



## 🔦 فصل اول: ایدئولوژی و چشم‌انداز آلوکیت

**ما در جغرافیای زندگی می‌کنیم که با بحران عجین شده است.**  
**ایران** با ثبت یکی از بالاترین آمارهای تصادفات جاده‌ای در جهان، قرارگیری بر روی کمربند زلزله خیز آسیا، همسایگی با کانون‌های ملتهب ژئوپلیتیک و البته سایه همیشگی جنگ، همواره آّبستن حوادث پیش‌بینی نشده است.

در دهه‌های گذشته، در زمان وقوع بلایای طبیعی، مردم به یک رادیوی ترانزیستوری پناه می‌بردند تا در تاریکی صرفاً اخبار را «بشنوند» ؛ ابزاری یک‌طرفه و منفعل. اما! آلوکیت (ALOKIT) ، « رادیوی بحران نسل جدید» است.

آلوکیت اکوسیستمی است که گوش می‌دهد، تحلیل می‌کند و در ثانیه‌ی صفر حادثه (همان چند دقیقه‌ی طلایی پیش از رسیدن نیروهای امدادی که خونریزی شریانی، خفگی، تروما و .. باعث آسیب‌های مزمن و جبران‌ناپذیر میشود)، راهکارهای عملیاتی و ابزار نجات را در دستان شما قرار می‌دهد.

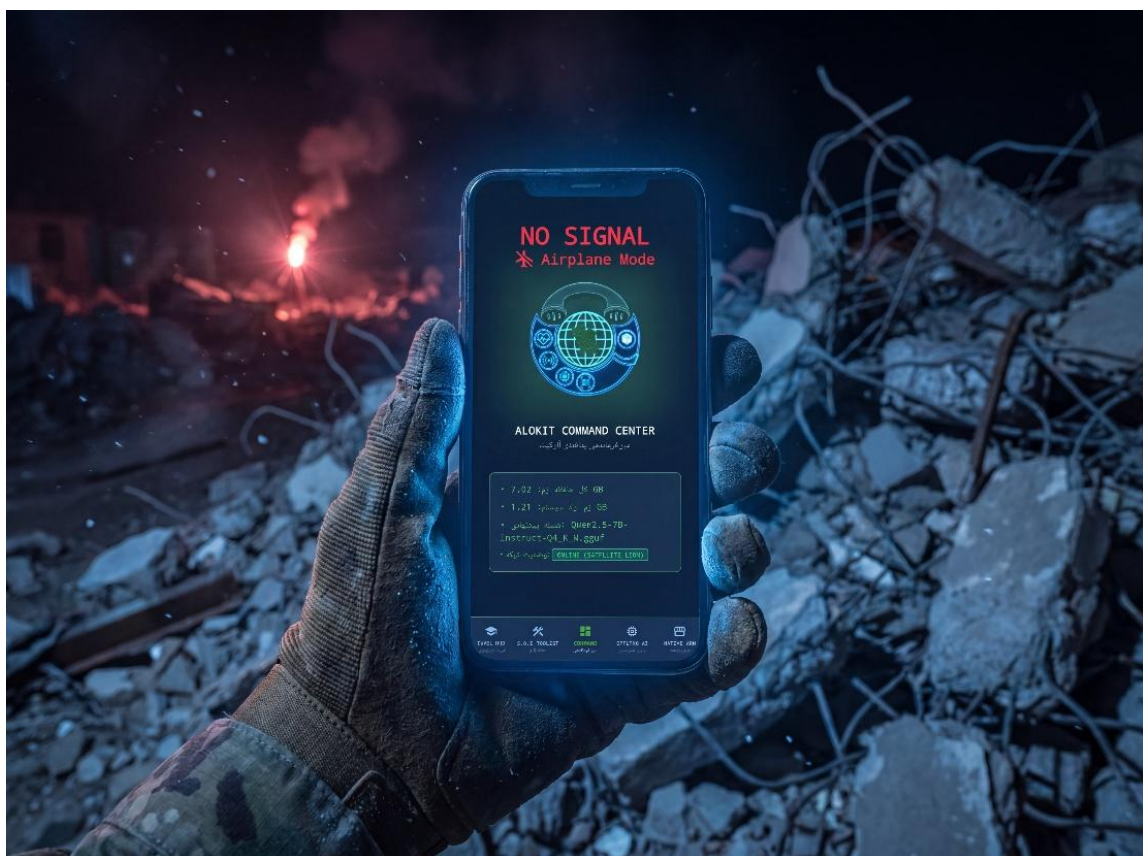
ما بقا را از یک «شانس‌کور» به یک «علم‌مهندسی‌شده» ارتقا داده‌ایم.

