

Investment Memo: ShahnamehMap

تاریخ: **۲۰/۰۵/۱۴۰۳**

* تهیه کننده: * تیم بنیان گذاران * ShahnamehMap

گیرنده: * سرمایه‌گذاران بالقوه (سرمایه‌ریسکی / فرشته‌های کسب و کار) *

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

مانند (RPG) پلتفرمی ترکیبی است که جغرافیای اسطوره‌ای شاهنامه فردوسی را با مکانیک‌های بازی نقش‌آفرینی ShahnamehMap تلفیق می‌کند. هدف ما تبدیل کردن میراث فرهنگی ایران به یک تجربه دیجیتال تعاملی، جذاب و جامعه‌محور نقشه‌تعاملی + سازنده شخصیت (شروع کرده‌ایم و قصد داریم به یک پلتفرم کامل برای خلق، اشتراک‌گذاری و تجربه) MVP است. ما با یک ماجراهای نقش‌آفرینی در دنیای شاهنامه تبدیل شویم.

نیاز سرمایه‌گذاری: ** ۵۰۰ میلیون تومان ** برای ۱۸ ماه آینده، با هدف دستیابی به ۱۰,۰۰۰ کاربر پرداخت‌کننده 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/استوره‌شناسی ایرانی علاقه‌مندند و هم با بازی‌های نقش‌آفرینی (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: ** گروه‌های تلگرامی و دیسکورد مرتبط با RPG جامعه *

علاقة به شاهنامه: ** استقبال از محصولات فرهنگی مدرن مانند اینیمیشن "فهرست مقدس" (بر اساس شاهنامه)، بازی رایانه‌ای "شنازار"، و کتاب‌های گرافیکی شاهنامه نشان‌دهنده بازار است *

* ثبت‌نام ۵۰۰ کاربر اولیه تنها با انتشار در چند گروه خاص، با میانگین زمان حضور ۱۲ دقیقه، نشان‌دهنده MVP داده‌های ** کشش اولیه است.

** فرضیه ۲: ارزش پیشنهادی منحصر به فرد ***

* فرض: ** تلفیق ** داده‌های جغرافیایی-اسطوره‌ای معتبر ** با ** قواعد بازی شده و جذاب **، ارزشی ارائه می‌دهد که در بازار داخلی ** بی‌همتا 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 یه جایی شاهنامه رو از نزدیک حس کردم" یا "ایده ترکیب ** رستم عالی بود" بر این فرض صحه می‌گذارند

منابع داده: ** پایگاه داده اولیه مکان‌ها 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 تجربه‌های سرگرمی دیجیتال با کیفیت و مبتنی بر هویت فرهنگی خود، بهویژه در مدل ** .. پرداخت کنند Freemium

* شواهد **

* موفقیت بازی‌های موبایل داخلی: ** بازی‌هایی مانند "میدان جنگ" و "رستاخیز" مدل‌های درآمدی مشابه (اشتراک/خرید درون برنامه‌ای) را با موفقیت اجرا کرده‌اند

* فروش محتوای فرهنگی دیجیتال: ** موفقیت فروشگاه‌های آنلاین کتاب و اپلیکیشن‌های شعر نشان‌دهنده عادت پرداخت دیجیتال ** در حوزه فرهنگ است

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

** فرضیه ۴: قابلیت اجرایی تیم ***

* را به یک MVP فرض: ** تیم فعلی (متشكل از توسعه‌دهنده فول استک، طراح بازی/قصه‌گو، و متخصص بازاریابی محتوا) قادر است ** محصلو 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 مبهوم) ##### ***^{۳۰}

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 برنده" 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 .۴.***

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

به عنوان Foundry Virtual Tabletop RPG مانند RPG کاهش ریسک:*** استفاده از موتورهای موجود متن‌باز مخصوص ** *

و تمرکز بر توسعه فرانت‌اند و یکپارچه‌سازی (بکاند

، سیستم ساده‌شده ما را "غیر‌حروفه‌ای" بدانند، یا علاقه‌مندان RPG ریسک پذیرش بازار (متوسط):*** ممکن است گیمرهای حرفه‌ای** 2.

به فرهنگ، بازی‌سازی را "کم‌اهمیت‌سازی" تلقی کنند

کاهش ریسک:*** طراحی دو مسیر کاربری: "آسان‌سازی شده" برای تازه‌کارها و "حروفه‌ای" با قواعد پیچیده‌تر برای گیمرهای ** *

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 راه حل های دیگر شکست می خورند؟ ۵.

* اپلیکیشن های آموزشی صرف شاهنامه: فاقد عنصر "تعامل عمیق" و "بازیکردن" هستند. کاربر منفعل است و پس از مدتی آن را رها می کند.

