

18-Month Burn Plan (ماه به ماه)

5.3.1 مقدمه و هدف

را برای ۱۸ ماه `nobatnou.ir` پروژه (Burn Plan) این سند برنامه ماه به ماه مصرف سرمایه
اول عملیات تشریح می کند. هدف اصلی

شفاف سازی نحوه هزینه کرد سرمایه** در دسته های مختلف** -

واقعی** (مدت زمانی که تا اتمام سرمایه باقی می ماند) Runway تعیین** -

های کلیدی KPI های کنترل هزینه** در صورت عدم تحقق Trigger تعریف** -

مدیریت نقدینگی** و جلوگیری از اتمام ناگهانی منابع** -

5.3.2 فرضیات کلیدی

| پارامتر | مقدار | توضیح |

|-----|-----|-----|

| سرمایه اولیه** | ۱۵۰ میلیون تومان | موجودی نقد ابتدای ماه ۱** |

درآمد ماهانه (متوسط)** | رشد تدریجی (جزئیات در جدول) | از ماه ۷ درآمد قابل توجه شروع** |
| می شود

| ماه | با احتساب درآمدهای پیش بین شده ۱۸ | **Runway هدف** |

میلیون تومان | اگر موجودی به این حد ۱۵ | **Safety Buffer) حداقل موجودی نقد ایمن** |
| فعال می شود Trigger برسد،

*** جدول هزینه‌های ماهانه (۱۸ ماهه) 5.3.۳ ***

(اعداد به هزار تومان)

ماه	حقوق	زیرساخت	مارکتینگ	فروش	حقوقی/رگولاتوری	ابزارها	**هزینه کل**	****درآمد****	**موجودی انتهای ماه
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
۰	**۱۹,۲۵۰**	۵۰۰	۵۰۰	۵۰۰	۲,۰۰۰	۷۵۰	۱۵,۰۰۰	**۱**	**۱۳۰,۷۵۰**
۱,۵۰۰	**۱۹,۲۵۰**	۵۰۰	۰	۵۰۰	۲,۵۰۰	۷۵۰	۱۵,۰۰۰	**۲**	**۱۱۲,۰۰۰**
۳,۰۰۰	**۱۹,۷۵۰**	۵۰۰	۰	۵۰۰	۳,۰۰۰	۷۵۰	۱۵,۰۰۰	**۳**	**۹۵,۲۵۰**
۶,۰۰۰	**۱۹,۷۵۰**	۵۰۰	۰	۵۰۰	۳,۰۰۰	۷۵۰	۱۵,۰۰۰	**۴**	**۸۱,۵۰۰**
۱۰,۰۰۰	**۱۹,۷۵۰**	۵۰۰	۰	۵۰۰	۳,۰۰۰	۷۵۰	۱۵,۰۰۰	**۵**	**۷۱,۷۵۰**
۱۵,۰۰۰	**۱۹,۷۵۰**	۵۰۰	۰	۵۰۰	۳,۰۰۰	۷۵۰	۱۵,۰۰۰	**۶**	**۶۷,۰۰۰**
۲۵,۰۰۰	**۲۰,۲۵۰**	۵۰۰	۰	۵۰۰	۳,۵۰۰	۷۵۰	۱۵,۰۰۰	**۷**	**۷۱,۷۵۰**

