

است. در Unit Economics عالی. این دقیقاً گام بعدی برای عملیاتی کردن این بخش، **منطق مالی** مدل و **نقاط بحرانی** آن آشکار می شود

در اینجا **گزارش تحلیلی ۱۵ صفحه‌ای** و **ساختار فایل اکسل** را برای شما آماده کرده‌ام. توجه کنید که اعداد و فایل اکسل واقعی نیستند، اما چارچوب و منطق کاملاً عملیاتی و قابل استفاده است

ShahnamehMap: گزارش تحلیلی مالی

خلاصه مدیریتی (صفحه ۱)

با هدف ترکیب فرهنگ ایرانی و بازی‌های ShahnamehMap پروژه نقش‌آفرینی، در فاز اول بر **جذب کاربر و ساخت جامعه** متمرکز است. پیش‌بینی‌های مالی سه‌ساله نشان می‌دهد این مدل در سال اول با **کسری نقدینگی قابل توجه** مواجه است و رسیدن به نقطه سربه‌سر عملیاتی، مستلزم جذب حداقل **۲۰,۰۰۰ کاربر فعال ماهانه** با نرخ تبدیل پایدار به مدل درآمدی است. کلید موفقیت، **کنترل ریزش کاربران** و **افزایش

از طریق ارائه محتوای انحصاری است. ** (ARPU) ارزش متوسط هر کاربر سناریوی پایه، نقطه سربه سر نقدی را در ** ماه ۲۴ ** نشان می دهد

**** فرضیات کلیدی مدل (صفحات ۵-۲) ****

تمام پیش بینی ها بر اساس این فرضیات بنا شده اند. تغییر هر کدام، نتایج را به شدت متاثر می کند.

**** (User Growth) فرضیات رشد کاربر ** 1.**

ماه ۶-۱ (فاز راه اندازی): ** رشد مبتنی بر بازاریابی متمرکز. شروع ** *
با ۱۰۰۰ کاربر جدید در ماه اول و رشد ۱۵٪ ماهانه تا رسیدن به ۵۰۰۰ کاربر فعال در پایان ماه ۶.

ماه ۷-۱۸ (فاز رشد ارگانیک): ** با قدرت گرفتن اثر شبکه و ** *
بازاریابی محتوایی، نرخ رشد ماهانه به ۱۰٪ افزایش می یابد.

ماه ۱۹-۳۶ (فاز بلوغ): ** نرخ رشد به ۵٪ ماهانه تثبیت می شود ** *

از ۱۲٪ در ماه های اول به ۸٪ در ** (Churn Rate): نرخ ریزش ** *
ماه ۱۲ و سپس ۶٪ در ماه ۲۴ بهبود می یابد (به دلیل بهبود پلتفرم و محتوا).

**** (Revenue) فرضیات درآمدی ** 2.**

کاربران رایگان به (Freemium) مدل درآمدی: ** فریمیوم *
نقشه و داده‌های پایه دسترسی دارند

نرخ تبدیل به کاربر پولی: ** از ۲٪ در ماه اول به تدریج و با اضافه **
شدن امکانات، به ۵٪ در ماه ۱۲ و ۷٪ در ماه ۲۴ می‌رسد *

از **: (ARPPU) میانگین درآمد به ازای هر کاربر پولی در ماه **
۴۰،۰۰۰ تومان شروع و با اضافه شدن گزینه‌های خرید (مثل "کارزارهای
افسانه‌ای"، "کیت‌های شخصیت‌سازی پیشرفته") به ۶۰،۰۰۰ تومان در سال
دوم افزایش می‌یابد

درآمد تبلیغات: ** از سال دوم و با رسیدن به ترافیک بالا **
(< ۵۰،۰۰۰ کاربر ماهانه)، درآمد اندکی از تبلیغات مرتبط (مثلاً از ناشران بازی
یا مراکز فرهنگی) پیش‌بینی می‌شود

3. **: (Costs) فرضیات هزینه‌ها **

در فاز اول با تبلیغات هدفمند، **: (CAC) هزینه جذب کاربر **
حدود ۲۰،۰۰۰ تومان برآورد می‌شود. با افزایش سهم رشد ارگانیک، این مقدار
به ۱۲،۰۰۰ تومان در سال دوم کاهش می‌یابد

**: هزینه‌های پرسنلی (صفحه ۳) ** *

تیم فنی (۲ نفر):** متوسط حقوق خالص ماهانه ۳۰ میلیون ** *

تومان.

تیم محتوا/مدیریت جامعه (۲ نفر):** متوسط حقوق خالص ** *

ماهانه ۲۵ میلیون تومان

مدیر پروژه (۱ نفر):** متوسط حقوق خالص ماهانه ۴۰ میلیون ** *

تومان.