* با تم ایرانی: غیررسمی، پراکنده، فاقد زیرساخت یکپارچه و داده های معتبر هستند. مقیاس نمی گیرند و D&D سرورهای خصوصی جامعه پایدار شکل نمی دهد.

* بازی های ویدیویی سنگین بر اساس شاهنامه: نیاز به سرمایه عظیم (دها میلیارد تومان) دارند، زمان توسعه طولانی و ریسک فنی- با رویکرد "پلتفرم محتوا-مستخدم"، بار تولید محتوای اصلی را بر د کاربران می گذارد و ShahnamehMap بازاری بسیار بالا مقیاس پذیری بهتری دارد.

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

* بنیان گذار محتوا هم دانش آموخته D&D ترکیب مهارت های نادر: بنیان گذار فنی ما هم توسعه دهنده است و هم گیم مستر با تجربه ادبیات فارسی است و هم روایت گر. این ترکیب، درک عمیقی از "چه چیزی را چگونه به کجا تبدیل کنیم" ایجاد کرده است.

* کوچک و بازخورد سریع کاربر حرکت کرده ایم، نه با یک طرح ۵ ساله عظیم. این فرهنگ ادامه MVP و چابک: ما با Lean اجرای خواهد داشت.

* ایران و یک استارت آپ فعال در حوزه RPG شبکه ذینفعان اولیه: در مدت کوتاه، با چند پژوهشگر شاهنامه، گیمرهای مؤثر جامعه بازی های فکری ارتباط برقرار کرده ایم.

* های کلیدی Milestone برنامه ۱۸ ماهه با ۷.

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

* **Milestone 1 ایجاد شخصیت پیشرفته، ۳ کمپین از پیش طراحی شده (تکنفره آنلاین)، سیستم دوستی و گروه سازی ساده

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

اولیه برای اشتراک‌گذاری کارکترها و ایتم‌های ساده توسط کاربران (Marketplace)

* **فاز ۲: مقیاس گذاری پلتفرم (ماه ۱۲-۷)

* **Milestone 3 (Campaign Builder) (ماه ۹):** راه اندازی ابزار ساخت کمپین.

* ***Milestone 4 (برای امدادی آندازی در مراحل پرداخت) راهنمایی سیستم امتیاز و درآمدزایی برای ۱۰۰۰ کاربر و ۱۵,۰۰۰ کاربر پرداخت کننده. رسیدن به ۱۲ ماه

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

* **Milestone 5 (انگلیسی)*** و جذب ۱،۰۰۰ کاربر از دیاسپورا و علاقهمندان Beta** ماه (۱۵):*** انتشار نسخه جهانی.

* **Milestone 6 (B2B) و راهاندازی نسخه سازمانی (MAU)** (ماه ۱۸):** رسیدن به **۱۰،۰۰۰ کاربر پرداخت‌کننده فعال (B2B) با همکاری استراتژیک با ناشر این بازی بین‌الملل A برای مدارس، شروع مذاکره برای جذب سرمایه سری A.

—

*نادانسته‌ها) و برنامه کشف آن‌ها)

ما شفافیت کامل نسبت به مواردی که هنوز نمیدانیم داریم

۱. ***Unknown فته: بهترین معماری برای مشتبهانه، همزمان از ۱۰۰+ اتاق بازی آنلاین با کمترین تأخیر جیست؟

برنامه کشفی در ماه ۲-۳، یک پروتوتایپ کوچک با استفاده از فناوری‌های مختلف [WebSocket.io](#)، می‌سازیم و آن را با ۱۰۰ کاربر هم‌مان تحت فشار آزمایش می‌کنیم. معیار انتخاب: پایداری، هزینه و سهولت توسعه (بلتفرم‌های کلاد گیم

بازار: *** جه درصدی از کاربران به "خاله، محظوظ" تبدیل، مـ، شوند و جه انگیزه های، (غیر یوپل) براي آن، ها مؤثر تر است؟ ***Unknown

*برنامه کشف:*** در ***ماه ۴-۵، با انتشار ابزار ساخت کمپین ابتدایی، یک "مسابقه داستان نویسی/ماجراسازی" با جایزه نقدی و *** دهد. اعتباری برگزار می‌کنیم. مشارکت، کیفیت محتوا و نظرسنجی از شرکت کنندگان، بینش عمیقی درباره انگیزه‌ها و موانع خلق به ما می‌دهد.

کدام جریان در آمدی سهم غالب خواهد داشت: اشتراک کاربران، فروش مأذول‌های اختصاصی، یا ***Unknown monetization:*** حق امتیاز نسخه سازمانی؟

روی زیرمجموعه‌های مختلف کاربران (A/B Testing) برنامه کشف:*** در ***ماه ۹-۷، 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.

* پایان memo.**