| **8** | 15,... | 75. | 3,5.. | 5.. | . | 5.. | **2.,25.** | 35,... |
 | **86,5..** |
 | **9** | 15,... | 75. | 4,... | 5.. | . | 5.. | **2.,75.** | 5,... |
 | **115,75.** |
 | **1.** | 15,... | 75. | 4,... | 5.. | . | 5.. | **2.,75.** | 7,... |
 | **165,...** |
 | **11** | 15,... | 75. | 4,... | 5.. | . | 5.. | **2.,75.** | 95,... |
 | **239,25.** |
 | **12** | 15,... | 75. | 4,... | 5.. | . | 5.. | **2.,75.** | 12,... |
 | **338,5..** |
 | **13** | 16,... | 1,... | 4,... | 5.. | . | 5.. | **22,...** | 15,... |
 | **466,5..** |
 | **14** | 16,... | 1,... | 4,... | 5.. | . | 5.. | **22,...** | 18,... |
 | **624,5..** |
 | **15** | 16,... | 1,... | 4,... | 5.. | . | 5.. | **22,...** | 21,... |
 | **812,5..** |
 | **16** | 16,... | 1,... | 4,... | 5.. | . | 5.. | **22,...** | 24,... |
 | **1,3.,5..** |
 | **17** | 16,... | 1,... | 4,... | 5.. | . | 5.. | **22,...** | 27,... |
 | **1,278,5..** |
 | **18** | 16,... | 1,... | 4,... | 5.. | . | 5.. | **22,...** | 3,... |
 | **1,556,5..** |

*** **5.3.4 تفکیک هزینه‌ها (Cost Breakdown)***

*** **حقوق و دستمزد (۱۵-۱۶ میلیون تومان/ماه) ۱.***

- میلیون تومان ۸ **:Full-Stack توسعه‌دهنده**
- پشتیبانی/مدیر محصول: ۵ میلیون تومان**
- بازاریابی دیجیتال: ۳ میلیون تومان**
- جمع: ۱۶ میلیون تومان (از ماه ۱۳ با افزایش حقوق)**

*** **زیرساخت (۷۵۰-۱,۰۰۰ هزار تومان/ماه) ۲.***

- هاست وردپرس/سرور: ۴۰۰ هزار تومان**
- هزار تومان ۱۰۰ **:Cloudflare) و امنیت CDN**
- هزار تومان ۵۰ **:SSL دومین و**
- پشتیبان‌گیری ابری: ۲۰۰ هزار تومان**
- افزایش ماه ۱۳: **ارتقاء سرور به دلیل رشد ترافیک**

*** **مارکتینگ (۲-۴ میلیون تومان/ماه) ۳.***

- تبلیغات گوگل/اینستاگرام: ۷۰٪ بودجه**
- ۲۰٪ SEO: تولید محتوا و**
- شرکت در رویدادهای پزشکی: ۱۰٪**
- افزایش تدریجی: **با رشد درآمد، بودجه بازاریابی افزایش می‌یابد**

*** **فروش (۵۰۰ هزار تومان/ماه) ۴.***

پورسانت همکاران فروش: ** ۳۰۰ هزار تومان ** -

هزار تومان ۲۰۰ **: (HubSpot Starter مثل) CRM ابزار ** -

**حقوقی/ارگولاتوری (۵۰۰-۰ هزار تومان/ماه). **۵. #####

مشاوره حقوقی ماهانه: ** ۵۰۰ هزار تومان فقط در ماه‌های اول ** -

هزینه‌های ثبت و مجوز: ** یکبار در ماه اول ** -

**ابزارها (۵۰۰ هزار تومان/ماه). **۶. #####

رایگان **: (Google Analytics, Hotjar) ابزارهای تحلیلی ** -

هزار تومان ۱۰۰ **: (Notion/Asana) ابزار مدیریت پروژه ** -

هزار تومان ۱۰۰ **: (Slack/Telegram Premium) ابزار ارتباطی ** -

هزار تومان ۳۰۰ **: (Sendinblue) سرویس ایمیل حرفه‌ای ** -

**و نقاط بحرانی Runway تحلیل 5.3.۵ ** #####

**بر اساس موجودی نقد Runway ** #####

بدون درآمد: ** ۱۵۰ میلیون تومان ÷ ۱۹/۷۵ میلیون تومان (میانگین هزینه ماهانه اولیه) ≈ ** ۷/۶ ** -
**ماه

فراتر از ۱۸ ماه می‌رود (پس از ماه ۱۰ موجودی رشد Runway ** با درآمد پیش‌بینی شده ** -
(می‌کند).

