



OTAKUREVIEWER

"YOUR GATEWAY TO THE ANIME
AND MANGA UNIVERSE."

(دروازه شما به جهان انیمه و مانگا.)

OUR STARTUP

"پلتفرم جامع مانگا و انیمه، جایی برای طرفداران واقعی!
با ارائه بررسی‌های تخصصی، رتبه‌بندی دقیق،
پیشنهاد‌های شخصی‌سازی‌شده، و فضای اجتماعی پویا،
تجربه‌ای منحصر به فرد را برای کشف، نقد، و بحث درباره
آثار محبوب فراهم می‌کنیم. اینجا، دنیای انیمه و مانگا را
به سبک خودتان تجربه کنید!"

PROBLEM

پراکنده بودن منابع اطلاعاتی:

طرفداران انیمه و مانگا مجبورند برای پیدا کردن اطلاعات، نقدها، و پیشنهادهای به سایتها و منابع مختلف مراجعه کنند که باعث اتلاف وقت و کاهش کیفیت تجربه می شود.

دشواری در دسترسی به تازه های دنیای انیمه و مانگا:

کاربران نمی توانند به راحتی از اخبار و تازه ترین آثار این حوزه مطلع شوند و اغلب از اطلاعات به روز عقب می مانند.

عدم شخصی سازی محتوا:

پلتفرم های موجود پیشنهادهای دقیقی بر اساس سلیقه کاربران ارائه نمی دهند، و کاربران به سختی می توانند آثار جدید متناسب با علاقه خود را پیدا کنند.

کیفیت پایین تعاملات:

گروه های پراکنده اغلب فاقد مدیریت مناسب هستند و بحث ها به جای عمق، به سطحی نگری یا حتی بحث های نامرتبب ختم می شوند.

فقدان فضای اجتماعی متمرکز:

علاقه مندان به انیمه و مانگا فضایی تخصصی و متمرکز برای تعامل، بحث و اشتراک گذاری نظرات خود ندارند و اغلب در گروه های پراکنده و غیرساختاریافته در شبکه های اجتماعی فعالیت می کنند.

دسترسی محدود به محصولات مرتبط با انیمه:

بسیاری از طرفداران به مرچ های انیمه (مانند پوسترها، اکشن فیگورها، لباس ها و ...) دسترسی ندارند یا باید از منابع خارجی با هزینه های بالا خرید کنند.

SOLUTION

پلتفرم جامع اطلاعاتی:

ارائه یک پایگاه داده کامل از انیمه‌ها و مانگاها با نقدهای تخصصی، رتبه‌بندی‌ها، و پیشنهادهای هوشمند بر اساس سلیقه کاربران.

سیستم پیشنهاد شخصی‌سازی شده:

استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشینی برای تحلیل علاقه‌مندی‌ها و ارائه پیشنهادهای دقیق برای کشف آثار جدید.

