

فهرست دسته‌بندی ریسکها

طبقه‌بندی	ریسک	احتمال	اثر	شاخص هشدار زودهنگام
فنی	دقت پایین الگوریتمهای تشخیص و توصیه	متوسط	بالا	رضایت کاربر از پیشنهادات (درونبرنامهای 3.5/5)
فنی	نقض امنیتی و افشای داده‌های کاربران	پایین	بسیار بالا	هشدار سرویس امنیتی کلود، گزارش کاربر از حساب ناشناخته
بازار	عدم تمایل به پرداخت برای خدمات مشاوره استایل	بالا	حياتی	پس 2% نرخ تبدیل رایگان به پرداخت MVP از ۳ ماه از انتشار
بازار	ورود رقیب بزرگ با منابع برتر	متوسط	بالا	در کانالهای اصلی، CAC افزایش ناگهانی کاهش نرخ رشد ارگانیک
حقوقی	چالشهای قانونی مرتبط با پردازش تصاویر کاربران	متوسط	متوسط	اخطر رسمی از مراجع نظارتی (مثل شورای عالی فضای مجازی)
مالی	صرف سرمایه پیش از رسیدن به های کلیدی milestone	متوسط	بالا	۱۵٪ نسبت به «انحراف منفی بودجه KPI برنامه، با کاهش همزمان
عملیات	عدم جذب و نگهداشت متخصصان استایل باکیفیت	بالا	بالا	«میانگین امتیاز رضایت از جلسات، کاهش نرخ رزرو جلسات 3.5.
تیم	خستگی یا تعارض بنیانگذاران	متوسط	بالا	کاهش بهره‌وری قابل اندازه‌گیری (مثل سرعت توسعه)، افزایش غیبت

۱. (Technical Risks) ریسکهای فنی

ریسک ۱/۱: دقیق پایین الگوریتمهای تشخیص لباس و توصیه

- هوش مصنوعی به دلیل کیفیت پایین داده‌های آموزشی اولیه یا پیچیدگی سلیقه ایرانی، نتواند اقلام لباس را: شرح
به درستی تشخیص دهد یا ترکیب‌های مرتبط و جذابی پیشنهاد کند

متوسط: احتمال •

- بالا (منجر به نارضایتی کاربر، ریزش بالا و شکست محصول می‌شود): اثر
- مدیر فنی (بنیانگذار اول) (**Risk Owner**): صاحب ریسک
- **اقدامات کاهش (Mitigation Actions):**

1. شروع با یک سیستم ترکیبی (هیبرید) که در آن پیشنهادهای اولیه توسط متخصصان: راهبرد ترکیبی انسانی ایجاد و تأیید می‌شود. الگوریتم به تدریج از این داده‌های باکیفیت آموزش می‌بیند.
 2. محدود کردن دامنه تشخیص در فاز اول به ۱۵-۱۰ دسته رایج لباس (مانند پیراهن: **MVP** سفید، شلوار جین مشکی) به جای جزئیات پیچیده
 3. ایجاد مکانیزم ساده برای کاربران به منظور نشان دادن صحت یا عدم صحت: **فیدبک حلقه بسته**
- تشخیص سیستم ("آیا این یک کت است؟ بله/خیر")

- ۱۵ میلیون تومان (برای هزینه نیروی انسانی متخصص در فاز اول و سرویسهای کلود: **هزینه کاهش (پرآورده)** پردازش تصویر)

• **شاخص هشدار زودهنگام (Early Warning Indicator):**

- میانگین امتیاز رضایت کاربران از پیشنهادهای سیستم (از طریق پرسش درونبرنامه‌ای) به: **شاخص**
- زیر ۳/۵ از ۵ سقوط کند
- هفتگی: دوره بررسی

- در صورت فعل شدن هشدار، تیم فنی موظف است طرف ۴۸ ساعت داده‌های فیدبک: **اقدام فعالشونده**
- منفی را تحلیل کرده و اولویت توسعه را به صورت موقت به سمت بهبود الگوریتم یا افزایش دلالت انسانی تغییر دهد

