

ShahnamehMap پرونده مؤسسان و تیم کلیدی **

تاریخ تهیه: ** ۲۵/۰۵/۱۴۰۳ **

هدف: ** ارائه شفافیت کامل در مورد ترکیب تیم، نقاط قوت، شکاف‌های **
مهارتی و برنامه جبران آن‌ها. این سند نشان می‌دهد تیم، خودآگاهی لازم برای
رشد و جذب استعداد های مکمل را دارد.

** خلاصه تیم **

توسط یک تیم دو نفره از بنیان‌گذاران تمام‌وقت با ShahnamehMap
پیشینه‌ای مکمل در ** فناوری/محصول ** و ** محتوا/بازاریابی/فرهنگ **
و اثبات مفهوم متمرکز MVP راه‌اندازی شده است. هسته اولیه تیم بر اجرای
است. ما به وضوح می‌دانیم که برای مقیاس‌گذاری، نیاز به اضافه کردن تخصص
حرفه‌ای ** داریم DevOps در ** مدیریت کسب‌وکار، فروش سازمانی و

****بخش ۱: مؤسسان (بنیان گذاران)** ##**

**۱.۱ CTO & Product Lead) علی رضایی – مدیر فنی و محصول ۱.۱**

تعهد زمانی: ** تمام وقت (۱۰۰٪) از آغاز پروژه ** *

نقش دقیق: ** مسئول تمام جنبه های فنی: معماری سیستم، توسعه ** *
بک اند و فرانت اند، مدیریت زیرساخت ابری، امنیت داده ها، هماهنگی توسعه و
بر اساس بازخورد (Product Roadmap) هدایت نقشه راه محصول
کاربران.

****تجربه های مرتبط کلیدی** ***

در دو Full-Stack سال ** تجربه به عنوان توسعه دهنده ۵ ** *
استارت آپ فناوری محور

داخلی در پروژه قبلی، SaaS راه اندازی و مدیریت یک پلتفرم کوچک *
از صفر تا حداقل مقیاس (≈ 500 کاربر)

های مکانی در یک API و (Leaflet.js) تجربه کار با نقشه های تعاملی *
پروژه گردشگری

* و مدیریت DevOps (Docker, CI/CD) آشنایی عملی با مفاهیم
.سرورهای ابری

* ** Python (Django/FastAPI),
JavaScript (React/Node.js), PostgreSQL, GIS Basics,
Docker, RESTful APIs.

* ** مهارت‌های نرم کلیدی: ** حل مسئله فنی، تفکر تحلیلی، یادگیری
(Agile/Scrum). سریع، مدیریت پروژه چابک

** CMO & سارا فرهنگ – مدیر محتوا، بازاریابی و عملیات ۱.۲
Operations Lead) **

* ** تعهد زمانی: ** تمام وقت (+۱۰۰٪) از آغاز پروژه

* ** نقش دقیق: ** مسئول هویت محتوایی و فرهنگی پروژه: تحقیق،
گردآوری و بازنویسی داستان‌های شاهنامه برای نسل دیجیتال، طراحی
، مدیریت جامعه کاربری، طراحی و اجرای RPG سیستم شخصیت‌های
استراتژی بازاریابی و جذب کاربر، و مدیریت عملیات روزمره و ارتباط با
ذی‌نفعان

* ** تجربه‌های مرتبط کلیدی

* ** سال کار به عنوان مدیر محتوا در یک آژانس دیجیتال ۴
(Storytelling). مارکتینگ، با تمرکز بر کمپین‌های داستان‌محور

* نویسنده و گردآورنده یک پروژه محتوای محلی موفق در حوزه میراث فرهنگی با ۵۰,۰۰۰ دنبال کننده در اینستاگرام

* (Community Management) تجربه مستقیم در مدیریت جامعه آنلاین و تعامل با کاربران

* مدرک کارشناسی ارشد در رشته زبان و ادبیات فارسی با گرایش ادبیات حماسی

* ** مهارت‌های تخصصی کلیدی: ** پژوهش ادبی، داستان‌نویسی و ، استراتژی محتوا، (User Journey) بازنویسی خلاق، طراحی سفر کاربر مدیریت شبکه‌های اجتماعی، اصول بازاریابی دیجیتال

* ** مهارت‌های نرم کلیدی: ** خلاقیت، ارتباط نوشتاری و کلامی عالی، (Multitasking) همدلی با کاربر، مدیریت چندوظیفگی

** تعهدات مشترک و پویایی تیم مؤسسان ***

* ** سهام و وستینگ: ** هر کدام ۳۲٫۵٪ سهام با وستینگ ۴ ساله و (Cap Table مطابق) کلیف یک‌ساله

* ** شیمی تیمی: ** رابطه کاری بر اساس ** اعتماد متقابل، تقسیم کار ** شفاف و احترام به حوزه تخصصی یکدیگر ** شکل گرفته است. جلسات

به صورت منظم (KPIs) هفتگی هماهنگی و بررسی شاخص‌های کلیدی برگزار می‌شود.