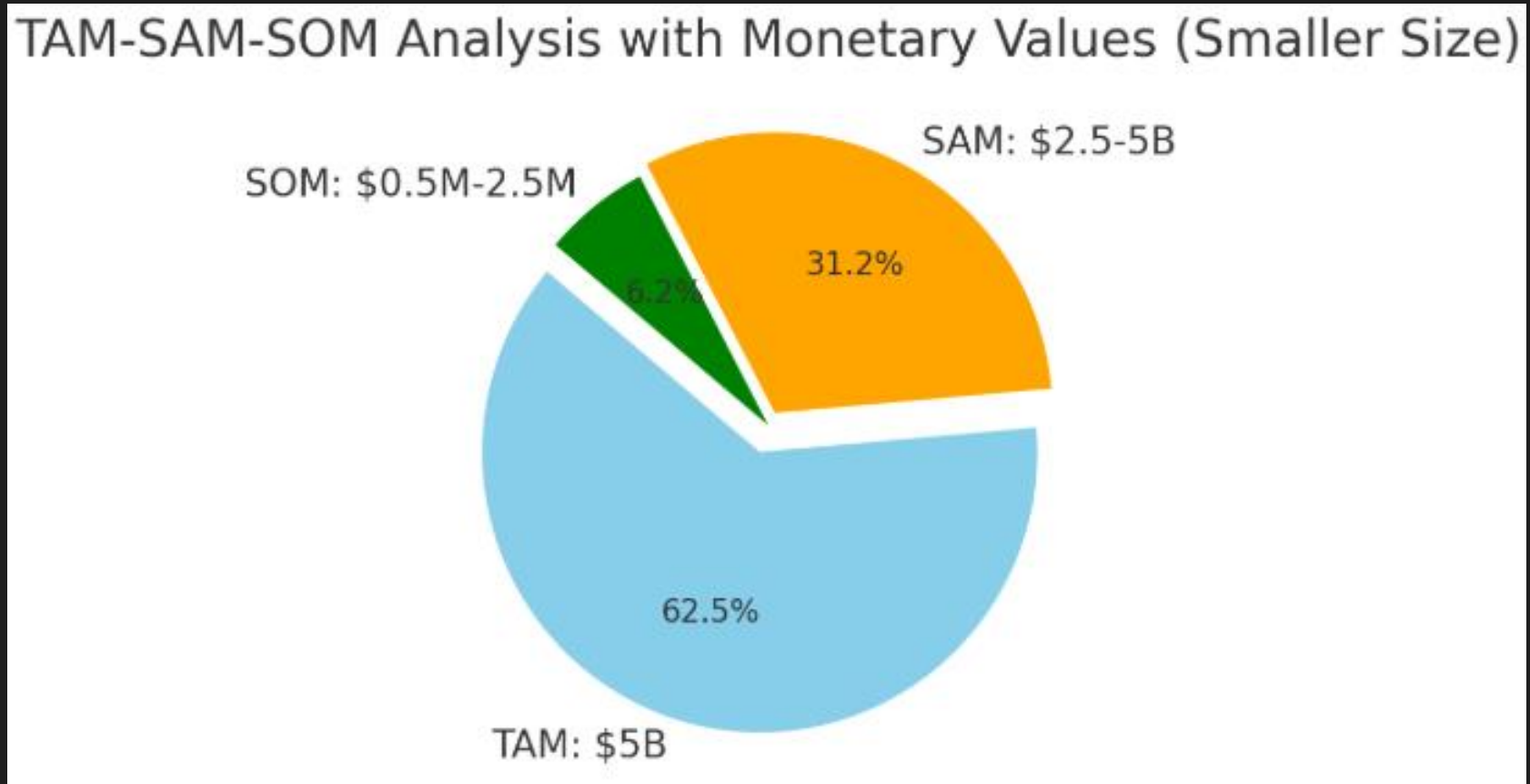
فضای اجتماعی متمرکز:

ایجاد یک جامعه آنلاین با قابلیت‌هایی مانند گروه‌های بحث تخصصی، چت زنده، نظرسنجی، و امکان اشتراک‌گذاری نظرات و لیست آثار مورد علاقه

فروشگاه تخصصی مرچ انیمه:

راه‌اندازی فروشگاه آنلاین برای ارائه مرچ‌های انیمه با قیمت مناسب، کیفیت بالا، و گزینه‌های شخصی‌سازی، همراه با ارسال سریع و پشتیبانی مطمئن.

MARKET SIZE





TAM (TOTAL ADDRESSABLE MARKET):


کل بازار جهانی انیمه و مانگا، با ارزش تقریبی 5 میلیارد دلار در سال.
شامل تمام طرفداران انیمه و مانگا در سراسر جهان.

SAM (SERVICEABLE ADDRESSABLE MARKET):

که استارت‌آپ می‌تواند خدمات خود را TAM بخشی از به آن ارائه دهد.
تمرکز بر کاربران آنلاین و فعال، با ارزش تقریبی 2.5 تا 5 میلیارد دلار.

SOM (SERVICEABLE OBTAINABLE MARKET):

که در سه سال اول می‌توان SAM بخشی از تصاحب کرد.
پیش‌بینی درآمد 500 هزار دلار تا 2.5 میلیون دلار در سال سوم.



این استارت‌آپ یک پلتفرم جامع برای علاقه‌مندان به انیمه و مانگا است که اطلاعات کامل، نقدهای تخصصی، و پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. کاربران می‌توانند با استفاده از سیستم هوشمند پلتفرم، آثار جدید متناسب با سلیقه خود را کشف کنند، در فضای اجتماعی متمرکز با دیگر علاقه‌مندان تعامل داشته باشند، و نظرات و رتبه‌بندی‌های خود را به اشتراک بگذارند.

نحوه کارکرد:

کاربران با ثبت‌نام و تکمیل پروفایل علاقه‌مندی خود، از پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده بهره‌مند می‌شوند.

بخش اجتماعی پلتفرم امکان ایجاد گروه‌های بحث، اشتراک‌گذاری نظرات، و Fi مشارکت در نظرسنجی‌ها را فراهم می‌کند.

