

## Use of Funds & Milestone-Based Plan — GROWNET

(Risk-Control Oriented)

### 1. Overview: Philosophy of Capital Allocation

هدف این سرمایه:

- ساخت سیستم اعتبار (Reputation Engine)
  - اثبات رفتار کاربر و مدل درآمد
  - حذف فعالیت‌های کم‌اثر قبل از Scale
- ما عمدتاً:
- تبلیغات انبوه انجام نمی‌دهیم
  - تیم بزرگ نمی‌سازیم
  - بدون KPI نمی‌سازیم feature

### 2. Capital Allocation Summary

	Area Allocation	%
R&D (Core System)	\$90,000	30%
Product (MVP → v1)	\$75,000	25%
Sales & Partnerships	\$30,000	10%
Marketing (Targeted)	\$45,000	15%
Infrastructure & Security	\$30,000	10%
Legal & Compliance	\$15,000	5%
<b>Total</b>	<b>\$300,000</b>	<b>100%</b>

### 3. R&D — Core Reputation & Ranking Engine

Budget: \$90,000

Why it's necessary:

GROWNET بدون سیستم اعتبار، هیچ تمایزی ندارد. این بخش هسته محصول است.

Scope	
Multi-layer ranking logic	•
Credibility weighting	•
Anti-spam & decay model	•

Interaction scoring •

#### Deliverables

Reputation engine v1 •

Internal scoring dashboard •

Simulation environment •

#### Milestones / KPIs

Stable ranking under simulated spam •

<5% false-positive penalization •

Deterministic score reproducibility •

#### Risk Controlled

جلوگیری از ساخت «شبکه اجتماعی بدون اعتماد»

---

## 4. Product — MVP to v1

**Budget:** \$75,000

#### Why it's necessary:

برای تست فرضیات، محصول باید قابل استفاده واقعی باشد، نه دمو.

#### Scope

User profiles •

Content / product posting •

Reviews & reactions •

In-app currency (closed loop) •

Rank-based visibility •

#### Deliverables

MVP (Month 4) •

v1 Product (Month 9) •

#### Milestones / KPIs

10,000 registered users •

≥25% Day-30 retention (core users) •

≥3 interactions / user / week •

#### Risk Controlled

جلوگیری از feature creep و محصول نمایشی

---

## 5. Sales & Partnerships (B2B Validation)

**Budget:** \$30,000

**Why it's necessary:**

مدل درآمد بدون پرداخت واقعی تأیید نمی‌شود.

**Scope**

- Direct outreach to early businesses
- Partnership pilots
- Feedback-driven pricing

**Deliverables**

- B2B onboarding flow
- Pilot contracts

**Milestones / KPIs**

- 3 paying business customers
- $\geq \$1,000$  MRR (early)
- Renewal intent from  $\geq 2$  clients

**Risk Controlled**

جلوگیری از فرض درآمد بدون پول واقعی

---

## 6. Marketing — Targeted & Measurable

**Budget:** \$45,000

**Why it's necessary:**

نه برای «رشد ظاهري»، بلکه برای تست acquisition loop.

**Scope**

- Niche community seeding
- Creator incentives
- Referral via earnings

**Deliverables**

- Growth funnel metrics
- CAC/LTV benchmarks

**Milestones / KPIs**

- $CAC \leq 30\%$  of projected LTV
- $\geq 40\%$  activation rate

≥20% creator retention (90 days) •

#### Risk Controlled

جلوگیری از سوزاندن پول روی ترافیک بیکاری

## 7. Infrastructure & Security

**Budget:** \$30,000

**Why it's necessary:**

بدون امنیت = شکست. Ranking + economy

#### Scope

Cloud infrastructure •

Scalability planning •

Security & fraud prevention •

#### Deliverables

Scalable backend •

Abuse monitoring •

#### Milestones / KPIs

99.5% uptime •

No critical security incidents •

Cost/user within target range •

#### Risk Controlled

جلوگیری از فنی هنگام collapse traction

## 8. Legal & Compliance

**Budget:** \$15,000

**Why it's necessary:**

اقتصاد درون برنامه‌ای بدون انطباق، ریسک توقف دارد.

#### Scope

Terms & policies •

Digital asset compliance review •

Data privacy (GDPR-ready) •

#### Deliverables

Legal framework •

Compliance checklist •

#### Milestones / KPIs

Legal clearance for token usage •

Privacy compliance approval •

#### Risk Controlled

جلوگیری از توقف قانونی در فاز رشد

### 9. Integrated Milestone Timeline (18 Months)

Month	Milestone
0–3	Core ranking prototype
4	MVP live
6	10K users
9	v1 product + first revenue
12	50K users + stable economy
18	Seed+ readiness

### 10. Capital Efficiency Rule (Internal)

ما پول خرج می‌کنیم **فقط اگر:**

KPI تعريف شده باشد •

داده تصمیمسازی تولید کند •

گزینه No-Go واقعی وجود داشته باشد •

### Final Note (Decision-Driven)

این سند:

ابزار خرج کردن نیست •

ابزار جلوگیری از خرج اشتباه است •

اگر milestone ها محقق نشوند،  
نمی‌کنیم — اصلاح می‌کنیم یا متوقف می‌شویم.