ریسک ۱/۲: نقض امنیتی و افشای داده‌های حساس کاربران (تصاویر کمد)

- هک شدن سرورها یا خطای نرمافزاری منجر به افشای تصاویر شخصی کاربران و سوابق سلیقه آنها شود: شرح
- پایین (با رعایت استانداردها): احتمال
- بسیار بالا (از دست دادن کامل اعتماد کاربران، جریمه‌های سنگین قانونی، نابودی برنده): اثر
- مدیر فنی (بنیانگذار اول): صاحب ریسک
- **اقدامات کاهش**

1. ذخیره‌سازی تمامی تصاویر و داده‌های حساس کاربر به صورت رمزنگاری شده: **رمزنگاری سرتاسر**
- (و در حین انتقال (**Encryption at Rest**))

اعمال سطوح دسترسی سختگیرانه برای تیم داخلی. حتی: **(RBAC) دسترسی مبتنی بر نقش** ۲. توسعه‌دهنگان به داده‌های واقعی کاربران دسترسی ندارند.

بر (Penetration Test) استخدام یک متخصص امنیت برای انجام تست نفوذ: **آزمون نفوذ دورهای** ۳. قبل از انتشار عمومی، و سپس به صورت سالانه MVP روی

تدوین و انتشار یک خطم‌شی حریم خصوصی شفاف که توضیح میدهد: **خطمشی حریم خصوصی شفاف** ۴. داده‌ها چگونه استفاده و محافظت می‌شوند.

•) ابزارهای نظارتی SSL برای مشاوره امنیت اولیه، گواهینامه) ۵۰ میلیون تومان: **هزینه کاهش**

◦ **شاخص هشدار زودهنگام**

◦ مبنی بر (AWS GuardDuty) دریافت هشدار از سرویس نظارت امنیتی ارائه‌دهنده کلود **شاخص** فعالیت مشکوک یا گزارش حتی یک کاربر مبنی بر دسترسی غیرمجاز به حساب یا مشاهده تصاویر شخصی.

◦ ۲۴ ساعته (نظارت فعال): دوره بررسی

◦ قطع (Incident Response Plan). فعالسازی فوری طرح پاسخ به حادثه: **اقدام فعالشونده** دسترسیهای مشکوک، اطلاع‌رسانی شفاف به کاربران آسیب‌دیده و مراجع قانونی در صورت لزوم، و بررسی ریشه‌ای

۲. ریسک‌های بازار (Market Risks)

ریسک ۲/۱: عدم تمایل بازار هدف به پرداخت برای خدمات مشاوره استایل آنلاین

فرضیه اصلی کسبوکار مبنی بر وجود بازار پرداختکننده برای این خدمت اشتباه باشد. کاربران از نسخه **شرح** رایگان استقبال کنند اما حاضر به ارتقا به نسخه پولی نباشند

◦ **بالا (بزرگترین ریسک استارت‌آپ): احتمال**

◦ **حياتی (شکست کامل مدل درآمدی): اثر**

◦ **مدیر رشد (بنیانگذار دوم): صاحب ریسک**

◦ **اقدامات کاهش**

۱. اولیه، حتی قبل از ساخت قابلیت آپلود کمد، یک پلن پرداختی MVP در: **تست قیمت و ارزش زودهنگام** آزمایشی با قیمت پایین (مثلًا ۱۹ هزار تومان برای یک ماه) بر روی بخش کوچکی از کاربران فعلی تست شود تا "تمایل به پرداخت" سنجیده شود.

۲. ارائه بخش قابل توجهی از ارزش (مانند تحلیل سبک شخصی و چند پیشنهاد کلی): **ارزش رایگان قوی** به صورت کاملاً رایگان، تا کاربر کارایی محصول را درک کند

آمادگی برای تغییر مدل درآمد از اشتراک ماهانه به مدل پرداخت به ازای :انعطاف در مدل درآمد جلسه یا تمرکز بیشتر روی درآمد کمیسیون از خرید در صورت شکست مدل اشتراک