سیستم فروشگاه تخصصی، مرچ‌های انیمه باکیفیت و شخصی‌سازی‌شده را با قیمت مناسب ارائه می‌دهد. این پلتفرم تجربه‌ای یکپارچه و جذاب را برای طرفداران انیمه و مانگا فراهم می‌کند.



BUSINESS MODEL

B2B B2C B2B2C

(User-Generated) درآمد از محتوای تولیدشده توسط کاربران

ایجاد بستری برای کاربران جهت فروش (Content)

محتوای خلاقانه خود (مانند طرح‌های گرافیکی،

داستان‌های مرتبط، یا هنرهای دستی). دریافت کمیسیون

از هر فروش.

(Education) آموزش و محتوای آموزشی

ارائه دوره‌های آموزشی مرتبط با طراحی مانگا، نقد و

بررسی حرفه‌ای، یا زبان ژاپنی.

فروش کتاب‌های مرتبط یا محتوای آموزشی دیجیتال.

(SUBSCRIPTION) اشتراک ماهیانه یا سالیانه

ارائه امکانات پیشرفته مانند پیشنهادهای دقیق‌تر، دسترسی به نقدهای تخصصی، و ابزارهای مدیریت لیست انیمه و مانگا برای کاربران پرمیوم.

(E-commerce) فروشگاه آنلاین مرچ

فروش محصولات مرتبط با انیمه و مانگا مانند پوسترها، اکشن فیگورها، لباس‌ها، و لوازم جانبی. امکان شخصی‌سازی محصولات برای کاربران. ارائه بسته‌های تخفیفی یا فروش ویژه در مناسبت‌های خاص.

(TARGETED ADS) تبلیغات هدفمند

نمایش تبلیغات مرتبط با انیمه، مانگا، و محصولات فرهنگی مشابه در پلتفرم. استفاده از داده‌های کاربران برای ارائه تبلیغات شخصی‌سازی شده.

(BRAND PARTNERSHIPS) همکاری با برندها و اسپانسرها

همکاری با شرکت‌های تولیدکننده انیمه، مانگا، یا مرچ برای تبلیغ محصولات آنها. برگزاری رویدادهای آنلاین یا آفلاین با حمایت برندهای مرتبط.

COMPETITIVE ADVANTAGES

جامعیت پلتفرم: تمام نیازهای کاربران (اطلاعات، پیشنهادها، فضای اجتماعی، و فروشگاه) در یک مکان.

پیشنادهای شخصی سازی شده: استفاده از هوش مصنوعی برای ارائه پیشنادهای دقیق بر اساس سلیقه کاربران.

فضای اجتماعی تخصصی: جامعه‌ای متمرکز برای تعامل، بحث، و اشتراک گذاری نظرات.

فروشگاه مرچ اختصاصی: ارائه محصولات انیمه با کیفیت بالا، قیمت مناسب، و امکان شخصی سازی.

دسترسی بین المللی: قابلیت چندزبانه برای جذب کاربران از سراسر جهان.

محتوای تخصصی: نقدها و بررسی های حرفه ای برای افزایش اعتبار پلتفرم.

MARKETING STRATEGY

AWARENESS ایجاد آگاهی

کمپین‌های رسانه‌های اجتماعی: عالیت متمرکز در پلتفرم‌هایی مانند اینستاگرام، توییتر، تیک‌تاک، و ردیت برای دسترسی به جامعه طرفداران انیمه و مانگا. استفاده از محتوای جذاب مانند میم‌ها، کلیپ‌های انیمه، و تصاویر خلاقانه مرتبط.

همکاری با اینفلوئنسرها: شراکت با اینفلوئنسرهای مرتبط با انیمه و مانگا برای تبلیغ پلتفرم. استفاده از یوتیوبرها یا استریم‌های شناخته‌شده در این حوزه.

ACQUISITION جذب مشتری

ارائه نسخه رایگان: ارائه امکانات پایه به‌صورت رایگان برای جذب کاربران اولیه و آشنا کردن آن‌ها با پلتفرم. معرفی اشتراک پریمیوم با ویژگی‌های پیشرفته.

با ارائه (Referral) پاداش برای دعوت دوستان: سیستم ارجاع (پاداش به کاربرانی که دوستان خود را به پلتفرم دعوت می‌کنند).

تخفیف و پیشنهاد ویژه: تخفیف‌های ویژه برای خرید مرچ در مراحل اولیه. ارائه بسته‌های تخفیفی اشتراک برای کاربران جدید.

