

\*\*تا ماه ۱۸ — نسخه ۱,۰ # \*Burn Plan) سند برنامه مصرف بودجه\*

و (Runway) هدف:\*\*\* این سند، برنامه ماهبهماه مصرف سرمایه اولیه\*\*  
نحوه مدیریت آن را تا ماه ۱۸ام — نقطه عطف کلیدی برای رسیدن به  
یا نیاز به دور جدید سرمایه‌گذاری \*\*Product-Market Fit (PMF)\*\*  
— مشخص می‌کند. تمرکز بر شفافیت، انعطاف‌پذیری و مدیریت مبتنی بر  
داده است.

## \*\*خلاصه اجرایی\*\*

\* \*\*میلیارد تومان ۲,۵ (Beginning Cash):\*\* بودجه اولیه در دسترس \*\*\*  
\* (و پیش‌بینی جریان نقدی Unit Economics فرض بر اساس محاسبات).  
\* \*\*۱۸ماه:\*\* Runway با فرض تحقق) پیش‌بینی شده .  
\* \*\*موجودی نقد پیش‌بینی شده در پایان ماه ۱۸:\*\* ~ ۲۰۰ میلیون تومان  
(حداقل ذخیره ایمنی).

\* \*\*هدف اصلی تا ماه ۱۸:\*\* رسیدن به ۱۰,۰۰۰ کاربر فعال ماهانه\*\*  
با \*\*نرخ ریزش زیر ۸٪\*\* و \*\*نرخ تبدیل به کاربران پولی (MAU)\*\*

اولیه است و مذاکره برای دور سرمایه‌گذاری PMF ۶٪، که نشان‌دهنده را ممکن می‌سازد (Series A) بعدی

\* موجودی نقد نباید در هیچ ماهی از \*\* خط قرمز (Red Line):\*\* ذخیره ایمنی ۳۰۰ میلیون تومانی\*\* پایین‌تر رود. در صورت وقوع، بلافاصله اجرا می‌شود \*\* طرح اضطراری (Contingency Plan).

---

\*\* فرضیات کلیدی برنامه \*\* ## ##

1. درآمد: در ۱۲ ماه اول درآمد ناچیز است. از ماه ۱۳ به بعد، با \*\* فعال‌سازی مدل پولی، درآمد به‌طور جدی آغاز می‌شود.
2. کارمزدها: هزینه‌های پرداخت (درگاه، تسهیم) ۳٪ از تراکنش‌ها\*\*.
3. تورم: افزایش هزینه‌ها (بهویژه حقوق) سالانه ۳۰٪ در نظر گرفته \*\* شده است.

4. \*\* KPIs: کلیدی نظارتی

\* \*\* KPI (MAU): رشد: تعداد کاربران فعال ماهانه.

\* \*\* KPI (Churn Rate): تعامل: نرخ ریزش ماهانه.

- \* \*\*KPI (Conversion Rate درآمدی):\*\* نرخ تبدیل به کاربر پولی (%).
- \* \*\*KPI (CAC بازاریابی):\*\* هزینه جذب کاربر و بازگشت سرمایه (CAC Payback Period).

---

## \*\*برنامه مصرف بودجه ماهبهماه (جدول اصلی)

\*\* (اعداد به میلیون تومان)

هدف | حقوق و دستمزد | زیرساخت فنی | MAU | ماه  
 فروش | حقوقی/اداری | بازاریابی (Marketing) | \*\* | \*\*  
 ابزارها/نرمافزار | هزینه کل ماه | درآمد ماه | خالص  
 | جریان نقدی ماه | موجودی نقد تجمعی

---	---	---	---	---
---	---	---	---	---
---	---	---	---	---

1   1,0..   14.	5	15	
·   8   3	**(171)**	**171**	·
	**(171)**	**2,329**	
2   2,0..   14.	5	20	
·   8   3	**(176)**	**176**	·
	**(176)**	**2,153**	
3   3,5..   14.	7	25	
·   8   3	**(181)**	**183**	2
	**(181)**	**1,972**	
4   4,5..   14.	7	25	
·   8   3	**(178)**	**183**	5
	**(178)**	**1,794**	
5   5,5..   14.	7	25	
·   8   3	**(173)**	**183**	10
	**(173)**	**1,821**	
	6   7,0..   14.	10	30
·   8   3	**(171)**	**191**	20
	**(171)**	**1,450.**	

