

1. چرا این سند وجود دارد؟

Executive Context

هدف این Memo توجیه هیجانی ایده نیست؛
هدف پاسخ دقیق به این سوال است:

آیا GROWNET یک شرط منطقی برای سرمایه‌گذاری زمان و پول است؟
این سند مبنای تصمیم داخلی تیم و سرمایه‌گذار حرفه‌ای است.

2. صورت‌بندی دقیق مسئله

Problem Reframed

مسئله واقعی:

این نیست که «پلتفرم آموزشی یا اجتماعی نداریم»
 بلکه:

- تعاملات حرفه‌ای اعتبار قابل انتقال ندارند
- تجربه واقعی افراد به سیگنال تصمیم‌سازی تبدیل نمی‌شود
- پول تبلیغ جای کیفیت را گرفته

شواهد:

- LinkedIn engagement ≠ trust
- YouTube views ≠ expertise
- Reddit upvote ≠ accountability

نتیجه:

دانش هست، اما قابل استفاده اقتصادی و تصمیم‌سازی نیست.

3. فرضیات کلیدی

Core Hypotheses

H1 — تعامل باکیفیت، ارزش اقتصادی دارد

کاربران حاضرند برای تجربه معنبر و نظر قابل اعتماد پول بدهند.

H2 — اعتبار قابل اندازه‌گیری، انگیزه تولید کیفیت ایجاد می‌کند

اگر اعتبار قابل انتقال و پاداش‌دار شود، کیفیت بالا می‌رود.

H3 — کسب‌وکارها تبلیغ مبتنی بر اعتبار را به تبلیغ صرف ترجیح می‌دهند

ROI واقعی reach > مصنوعی

— H4 یک اقتصاد درون‌پلتفرمی می‌تواند تعامل را پایدار کند

نه وابسته صرف به Ads ، نه Subscription تنها

شواهد هر فرض 4.

Evidence per Hypothesis

H1 Evidence:

- Patreon / Telegram Stars / BuyMeACoffee رشد
- پرداخت برای Mentorship در Micro-learning

H2 Evidence:

- Reputation systems در Web2/Web3
- GitHub, StackOverflow (non-financial proof)

H3 Evidence:

- credibility → Influencer marketing shift
- B2B demand for review-based platforms

H4 Evidence:

- Reddit Coins
- Telegram Stars
- In-app economies در اپلیکیشن‌ها

5. Why Existing Solutions Fail

Solution	Why It Fails
LinkedIn	No economic incentive for quality
YouTube	Optimized for attention, not trust
Reddit	No accountability, no monetization
Courses	Static, non-interactive

Insight:

همه یک بُعد را حل کرده‌اند، هیچ‌کدام سیستم نساخته‌اند.

6. در سطح سیستم

The GROWNET Solution

یک Feature نیست؛ GROWNET یک Reputation Infrastructure است.

اجزای کلیدی:

- Multi-layer ranking
- Weighted credibility
- Economic feedback loop
- Decay & accountability

سیستم، نه محتوا، مزیت ماست. 

7. نقاط قوت واقعی.

Real Strengths

مسئله درست تعریف شده Conceptual clarity: •

نئے System-level thinking: •

و ابسته به یک مدل نیست Multi-revenue design: •

Expandable: vertical → horizontal •

8. ریسک‌های بزرگ.

Biggest Risks

R1 — Gaming the system

Mitigation: weighted reputation + decay

R2 — Cold start

Mitigation: niche-first entry

R3 — Economic imbalance

Mitigation: capped issuance + sinks

R4 — Execution complexity

Mitigation: MVP sharply scoped

9. Why This Team Can Execute

(نسخه تیم — قابل تکمیل)

Founder-driven product vision •

High learning velocity •

- Willingness to kill assumptions •
 - System thinking over feature chasing •
- این پروژه **Founder-dependent** است. (strength & risk) 
-

10. 18-Month Execution Plan (Milestones)

Phase 1 — MVP (0–6 months)

- Core ranking engine •
- In-app currency (closed loop) •
- 10K users •

Phase 2 — Validation (6–12 months)

- Monetization proof •
- Anti-spam stability •
- 50K users •

Phase 3 — Scale Prep (12–18 months)

- B2B revenue •
 - Creator flywheel •
 - Seed+ readiness •
-

11. Unknowns (What We Don't Know Yet)

این بخش مهمترین نشانه بلوغ فکری تیم است.

Unknown #1

آیا کاربران برای نظر دادن پول می‌گیرند یا انگیزه کافی دارند؟

Unknown #2

چیست؟ Reputation و Ads بین Optimal balance

Unknown #3

Elasticity ارز داخلی چقدر است؟

12. برنامه کشف Unknowns

Biggest Risks

Unknown	Test
Motivation	A/B reward models
Ads vs Rank Limited sponsored slots	
Economy	Simulated token sink

 Learning > scalin

13. Decision Criteria (Go / No-Go)

ما ادامه می‌دهیم اگر:

- Engagement quality > quantity
- Users return for reputation, not money
- Businesses pay without forced ads

Final Note

GROWNET شرط روی «اعتماد» است، نه محتوا.
اگر اعتماد قابل اندازه‌گیری شود، بقیه بازارها باز می‌شوند.