

\*\*سند ۱,۴: استفاده از بودجه و برنامه مبتنی بر میل استون \*\*\*

ShahnamehMap: پروژه \*\*

دوره مالی: ۱۸ ماه \*\*

کل بودجه درخواستی: ۵۰۰ میلیون تومان \*\*

---

\*\*مبنای تخصیص بودجه \*\*\*\*\*

کنونی به پلتفرم کامل با درآمد پایدار\* انجام شده است. هر بخش MVP\* تخصیص بر اساس اولویت‌های کلیدی برای رسیدن از است. (KPI)\* شامل هزینه، ضرورت، خروجی مورد انتظار و میل استون/شاخص کلیدی عملکرد

---

\*\*بخش‌بندی بودجه و جزئیات \*\*\*

\*\*توسعه محصول و فناوری (۲۰۰ میلیون تومان - ۴۰٪) ۱۰. \*\*\*\*\*

چرا لازم است؟\* هسته اصلی محصول نیاز به تکمیل و مقیاس‌پذیری دارد. بدون این سرمایه‌گذاری، پلتفرم قابلیت بازی گروهی \*\* \*  
آنلاین را نخواهد داشت و تجربه کاربری محدود می‌ماند

\*\*جزئیات هزینه \*\* \*

(، لاجیک بازی WebSockets بک‌اند، ) توسعه موتور بازی آنلاین و همگام‌سازی: ۱۲۰ میلیون تومان \*\* \*

پیشرفته: ۵۰ میلیون تومان (ابزار ساخت کمپین، رابط کاربری اتاق بازی، پنل کاربری حرفه‌ای) UX/UI توسعه فرانت‌اند و \*\* \*

خرید لایسنس/سرویس‌های کلاد پایه: ۲۰ میلیون تومان (مانند سرویس‌های نقشه، هاستینگ خاص) \*\* \*

امنیت و تست: ۱۰ میلیون تومان \*\* \*

خروجی: یک پلتفرم پایدار، قابل اطمینان و مقیاس‌پذیر با قابلیت‌های بازی گروهی بلادرنگ و ابزارهای تولید محتوای کاربر \*\* \*

\*\*KPIها: میل استون‌ها و \*\* \*

(Critical) ماه ۳: تحویل نسخه ۱,۰ با قابلیت ایجاد کمپین از پیش طراحی شده و بازی ۴ نفره آنلاین بدون باگ حیاتی \*\* \*  
تأخیر زیر ۲۰۰ میلی‌ثانیه برای ۹۵٪ کاربران در یک سرور تست KPI\*. (Bug)

\* آیتم کاربر ساخته در مارکت پلیس در KPI: ۱۰۰. ماه ۶: راه اندازی \*\*مارکت پلیس پایه\*\* برای اشتراک گذاری کاراکتر و ایتم \*\* \*  
\* ماه اول

\* از کاربران KPI: ۷۰٪. نسخه بتا\*\* به ۱۰۰ کاربر منتخب (Campaign Builder) ماه ۹: \*\*تحويل \*\*ابزار ساخت کمپین\*\* \*  
\* تست بتوانند بدون راهنمایی حضوری یک سناریوی ساده ۳۰ دقیقه ای بسازند

\* تولید محتوای اولیه و گیم دیزاین (۱۰۰ میلیون تومان - ۲۰٪) \*\*۲۰ #####

\* چرا لازم است؟ \*\*پلتفرم خالی بدون محتوای جذاب و قواعد بازی خوب، کاربران را حفظ نمی کند. این محتوا هم جذب کاربر می کند \*  
\* و هم استاندارد برای محتوای کاربر ساخته آینده تعیین می نماید

\* جزئیات هزینه \*

\* حقوق/قرارداد گیم دیزاینر و روایت گر حرفه ای: \*\*۶۰ میلیون تومان (برای طراحی ۵ کمپین اولیه با کیفیت بالا و تعادل قواعد) \*  
\* طراحی هنری (ایتیم، کاراکتر، نقشه های هنری): \*\*۳۰ میلیون تومان \*

\* تهیه و ساختاردهی عمیق تر پایگاه داده اسطوره ای: \*\*۱۰ میلیون تومان \*  
\* بومی سازی شده و جذاب، و یک (Rulebook) خروجی: \*\*۵ کمپین با کیفیت بالا (هر کدام ۸-۴ ساعت بازی)، یک کتاب قانون \*  
\* کتابخانه اولیه از دارایی های هنری

