

BUSINESS PLAN — GROWNET

From Idea to Sustainable Revenue

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

- استارتاپ‌ها و SME‌ها
- 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 باکیفیت 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 آزمون پذیر هستند، نه ایمان محور.

6. Validation Strategy (2 pages)

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

7. Business Model (3 pages)

7.1 Revenue Streams

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

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؛
هیچ کدام 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، نہ 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.