**** (Critical Months) نقاط بحرانی **** ###

Safety ماه ۶: ** موجودی به پایین‌ترین حد می‌رسد (~۶۷ میلیون تومان) ولی هنوز بالای ** -
Buffer است.

ماه ۷: ** با افزایش درآمد، روند معکوس می‌شود ** -

**** میلیون تومان ۱۵ (Safety Buffer) حداقل موجودی ایمن **** ###

معادل ۱ ماه هزینه‌های ضروری ** (حقوق + زیرساخت) -

**** های کنترل هزینه Trigger های کلیدی و KPI 5.3.۶ **** ###

**** های ماهانه کلیدی KPI **** ###

| سطح ۲ Trigger | سطح ۱ Trigger | هدف ماهانه | KPI |

| ----- | ----- | ----- | ---- |

| تعداد پزشکان جدید ** | ۳-۱۰ پزشک (طبق جدول رشد) | $50\% >$ هدف به مدت ۲ ماه | $50\% >$ ** |

| هدف به مدت ۳ ماه |

| درآمد ماهانه ** | مطابق پیش‌بینی جدول | $70\% >$ هدف به مدت ۲ ماه | $50\% >$ هدف به مدت ۲ ماه ** |

| ماه |

| نرخ ریزش پزشکان ** | $4\% >$ ماهانه | $6\% <$ به مدت ۲ ماه | $8\% <$ به مدت ۲ ماه ** |

| هزار تومان | $700 <$ هزار تومان | $1 <$ میلیون تومان ۵۰۰ | ****CAC**** |

Trigger (Cost Control Triggers) های کنترل هزینه

سطح ۱ (هشدار – کاهش هزینه‌های غیرضروری) Trigger

اقدامات -

۱. قطع هزینه‌های ابزارهای غیرضروری (سرویس‌های تحلیلی اضافی).

۲. کاهش بودجه تبلیغات دیجیتال به میزان ۳۰٪.

۳. محدود کردن سفرها و حضور در رویدادها.

۴. توقف استخدام‌های برنامه‌ریزی شده.

سطح ۲ (بحران – کاهش هزینه‌های ضروری) Trigger

اقدامات -

۱. کاهش حقوق تیم به میزان ۲۰٪ (با توافق).

۲. انتقال به هاست ارزان‌تر (با پذیرش ریسک عملکرد).

۳. تعلیف کامل تبلیغات پولی.

۴. کاهش ساعت کار پشتیبانی به نیمه وقت.

سطح ۳ (فوریت – حفظ بقا) Trigger

برسد (Safety Buffer) شرایط: موجودی نقد به ۱۵ میلیون تومان -

اقدامات -

۱. کاهش حقوق تا ۵۰٪.

۲. قطع تمام هزینه‌های زیرساختی غیرضروری.

۳. تمرکز کامل بر درآمدزایی از مشتریان موجود.

برنامه‌ریزی برای جذب سرمایه اضطراری ۴.

** (Fundraising Plan) برنامه احتمالی جذب سرمایه 5.3.۷ ***

** زمان‌بندی پیشنهادی ****

۱. (ها محقق شده باشند KPI اگر) پایان ماه ۶ **: (Seed) دور اول ** -

مبلغ هدف: ** ۲۰۰ میلیون تومان ** -

ارزش‌گذاری: ** ۱ میلیارد تومان ** -

کاربرد: ** شتاب‌دهی به رشد، توسعه ویژگی‌های جدید ** -

ماه ۱۲ (اگر رشد سریع‌تر از حد انتظار باشد) **: (Bridge) دور دوم ** -

مبلغ هدف: ** ۵۰۰ میلیون تومان ** -

کاربرد: ** گسترش به شهرهای جدید، افزایش نیروی فروش ** -

** شرایط جذب سرمایه ****

هزار تومان $CAC < 400$ ها: ** ۵۰ پزشک فعال، درآمد ماهانه ۵۰ میلیون تومان، KPI حداقل ** -