\* KPIها: میل استون ها و \*

\* (Completion) نرخ تکمیل کمپین KPI: ماه ۴: \*\*انتشار \*\*۲ کمپین اولیه\*\* (مثلاً "آشنایی با جهان" و "یورش دیوان") \*  
\* بالای ۴۰٪ برای کاربران پرداخت کننده (Rate)

\* دانلود رایگان کتاب توسط KPI: ۵۰٪. ماه ۸: \*\*انتشار \*\*کتاب قانون شاهنامه ای" (نسخه ۱,۰) به عنوان راهنمای رسمی \*  
\* کاربران ثبت نام شده

\* برای کمپین ها بالای ۴,۲ از ۵ (User Rating) میانگین امتیاز کاربری KPI: \*\*. ماه ۱۲: \*\*تکمیل و انتشار \*\*تمام ۵ کمپین \*  
\* \*\*

\* بازاریابی، فروش و جذب کاربر (۱۲۰ میلیون تومان - ۲۴٪) \*\*۳۰ #####

\* چرا لازم است؟ \*\*بهترین محصول بدون دیده شدن شکست می خورد. این بودجه برای ساختن برند، جذب کاربران پرداخت کننده و \*  
\* تست کانال های مختلف بازاریابی ضروری است

\* جزئیات هزینه \*

\* بازاریابی محتوایی و شبکه های اجتماعی: \*\*۴۰ میلیون تومان (تولید ویدیو، مقاله، همکاری با چهره های حوزه بازی و فرهنگ) \*  
\* تبلیغات هدفمند دیجیتال: \*\*۵۰ میلیون تومان (تبلیغ در شبکه های اجتماعی گیمرها، فروم ها، سایت های مرتبط) \*  
\* برنامه ریفرال و وفاداری کاربران: \*\*۲۰ میلیون تومان (جایزه برای معرفی کاربر جدید) \*

شرکت در رویدادها (حضوری/آنلاین): ۱۰ میلیون تومان \*\* \*

خروجی: \*\* جریان مستمر کاربران جدید، افزایش آگاهی از برند، و پایه‌ای برای فروش سازمانی \*\* \*

ها: KPI میل استون ها و \*\* \*

\*. کمتر از ۲۰,۰۰۰ تومان (CAC) هزینه جذب هر کاربر: KPI. \*\* ماه ۶: رسیدن به ۵,۰۰۰ کاربر ثبت‌نام‌شده \*\* \*

نرخ تبدیل از دمو به: KPI. ماه ۹: جذب ۵۰ مشتری پرداخت‌کننده سازمانی (مدارس/کانون‌ها) در طرح آزمایشی \*\* \*  
بالاتر ۱۰٪ (Conversion Rate) خرید

نرخ نگهداشت کاربران: KPI. \*\* ماه ۱۲: رسیدن به ۱۰,۰۰۰ کاربر پرداخت‌کننده شخصی (اشتراک یا خرید مازول) \*\* \*  
بالاتر ۳۰٪ (Retention) پرداخت‌کننده در ماه ششم

\*\* حقوقی، اداری و زیرساخت (۵۰ میلیون تومان - ۱۰٪). \*\*\*\*

چرا لازم است؟ \*\* برای فعالیت رسمی، حفاظت از دارایی فکری و پشتیبانی از کاربران در حال رشد ضروری است \*\* \*

جزئیات هزینه \*\* \*

ثبت شرکت و هزینه‌های اداری اولیه: ۱۵ میلیون تومان \*\* \*

مشاوره حقوقی (قراردادها، مالکیت فکری، مجوزها): ۲۰ میلیون تومان \*\* \*

هزینه‌های زیرساخت کلود و پشتیبانی فنی: ۱۵ میلیون تومان (افزایش پهنای باند، ذخیره‌سازی، سرویس پشتیبانی) \*\* \*

پایدار برای ۱۰,۰۰۰ کاربر IT خروجی: \*\* شرکت رسمی ثبت‌شده، قراردادهای استاندارد، زیرساخت \*\* \*

ها: KPI میل استون ها و \*\* \*

\*. دریافت شناسه ملی و افتتاح حساب بانکی شرکتی: KPI. ماه ۲: ثبت رسمی شرکت و اخذ تمام مجوزهای پایه \*\* \*

