشبوردهای تحلیلی برای پیش‌دقیق دقت مدل و شناسایی الگوهای خطأ.

نقطه عطف و خروجی این بخش: بهبود مستمر و کمی شاخص میانگین خطای مطلق پیش‌بینی زمان. هدف گذاری به این صورت است: کاهش میانگین خطای مطلق به زیر ۲۰ دقیقه تا پایان ماه سوم. کاهش میانگین خطای مطلق به زیر ۱۵ دقیقه تا پایان ماه نهم. کاهش میانگین خطای مطلق به زیر ۱۰ دقیقه تا پایان ماه دوازدهم. تمامی این اندازه‌گیری‌ها باید صرفاً بر مبنای داده‌های ثبت‌شده در سیستم و زمان‌های ویزیت واقعی گزارش شده توسط مطب ها باشد. دستیابی به این سطوح از دقت، مزیت رقابتی اصلی محصول را تقویت و اعتماد کاربران را جلب می‌کند.

**بخش دوم: بازاریابی، فروش و جذب مشتریان (پزشکان)

بودجه اختصاص یافته: ۶۰ میلیون تومان (معدل ۳۰ درصد از کل سرمایه)

ضرورت این هزینه: حتی بهترین محصول فنی نیز بدون یک استراتژی مؤثر برای جذب کاربران هدف و تبدیل آنان به مشتریان پرداخت کننده محکوم به شکست است. این بودجه به طور ویژه بر روی جذب پزشکان به عنوان مشتری اصلی مرکز است. هزینه‌ها در این بخش برای شناسایی کارآمدترین کانال‌های دسترسی به پزشکان در شیراز، ایجاد آگاهی از برنده و در نهایت تبدیل آن‌ها به مشتریان فعل و پرداخت کننده صرف خواهد شد.

جزئیات هزینه‌ها و نقاط عطف این بخش

میلیون تومان برای انجام تحقیقات بازار عمقی و طراحی استراتژی فروش و بازاریابی در دو ماه اول پرژه. این ۱۵ بودجه شامل هزینه‌های انجام مصاحبه‌های ساختاریافته با جامعه بزرگتری از پزشکان و مدیران مطب در شیراز برای درک دقیق‌تر نقاط درد، معیارهای تصمیم‌گیری و انتظارات آن‌ها است. همچنین هزینه طراحی و تولید مواد تبلیغاتی و آموزشی تخصصی و حرفه‌ای (شامل بروشور، ویدیو توضیحی، ارائه) که مناسب با زبان و دغدغه‌های جامعه پزشکی باشد، از این محل تأمین می‌شود. بخشی از این بودجه نیز به طراحی نهایی برنامه قیمت‌گذاری، طرح‌های تشویقی و پیشنهاد ویژه برای پزشکان اولیه اختصاص می‌یابد.

نقطه عطف و خروجی این بخش: تدوین سند نهایی استراتژی فروش و بازاریابی که شامل شخصیت خردمند پزشک، کانال‌های اولویت دار جذب، پیام کلیدی و برنامه عملیاتی شش ماهه باشد. همچنین تولید و آماده سازی مجموعه کامل مواد بازاریابی شامل بروشور الکترونیکی و چاپی، یک ویدیو معرفی سه دقیقه‌ای حرفه‌ای و یک صفحه لندینگ اختصاصی برای پزشکان. این خروجی‌ها چارچوب عملیاتی تیم فروش را تعیین می‌کند.

میلیون تومان برای اجرای عملیاتی کمپین جذب پزشک در شهر شیراز در بازه ماه سوم تا نهم. این بودجه عملیاتی ۳۰ صرف اقدامات مستقیم فروش و بازاریابی می‌شود که شامل موارد زیر است: هزینه‌های مربوط به نیروی انسانی و عملیات برای تماس تلفنی هدفمند با مطب‌ها. هزینه‌های ایاب و ذهاب برای مراجعه حضوری به مطب‌های منتخب. هزینه‌های مشارکت در همایش‌ها، گردهمایی‌ها یا دوره‌های آموزشی مرتبط با جامعه پزشکی شیراز. بودجه ای برای تبلیغات دیجیتال هدفمند در پلتفرم‌هایی که پزشکان از آن‌ها استفاده می‌کنند (مانند شبکه‌های اجتماعی حرفه‌ای یا سایت‌های تخصصی پزشکی).