نیمه اول \*\*\* | \*\*\* · \*\*\* | \*\*\* ۱۴ · \*\*\* | \*\*\* ۴۱ \*\*\* | \*\*\* ۸۴ · \*\*\* | | |  
 ۳۷ \*\*\* | \*\*\* ۱ · ۰ ۸۷ \*\*\* | \*\*\* ۱۸ \*\*\* | \*\*\* ۴۸ \*\*\* \*\*\* | \*\*\* (۱ · ۰ ۵ · ) \*\*\* | | |  
  
 | ۷ | ۸ · ۵ · · | ۱۴۵ | ۱۰ | ۳۵  
 | · | ۸ | ۳ | \*\*\* ۲ · ۱ \*\*\* | ۳۵  
 | \*\*\* (۱۶۶) \*\*\* | \*\*\* ۱ · ۲ ۸ ۴ \*\*\* | |  
  
 | ۸ | ۱ · ۰ · · · | ۱۴۵ | ۱۲ | ۳۵  
 | · | ۸ | ۳ | \*\*\* ۲ · ۳ \*\*\* | ۵ ·  
 | \*\*\* (۱۵۳) \*\*\* | \*\*\* ۱ · ۱ ۳ ۱ \*\*\* | |  
  
 | ۹ | ۱ · ۱ · · · | ۱۴۵ | ۱۲ | ۳۵  
 | · | ۸ | ۳ | \*\*\* ۲ · ۳ \*\*\* | ۷ ·  
 | \*\*\* (۱۳۳) \*\*\* | \*\*\* ۹ ۹ ۸ \*\*\* | |  
  
 | ۱ · | ۱ · ۲ · · · | ۱۴۵ | ۱۲ | ۳۵  
 | · | ۸ | ۳ | \*\*\* ۲ · ۳ \*\*\* | ۹ ·  
 | \*\*\* (۱۱۳) \*\*\* | \*\*\* ۸ ۸ ۵ \*\*\* | |  
  
 | ۱ · | ۱ · ۳ · · · | ۱۴۵ | ۱۲ | ۳۵  
 | · | ۸ | ۳ | \*\*\* ۲ · ۳ \*\*\* | ۱۱ ·  
 | \*\*\* (۹۳) \*\*\* | \*\*\* ۷ ۹ ۲ \*\*\* | |

	۱۲   ۱۴,۰۰۰   ۱۴۵		۱۲   ۳۵
.   ۸   ۳   **۲۰۳**   ۱۳۰	**(۷۳)**   **۷۱۹**		
نیمه دوم *** · ***   ***۲۱ · ***   ***۷۰ ***   ***۸۷۰ ***			
۴۸۵***   ***۱,۲۱۶***   ***۱۸***   ***۴۸*** **   **(۷۳۱)**			
	۱۳   ۱۵,۰۰۰   ۱۵۰   ۱۵   ۴۰		
۵   ۱۰   ۵   **۲۲۵**   ۲۰۰	**(۲۵)**   **۶۹۴**		
	۱۴   ۱۶,۰۰۰   ۱۵۰   ۱۵   ۴۰		
۵   ۱۰   ۵   **۲۲۵**   ۲۵۰	**۲۵**   **۷۱۹**		
	۱۵   ۱۷,۰۰۰   ۱۵۰   ۱۵   ۴۰		
۵   ۱۰   ۵   **۲۲۵**   ۳۰۰	**۷۵**   **۷۹۴**		
	۱۶   ۱۸,۰۰۰   ۱۵۵   ۱۵   ۴۰		
۵   ۱۰   ۵   **۲۳۰**   ۳۵۰	**۱۲۰**   **۹۱۴**		

	۱۷   ۱۹,۰۰۰   ۱۵۵		۱۵	۴۰
۵	۱۰   ۵	**۲۳.**	۴۰۰	
	**۱۷.**	**۱,۰۸۴**		
	۱۸   ۲۰,۰۰۰   ۱۵۵		۱۵	۴۰
۵	۱۰   ۵	**۲۳.**	۴۵۰	
	**۲۲.**	**۱,۳۰۴**		
**   ***۳.***   ***۲۴.***   ***۹.***   ***۹۱۵***     ***نیمه سوم				
۵۸۵***	***۱,۹۵.***   ***۱,۳۶۵***   ***۳.***   ***۶.***	**		

نکته: موجودی نقد تجمعی در پایان ماه ۱۸، ۱,۳ میلیارد تومان پیش‌بینی می‌شود که بخشی از آن مربوط به درآمدهای انباشته شده در ۶ ماه آخر است.

