

****Investment Memo: ShahnamehMap****

تاریخ: **۲۰/۰۵/۱۴۰۳**

ShahnamehMap تهیه کننده: ** تیم بنیان گذاران **

گیرنده: ** سرمایه گذاران بالقوه (سرمایه ریسکی / فرشته های کسب و کار) **

**** مقدمه و خلاصه اجرایی (مرور مجدد) ۱. **###**

مانند (RPG) پلتفرمی ترکیبی است که جغرافیای اسطوره ای شاهنامه فردوسی را با مکانیک های بازی نقش آفرینی ShahnamehMap تلفیق می کند. هدف ما تبدیل کردن میراث فرهنگی ایران به یک تجربه دیجیتال تعاملی، جذاب و جامعه محور Dungeons & Dragons نقشه تعاملی + سازنده شخصیت) شروع کرده ایم و قصد داریم به یک پلتفرم کامل برای خلق، اشتراک گذاری و تجربه (MVP است. ما با یک ماجراهای نقش آفرینی در دنیای شاهنامه تبدیل شویم

نیاز سرمایه گذاری: **۵۰۰ میلیون تومان** برای ۱۸ ماه آینده، با هدف دستیابی به ۱۰,۰۰۰ کاربر پرداخت کننده و ایجاد یک اکوسیستم قوی (UGC) محتوای کاربری

**** فرضیات کلیدی و شواهد ۲. **###**

**** فرضیه ۱: تقاضای بازار **####**

فرض: ** جامعه قابل توجهی (حداقل ۵۰,۰۰۰ نفر) در ایران وجود دارد که هم به فرهنگ / اسطوره شناسی ایرانی علاقه مندند و هم با ** * بازی های نقش آفرینی (چه دیجیتال، چه تختای) آشنا هستند یا تمایل به آشنا شدن دارند

**** شواهد ** ***

با مجموع اعضای بیش از ۳۰,۰۰۰ نفر RPG و D&D ایران: ** گروه های تلگرامی و دیسکورد مرتبط با RPG جامعه ** *

علاقه به شاهنامه: ** استقبال از محصولات فرهنگی مدرن مانند انیمیشن "فهرست مقدس" (بر اساس شاهنامه)، بازی رایانه ای ** * "شنزار"، و کتاب های گرافیکی شاهنامه نشان دهنده بازار است

ثبت نام ۵۰۰ کاربر اولیه تنها با انتشار در چند گروه خاص، با میانگین زمان حضور ۱۲+ دقیقه، نشان دهنده MVP: ** داده های ** *
کشش اولیه است.

** فرضیه ۲: ارزش پیشنهادی منحصربه فرد *****

فرض: ** تلفیق ** داده های جغرافیایی- اسطوره ای معتبر ** با ** قواعد بازی شده و جذاب **، ارزشی ارائه می دهد که در بازار داخلی ** *
بی همتا و در بازار جهانی متمایز است.
** شواهد ** *

محور بر اساس شاهنامه وجود ندارد- RPG عدم وجود رقیب مستقیم: ** هیچ پلتفرم دیجیتالی، نقشه محور و ** *
با داستان D&D بازخورد کاربران تست: ** نظراتی مانند "بالاخره به جایی شاهنامه رو از نزدیک حس کردم" یا "ایده ترکیب ** *
رستم عالی بود" بر این فرض صحه می گذارند.
منابع داده: ** پایگاه داده اولیه مکان ها از منابع آکادمیک مانند "جغرافیای شاهنامه" (دکتر احمدی) و نرم افزار "دانشنامه ** *
شاهنامه" استخراج شده و قابل اعتماد است.

** (درآمدزایی) монетизация فرضیه ۳: امکان *****

فرض: ** کاربران ایرانی حاضرند برای تجربه های سرگرمی دیجیتال با کیفیت و مبتنی بر هویت فرهنگی خود، به ویژه در مدل ** *
Freemium پرداخت کنند.
** شواهد ** *

موفقیت بازی های موبایل داخلی: ** بازی هایی مانند "میدان جنگ" و "رستاخیز" مدل های درآمدی مشابه (اشتراک/خرید درون ** *
برنامه ای) را با موفقیت اجرا کرده اند.

فروش محتوای فرهنگی دیجیتال: ** موفقیت فروشگاه های آنلاین کتاب و اپلیکیشن های شعر نشان دهنده عادت پرداخت دیجیتال ** *
در حوزه فرهنگ است.

، بیش از ۳۰٪ اعلام کردند که برای دسترسی به کمپین های کامل ماهانه بین MVP تست قیمت گذاری: ** در نظرسنجی از کاربران ** *
۵ تا ۱۵ هزار تومان پرداخت خواهند کرد.

