

## Executive Summary — GROWNET

### 1) مسئله و اهمیت آن

کسب‌وکارها و افراد حرفه‌ای برای آموزش، معرفی محصول و انتقال تجربه واقعی به پلتفرم‌های جداگانه LinkedIn، YouTube، Reddit، Instagram وابسته‌اند؛ اما:

- تعامل باکیفیت قابل اندازه‌گیری نیست.
  - نظر و تجربه کاربران ارزش اقتصادی مستقیم ندارد.
  - محتوای باکیفیت در میان تبلیغات و اسپم گم می‌شود.
- این باعث اتلاف زمان، هزینه تبلیغات ناکارآمد و تصمیم‌گیری ضعیف برای کسب‌وکارها می‌شود.

### 2) مشتری هدف

- اولیه: استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های کوچک و متوسط، فریلنسرها، تولیدکنندگان محتوای آموزشی
- ثانویه: کاربران عادی علاقه‌مند به یادگیری، تجربه‌محور و درآمد خرد از تعامل
- B2B + B2C دوطرفه

### 3) راه‌حل و ارزش پیشنهادی

GROWNET یک پلتفرم اجتماعی-آموزشی-اقتصادی است که در آن:

- هر محتوا، محصول، تجربه و نظر رتبه‌بندی می‌شود
- تعاملات باکیفیت پاداش اقتصادی واقعی دارند
- دیده‌شدن بر اساس اعتبار و واکنش واقعی است، نه صرفاً تبلیغ پولی

ارزش کلیدی:

تبدیل تجربه و تعامل واقعی به معیار تصمیم‌گیری و درآمد.

### 4) وضعیت محصول

- وضعیت فعلی MVP → Idea: در طراحی
- نسخه MVP شامل: پروفایل حرفه‌ای، انتشار محتوا/محصول، سیستم رنک، ارز داخلی، نظر و ری‌اکشن

## 5) Traction

- Traction فعلی: Pre-traction
- شاخص‌های هدف MVP (۶ ماه اول):
  - 10,000 کاربر ثبت‌نام‌شده
  - 1,000 تولیدکننده فعال محتوا

○ 5,000 تعامل روزانه (نظر/رای اکشن)

## 6) مدل درآمد

1. خرید ارز داخلی (برای دسترسی به آموزش، ارتباط مستقیم، دیده شدن)
2. کارمزد فروش محتوا و تجربه
3. اشتراک حرفه‌ای برای شرکت‌ها
4. تبلیغات هدفمند مبتنی بر رنگ و اعتبار

## 7) بازار با عدد و منبع

- **Creator Economy جهانی** ~250: میلیارد دلار (Goldman Sachs, 2023)
- **EdTech Market:** بیش از 400 میلیارد دلار تا 2030 (Global Market Insights)
- **هدف GROWNET:** تمرکز روی تقاطع آموزش + شبکه اجتماعی + درآمد خرد

## 8) مزیت رقابتی

- سیستم رنگ چندلایه برای کاربر، محتوا، محصول و نظر
- پاداش‌دهی به کیفیت تعامل نه صرفاً کمیت
- اقتصاد داخلی یکپارچه (برخلاف LinkedIn، Reddit، YouTube)

## 9) نیاز سرمایه و مصرف آن

سرمایه موردنیاز مرحله **Seed: 300,000** دلار  
مصرف:

- 45% توسعه فنی و زیرساخت
- 25% UX/UI و الگوریتم رنگ
- 20% جذب کاربران اولیه
- 10% عملیات و حقوقی

## 10) سه ریسک اصلی

1. اسپم و سوءاستفاده از سیستم پاداش → کنترل با الگوریتم اعتبار و وزن‌دهی
2. جذب اولیه کاربران → (Cold Start) تمرکز بر جامعه‌های تخصصی کوچک
3. پایداری اقتصاد داخلی → محدودسازی عرضه ارز و مصرف واقعی

## جمع‌بندی تصمیم‌محور

**GROWNET** یک شبکه اجتماعی نیست؛

یک زیرساخت تصمیم‌سازی، آموزش و تعامل اقتصادی مبتنی بر اعتبار واقعی است.

اگر حتی بخشی از تعاملات حرفه‌ای به اقتصاد قابل اندازه‌گیری منتقل شود، مقیاس‌پذیری جهانی دارد.