کل حقوق و دستمزد ماهانه شروع:** ۱۴۰ میلیون ** *

تومان:**. با رشد، این عدد افزایش می یابد

** :هزینه های زیرساخت و فنی (صفحه ۴) ** *

از ۲ میلیون تومان در ماه **: (cloud) هاستینگ و سرور ** *

شروع و با رشد کاربران به ۱۰ میلیون تومان در ماه می رسد

ها و سرویس های جانبی (نقشه، پرداخت):** حدود ۳ API ** *

میلیون تومان در ماه

دامنه و گواهی امنیتی:** هزینه سالانه ناچیز ** *

که در بخش CAC هزینه های بازاریابی (صفحه ۴):** همان بودجه ** *

فرضیات رشد توضیح داده شد

** :هزینه های عملیاتی و حقوقی/رگولاتوری (صفحه ۵) ** *

- مشاوره حقوقی (ثبت شرکت، شرایط استفاده، حریم ** *
- خصوصی): ** هزینه اولیه ۲۰ میلیون تومان و سپس سالانه ۵ میلیون تومان
- حسابداری و مالیات: ** حدود ۲ میلیون تومان در ماه ** *
- دفتر کار (کوچک/دورکاری): ** از ۵ میلیون تومان در ماه شروع ** *
- می شود
- سایر (ابزارهای نرم افزاری، آموزش): ** ۳ میلیون تومان در ماه ** *
- ** خلاصه سه ساله (صفحات ۹-۶) – (P&L) برآورد سود و زیان **
- سال اول (دوره سرمایه گذاری): ** با درآمد ناچیز (به دلیل نرخ تبدیل ** *
- پایین و کاربر کم) و هزینه های ثابت بالا (حقوق، بازاریابی)، ** زیان عملیاتی
- سنگین ** پیش بینی می شود. تمرکز بر ساختن محصول و جامعه است
- سال دوم (دوره رشد): ** با افزایش کاربران و نرخ تبدیل، درآمد رشد ** *
- تصادفی می کند. هزینه ها نیز به دلیل افزایش مقیاس، بالا می ماند. در پایان
- سال دوم، مدل به ** نزدیکی نقطه سربه سر عملیاتی ** می رسد
- سال سوم (دوره بلوغ نسبی): ** در این سال، با فرض تحقق اهداف ** *
- رشد و کنترل هزینه ها، مدل ** وارد منطقه سودآوری ** می شود. حاشیه سود
- عملیاتی مثبت می گردد

وضعیت دارایی‌ها و بدهی‌ها (صفحات ۱۰ - Balance Sheet) ترازنامه **
(۱۱)**

از محل سرمایه گذاری ** (Cash) دارایی‌ها: در ابتدا عمدتاً ** نقد **
است. به مرور، ** دارایی‌های نامشهود ** (نرم‌افزار، محتوا، برند) و
به عنوان اصلی‌ترین دارایی‌ها شکل ** (Community) ** مشتریان
می‌گیرند.

بدهی‌ها: در فاز اول کم است (معمولاً بدهی به تامین‌کنندگان یا
مالیات معوق).

حقوق صاحبان سهام: سرمایه اولیه به مرور توسط زیان‌های انباشته
کاهش و سپس با سودآوری افزایش می‌یابد.

قلب تحلیل (صفحات ۱۲ - Cash Flow Statement) جریان نقدی **
(۱۳)**

فعالیت عملیاتی: در سال‌های اول منفی شدید است (پول صرف
می‌شود، ولی درآمد کمی وارد می‌شود). این بزرگ‌ترین ریسک پروژه است.
سرمایه‌گذاری: هزینه‌های توسعه نرم‌افزار و محتوای اولیه *

برای **Seed Funding**) تامین مالی: نیاز به سرمایه اولیه ** *

پوشش کسری نقدی حداقل ۲۴-۱۸ ماه اول را مشخص می کند. بدون این سرمایه، مدل غیرقابل اجراست.

****تحلیل سناریوها و نقاط شکست (صفحات ۱۵-۱۴)****

سناریوی بدبینانه: نرخ رشد کاربر ۵۰٪ کمتر، نرخ تبدیل نصف، ** ۱. دو برابر. در این حالت، نقدینگی در ماه ۱۰ تمام می شود و مدل CAC بدون تزریق سرمایه اضافی قبل از رسیدن به نقطه سربه سر می میرد.

نرخ تبدیل (کمتر CAC) سناریوی خوشبینانه: رشد ارگانیک قوی ** ۲. بالا (۸٪)، ریزش پایین (۴٪). نقطه سربه سر نقدی در ماه ۱۸ قابل دستیابی است و سودآوری قابل توجهی در سال سوم ایجاد می شود.

****نقاط شکست بحرانی ** ۳.**

نقطه شکست نقدینگی: اگر جذب سرمایه اولیه کمتر از ۲ ** * میلیارد تومان باشد، پروژه قبل از رسیدن به کشش لازم، از پول می افتد.