** فرضیه ۴: قابلیت اجرایی تیم *****

را به یک MVP فرض: ** تیم فعلی (متشکل از توسعه دهنده فول استک، طراح بازی/قصه گو، و متخصص بازاریابی محتوا) قادر است ** *
محصول کامل با قابلیت بازی آنلاین تبدیل کند.
** شواهد ** *

در زمان و با بودجه محدود: ساخت نمونه اولیه عملیاتی در کمتر از ۴ ماه MVP تحویل * *

مهارت‌های تکمیل‌کننده: تیم ترکیبی از مهارت‌های فنی، داستان‌پردازی و ارتباط با جامعه هدف را داراست * *

* نقاط قوت واقعی (برخلاف ادعاهای مبهم) * * * * *

دارایی فکری متمایز: پایگاه داده ساختاریافته "جغرافیا + شخصیت‌ها + روابط" شاهنامه که قابل گسترش به سایر متون * *
اساطیری ایران (مانند اوستا) است

جذب کاربر ارگانیک: ماهیت "نقشه" به خودی خود یک ابزار آموزشی/اکتشافی است که می‌تواند ترافیک ارگانیک از * *
(قوی SEO) جستجوی آموزشی و دانشگاهی جذب کند

هسته جامعه اولیه وفادار: ۵۰۰ کاربر اولیه که با ایده عجین شده‌اند و می‌توانند به "سفیران برند" تبدیل شوند * *

* (Gamification) "هزینه پایین تهیه محتوای اولیه: داستان‌ها و جهان از قبل در شاهنامه وجود دارد. کار اصلی "بازی‌سازی" * *
و طراحی ماجرا است، نه خلق جهان از صفر

* ریسک‌های بزرگ و راه‌های کاهش آن * * * * *

ریسک اجرای فنی (بالا): ساخت یک موتور بازی آنلاین گروهی پایدار و کم‌تأخیر چالش برانگیز است * * 1.

به عنوان Foundry Virtual Tabletop (مانند) آنلاین RPG کاهش ریسک: استفاده از موتورهای موجود متن‌باز مخصوص * *
و تمرکز بر توسعه فرانت‌اند و یکپارچه‌سازی (بک‌اند)

، سیستم ساده‌شده ما را "غیرحرفه‌ای" بدانند، یا علاقه‌مندان RPG ریسک پذیرش بازار (متوسط): ممکن است گیم‌های حرفه‌ای * * 2.
به فرهنگ، بازی‌سازی را "کم‌اهمیت‌سازی" تلقی کنند

کاهش ریسک: طراحی دو مسیر کاربری: "آسان‌سازی شده" برای تازه‌کارها و "حرفه‌ای" با قواعد پیچیده‌تر برای گیم‌های * *
قدیمی. همکاری با اساتید ادبیات برای ایجاد بخش "منابع معتبر" و نشان دادن احترام به متن اصلی

ریسک مقیاس‌پذیری درآمد (متوسط): ممکن است حجم بازار در ایران برای رسیدن به درآمد کلان کافی نباشد * * 3.

به زبان‌های انگلیسی، ترکی، هندی و عرضه به * (Localization) کاهش ریسک: برنامه‌ریزی از هم‌اکنون برای * * بومی‌سازی *
بازار دیاسپورا و علاقه‌مندان به اساطیر جهان. جهان شاهنامه برای بازار جهانی جذاب و ناشناخته است

****چرا راه‌حل‌های دیگر شکست می‌خورند؟ ۵.*****

- * اپلیکیشن‌های آموزشی صرف شاهنامه: فاقد عنصر "تعامل عمیق" و "بازکردن" هستند. کاربر منفعل است و پس از مدتی آن را رها می‌کند.
- * با تم ایرانی: غیررسمی، پراکنده، فاقد زیرساخت یکپارچه و داده‌های معتبر هستند. مقیاس نمی‌گیرند و D&D سرورهای خصوصی.
- * بازی‌های ویدیویی سنگین بر اساس شاهنامه: نیاز به سرمایه عظیم (ده‌ها میلیارد تومان) دارند، زمان توسعه طولانی و ریسک فنی - با رویکرد "پلتفرم محتوا-مستخدم"، بار تولید محتوای اصلی را بر د کاربران می‌گذارد و ShahnamehMap. بازاری بسیار بالا مقیاس‌پذیری بهتری دارد.

****چرا ما می‌توانیم اجرا کنیم؟ (مزیت اجرایی تیم) ۶.*****

- * بنیان‌گذار محتوا هم دانش آموخته D&D ترکیب مهارت‌های نادر: بنیان‌گذار فنی ما هم توسعه‌دهنده است و هم گیم‌مستر باتجربه. ادبیات فارسی است و هم روایت‌گر. این ترکیب، درک عمیقی از "چه چیزی را چگونه به کجا تبدیل کنیم" ایجاد کرده است.
- * کوچک و بازخورد سریع کاربر حرکت کرده‌ایم، نه با یک طرح ۵ ساله عظیم. این فرهنگ ادامه MVP و چابک: ما با Lean اجرای.
- * ایران و یک استارت‌آپ فعال در حوزه RPG شبکه ذینفعان اولیه: در مدت کوتاه، با چند پژوهشگر شاهنامه، گیم‌های مؤثر جامعه.