## فصل دوم: معماری اکوسیستم ۴ وجهی (کالبدشکافی پلتفرم)

### ۱. سوپراپلیکیشن (دستیار هوشمند و مغز پردازشی):

یک نوآوری نرم‌افزاری با معماری دوگانه (آفلاین/آنلاین). در حالت آفلاین و قطع کامل شبکه‌ها، دستیار هوش مصنوعی متنی/تصویری، جعبه‌ابزار پیشرفته (قطب‌نما، لرزه نگار، فلش S.O.S و...) و دانشنامه جامع بقا بدون نیاز به ۱ بایت اینترنت فعال، در جیب کاربر فعال است. هسته پردازشی هوشمند در نسخه سازمانی قابل ارائه است و پس از رضایت شرکا می‌تواند به عرضه عمومی برسد.

در حالت آنلاین، امکان دسترسی به فروشگاه (در فاز های بعدی)، بخش های آموزش و سرگرمی، ابزار های وابسته به اینترنت و ... خواهد بود.



۲. کتابچه‌ی بقا (بیل‌ورد ابدی و داینامیک): کتابچه‌ی مدیریت بحران بومی‌سازی‌شده بر اساس اقلیم و زیست بوم ایران در سال ۱۴۰۵. این سند ضدآب، برخلاف کتب سنتی، هرگز منقضی نمی‌شود. کدهای QR تعبیه‌شده در آن، پورتال‌هایی پویا هستند که کاربر را مستقیماً به سرورهای ابری الوکیت و محتواهای آموزشی به‌روزرسانی‌شده متصل می‌کنند.



۳. کیف بقا (زَرادخانه‌ی تاکتیکی): مجموعه‌ای از تجهیزات طب رزم و امدادِ خطِ مقدم که به صورت میلی‌متری و از بهترین برندهای موجود در ایران طراحی و دست‌چین شده‌اند. ابزارهایی فیزیکی که مکمل آموزشهای داخل اپلیکیشن و کتابچه است و در لحظه صفر بحران، شما را نا امید نمی‌کنند.



#### ۴. ربات هوشمند (موتور CRM و شاه‌رگ فروش):

مستقر بر بستر پیام‌رسان‌های بومی (اپلیکیشن بله)، این ربات

به عنوان درگاه پرداخت و خرید،

سیستم پشتیبانی دوطرفه، مدیریت کیف پول کاربران و ..

عمل کرده و جریان نقدینگی اکوسیستم را در

شبکه امن بانکی کشور هدایت می‌کند. لازم به ذکر است که

پروفایل کاربر در اپلیکیشن و ربات بله (و در آینده سایت

آلوکیت) به صورت یکپارچه خواهد بود و

کاربر در کل این اکوسیستم، از تمامی مزایا بهره‌مند می‌شود.



در حال حاضر، پایگاه مشاهیرترین ————— روی

بازوی هوشمند بله با آیدی @alokitbot کاملاً مستقر، عملیاتی و آماده‌ی نبرد است.