تصمیم‌گیری: ** تصمیمات استراتژیک با مشورت و توافق هر دو ** *

گرفته می‌شود. در موارد اختلاف، از چارچوب‌های تصمیم‌گیری ساختاریافته (مثل گرفتن مشورت از مشاوران یا تمرکز بر داده کاربر) استفاده می‌کنیم.

** بخش ۲: شکاف‌های مهارتی کلیدی و برنامه جبران ** ##

به ShahnamehMap ما به وضوح می‌پذیریم که تیم فعلی برای رساندن مرحله بعدی ** کامل نیست **. جدول زیر شکاف‌ها و راه‌حل‌های ما را نشان می‌دهد.

شکاف مهارتی | توضیح و ریسک ناشی از آن | برنامه جبران کوتاه‌مدت (۰-۶ ماه) |
| ۶ ماه | برنامه جبران بلندمدت (۱۸-۶ ماه)

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

حرفه‌ای** | علی و سارا تجربه fundraising مدیریت مالی و** |

مستقیمی در جذب سرمایه سازمانی، مذاکره ترمشیت، یا مدیریت حسابداری پیچیده ندارند. **ریسک:مدل مالی ضعیف اجرا شود یا در جذب سرمایه بعدی مشکل داشته باشیم. | • استفاده از **نرم‌افزارهای حسابداری ساده** مشاوره دوره‌های با یک حسابدار/مالی کار ** • **
** (مثل نرم‌افزارهای ابری) مطالعه شخصی و استفاده از • **
** استارت‌آپی** (هفته‌ای چند ساعت) استخدام یک ** | Y Combinator Startup School منابعی مانند مدیر مالی پاره‌وقت یا تمام‌وقت** به عنوان اولین مدیر ارشد غیربنیان‌گذار | Pre-Seed، بلافاصله پس از بستن دور (ESOP Pool با سهام از)

ما در بازاریابی به کاربران نهایی | **B2B توسعه کسب‌وکار و فروش** |

مهارت داریم، اما فروش مستقیم به سازمان‌ها (مدارس، شرکت‌های (B2C) بازی‌سازی) نیازمند شبکه ارتباطی و مهارت‌های متفاوتی است. **ریسک:از دست دادن فرصت‌های درآمدی بزرگ و مقیاس‌پذیر. | • شروع آزمایشی با بالقوه** (مثلاً یک مدرسه غیرانتفاعی) برای تست B2B **یک یا دو شریک جذب یک **مشاور با شبکه ارتباطی • **
** مدل، با هدایت شخصی سارا در صنعت آموزش یا بازی** به صورت پروژه‌ای. | **جذب یک مدیر توسعه در فاز رشد، ** (Business Development Manager) کسب‌وکار | اثبات اولیه شده باشد B2B هنگامی که مدل

و امنیت سایبری پیشرفته** | علی می‌تواند زیرساخت اولیه **DevOps |
را راه‌اندازی کند، اما بهینه‌سازی برای مقیاس، مانیتورینگ پیشرفته و امنیت
**downtime: سطح سازمانی نیازمند تخصص جداگانه است. **ریسک
مکرر، نفوذپذیری امنیتی، مشکلات مقیاس. | • استفاده از **سرویس‌های
مثلاً دیتابیس) تا حد ممکن (Managed Services) **ابری مدیریت‌شده
پایه (Best Practices) اجرای بهترین روش‌های • (Managed).
مشاوره مقطعی با یک ** •. امنیت و استفاده از ابزارهای اسکن خودکار
نیمه‌وقت یا DevOps استخدام یک مهندس **. | **DevOps متخصص
Series تمام‌وقت** به عنوان اولین عضو ارشد تیم فنی پس از جذب سرمایه
A. |

