

## Use of Funds & Milestone-Based Plan

مجموع سرمایه مورد درخواست ۲۰۰ میلیون تومان است. این سند به طور دقیق مشخص می کند که هر بخش از این سرمایه در چه حوزه هایی 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 ۴۰ درصد از کل سرمایه)

ضرورت این هزینه: محصول کنونی یک نمونه اولیه عملیاتی است که قابلیت های 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 ویژگی های ضروری و مهم تر از همه، بهبود مستمر هسته فناورانه محصول یعنی الگوریتم پیش بینی زمان داریم. بدون تخصیص این بودجه، محصول در فاز آزمایشی باقی خواهد ماند و امکان رشد و ایجاد درآمد پایدار فراهم نخواهد شد.

**جزئیات هزینه ها 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 ویژگی های حیاتی پنل مدیریتی پزشکان از جمله ایجاد گزارش های تحلیلی ساده از عملکرد مطب، امکان مدیریت تقویم شخصی و ساعت کاری، و قابلیت تعریف انواع ویزیت. هزینه های 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 داده های 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 متوالی. 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 پروژه. این بودجه به 20 موارد زیر اختصاص می یابد: هزینه های طراحی رابط کاربری موبایل، توسعه نرم افزاری اختصاصی برای پلتفرم اندروید، یکپارچه سازی کامل اپلیکیشن با یک اند پلتفرم وب، و پیاده سازی قابلیت های ضروری مانند مشاهده لحظه ای صف نوبت، دریافت نوتیفیکیشن برای یادآوری نوبت و تغییرات وضعیت، و مدیریت تاریخچه نوبت های کاربر

نقطه عطف و خروجی این بخش: انتشار عمومی و رسمی اپلیکیشن نوبت نو در فروشگاه های معتبر ایرانی مانند کافه بازار و همچنین گوگل پلی. دستیابی به ۱۰۰۰ نصب فعال واقعی در پایان ماه ششم. کاربر فعال در اینجا به کاربری اطلاق می شود که در بازه دو هفته ای 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 پیش بینی زمان و زیرساخت داده در طول دوازده ماه اول 30 پروژه. این یک سرمایه گذاری بلندمدت و استراتژیک است که صرف موارد زیر می شود: 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 داده های واقعی نوبت دهی. توسعه مدل های پیش بینی پیشرفته تر که متغیرهای بیشتری مانند نوع ویزیت، روز هفته و ساعت روز را در نظر می گیرند. ایجاد داشبوردهای تحلیلی برای پایش دقت مدل و شناسایی الگوهای خطا.

نقطه عطف و خروجی این بخش: بهبود مستمر و کمی شاخص میانگین خطای مطلق پیش بینی 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 اندازه گیری ها باید صرفاً بر مبنای داده های واقعی نوبت های ثبت شده در سیستم و زمان های 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 می کند.

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

بودجه اختصاص یافته: ۶۰ میلیون تومان (معادل 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 متمرکز است. هزینه ها در این بخش برای شناسایی کارآمدترین کانال های دسترسی به پزشکان در شیراز، ایجاد آگاهی از برند و در نهایت تبدیل آن ها به مشتریان فعال و پرداخت کننده صرف خواهد شد.

جزئیات هزینه ها و نقاط عطف این بخش

میلیون تومان برای انجام تحقیقات بازار عمقی و طراحی استراتژی فروش و بازاریابی در دو ماه اول پروژه. این 15 بودجه شامل هزینه های انجام مصاحبه های ساختاریافته با جامعه بزرگتری از پزشکان و مدیران مطب در شیراز برای درک دقیق تر نقاط درد، معیارهای تصمیم گیری و انتظارات آن ها است. همچنین هزینه طراحی و تولید مواد تبلیغاتی و آموزشی تخصصی و حرفه ای (شامل بروشور، ویدیوی توضیحی، ارائه) که متناسب با زبان و دغدغه های جامعه پزشکی باشد، از این محل تأمین می شود. بخشی از این بودجه نیز به طراحی نهایی برنامه قیمت گذاری، طرح های تشویقی و پیشنهاد ویژه برای پزشکان اولیه اختصاص می یابد.

نقطه عطف و خروجی این بخش: تدوین سند نهایی استراتژی فروش و بازاریابی که شامل شخصیت خریدار پزشک، کانال های 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 ویدیوی معرفی سه دقیقه ای حرفه ای و یک صفحه لندینگ اختصاصی برای پزشکان. این خروجی ها چارچوب عملیاتی تیم فروش را تعیین می کند.