امضای توافق‌نامه با: KPI. و سیاست حریم خصوصی توسط وکیل (ToS) ماه ۶: تدوین و نهایی شدن توافق‌نامه کاربر \*\* \*  
اولین مشتری سازمانی

گزارش ماهانه از سرویس‌دهی بدون: KPI. بالاتر ۹۹,۵٪ در یک دوره ۳ ماهه (Uptime) ماه ۱۲: پایداری زیرساخت \*\* \*  
اختلال عمده

\*\* حقوق تیم هسته (۳۰ میلیون تومان - ۶٪). \*\*\*\*

چرا لازم است؟ \*\* برای حفظ تمرکز و تعهد کامل بنیان‌گذاران در ۱۲ ماه اول حیاتی است. این مبلغ حداقلی برای تأمین هزینه‌های \*\* \*  
اولیه زندگی آن‌هاست

جزئیات هزینه: \*\* حقوق ناچیز ماهیانه برای ۲ بنیان‌گذار تمام وقت به مدت ۱۲ ماه \*\* \*

.خروجی: \*\* تیم متمرکز و بدون دغدغه مالی موقت برای اجرای برنامه \*\* \*

تحويل تمام میل استون های فنی و محتوایی در KPI: \* میل استون: \*\* فعالیت تمام وقت و اختصاصی \*\* بنیان گذاران از ماه اول \*\* \*

\*.موعد مقرر

---

\*\* نمودار زمانی میل استون های کلیدی و تخصیص بودجه \*\* ###

| \*\* مرتبط KPI \*\* | \*\* ماه \*\* | \*\* میل استون کلیدی \*\* | \*\* بودجه مصرفی تخمینی (میلیون تومان) \*\* |

| :--- | :--- | :--- | :--- |

| ثبت شرکت، استخدام/قرارداد گیم دیزاینر، توسعه نسخه ۱,۰ | ۱۰۰ | ثبت شرکت، استخدام، تحويل نسخه ۱,۰ | ۱-۳ \*\* |

| انتشار ۲ کمپین، مارکت پلیس پایه، کمپین بازاریابی اول | ۱۵۰ | ۵۰۰۰ کاربر، ۱۰۰ آیتم کاربر ساخته | ۴-۶ \*\* |

| ابزار ساخت کمپین (بتا)، جذب ۵۰ مشتری سازمانی | ۱۲۰ | ۵۰ مشتری سازمانی، رضایت کاربران تست | ۷-۹ \*\* |

| انتشار تمام کمپین ها، رسیدن به ۱۰۰۰ کاربر پرداخت کننده | ۸۰ | ۱۰۰۰ کاربر پرداخت کننده، امتیاز بالا | ۱۰-۱۲ \*\* |

| B2B کاربر بین المللی، قرارداد ۱۰۰ | ۵۰ | B2B توسعه نسخه بین المللی، گسترش | ۱۳-۱۸ \*\* |

---

\*\* کنترل ریسک و جلوگیری از هدررفت بودجه \*\* ###

های فاز قبل خواهد بود KPI تصویب مرحله ای: \*\* تخصیص بودجه برای هر فاز ۶ ماهه، منوط به تحقق \*\* \*

توسعه و تست می شود. بودجه کامل تنها پس از (MVP) ها: \*\* هر قابلیت جدید ابتدا در حداقل حالت ممکن MVP اولویت دهی به \*\* \*

تأیید پذیرش کاربر تخصیص می یابد

(CAC, Burn Rate, مانند) های مالی KPI نظارت ماهانه: \*\* گزارش دهی شفاف ماهانه به سرمایه گذاران شامل: وضعیت میل استون ها، \*\* \*

و باز خورد کاربران

انعطاف پذیری: \*\* تا ۱۰٪ از کل بودجه به عنوان ذخیره احتمالی: \*\* برای فرصت های غیرمنتظره یا اصلاح مسیر در نظر گرفته \*\* \*

می شود و تنها با توافق طرفین قابل مصرف است

این سند تضمین می‌کند هر ریال سرمایه‌گذاری شده، به سمت یک خروجی ملموس و قابل اندازه‌گیری هدایت شود و مسیر شفاف‌ی برای ارزیابی پیشرفت و کنترل ریسک وجود داشته باشد