ENGAGEMENT & RETENTION تعامل و وفاداری

گیمیفیکیشن: اضافه کردن امتیازها، مدال‌ها، و چالش‌ها برای افزایش تعامل کاربران.

فضای اجتماعی فعال: تشویق کاربران به مشارکت در گروه‌های بحث، نظرسنجی‌ها، و اشتراک‌گذاری نظرات.

ایمیل و نوتیفیکیشن‌های هدفمند: ارسال یادآوری‌ها درباره قسمت‌های جدید انیمه‌ها یا تخفیف‌های فروشگاه.

محتوای انحصاری: ارائه نقدها، تحلیل‌ها، و محتوای ویژه که در پلتفرم‌های دیگر موجود نیست.

PRODUCT ROADMAP

- فاز 1: تحقیق و برنامه‌ریزی (ماه 1-3)
 - تحقیقات بازار و شناسایی نیاز کاربران.
 - طراحی اولیه محصول و تشکیل تیم.
- فاز 2: توسعه اولیه (ماه 4-8)
 - با ویژگی‌های اصلی (نقد و بررسی، MVP ایجاد پیشنهادات، فروشگاه).
 - تست و دریافت بازخورد کاربران اولیه.
- فاز 3: راه‌اندازی اولیه (ماه 9-12)
 - انتشار نسخه بتا و بازاریابی اولیه.
 - افزودن قابلیت‌های اجتماعی (گروه‌های بحث، نظرسنجی).
- فاز 4: گسترش و بهبود (سال 2)
 - توسعه ویژگی‌های جدید و الگوریتم‌های پیشرفته.
 - ورود به بازارهای جدید و ایجاد شراکت‌های تجاری.
- فاز 5: تثبیت و رشد (سال 3)
 - بهینه‌سازی تجربه کاربری و افزایش درآمد از طریق اشتراک‌ها و تبلیغات.
 - برندسازی قوی برای تبدیل به مرجع اصلی طرفداران.



COMPETITOR ANALYSIS

: ویژگی متمایز OTAKUREVIEWER

تجربه کاربری یکپارچه
پیشنهادهای هوشمند با هوش مصنوعی
امکانات تعاملی و اجتماعی
جامعه‌سازی تخصصی برای طرفداران انیمه و مانگا

رقیب	مزایا	معایب	تمایز OtakuReviewer
MyAnimeList (MAL)	پایگاه داده جامع، جامعه کاربری گسترده	رابط کاربری قدیمی، نبود شخصی‌سازی پیشنهادها	طراحی مدرن، پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده، امکانات اجتماعی گسترده
AniList	طراحی مدرن، امکانات شخصی‌سازی	تمرکز محدود بر پیگیری، نبود فروشگاه یا تعاملات اجتماعی	ترکیب امکانات اجتماعی با فروشگاه مرچ و نقدهای عمیق‌تر
Crunchyroll & Funimation	استریم گسترده، فروشگاه مرچ، جامعه فعال	تمرکز بر استریم، نبود نقد و بررسی تخصصی	ارائه نقد و بررسی تخصصی، فروشگاه مرچ یکپارچه، ایجاد کلاب‌های طرفداری
Reddit & Discord	فضای اجتماعی فعال، رایگان	پراکندگی موضوعات، نبود ساختار تخصصی	ایجاد فضای متمرکز و ساختاریافته، ترکیب تعاملات اجتماعی با پیشنهادهای هوشمند
فروشگاه‌های مرچ انیمه	محصولات متنوع، برندینگ قوی	نبود امکانات اجتماعی یا پیشنهادهای تخصصی	ترکیب فروشگاه با نقدها و پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده برای محصولات مرتبط

TARGET CUSTOMERS

(OTAKU) طرفداران انیمه و مانگا:

علاقه‌مندان به نقد، پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده و تعامل با دیگر اوتاکوها.

کلکسیونرها و خریداران مرچ:

افرادی که به دنبال محصولات انیمه مثل پوستر، اکشن فیگور و لباس هستند.

نسل جوان:

نوجوانان و جوانانی که به انیمه علاقه دارند و در شبکه‌های اجتماعی فعال‌اند.

سازندگان محتوا:

اینفلوئنسرها و تولیدکنندگان محتوا در حوزه انیمه و مانگا.

کلاب‌های انیمه:

گروه‌ها و کلاب‌هایی که به دنبال فضایی متمرکز برای تعامل هستند.

علاقه‌مندان به فرهنگ ژاپن:

کسانی که انیمه و مانگا را به‌عنوان بخشی از فرهنگ ژاپن دنبال می‌کنند.