میلیون تومان برای اجرای عملیاتی کمپین جذب پزشک در شهر شیراز در بازه ماه سوم تا نهم. این بودجه عملیاتی 30 صرف اقدامات مستقیم فروش و بازاریابی می شود که شامل موارد زیر است: هزینه های مربوط به نیروی انسانی و عملیات برای تماس تلفنی هدفمند با مطب ها. هزینه های ایاب و ذهاب برای مراجعه حضوری به مطب های منتخب. هزینه های مشارکت در همایش ها، گردهمایی ها یا دوره های آموزشی مرتبط با جامعه پزشکی شیراز. بودجه ای برای تبلیغات دیجیتال هدفمند در پلتفرم هایی که پزشکان از آن ها استفاده می کنند (مانند شبکه های اجتماعی حرفه ای یا سایت های 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 متوالی (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 حداکثر تا پایان ماه نهم پروژه 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 15 بیماران فعال برای جذاب نشان دادن پلتفرم برای پزشکان جدید ضروری است. این بودجه صرف فعالیت های مقرون به صرفه برای ایجاد آگاهی از برند نوبت نو در میان بیماران بالقوه در شیراز می شود. این فعالیت ها شامل مدیریت و تولید محتوا برای صفحات شبکه های اجتماعی محلی، همکاری محدود با اینفلوئنسر ها یا وبلاگ نویسان محلی حوزه سلامت و رفاه، و بهینه سازی 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 نوبت ها 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 不仅在 نشان می دهد که پلتفرم

**\*\*بخش سوم: تیم، عملیات و هزینه های اداری\*\***

بودجه اختصاص یافته: ۴۰ میلیون تومان (معادل ۲۰ درصد از کل سرمایه)

ضرورت این هزینه: برای اجرای موفق بخش های فنی و بازاریابی، نیاز به یک تیم هسته ای کوچک اما متعهد، با انگیزه و متمرکز داریم. این بودجه، هزینه های جذب، نگهداری و پشتیبانی از این تیم را در طول دوره یک ساله اول پوشش می دهد. همچنین هزینه های ضروری اداری و حقوقی که برای راه اندازی رسمی کسب و کار لازم است، از این محل تأمین می شود.

**جزئیات هزینه ها و نقاط عطف این بخش:**

میلیون تومان برای پرداخت حقوق و مزایای تیم سه نفره هسته ای به مدت دوازده ماه. این تیم متشکل از: یک توسعه 30 دهنده 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 آن ها و اجرای استراتژی بازاریابی را بر عهده دارد. یک طراح محصول و رابط کاربری که بر بهبود مستمر تجربه کاربری و طراحی ویژگی های جدید نظارت می کند. پیش بینی شده است که این اعضا در شهر شیراز مستقر باشند.

نقطه عطف و خروجی این بخش: حفظ ثبات و انسجام تیم هسته ای بدون تغییرات عمده 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 هزینه های اداری، حقوقی و پیش بینی نشده در طول دوازده ماه اول. این موارد شامل: 10 هزینه های ثبت رسمی شرکت و اخذ مجوزهای اولیه فعالیت در حوزه فناوری اطلاعات. هزینه های 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 سرویس های ابری ضروری برای کار تیم. در نهایت، ایجاد یک صندوق احتیاط کوچک برای مواجهه با هزینه های غیرمنتظره یا فرصت های فوری

نقطه عطف و خروجی این بخش: ثبت رسمی شرکت و اخذ مجوزهای ضروری مرتبط از مراجع ذی ربط حداکثر تا پایان ماه دوم پروژه. همچنین ارائه گزارش های مالی شفاف و دوره ای (هر سه ماه یک بار) به سرمایه گذاران که نحوه هزینه کرد بودجه را به وضوح نشان دهد. این شفافیت مالی اساس اعتماد بلندمدت را ایجاد می کند.

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

برای به حداقل رساندن ریسک سرمایه گذاری و اطمینان از هدایت صحیح مسیر، پیشنهاد می شود 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 پروژه. این سرمایه برای شروع فاز پایلوت، توسعه اولیه پلتفرم و تحقیقات بازار مصرف می شود.

نقاط عطف لازم برای درخواست و ترخیص مرحله دوم (۵۰ میلیون تومان بعدی): تکمیل توسعه و تحویل 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 می یابد.

نقاط عطف لازم برای درخواست و ترخیص 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: ترخیص ۵۰ میلیون تومان نهایی پس از تحقق نقاط عطف مرحله سوم. این سرمایه برای تسریع رشد، توسعه ویژگی های پیشرفته تر و برنامه ریزی برای ورود به شهر دوم (پس از تثبیت 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 و کار 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.