

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

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 است و رسیدن به نقطه سرمه‌سر 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 **۲۴\*\*** ماه نشان می دهد.

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

تمام پیش‌بینی‌ها بر اساس این فرضیات بنا شده‌اند. تغییر هر کدام، نتایج را به شدت متاثر می‌کند.

### **1. *User Growth*):\*\* فرضیات رشد کاربر\***

ماه ۱-۶ (فاز راه‌اندازی):\*\* رشد مبتنی بر بازاریابی متمن‌کر. 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 قدرت‌گرفتن اثر شبکه و \* بازاریابی محتوایی، نرخ رشد ماهانه به **۱۰٪** افزایش می‌یابد.

ماه ۱۹-۳۶ (فاز بلوغ):\*\* نرخ رشد به **۵٪** ماهانه ثبیت می‌شود \* از ۱۲٪ در ماه‌های اول به **۸٪** در **Churn Rate**):\*\* نرخ ریزش \* ماه ۱۲ و سپس **۶٪** در ماه ۲۴ بهبود می‌یابد (به دلیل بهبود پلتفرم و محتوا).

### **2. *Revenue*):\*\* فرضیات درآمدی\***

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

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

از **(ARPPU)**:**ميانگين درآمد به ازاي 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):**فرضيات 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 می‌یابد.

\* \*\* هزینه‌های 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 می‌رسد.

\* \*\* API ها و سرویس‌های جانبی (نقشه، پرداخت):\*\* حدود ۳ میلیون تومان در ماه

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

\* \*\* که در بخش CAC هزینه‌های بازاریابی (صفحه ۴):\*\* همان بودجه\* فرضیات رشد توضیح داده شد.

\* \*\* هزینه‌های عملیاتی و حقوقی/ارگولاتوری (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 \*

می‌شود.

سایر (ابزارهای نرمافزاری، آموزش): \* ۳ میلیون تومان در ماه \*

\*\* خلاصه سه‌ساله (صفحات ۶-۹) - (P&L) برآورد سود و زیان \*

سال اول (دوره سرمایه‌گذاری): \* با درآمد ناچیز (به دلیل نرخ تبدیل پایین و کاربر کم) و هزینه‌های ثابت بالا (حقوق، بازاریابی)، \* زیان عملیاتی سنگین \* پیش‌بینی می‌شود. تمرکز بر ساختن محصول و جامعه است

سال دوم (دوره رشد): \* با افزایش کاربران و نرخ تبدیل، درآمد رشد \* تصاعدی می‌کند. هزینه‌ها نیز به دلیل افزایش مقیاس، بالا می‌ماند. در پایان سال دوم، مدل به \* نزدیکی نقطه سربه‌سر عملیاتی \* می‌رسد

سال سوم (دوره بلوغ نسبی): \* در این سال، با فرض تحقق اهداف رشد و کنترل هزینه‌ها، مدل \* وارد منطقه سودآوری \* می‌شود. حاشیه سود عملیاتی مثبت می‌گردد

\* وضعیت دارایی‌ها و بدهی‌ها (صفحات - ۱۰ - ترازنامه Balance Sheet) – (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 - جریان نقدی Cash Flow Statement) – (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 ۱۸-۲۴ ماه اول را مشخص می‌کند. بدون این سرمایه، مدل غیرقابل اجراست.

- \*\* تحلیل سناریوها و نقاط شکست (صفحات ۱۵-۱۶)
- سناریوی بدینانه: نرخ رشد کاربر ۵۰٪ کمتر، نرخ تبدیل نصف، ۱. دو برابر. در این حالت، نقدینگی در ماه ۱۰ تمام می‌شود\* و مدل CAC بدون تزریق سرمایه اضافی قبل از رسیدن به نقطه سربه‌سر می‌میرد.
۲. نرخ تبدیل (کمتر CAC) سناریوی خوبینانه: رشد ارگانیق قوی بالا (۸٪)، ریزش پایین (۴٪). نقطه سربه‌سر نقدی در ماه ۱۸ قابل دستیابی است و سودآوری قابل توجهی در سال سوم ایجاد می‌شود.
۳. \*\* نقاط شکست بحرانی\*
- \* نقطه شکست نقدینگی: اگر جذب سرمایه اولیه کمتر از ۲ میلیارد تومان باشد، پروژه قبل از رسیدن به کشش لازم، از پول می‌افتد.
- \* نقطه شکست محصول/بازار: اگر نرخ ریزش کاربران در ۶ ماه اول به زیر ۱۰٪ نرسد، نشان می‌دهد 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 مقیاس‌پذیر LTV:CAC نیست و نیاز به بازنگری اساسی دارد.

\*\*نتیجه‌گیری نهایی (صفحه ۱۵)\*

بر این اصل استوار است که ساخت یک ShahnamehMap منطق مالی جامعه وفادار و درگیر\*\* در ابتدا هزینه‌بر است، اما پس از رسیدن به یک آستانه حیاتی، می‌تواند 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\*\*\* 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/ازیان خالص، موجودی نقد پایان دوره.

## \*\*۲. ASSUMPTIONS (فرضیات)\*\*

- \* بخش رشد: نرخ رشد کاربر جدید ماهانه، نرخ ریزش ماهانه
- \* بخش درآمدها ARPPU: سایر درآمدها بخش درآمد: نرخ تبدیل به پولی ماهانه،
- \* بخش هزینه: حقوق هر پست سازمانی (با امکان افزایش سالانه)، هزینه های زیرساخت (مقیاس پذیر بر اساس کاربران)، هزینه های ثابت CAC اداری و حقوقی

- \* بخش سرمایه: میزان سرمایه اولیه، زمان بندی 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 (مانزش استهلاک) \*

\* سود/زیان خالص \*

#### \*\* ۴. CASH FLOW (جريان نقدی) \*\*

\* جريان نقدی از عمليات: \* شروع با سود/زیان خالص، تعديل‌های \* مربوط به تغييرات در سرمایه در گردش

\* جريان نقدی از سرمایه‌گذاري: \* خريد تجهيزات يا نرمافزار \*

\* جريان نقدی از تامين مالي: \* دريافت سرمایه، وام \*

\* خالص افزایش/کاهش در وجه نقد \*

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

\*\*۵. BALANCE SHEET (ترازنامه) - به صورت سهماهه یا سالانه) دارایی‌ها: نقد، حساب‌های دریافتی (اگر وجود دارد)، دارایی‌های ثابت، دارایی‌های نامشهود

\* \*\* بدهی‌ها: حساب‌های پرداختی، وام \* حقوق صاحبان سهام: سرمایه، سود انباشته \*

\*\*۶. SCENARIOS (اختیاری اما مفید) \*\*سنتاریوها) - با استفاده از قابلیت Data Tables\*\* یا Scenario Manager\*\* 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.