برای لمس قدرت این زیرساخت،

همین الان میتونید آیدی رو سرچ کنید

یا با گوشی خودتون بارکد روبه‌رو

را اسکن کنید و وارد

بازوی رسمی آلوکیت شوید:

ما برای مقیاس‌پذیری پلتفرم به بودجه‌های نجومی تبلیغاتی نیازی نداریم. اکوسیستم آلوکیت بر پایه‌ی یک «اقتصاد مشارکتی دو سر بُرد» مهندسی شده است. خدمات پایه‌ی ما کاملاً رایگان است و همین امر باعث جذب تمامی گروه‌های سنی و شغلی می‌شود. اما راز ماندگاری و گسترش ما در سه موتور قدرتمند نهفته است:

### ۱. سیستم همکاری در فروش آرگانیک (Affiliate & Referral Engine) :

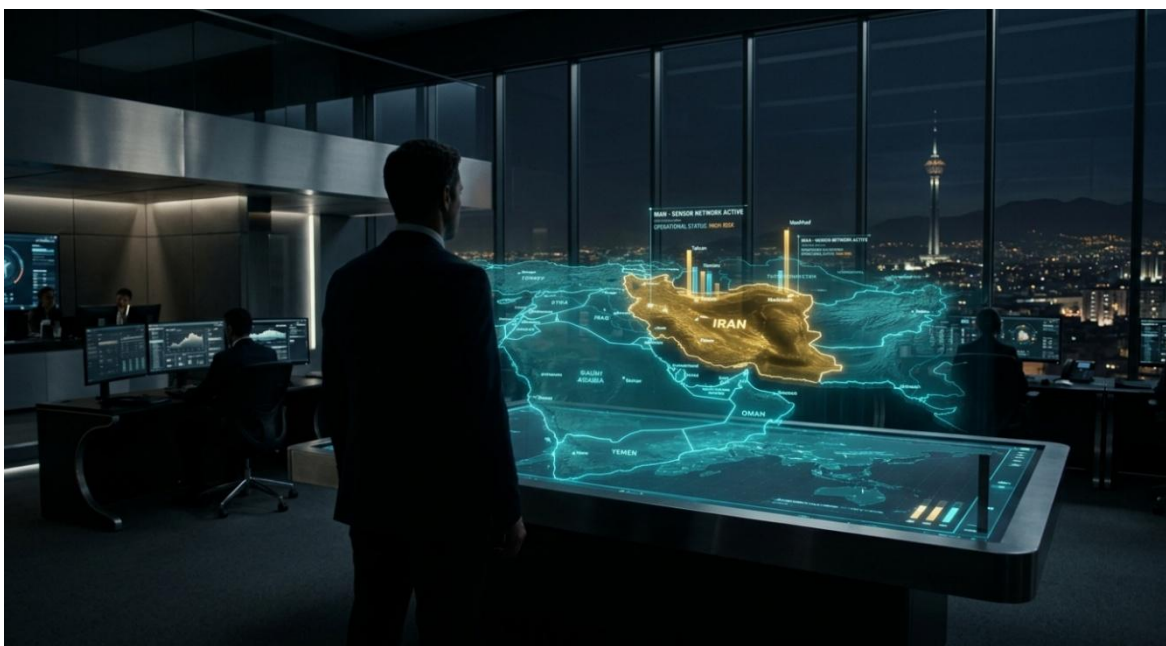
کاربران ما شرکای تجاری ما هستند. اگر یک کاربر، دوستان یا خانواده‌ی خود را به آلوکیت دعوت کند، درصد مشخصی از تمامی تراکنش‌های مالی آن زیرمجموعه‌ها اعم از خرید کیت، شارژ کیف پول، یا خرید اشتراک (VIP) و ... ، به صورت امتیاز (یا موجودی ریالی در فازهای آینده) مستقیماً به کیف پول کاربر معرف واریز می‌شود.

۲. گیمیفیکیشن و سطح‌بندی (VIP Tiers) : کاربران با انجام چالش‌ها، شرکت در آزمون‌ها، معرفی افراد بیشتر و به طور کلی فعالیت در اکوسیستم، ارتقای درجه پیدا می‌کنند. سطوح بالاتر (VIP) به معنای دریافت درصد سود بیشتر از زیرمجموعه‌ها، تخفیف‌های اختصاصی و مزایا و آپشن‌های جدید است.