(اولیه MVP برای توسعه و تست درگاه پرداخت در) ۳۰ میلیون تومان :هزینه کاهش

◦:شاخص هشدار زودهنگام

◦ در سه ماه پس از (Free-to-Paid Conversion Rate) نرخ تبدیل رایگان به پرداخت :شاخص راهنمای قابلیت پرداخت، به طور مداوم زیر ۲٪ باقی بماند

◦ ماهانه :دوره بررسی

◦ تشکیل کارگروه اضطراری مدل درآمد متشكل از تمام بنیانگذاران. شروع فوری :اقدام فعالشونده

◦ تحقیقات کیفی (مصالحه) با کاربران رایگان وفاداد ولی غیرپرداختکننده. در صورت لزوم، طراحی و اجرای یک پیوتوت کنترل شده به سمت مدل درآمد جایگزین در عرض ۶ هفته

◦ ریسک ۲/۲: ورود رقیب بزرگ با منابع مالی و فنی برتر (مثلًا دیجیکالا یا یک استارتاپ خارجی)

◦ یک پلتفرم بزرگ موجود یا یک استارتاپ نوپا با سرمایه زیاد، اقدام به کپی یا ارائه سرویس مشابه با :شرح کیفیت بالا و قیمت پایینتر کرد

◦ متوسط (در بازه ۱۲-۱۸ ماهه) :احتمال

◦ بالا (تحت فشار قرار گرفتن رشد و حاشیه سود) :اثر

◦ مدیر عامل (بنیانگذار اول) :صاحب ریسک

◦ :اقدامات کاهش

◦ دادهها و منطق مختص :تمرکز بر سخترین بخش برای رقبای خارجی :ساخت مزیت محلی عمیق 1. بازار ایران (حجاب، برندهای داخلی، سلیقه محلی، قیمت‌های ریالی). تبدیل این دانش به یک "موانع دادهای (Data Moat)".

◦ سرمایه‌گذاری بر روی ساختن یک تجربه کاربری عالی و جامعه‌ای حول سبک :ایجاد جامعه وفادار 2. شخصی که مهاجرت از آن برای کاربران سخت باشد (مانند کمد دیجیتال پر شده، تاریخچه پیشنهادات)

◦ استفاده از کوچکبودن به عنوان مزیت برای انتشار سریعتر ویژگیها و پاسخگویی به :سرعت و چابکی 3. بازخورد کاربران.

◦ ذاتی در استراتژی محصول است (هزینه مستقیم ندارد) :هزینه کاهش

◦ :شاخص هشدار زودهنگام

◦ در کانالهای (CAC) افزایش ناگهانی و غیرقابل توجیه (بیش از ۲۵٪) در هزینه جذب کاربر :شاخص (جستجوهای برنده و دایرکت) تبلیغاتی اصلی و/یا مشاهده کاهش نرخ رشد ترافیک ارگانیک

◦ ، ماهانه (برای ترافیک ارگانیک) CAC برای هفتگی :دوره بررسی

- انجام تحلیل رقابتی فوری. در صورت تأیید ورود رقیب جدی، دو مسیر موازی: الف) **اقدام فعالشونده** ○ تسریع در انتشار ویژگیهای متمایز کننده از پیش برنامه ریزی شده. ب) بررسی امکان مذاکره اگر رقیب یک پلتفرم بزرگ باشد (Partnership/Acquisition) برای همکاری یا ادغام.

۳. ریسکهای حقوقی و قانونی (Legal & Compliance Risks)

ریسک ۱/۳: چالش‌های قانونی مرتبط با پردازش و ذخیره تصاویر کاربران

- مراجع ناظر (مانند شورای عالی فضای مجازی، پلیس فتا) نسبت به ماهیت ذخیره تصاویر شخصی: شرح کاربران حساسیت نشان دهنده یا قوانین جدیدی وضع شود که کسبوکار ما را تحت تأثیر قرار دهد.
- متوسط: احتمال
- متوسط (میتواند منجر به توقف موقت، جریمه یا تغییرات پر هزینه در معماری شود): اثر
- مدیر عملیات (بنیانگذار دوم): صاحب ریسک
- اقدامات کاهش

از روز اول با یک وکیل متخصص در فضای مجازی و قانون جرائم **مشاوره حقوقی پیشگیرانه** 1. رایانه‌ای همکاری شود تا خطم‌شیوه‌ای ذخیره‌سازی و پردازش داده، مطابق با قوانین روز ایران تنظیم شود.