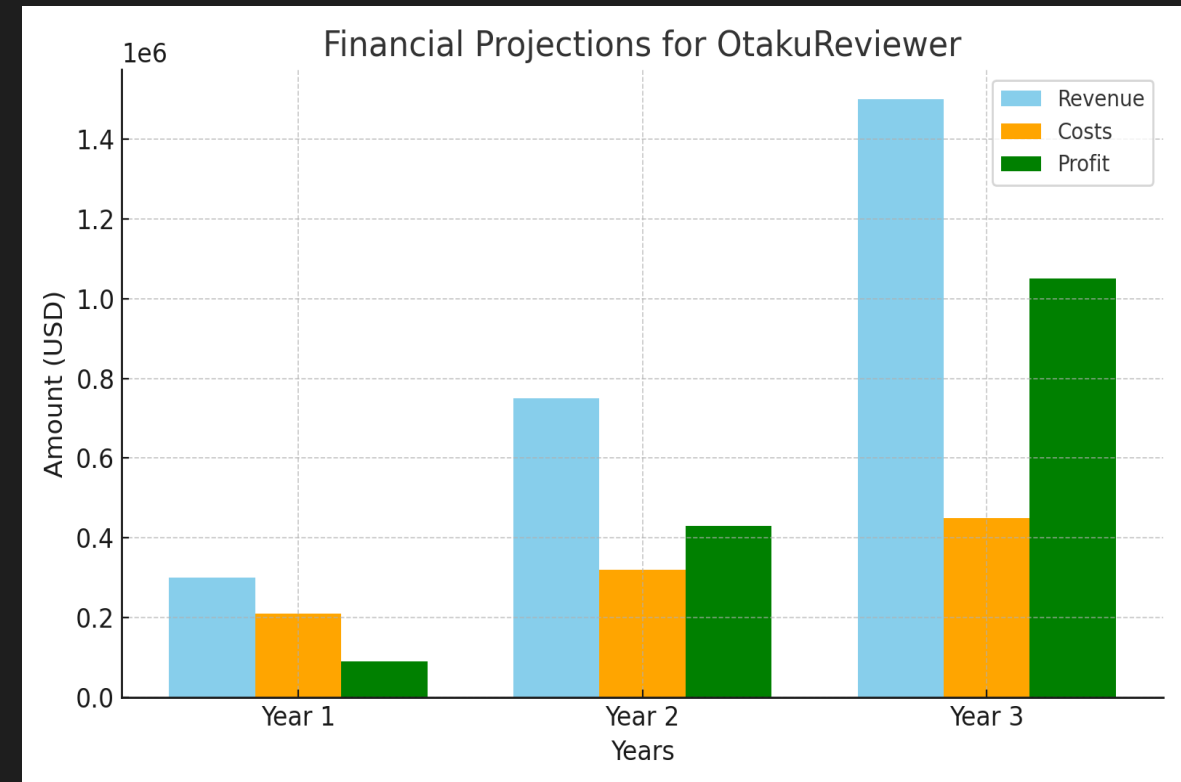
FINANCIAL FORECASTING

سال	درآمد کل	هزینه کل	سود خالص
اول	\$300,000	\$210,000	\$90,000
دوم	\$750,000	\$320,000	\$430,000
سوم	\$1,500,000	\$450,000	\$1,050,000

افزایش چشمگیر از 300,000 دلار در سال اول به 1,500,000 دلار در سال سوم.
(REVENUE) درآمد:

کنترل‌شده و متناسب با رشد، از 210,000 دلار در سال اول به 450,000 دلار در سال سوم.
(COSTS) هزینه‌ها:

رشد پایدار از 90,000 دلار در سال اول به بیش از 1,000,000 دلار در سال سوم.
(PROFIT) سود خالص:



THE ASK

جدول تقسیم‌بندی هزینه‌ها کل سرمایه مورد نیاز: 300,000 دلار

بخش	(USD مبلغ)	درصد از کل سرمایه	جزئیات
توسعه پلتفرم	100,000	33%	طراحی، برنامه‌نویسی، تست و بهینه‌سازی پلتفرم برای ارائه تجربه کاربری عالی.
بازاریابی و تبلیغات	80,000	27%	کمپین‌های دیجیتال، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، همکاری با اینفلوئنسر ها.
تیم و نیروی انسانی	70,000	23%	حقوق تیم فنی، بازاریابی و مدیریت در سال اول.
زیرساخت و ابزارها	30,000	10%	سرورها، خدمات ابری، ابزارهای مدیریت و امنیت داده‌ها.
هزینه‌های عملیاتی	20,000	7%	دفتر کار، هزینه‌های قانونی و سایر هزینه‌های مرتبط.