نقطه عطف و خروجی این بخش: جذب و فعال سازی ۵۰ پزشک پرداخت کننده فعال. تعریف پزشک پرداخت کننده فعال: پزشکی که حداقل برای دو دوره متواتی (دو ماه) اشتراک خود را پرداخت کرده باشد و در ماه گذشته حداقل ۱۰ نوبت را از طریق سیستم نوبت نو دریافت کرده باشد. این نقطه عطف کلیدی باید حداقل تا پایان ماه نهم پرژه محقق شود و نشان دهنده پذیرش محصول در بازار و ایجاد جریان درآمدی پایدار است.

میلیون تومان برای اجرای کمپین آگاهی بخشی و جذب بیماران اولیه در بازه ماه چهارم تا هفتم. وجود پایگاهی از ۱۵ بیماران فعال برای جذاب نشان دادن پلتفرم برای پزشکان جدید ضروری است. این بودجه صرف فعالیت‌های مقرن به صرفه برای ایجاد آگاهی از برنده نوبت نو در میان بیماران بالقوه در شیراز می‌شود. این فعالیت‌ها شامل مدیریت و تولید محتوا برای صفحات شبکه‌های اجتماعی محلی، همکاری محدود با اینفلوشنرها یا وبلاگ‌نویسان محلی حوزه سلامت و رفاه، و بهینه‌سازی موتورهای جستجو برای کلمات کلیدی مرتبط با نوبت دهی پزشکی در شیراز است.

نقطه عطف و خروجی این بخش: ثبت ۵۰۰۰ نوبت واقعی توسط بیماران در پلتفرم نوبت نو تا پایان ماه هفتم. برای اطمینان از گسترش مناسب، این نوبت‌ها باید از بین حداقل ۲۰ پزشک مختلف و فعال در سیستم ثبت شده باشد. این عدد میان پزشکان، بلکه در میان بیماران نیز در حال پذیرش و استفاده است 在不 少于 20.

*بخش سوم: تیم، عملیات و هزینه‌های اداری**

بودجه اختصاص یافته: ۴ میلیون تومان (معادل ۲۰ درصد از کل سرمایه)

ضرورت این هزینه: برای اجرای موفق بخش‌های فنی و بازاریابی، نیاز به یک تیم هسته‌ای کوچک اما متعدد، با انگیزه و متمرکز داریم. این بودجه، هزینه‌های جذب، نگهداری و پشتیبانی از این تیم را در طول دوره یک ساله اول پوشش می‌دهد. همچنین هزینه‌های ضروری اداری و حقوقی که برای راه اندازی رسمی کسب وکار لازم است، از این محل تأمین می‌شود.

جزئیات هزینه‌ها و نقاط عطف این بخش

میلیون تومان برای پرداخت حقوق و مزایای تیم سه نفره هسته‌ای به مدت دوازده ماه. این تیم متشکل از: یک توسعه ۳۰ دهنه فنی تمام وقت مسئول توسعه، نگهداری و بهبود پلتفرم و اپلیکیشن. یک مسئول رشد و ارتباط با ذینفعان که وظیفه جذب پزشکان، مدیریت ارتباط با آن‌ها و اجرای استراتژی بازاریابی را بر عهده دارد. یک طراح محصول و رابط کاربری که بر بهبود مستمر تجربه کاربری و طراحی ویژگی‌های جدید نظرارت می‌کند. پیش‌بینی شده است که این اعضا در شهر شیراز مستقر باشند.

نقطه عطف و خروجی این بخش: حفظ ثبات و انسجام تیم هسته‌ای بدون تغییرات عمدۀ نیروی انسانی در طول دوازده ماه اول. تحقق تمامی نقاط عطف فنی و بازاریابی تعریف شده در این سند، با عملکرد و همکاری مستقیم این تیم. این موضوع نشان دهنده توانایی تیم در اجرای متعهدانه برنامه است.

میلیون تومان برای پوشش هزینه‌های اداری، حقوقی و پیش‌بینی شده در طول دوازده ماه اول. این موارد شامل: ۱۰ هزینه‌های ثبت رسمی شرکت و اخذ مجوز‌های اولیه فعالیت در حوزه فناوری اطلاعات. هزینه‌های ماهانه یا سالانه خدمات حسابداری، مالی و پشتیبانی قانونی اولیه. هزینه اجاره یک فضای کار اشتراکی کوچک یا دفتر کار در شیراز. اشتراک نرم افزارها و سرویس‌های ابری ضروری برای کار تیم. در نهایت، ایجاد یک صندوق احتیاط کوچک برای مواجهه با هزینه‌های غیرمنتظره یا فرصت‌های فوری.