کاربران در فرآیند ثبت‌نام به طور شفاف و با زبانی ساده از **سیاست‌های شفاف و رضایت صریح** 2. می‌گیرند (Explicit Consent) چگونگی استفاده از تصاویرشان مطلع شده و رضایت صریح

معماری فنی به گونه‌ای طراحی شود که در **Data Localization**: آمادگی برای محلی‌سازی داده 3. صورت الزام قانونی به نگهداری داده‌ها داخل ایران، امكان انتقال و ذخیره در سرورهای داخلی بدون اختلال جدی وجود داشته باشد.

- ۲۰ میلیون تومان (برای مشاوره حقوقی در سال اول و تنظیم اسناد): هزینه کاهش
- شاخص هشدار زودهنگام

دریافت هرگونه اخطار، استعلام یا نامه رسمی از مراجع دولتی یا قضایی در مورد شیوه **شاخص** ○ جمع‌آوری یا پردازش داده

فوری (به محض دریافت): دوره بررسی ○

فوراً با وکیل شرکت مشورت و یک پاسخ رسمی، مستدل و همکارانه تهیه شود. تیم **اقدام فعالشونده** ○ فنی نیز آمده اجرای تغییرات فوری در صورت لزوم باشد.

۴. ریسکهای مالی (Financial Risks)

های کلیدی و جذب سرمایه بعدی Milestone ریسک ۴/۱: مصرف سرمایه پیش از رسیدن به

- هزینهها (به ویژه در بخش بازاریابی یا توسعه) پیش از برآورد پیش رود، یا درآمدزایی کنترل از انتظار: شرح به A و جذب سرمایه سری (Proof of Concept) محقق شود، به طوری که سرمایه اولیه پیش از اثبات مدل اتمام برسد.

متوسط: احتمال

- بالا (فشار شدید نقدینگی، توقف عملیات، از دست دادن موقعیت مذاکره با سرمایه‌گذاران بعدی): اثر مدیر عامل و مدیر عملیات (بنیانگذار اول و دوم): صاحب ریسک

اقدامات کاهش

- تنها ۲۵٪ سرمایه اولیه در شروع آزاد شود. آزادسازی مراحل بعدی منوط به: بودجه‌بندی مرحله‌ای ۱. های از پیش تعریف شده (مثلًا جذب ۵۰ کاربر پرداختی) است Milestone دستیابی به اعمال فرآیند تأیید برای تمامی هزینه‌های بالای ۱۰ میلیون تومان. گزارشدهی مالی: کنترل سخت هزینه ۲.

- های دقیق KPI تصمیمهای هزینه‌کرد (به ویژه در بازاریابی) بر اساس: تمرکز بر شاخصهای کارایی ۳. گرفته شود، نه بر اساس احساس یا حدس LTV و CAC مانند

هزینه نظری داخلی (زمان تیم): هزینه کاهش

شاخص هشدار زودهنگام

- انحراف منفی بودجه (هزینه بیشتر از برنامه) به میزان بیش از ۱۵٪ در دو ماه: شاخص

(یا تعداد کاربران پرداختی MRR مانند) های رشد مرتبط KPI متوالی همراه با عدم دستیابی به

ماهانه (گزارش مالی): دوره بررسی

- تمام هزینه‌های (Runway Extension Mode). فعالسازی حالت صرفهجویی شدید: اقدام فعلشونده

غیرضروری متوقف میشود. حقوق بنیانگذاران به تعویق افتاده یا کاهش میباید. تمرکز ۱۰۰٪ تیم بر

معطوف میشود (Monetization) روی سریعترین مسیر ممکن برای ایجاد درآمد

ریسکهای عملیاتی ۵: (Operational Risks)