USE OF CAPITAL

توسعه و راه اندازی پلتفرم (33%):

- طراحی رابط کاربری مدرن و جذاب.
- توسعه الگوریتم‌های پیشنهاد هوشمند و امکانات اجتماعی.
- تست و بهینه‌سازی پلتفرم برای عملکرد پایدار.

بازاریابی و تبلیغات (27%):

- (Instagram، TikTok، YouTube) تبلیغات هدفمند در شبکه‌های اجتماعی.
- همکاری با اینفلوئنسرهای انیمه و مانگا برای جذب کاربران اولیه.
- ایجاد کمپین‌های تخفیف و عضویت ویژه برای کاربران اولیه.

تیم و نیروی انسانی (23%):

- استخدام تیم توسعه‌دهنده، متخصصان بازاریابی و مدیران محصول.
- تأمین حقوق و مزایا برای حفظ کیفیت و انگیزه تیم.

زیرساخت و ابزارها (10%):

- خرید سرورها و خدمات ابری برای میزبانی پلتفرم.
- استفاده از ابزارهای مدیریت پروژه و تحلیل داده‌ها.

MARKET TREND

چگونه OTAKUREVIEWER با این روند ها سازگار است؟

پیشنهادهای شخصی سازی شده: استفاده از هوش مصنوعی برای تحلیل سلیقه کاربران.

فروشگاه آنلاین مرچ: فراهم کردن دسترسی آسان به محصولات انیمه.

ایجاد جوامع تخصصی: فضایی برای تعامل و اشتراک گذاری نظرات کاربران.

فرصت های تبلیغاتی: ارائه تبلیغات هدفمند برای برندها.

تمرکز بر نقدهای تخصصی: ارائه بررسی های عمیق و رتبه بندی های دقیق.

روندهای کلیدی در صنعت انیمه و مانگا:

رشد جهانی: محبوبیت انیمه و مانگا در سطح بین المللی.

شخصی سازی محتوا: افزایش تقاضا برای پیشنهادات متناسب با سلیقه کاربران.

تجارت الکترونیک مرچ ها: تقاضای بالا برای مرچ های انیمه مانند پوستر و اکشن فیگور.

تعاملات اجتماعی: علاقه کاربران به جوامع آنلاین و بحث های تخصصی

تبلیغات دیجیتال: رشد فرصت های تبلیغاتی مرتبط با انیمه.

نیاز به نقدهای تخصصی: افزایش تقاضا برای بررسی های معتبر و دقیق

EXIT STRATEGY

فروش به شرکت‌های بزرگ‌تر: زمان: 3-5 سال.

Crunchyroll یا هدف: فروش به شرکت‌هایی مانند Netflix.

عرضه عمومی سهام: زمان: 5-7 سال.

هدف: ورود به بازار بورس و خروج از طریق فروش سهام.

فروش سهام به سرمایه‌گذاران جدید: زمان: 3-5 سال.

هدف: جذب سرمایه‌گذاران جدید برای کسب سود اولیه.

ادغام با پلتفرم‌های دیگر: زمان: 4-6 سال.

هدف: ایجاد ارزش بیشتر از طریق ادغام.

بازگشت سرمایه از سوددهی: زمان: از سال 3 به بعد.

هدف: توزیع سود بین سرمایه‌گذاران.



SUMMARY

- OtakuReviewer

- یک پلتفرم جامع برای طرفداران انیمه و مانگا است که نقدهای تخصصی، پیشنهادات شخصی سازی شده، فروشگاه مرچ، و تعاملات اجتماعی را در یک مکان ارائه می دهد.

- چرا سرمایه گذاری؟

- بازار رو به رشد: صنعت انیمه با میلیاردها دلار ارزش جهانی.
- نوآوری: تجربه ای یکپارچه برای کاربران.
- درآمدزایی: از طریق اشتراک، تبلیغات، و فروش محصولات.
- بازدهی: پیش بینی بازگشت سرمایه 3-5 برابر در 3-5 سال.
- اگر به دنبال سرمایه گذاری در یک فرصت جذاب و آینده دار هستید، ما آماده ایم تا با شما این مسیر را آغاز کنیم.
- بیایید دنیای انیمه را متحول کنیم!



**THANK YOU
REIHANEH ZAREI**