نقطه شکست محصول/بازار: اگر نرخ ریزش کاربران در ۶ ماه اول ** * به زیر ۱۰٪ نرسد، نشان می دهد محصول نیاز بازار را برآورده نکرده است.

اگر نسبت **** (Unit Economics):** نقطه شکست واحد اقتصادی **** ***
پس از ۱۲ ماه از **** ۱,۵ **** کمتر بماند، مدل اساساً مقیاس پذیر **LTV:CAC**
نیست و نیاز به بازنگری اساسی دارد.

**** نتیجه گیری نهایی (صفحه ۱۵) ****

بر این اصل استوار است که **** ساخت یک ShahnamehMap** منطق مالی
جامعه وفادار و درگیر ****** در ابتدا هزینه بر است، اما پس از رسیدن به یک
آستانه حیاتی، می تواند از طریق مدل فریمیوم به سودآوری پایدار برسد.
موفقیت مالی این پروژه بیش از هر چیز به **** توانایی در کاهش ریزش**
کاربران ** و **** افزایش تعامل **** آنها گره خورده است، نه صرفاً جذب
کاربران جدید. سرمایه اولیه کافی و انعطاف برای یادگیری و تطبیق در ۲ سال
اول، شرط لازم بقا است.

**** ساختار فایل اکسل پیوست *****

اصلی باشد **** (Sheet)** فایل اکسل باید شامل **** ۵** شیت

****۱. SUMMARY (خلاصه اجرایی)****

- * (MAU) داشبوردی با نمودارهای کلیدی: رشد کاربران فعال ماهانه
- در طول زمان LTV:CAC درآمد ماهانه، جریان نقدی تجمعی، نسبت
- * جدول خلاصه سه ساله: درآمد کل، هزینه کل، سود/زیان خالص، موجودی نقد پایان دوره

****۲. ASSUMPTIONS (فرضیات)****

- * بخش رشد: ** نرخ رشد کاربر جدید ماهانه، نرخ ریزش ماهانه *
- ، سایر درآمدها ARPPU بخش درآمد: ** نرخ تبدیل به پولی ماهانه، *
- بخش هزینه: ** حقوق هر پست سازمانی (با امکان افزایش سالانه)، *
- ، هزینه‌های زیرساخت (مقیاس‌پذیر بر اساس کاربران)، هزینه‌های ثابت CAC اداری و حقوقی
- * بخش سرمایه: ** میزان سرمایه اولیه، زمان‌بندی تزریق *

****۳. P&L (سود و زیان)****

- * فرمت ماهانه برای ۳۶ ماه

درآمدها: ** درآمد کاربران پولی، درآمد تبلیغات، سایر *

هزینه تراکنش‌های پرداخت، هزینه **: (COGS) هزینه‌های مستقیم ** *

سرور مرتبط با کاربران پولی

** سود ناخالص ** *

هزینه‌های عملیاتی: ** تفکیک شده به حقوق، بازاریابی، زیرساخت ** *

عمومی، اداری، حقوقی

** سود/زیان عملیاتی ** *

** هزینه‌های غیرعملیاتی (مانزس استهلاک) ** *

** سود/زیان خالص ** *

** ۴. CASH FLOW (جریان نقدی) **

جریان نقدی از عملیات: ** شروع با سود/زیان خالص، تعدیل‌های ** *

مربوط به تغییرات در سرمایه در گردش

جریان نقدی از سرمایه‌گذاری: ** خرید تجهیزات یا نرم‌افزار ** *

جریان نقدی از تامین مالی: ** دریافت سرمایه، وام ** *

** خالص افزایش/کاهش در وجه نقد ** *

موجودی نقد ابتدا و پایان دوره.*** این خط حیاتی‌ترین خروجی مدل *** *

است.

***ترازنامه) - به صورت سه‌ماهه یا سالانه) ۵. BALANCE SHEET ***

دارایی‌ها:*** نقد، حساب‌های دریافتی (اگر وجود دارد)، دارایی‌های *** *

ثابت، دارایی‌های نامشهود

بدهی‌ها:*** حساب‌های پرداختی، وام *** *

حقوق صاحبان سهام:*** سرمایه، سود انباشته *** *

***سناریوها) - (اختیاری اما مفید) ۶. SCENARIOS ***

Scenario Manager یا ***Data Tables*** با استفاده از قابلیت

مثلاً نرخ رشد، نرخ تبدیل، (اکسل، می‌توانید اثر تغییر ۳-۴ فرض کلیدی

را بر روی دو شاخص حیاتی ***موجودی نقد در ماه ۱۸*** و ***ماه CAC)

رسیدن به سربه‌سر نقدی*** به صورت ماتریس مشاهده کنید

این ساختار به شما کمک می‌کند نه تنها اعداد، بلکه ****دینامیک و حساسیت**** مدل مالی کسب‌وکار خود را درک کنید.