—

## ##\*\*تفکیک و توضیح هزینه‌ها\*\*

### \*\*\* حقوق و دستمزد (بیشترین سهم) ۱۰۳\*\*\*

تیم هسته (ماههای ۱۲-۱) : \*\* ۵ نفر ثابت \* \*

میلیون ۶ \* (CTO) مدیر فنی ۱ \* \*

\* میلیون ۴۰ Full-Stack: \*\* توسعه دهنده ۱ \*

\* مدیر محتوا/شاهنامه شناس: \*\* ۴۰ میلیون ۱ \*

\* مدیر جامعه و بازاریابی: \*\* ۳۵ میلیون ۱ \*

\* مدیر محصول/پروژه: \*\* ۴۵ میلیون ۱ \*

کل: \*\* ۲۲۰ میلیون (با احتساب بیمه و مالیات  $\approx$  ۱۴۰ میلیون \*

خالص در ماههای اول)

به تیم اضافه \*\* UX/UI افزایش تیم: \*\* در ماه ۱۳، یک \*\* طراح \*

می‌شود (افزایش ۱۰ میلیونی در خط حقوق)

## # \*\* زیرساخت فنی . ۲ \*

\* مقیاس از ۵ به ۱۵ میلیون \*\*: (پلتفرم ایرانی/AWS) هاستینگ ابری \*

تومان با رشد کاربران

\* رایگان تا یک حد، سپس  $\approx$  ۲ \*\* (Map API): \*\* سرویس‌های نقشه \*

میلیون.

\* است و در اینجا COGS (جزء) درگاه پرداخت: \* کارمزد تراکنش \*\* هزینه ماهانه ≈ ۱ میلیون + (لحاظ نشده.

\* بکآپ و امنیت: \*\* ≈ ۲ میلیون

### ### \*\* ۳. بازاریابی (Marketing)\*\*

\* تبلیغات هدفمند: \* شبکه‌های اجتماعی، موتورهای جستجو. بودجه با \*\* افزایش می‌یابد MAU رشد.

\* \*\* (Content Marketing): \* ویدیو، مقاله، تولید محتوای جذب اینفوگرافیک.

\* همکاری با اینفلوئنسرها/صفحات: \* هزینه ثابت در قبال معرفی  
\* برگزاری رویداد آنلاین (وبینار بازی‌نویسی با شاهنامه): \* هزینه occasional.

### ### \*\* ۴. فروش (از ماه ۱۳ فعال می‌شود)

\* هزینه تهیه مواد (Sales Enablement): \* فعال‌سازی فروش \*\* تبلیغاتی برای مدل پولی، صفحات فرود ویژه

\* اعتبار برای کاربرانی (Referral Program): \*\* مشوق‌های معرفی \*\* که دوستانشان را معرفی می‌کنند.

## \*\*\* حقوقی، اداری و رگولاتوری .۵###

\* ثبت شرکت و مشاوره حقوقی اولیه: \*\* ۲۰ میلیون (یک باره در ماه \*  
اول).

\* مشاوره حقوقی مستمر: \*\* ۲ میلیون در ماه \*

\* حسابداری و مالیات: \*\* ۲ میلیون در ماه \*

\* هزینه‌های دفتر (کوچک/کوورکینگ): \*\* ۴ میلیون در ماه \*

## \*\*\* ابزارها و نرم‌افزارها .۶###

\* میلیون ۱ ≈ \*\* ابزارهای همکاری (مثل Notion, Slack):\*\*

\* میلیون ۱ ≈ \*\* ابزارهای طراحی (Figma, Adobe):\*\*

\* ≈ \*\* ابزارهای آنالیتیکس و تست (Google Analytics, Hotjar):\*\*

میلیون ۱

\* افزایش در ماههای بعد: \*\* اضافه شدن ابزارهای مدیریت جامعه و \*

CRM.

---

## ## \*\*Trigger های کنترل هزینه و طرح اضطراری (Contingency Plan)\*\*

است. هر KPIs به معنی واکنش سریع به انحراف از Runway مدیریت مربوطه فعال باید، trigger (Alert Level) زیر سطح هشدار KPI \*\*. می شود

کمتر از ۸۰٪ هدف ماهانه باشد (MAU) رشد کاربر: \*\*\*Trigger 1: \* برای ۲ ماه متوالی \*: اقدام فوری (ماه بعد)

بازاریابی: بودجه تبلیغات هدفمند ۵۰٪ کاهش می یابد. تمرکز بر \* 1. بازاریابی ارگانیک و محتوایی افزایش می یابد

بررسی محصول: جلسه فوری برای شناسایی موانع جذب کاربر\*. (Onboarding)، ارزش پیشنهادی