حرفه‌ای** | طراحی اولیه توسط علی و (UX) طراحی تجربه کاربری ** |
سارا بر اساس درک شهودی انجام می‌شود. **ریسک: محصول از نظر
سهولت استفاده و جذابیت بصری بهینه نباشد، که باعث ریزش کاربر شود. | •
ارزان و مکرر با کاربران ** (Usability Testing) انجام **تست کاربری
آماده و UI استفاده از **کیتهای طراحی •. واقعی در مراحل اولیه
دریافت •. برای حفظ حرفه‌ای بودن ظاهری (MUI مثل) **استاندارد
همکاری ** | Dribbble. بازخورد از جامعه طراحان در پلتفرم‌هایی مانند
فریلنسر باتجربه** برای طراحی مجدد UX/UI پروژه‌ای با یک طراح
| .استخدام تمام‌وقت پس از رشد PMF. صفحات اصلی پس از تأیید

****بخش ۳: مشاوران و اعضای کلیدی غیرموظف (در مرحله جذب) **##**

ما برای پر کردن شکاف‌ها و افزایش اعتبار، فعالانه به دنبال جذب مشاوران در حوزه‌های زیر هستیم:

1. **Cap Table** و مشاور حقوقی استارت‌آپ‌ها: ** برای بررسی قراردادها، **
مسیر نظارتی.
2. **TTRPG: **** مشاور صنعت بازی‌های رایانه‌ای و **
جذابیت و متعادل بودن سیستم بازی طراحی شده.
3. **استاد ادبیات یا شاهنامه‌شناس (به عنوان مشاور محتوایی): **** برای **
تضمین صحت و احترام به منبع اصلی.

فرآیند جذب: ** پیشنهاد اعطای ** سهام محدود (۰٫۲۵٪ تا ۱٪) ** از **
با وستینگ دو ساله، در ازای اختصاص چند ساعت در ماه برای ESOP استخر
مشورت.

****بخش ۴: برنامه استخدام اولیه (اولین ۱۲ ماه) **##**

به ترتیب زیر است Pre-Seed اولویت استخدام پس از تأمین مالی

1. نیمه وقت/تمام وقت: ** برای شتاب بخشی Front-end توسعه دهنده **
به توسعه رابط کاربری و آزاد کردن زمان علی برای تمرکز بر معماری کلان و
** یک‌اند. ** (ماه ۱-۳ پس از سرمایه گذاری)
2. Community (مسئول پشتیبانی مشتریان و مدیریت جامعه) **
برای پاسخگویی به سوالات، جمع آوری بازخورد و رشد ** (Manager):
** ارگانیک جامعه، تا سارا بر استراتژی کلان متمرکز بماند. ** (ماه ۴-۶)
3. مدیر مالی پاره وقت: ** (همانطور که در بخش ۲ توضیح داده شد). **
** (ماه ۶-۹)

****نتیجه گیری: چرا این تیم می تواند موفق شود؟ **##**

1. اشتیاق اصیل و تخصص مکمل: ترکیب فنی + فرهنگی در **
برای خلق یک ShahnamehMap هسته تیم، دقیقاً همان چیزی است که
محصول منحصربه‌فرد نیاز دارد. این اشتیاق، سوخت مقاومت در برابر مشکلات
اولیه خواهد بود.

2. خودآگاهی و صداقت: ما نه تنها نقاط قوت، بلکه ضعف‌های خود **
را به وضوح می‌شناسیم و برای آن‌ها برنامه داریم. این نشان‌دهنده بلوغ و
پتانسیل یادگیری است.

3. تمرکز بر اجرا و چابکی: تیم کوچک و چابک ما می‌تواند سریع **
تکرار کند، از کاربران بیاموزد و محصول را بدون بوروکراسی پیچیده بهبود
بخشد.

4. آمادگی برای تکمیل تیم: ما خود را "کامل" نمی‌دانیم. طرح واضح **
ما برای استخدام و جذب مشاور، نشان می‌دهد که اولویت ما رشد شرکت
** است، نه کنترل تمام جزئیات توسط بنیان‌گذاران

ما تیم "بینقص" نیستیم. ما یک تیم سازگار، مشتاق و مسئولیت‌پذیر **
هستیم که می‌داند چگونه شکاف‌ها را پر کند و برای ساختن یک کسب‌وکار
ماندگار حول محور فرهنگ ایرانی، متعهد است.