و کنترل هزینه‌ها Bootstrapped در صورت عدم دستیابی: ** ادامه با مدل ** -

** (Alternative Scenarios) سناریوهای جایگزین 5.3.8 ***

** سناریو ۱: رشد کندتر از انتظار (۲۰٪ آهسته‌تر) ****

تاثیر: ** موجودی ماه ۶ به ۵۰ میلیون تومان می‌رسد ** -

سطح ۱ در ماه ۴ Trigger واکنش: ** فعال‌سازی ** -

جدید: ** ۱۲ ماه (به جای ۱۸ ماه) Runway ** -

** سناریو ۲: رشد سریع‌تر (۵۰٪ سریع‌تر) ****

تاثیر: ** ماه ۴ به درآمد ۱۵ میلیون تومان می‌رسیم ** -

واکنش: ** افزایش بودجه بازاریابی به ۵ میلیون تومان از ماه ۵ ** -

نامحدود (سودآوری از ماه ۸) Runway: ** -

** سناریو ۳: شوک خارجی (افزایش ۱۰۰٪ هزینه زیرساخت) ****

تاثیر: ** هزینه ماهانه ۱/۵ میلیون تومان افزایش می‌یابد ** -

واکنش: ** انتقال به ارائه‌دهنده داخلی ارزان‌تر ** -

ماه ۱/۵ Runway: ** کاهش ** -

** نظارت و گزارش‌دهی ماهانه 5.3.9 ***

** جلسه بررسی مالی ماهانه ****

زمان: ** هفته اول هر ماه ** -

شرکت کنندگان: ** بنیان گذار، مدیر مالی، مدیر مارکتینگ ** -

** موارد بررسی ** -

مقایسه هزینه واقعی با پیش بینی ۱.

های مالی و عملیاتی KPI بررسی ۲.

ها Trigger تصمیم در مورد فعال سازی ۳.

Runway به روز رسانی پیش بینی ۴.

** گزارش ماهانه به سرمایه گذاران (در صورت وجود) ** ####

موجودی نقد -

Burn Rate میزان -

های کلیدی KPI -

انحراف از برنامه و اقدامات اصلاحی -

** نتیجه گیری و توصیه های اجرایی 5.3.۱۰ ** ###

** نتیجه گیری ** ####

اولیه: ** ۷/۶ ماه (بدون درآمد) Runway ** -

با درآمد: ** بیش از ۱۸ ماه (در صورت تحقق پیش بینی درآمد) Runway ** -

ماه بحرانی: ** ۶ ماه (پایین ترین موجودی) ** -

میلیون تومان ۱۵ **Safety Buffer حداقل** -

توصیه‌های اجرایی

۱. ها: **به‌ویژه در ۶ ماه اول KPI نظارت شدید بر**.
۲. ها: Trigger حفظ انعطاف‌پذیری در هزینه‌ها: **آماده‌باش برای فعال‌سازی**.
۳. اولویت هزینه‌ها: **حقوق و زیرساخت < مارکتینگ < ابزارها**.
۴. ها: محقق شدند، ماه ۶ زمان ایده‌آل است KPI جذب سرمایه در زمان مناسب: **اگر**.
۵. هرگز موجودی به زیر ۱۵ میلیون تومان نرسد **Safety Buffer نگهداری**.

تاریخ تنظیم: **۲۰/۰۲/۱۴۰۳**

مسئول نظارت: **مدیر مالی نوبت نو**

نسخه: **۱,۰**

این برنامه به‌گونه‌ای طراحی شده که بین **رشد سریع** و **حفظ بقا** تعادل برقرار کند. موفقیت در
گرو اجرای منظم نظارت و واکنش به موقع به نشانه‌های انحراف است.