

---

## 1. Executive Overview (2 pages)

### 1.1 What GROWNET Is

GROWNET یک پلتفرم اجتماعی-اقتصادی مبتنی بر اعتبار قابل اندازه‌گیری است که تعامل، تجربه و یادگیری حرفه‌ای را به سیگنال تصمیم‌سازی و درآمد تبدیل می‌کند.

### 1.2 What Problem It Solves

مسئله اصلی کمبود محتوا نیست؛ کمبود اعتماد قابل انتقال و قابل پاداش است.

### 1.3 Business Outcome

هدف GROWNET رسیدن به:

- درآمد پایدار غیر وابسته به تبلیغات
- اقتصاد درون‌پلتفرمی متعادل
- اثر شبکه‌ای مبتنی بر Reputation

---

## 2. Problem Definition (3 pages)

### 2.1 وضعیت فعلی بازار

- شبکه‌های اجتماعی: تعامل زیاد، اعتماد کم
- پلتفرم‌های آموزشی: محتوا زیاد، تجربه واقعی کم
- تبلیغات دیجیتال: هزینه بالا، ROI نامطمئن

### 2.2 Cost of the Problem

- اتلاف هزینه تبلیغات
- تصمیم‌گیری ضعیف بیزینسی
- یادگیری کم‌اثر

### 2.3 Who Suffers Most

- استارت‌آپ‌ها و SME ها
- تولیدکنندگان محتوای تخصصی
- کاربران جویای تجربه واقعی

---

## 3. Market Analysis (3 pages)

### 3.1 TAM / SAM / SOM

- TAM: Creator + EdTech + Social Ads
- SAM: Professional & Learning Platforms
- SOM (Initial): Startup & Freelancer communities

### 3.2 Market Behavior Insight

کاربران حاضرند برای:

- اعتبار
- تجربه واقعی
- ارتباط مستقیم پول بدهند، اگر اعتماد وجود داشته باشد.

## 4. Solution & Product Architecture (4 pages)

### 4.1 System-Level Solution

GROWNET یک Feature نیست؛  
یک Reputation Infrastructure است.

### 4.2 Core Components

- Multi-layer ranking
- Credibility weighting
- Interaction scoring
- In-app economy

### 4.3 Why This Is Hard to Copy

- Data network effects
- Behavior-based reputation
- Long-term credibility accumulation

## 5. Key Assumptions (Explicit) (3 pages)

**A1**

کاربران برای تعامل با کیفیت انگیزه مالی می‌خواهند.

**A2**

اعتبار قابل اندازه‌گیری، رفتار را تغییر می‌دهد.

**A3**

کسب‌وکارها حاضرند برای اعتبار پول بدهند، نه صرفاً دیده‌شدن.

**A4**

اقتصاد بسته درون برنامه‌ای پایدارتر از Ads-only است.

این فرضیات آزمون‌پذیر هستند، نه ایمان‌محور. 🚩

---

## 6. Validation Strategy (2 pages)

- MVP محدود
- تست رفتار، نه نظر
- KPI های کیفی (Retention, Depth of Interaction)

---

## 7. Business Model (3 pages)

### 7.1 Revenue Streams

1. In-app currency sales
2. Commission on paid content
3. Pro subscriptions
4. Reputation-based promotion

### 7.2 Path to Sustainability

درآمد از تعامل واقعی، نه ترافیک مصنوعی.

---

## 8. Go-To-Market Strategy (3 pages)

### Phase 1 — Niche Entry

- Startup founders
- Freelancers
- Knowledge creators

### Phase 2 — Expansion

- B2B onboarding
- Community partnerships

---

## 9. Competition & Why Others Fail (3 pages)

Platform	Limitation
LinkedIn	No economic trust
YouTube	Attention-driven
Reddit	No accountability

### Insight:

همه محتوا دارند؛  
هیچکدام سیستم اعتماد ندارند.

---

## 10. Execution Plan & Bottlenecks (3 pages)

### Key Bottlenecks

- Cold start
- Spam & gaming
- Economy imbalance

### Mitigation

- Vertical-first launch
- Weighted reputation
- Controlled issuance

---

## 11. Team & Execution Capability (2 pages)

### Why This Team

- Founder-led vision
- System thinking
- Fast learning loops

### Gaps

- Growth lead
- Data engineer

شفاف، نه پنهان. 🚩

---

## 12. Why We Might Fail (Explicit) (2 pages)

1. کاربران انگیزه کافی نگیرند
2. اقتصاد داخلی ناپایدار شود
3. محصول بیش از حد پیچیده شود
4. اعتماد دیر ساخته شود

---

### 13. What We Do to Not Fail (2 pages)

- Kill assumptions early
- Focus on behavior metrics
- Delay scale
- Stop features without ROI

---

### 14. Financial Logic (2 pages)

- Burn control via milestones
- Revenue before scale
- $CAC < LTV$  from day 1 logic

---

### 15. 18–36 Month Roadmap (2 pages)

- MVP → v1
- Revenue proof
- Seed+ readiness
- Expansion decision

---

### 16. Decision Framework (Final) (1–2 pages)

- We proceed only if:
- Trust > traffic
  - Retention > growth
  - Revenue > vanity metrics

---

### Final Statement

**GROWNET** شرط روی «اعتماد» است، نه محتوا.  
اگر اعتماد به دارایی تبدیل شود،  
بازار خودش باز می‌شود.