\* اقدام اگر پس از ۳ ماه بهبود نیافت: استخدام جدید (بهویژه در بخش بازاریابی) متوقف می شود

بالای ۱۲٪ برای کاربران (Churn Rate) نرخ ریزش \*\*\*Trigger 2: \*\*  
\*\*.ماههای ۶-۲ باشد

\* \*\* کل بودجه بازاریابی جدید \*\*متوقف\*\* می‌شود. تمام اقدام فوری: \* معطوف می‌گردد \* Retention تمرکز تیم به \*بهبود:

1. برای بررسی دلایل ریزش (Task Force) تشکیل تیم ویژه.
2. سرمایه‌گذاری روی ویژگی‌های افزایش تعامل (نوتیفیکیشن، ایونت، محتوای جدید) به جای جذب کاربر جدید.
3. راهاندازی کمپین "بازگشت" برای کاربران از دست رفته.

نرخ تبدیل به کاربر پولی (از ماه ۱۳) کمتر از ۳٪ \*\*\*Trigger 3: \*\* باشد

\* \*\*: اقدام فوری \*

1. فروش: \*\* هزینه‌های فعال‌سازی فروش قطع می‌شود \*
2. محصول: \*\* تیم فنی تمام تمرکز خود را روی بهبود فرآیند \*
3. تست قیمت‌گذاری می‌گذارد A/B پرداخت، ارائه ارزش شفاف و ممکن است مدل درآمدی به طور موقت به \*\*حمایت داوطلبانه
3. یا \*\* قیمت‌گذاری پایین‌تر \*\* تغییر کند \*

حياتی): موجودی نقد به زیر ۳۰۰ میلیون تومان (Trigger 4 \*\*\*). ذخیره ایمنی) بررسد

است و طرح اضطراری کامل KPIs مستقل از trigger (Survival Mode)\*\*\*: فعال می‌شود

1. کلیه هزینه‌های بازاریابی و فروش قطع\*\*\* می‌شود\*\*.
2. حقوق تمام کارکنان به مدت ۳ ماه ۳۰٪ کاهش\*\*\* می‌یابد (با توافق و شفافیت کامل). مدیران کاهش بیشتری خواهند داشت.
3. هزینه‌های اداری و ابزارهای غیرضروری\*\*\* حذف می‌شوند (دفتر کار به دور کاری کامل تبدیل می‌شود).
4. تمرکز ۱۰۰٪ تیم بر ایجاد درآمد فوری\*\*\* از طریق "پیش فروش دسترسی به "کارزار بزرگ رستم و سهراب".
5. ارائه خدمات مشاوره شخصی‌سازی شاهنامه‌ای برای گروه‌های بازی \* جستجوی فعال برای شریک تجاری یا خریدار \* اگر پس از ۶۰ روز وضعیت بهبود نیابد:\*\*\* آغاز فرآیند تعطیلی منظم پروژه.

---

## \* و نقاط هشدار Runway نمودار \*\*

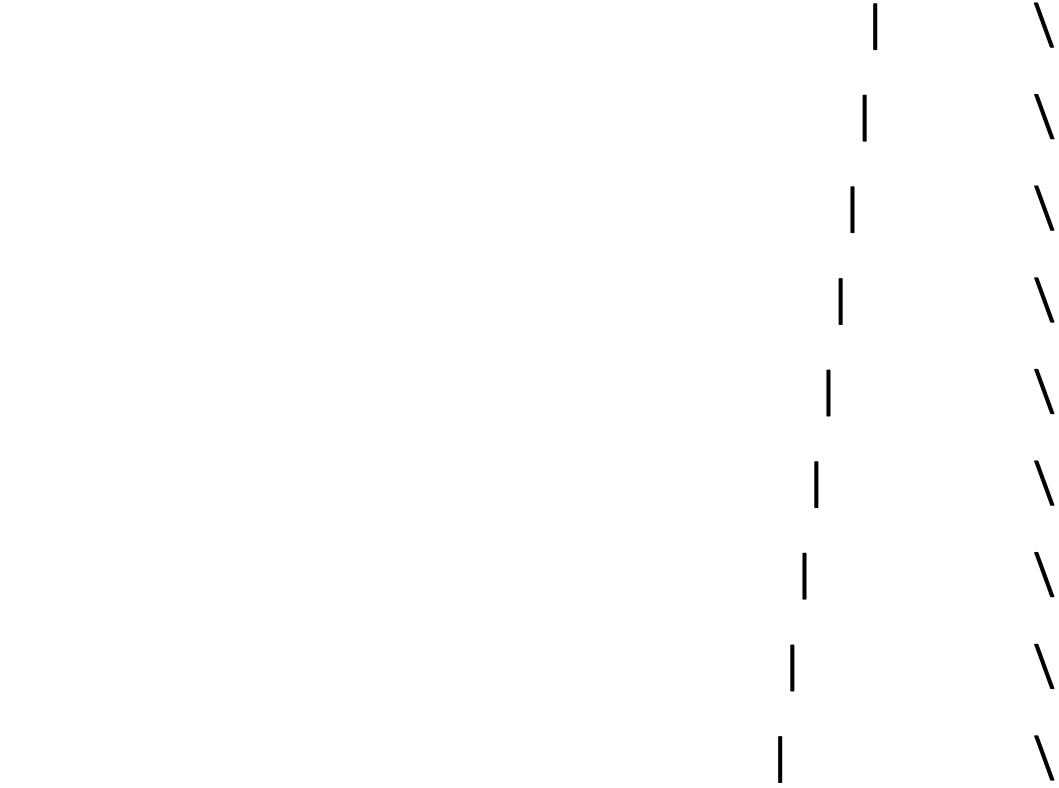
(در اینجا یک نمودار خطی توصیفی ارائه می‌شود)

