

1. چرا این سند وجود دارد؟

Executive Context

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

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 \neq trust
- YouTube views \neq expertise
- Reddit upvote \neq 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 معتبر و نظر قابل اعتماد پول بدهند.

— H2 اعتبار قابل اندازه‌گیری، انگیزه تولید کیفیت ایجاد می‌کند

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

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

ROI واقعی reach > مصنوعی

— H4 یک اقتصاد درون پلتفرمی می تواند تعامل را پایدار کند

نه وابسته صرف به Ads ، نه Subscription تنها

4. شواهد هر فرض

Evidence per Hypothesis

H1 Evidence:

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

H2 Evidence:

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

H3 Evidence:

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

H4 Evidence:

- Reddit Coins
- Telegram Stars
- In-app economies پایدار در niche communities

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 کرده اند، هیچ کدام سیستم نساخته اند.

6. در سطح سیستم

The GROWNET Solution

GROWNET یک Feature نیست؛
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

- **Conceptual clarity:** مسئله درست تعریف شده
- **System-level thinking:** نه feature-driven
- **Multi-revenue design:** وابسته به یک مدل نیست
- **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

Optimal balance بین Ads و Reputation چیست؟

Unknown #3

Elasticity ارزش 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.