ریسک ۱/۵: عدم جذب یا نگهداشت متخصصان استایل باکیفیت و همسو

- نتوانیم تعداد کافی متخصص استایل با دانش فنی (کار با اپ) و کیفیت خدمات مناسب جذب کنیم، یا نرخ: شرح آنها بالا باشد. این امر کیفیت تجربه کاربران پرداختی را به شدت کاهش میدهد (Turnover) فرسودگی

بالا: احتمال

- Retention) شکست بخش بالارزش پیشنهادی و کاهش شدید) بالا: اثر

مدیر محتوای استایل (بنیانگذار سوم) :صاحب ریسک

◦:اقدامات کاهش

ایجاد یک فرآیند غربالگری، مصاحبه و آزمون عملی برای متخصصان. **برنامه جذب ساختاریافته** 1. تأکید بر مهارت‌های ارتباطی و دانش سلیقه ایرانی

طراحی یک مدل درآمدی شفاف و جذاب برای متخصصان (ترکیبی از حقالزمه **بسه جذب همکاری** 2. ثابت و پاداش عملکرد). فراهم آوردن ابزارها و آموزش‌های رایگان برای سهولت کار آنها

ایجاد یک جامعه کوچک از متخصصان برای تبادل تجربه و احساس تعلق، نه یک رابطه **جامعه‌سازی** 3. صرفًا پیمانکاری

◦ ۳۰ میلیون تومان (برای طراحی سیستم، آموزش و تبلیغات جذب) :هزینه کاهش

◦:شاخص هشدار زودهنگام

◦ به زیر ۳/۵ از (Session CSAT) میانگین امتیاز رضایت کاربران از جلسات مشاوره :شاخص

◦ ۵ برسد یا نرخ لغو رزرو جلسات توسط کاربران بیش از ۲۰٪ شود

◦ هفتگی :دوره بررسی

◦ بررسی فوری دلایل نارضایتی. در صورت مشکل از سمت متخصص، ارائه آموزش **:اقدام فعلالشونده**

◦ تکمیلی یا حذف او از پلتفرم. در صورت مشکل سیستمی (مثلاً کیفیت ارتباط اینترنتی)، رفع فوری آن

(Team Risks) ریسکهای تیمی .۶

جدی بین بنیانگذاران (Conflict) یا تعارض (Burnout) ریسک ۶/۱: خستگی

◦ فشار کاری بالا، عدم توافق بر سر استراتژی، یا مشکلات شخصی منجر به کاهش بهره‌وری، **شرح** ۱. تصمیم‌گیریهای احساسی و در نهایت جدایی یک یا چند بنیانگذار شود

◦ متوسط (در استارتاپهای پراسترس رایج است) **:احتمال**

◦ بالا (از دست دادن دانش، توقف پیشرفت، بیاعتمادی سرمایه‌گذار) **:اثر**

◦ مدیر عامل (بنیانگذار اول) **:صاحب ریسک**

◦:اقدامات کاهش

◦ جلوگیری از تداخل و کشمکش بر سر تصمیمات با استفاده از سند **تعاریف واضح نقشه‌ها و مسئولیت‌ها** 1. (DRI) حاکمیت و مالکیت تصمیم.

◦ برگزاری جلسات هفتگی برای صحبت در مورد پیشرفت، چالشها و **ارتباط منظم و ساختاریافته** 2. احساسات، جدا از بحثهای کاری

امضای یک توافقنامه قانونی که شرایط **توافقنامه سهامداران بنیانگذار** (**Founders' Agreement**) را مشخص می‌کند.

توضیحاتی در مورد خروج، خرید سهام و حل اختلافات را به وضوح مشخص کرده است.

تشریف به تعادل کار و زندگی، حتی در حد تعطیلات آخر هفته بدون کار: **توجه به سلامت روان**.

هزینه زمانی برای جلسات و مشاوره حقوقی برای توافقنامه: **هزینه کاهش**

شخاص هشدار زودهنگام

مثلاً کاهش سرعت توسعه، تاخیر در (کاهش محسوس و مداوم در خروجیهای کلیدی تیم: **شخص**)

هرماه با افزایش غیبت در جلسات یا ننش آشکار در مکالمات (تحویل کمپینها

ماهانه (بررسی حال و هوای تیم: دوره بررسی)