...

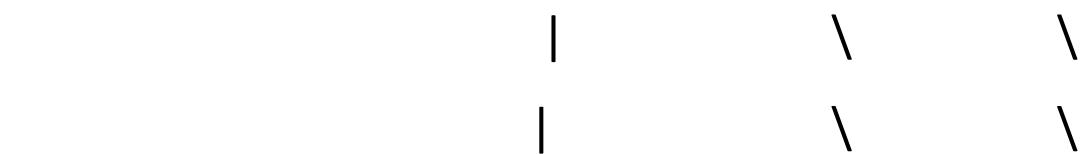
موجودی نقد (میلیون تومان)

۲۵۰۰ | \* شروع \*

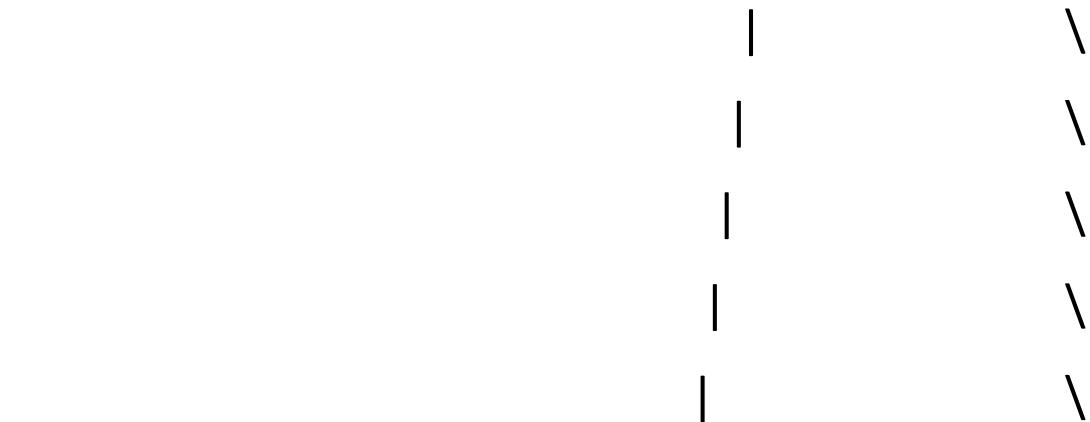




| \*-----\*(خوب KPIs پیش‌بینی با)



| \ \* (نقطه سربه‌سر نقدی سماح ۱۴)



(ذخیره ایمنی ۳۰۰) --- \*

\* (Trigger اضطراری)

زمان (ماه) >

۱۸ ۱۵ ۱۲ ۹ ۶ ۳ ۱

نشان می‌دهد که با بودجه ۲,۵ میلیارد Burn Plan نتیجه‌گیری: این \*\* داریم. کلید PMF تومان، ۱۸\*\* ماه زمان\*\* برای رسیدن به معیارهای موفقیت، \*\* مدیریت فعال و مبتنی بر داده\*\* است، نه صرفاً پایبندی به یک ها و طرح اضطراری، ابزارهای لازم برای محافظت از Trigger. طرح ثابت Runway و افزایش شанс بقا و موفقیت نهایی پروژه را فراهم می‌کنند.