****های کلیدی Milestone برنامه ۱۸ ماهه با ۷.*****

**** فاز ۱: تثبیت محصول و جامعه (ماه ۶-۱) ****

- * ماه ۳: انتشار نسخه ۱,۰ با قابلیت‌های: ایجاد شخصیت پیشرفته، ۳ کمپین از پیش طراحی شده (Milestone 1 **).
- (تک‌نفره/آنلاین)، سیستم دوستی و گروه‌سازی ساده.

راهاندازی بازارگاه. (Alpha Testers) ماه ۶: رسیدن به ۵,۰۰۰ کاربر ثبت‌نامی و ۵۰۰ کاربر آزمایشی پولی) Milestone 2 ** *

اولیه برای اشتراک‌گذاری کاراکترها و ایت‌های ساده توسط کاربران (Marketplace)

** فاز ۲: مقیاس‌گذاری پلتفرم (ماه ۷-۱۲) ** *

بصری برای کاربران پیشرفته تا ** (Campaign Builder) ماه ۹: راهاندازی ابزار ساخت کمپین) Milestone 3 ** *

ماجرهای خود را خلق و منتشر کنند.

ماه ۱۲: رسیدن به ۱۵,۰۰۰ کاربر و ۱۰,۰۰۰ کاربر پرداخت‌کننده. راهاندازی سیستم امتیاز و درآمدزایی برای) Milestone 4 ** *

خالقان محتوای برتر (نخستین خالقان محتوا شروع به کسب درآمد می‌کنند)

** (ماه ۱۸-۱۳) монетизация فاز ۳: گسترش و ** *

بین‌المللی (انگلیسی) و جذب ۱۰,۰۰۰ کاربر از دیاسپورا و علاقه‌مندان ** Beta ماه ۱۵: انتشار نسخه) Milestone 5 ** *

جهانی.

(B2B) و راهاندازی نسخه سازمانی ** (MAU) ماه ۱۸: رسیدن به ۱۰,۰۰۰ کاربر پرداخت‌کننده فعال) Milestone 6 ** *

یا همکاری استراتژیک با ناشران بازی بین‌المللی A برای مدارس. شروع مذاکره برای جذب سرمایه سری

** نادانسته‌ها) و برنامه کشف آن‌ها) ۸. Unknowns ** ##

ما شفافیت کامل نسبت به مواردی که هنوز نمی‌دانیم داریم

فنی: بهترین معماری برای پشتیبانی همزمان از ۱۰۰+ اتاق بازی آنلاین با کمترین تأخیر چیست؟ Unknown ** 1.

، Socket.io خام، WebSockets) برنامه کشف: در ۳-۲ ماه، یک پروتوتایپ کوچک با استفاده از فناوری‌های مختلف ** *

می‌سازیم و آن را با ۱۰۰ کاربر همزمان تحت فشار آزمایش می‌کنیم. معیار انتخاب: پایداری، هزینه و سهولت توسعه (پلتفرم‌های کلاسیک)

بازار: چه درصدی از کاربران به "خالق محتوا" تبدیل می‌شوند و چه انگیزه‌هایی (غیرپولی) برای آن‌ها مؤثرتر است؟ Unknown ** 2.

برنامه کشف: در ۵-۴ ماه، با انتشار ابزار ساخت کمپین ابتدایی، یک "مسابقه داستان‌نویسی/ماجراسازی" با جایزه نقدی و ** *

اعتباری برگزار می‌کنیم. مشارکت، کیفیت محتوا و نظرسنجی از شرکت‌کنندگان، بینش عمیقی درباره انگیزه‌ها و موانع خلق به ما می‌دهد

3. ****Unknown монетизация:**** یا کدام جریان درآمدی سهم غالب خواهد داشت: اشتراك کاربران، فروش ماژول‌های اختصاصی، یا حق امتياز نسخه سازمانی؟

روی زیرمجموعه‌های مختلف کاربران (A/B Testing) برنامه کشف: در ۹-۷ ماه، هر سه مدل را به صورت آزمایشی * * * خواهد (ARPU) و درآمد خالص به ازای هر کاربر (Conversion Rate) (تازه‌کار، حرفه‌ای، مدرسه) اجرا می‌کنیم. معیار نهایی نرخ تبدیل بود.

نتیجه: * * * بلوغ فکری تیم نه در ادعای دانستن همه چیز، که در شناسایی دقیق نادانسته‌ها، طراحی آزمایش‌های کم‌هزینه برای کشف * * * آن‌ها، و گنجاندن نتایج در فرآیند یادگیری و تکرار محصول است. این سند نقشه راه ما برای * * * یادگیری سریع‌تر از شکست * * * است

**** memo. پایان ****