نقطه عطف و خروجی این بخش: ثبت رسمی شرکت و اخذ مجوزهای ضروری مرتبط از مراجع ذی ربط حداکثر تا پایان ماه دوم پرژه. همچنین ارائه گزارش‌های مالی شفاف و دوره‌ای (هر سه ماه یک بار) به سرمایه‌گذاران که نحوه هزینه کرد بودجه را به وضوح نشان دهد. این شفافیت مالی اساس اعتماد بلندمدت را ایجاد می‌کند.

بخش چهارم: برنامه زمانی کلی و مدل ترخیص سرمایه بر اساس نقاط عطف

برای به حداقل رساندن ریسک سرمایه‌گذاری و اطمینان از هدایت صحیح مسیر، پیشنهاد می‌شود کل سرمایه ۲۰۰ میلیون تومانی به چهار مرحله ۵۰ میلیون تومانی تقسیم شود. ترخیص هر مرحله از سرمایه منوط به دستیابی کامل و قابل راستی آزمایی به نقاط عطف مرحله قبل خواهد بود.

مرحله اول: ترخیص ۵۰ میلیون تومان در ابتدای پرژه. این سرمایه برای شروع فاز پایلوت، توسعه اولیه پلتفرم و تحقیقات بازار مصرف می‌شود.

نقاط عطف لازم برای درخواست و ترخیص مرحله دوم (۵۰ میلیون تومان بعدی): تکمیل توسعه و تحويل نسخه ۱.۰ پلتفرم وب با تمام معیارهای عملکردی ذکر شده در بخش فنی. جذب و راه اندازی موفق سیستم برای ۱۰ پزشک همکار در قالب پایلوت رایگان. ثبت حداقل ۵۰۰ نوبت واقعی در سیستم توسط بیماران این پزشکان

مرحله دوم: ترخیص ۵۰ میلیون تومان پس از تحقق نقاط عطف مرحله اول. این سرمایه عمدتاً برای توسعه اپلیکیشن موبایل و آغاز کمپین گسترده تر جذب پزشک مصرف خواهد شد.

نقاط عطف لازم برای درخواست و ترخیص مرحله سوم (۵۰ میلیون تومان بعدی): انتشار رسمی اپلیکیشن موبایل اندروید و دستیابی به ۱۰۰۰ نصب فعال. جذب ۲۰ پزشک پرداخت کننده فعال (طبق تعریف بخش بازاریابی). رسیدن به حجم ۲۰۰۰ نوبت واقعی ماهانه در کل پلتفرم.

مرحله سوم: ترخیص ۵۰ میلیون تومان پس از تحقق نقاط عطف مرحله دوم. این سرمایه به گسترش کمپین جذب پزشک و بیمار و نیز ادامه توسعه الگوریتم اختصاص می‌یابد.

نقاط عطف لازم برای درخواست و ترخيص مرحله چهارم (۵۰ میلیون تومان پایانی): جذب ۵۰ پزشک پرداخت کننده فعال. رسیدن به حجم ۵۰۰۰ نوبت واقعی ماهانه در کل پلتفرم. کاهش میانگین خطای مطلق پیش بینی زمان به زیر ۱۵ دقیقه (طبق اندازه گیری های ماهانه)

مرحله چهارم: ترخيص ۵۰ میلیون تومان نهایی پس از تحقق نقاط عطف مرحله سوم. این سرمایه برای تسريع رشد، توسعه ویژگی های پیشرفته تر و برنامه ریزی برای ورود به شهر دوم (پس از ثبت کامل موقعیت در شیراز) مصرف خواهد شد.

این برنامه مبتنی بر نقاط عطف، چارچوبی منظم و قابل کنترل برای همکاری بین تیم اجرایی و سرمایه گذار ایجاد می کند. هر مرحله از تزریق سرمایه منوط به ارائه شواهد عینی و کمی از پیشرفت و اثبات صحت مسیر کسب وکار است. این رویکرد نه تنها ریسک سرمایه گذاری را مدیریت می کند، بلکه انگیزه و تمرکز تیم اجرایی را بر روی دستیابی به اهداف عملیاتی و ایجاد ارزش ملموس حفظ می نماید.