۳. معدن داده و رفتارشناسی (Big Data) : نتیجه‌ی این چرخه‌ی ویروسی بالا، تولید یک دیتابیس عظیم و بی‌رقیب از داده‌های بوم، رفتارشناسی در بحران و نیازسنجی کاربران است. این کلان‌داده‌ها (Big Data) نه تنها مسیر ارتقای محصولات ما را روشن می‌کنند، بلکه برای نهادهای تصمیم‌گیر، سازمان‌های مدیریت بحران، شهرداری‌ها، هلدینگ‌ها و... دارای ارزش اطلاعاتی، تجاری و مالی بی‌نهایت هستند. (این اطلاعات بدون رضایت کاربران و شامل داده‌های حریم خصوصی نخواهد بود)

**ما در بازار، هیچ رقیب و حتی نزدیک به رقیبی نداریم؛ آلوکیت یک انحصار مطلق است؛**

- در حوزه‌ی نرم‌افزار، در حال حاضر هیچ اپلیکیشن فارسی‌زبانی وجود ندارد که دانشنامه امداد و نجات و ابزار های کاربردی را در یک اپلیکیشن ارائه کند.
- در حوزه‌ی محتوا، هیچ کتابی با رمزینه پویا برای مدیریت بحران، که با اقلیم ایران در دهه‌ی جدید تطابق داشته باشد، نوشته نشده است.
- در حوزه‌ی پلتفرم‌های فروش، رقبای ما صرفاً فروشندگان خُرد اینستاگرامی یا دلالان سایت دیوار هستند که چند ابزار وارداتی مثل باند و فیچی چینی را بدون پشتیبانی، بدون درگاه رسمی و بدون آموزش می‌فروشند...!



آلوکیت تنها نهادی در ایران و خاورمیانه است که سخت‌افزار فیزیکی بقا را با هوش مصنوعی لبه (Edge AI)، ربات‌های فروشگاهی و اقتصاد دیجیتال ترکیب کرده است. ما وارد رقابت نشده‌ایم؛ ما استانداردهای این بازی را از صفر خلق کرده‌ایم...

## فصل پنجم: استراتژی‌های قطعی درآمذزایی (ROI & Monetization)

"مسیرهای درآمذزایی آلوکیت محصور به فروش یک یا چند کالا و خدمات نیست؛ ما در حال خلق یک اقتصاد پویا و زنده هستیم. در ادامه به ۹ نمونه از این جریان‌های سودآور بی‌پایان اشاره می‌کنیم:" (بعضی از گزینه‌ها در فازهای بعدی انجام می‌شوند)

۱. فروش انبوه سازمانی (Corporate B2B Sales & HSE Shield):  
فروش B2B به کارخانجات و هلدینگ‌ها و سازمان‌ها و ... مدیران این اکوسیستم رو در مجموعه خودشان خریداری یا پیاده‌سازی میکنند تا در دادگاه‌های حوادث کارگاهی و اداری، اثبات کنند بالاترین سطح پدافند (HSE) را برای پرسنل خود فراهم کرده‌اند. آلوکیت جایگزین بیمه نیست ولی میتواند نجات بخش پرسنل در بحران باشد.

۲. شخصی‌سازی و بودجه‌های مسئولیت اجتماعی (CSR & White-Labeling):  
ارگان‌ها و سازمان‌ها میتوانند کل اکوسیستم آلوکیت را با لوگو و محتوای اختصاصی مجموعه و برندینگ خودشان پیش‌خرید کنند. استفاده از زیرساخت‌های آلوکیت برای رفاه و امنیت کارکنان و همچنین استفاده در امور عام‌المنفعه، بالاترین بازخورد رسانه‌ای را برای ارگان شما خواهد داشت. بابت این White-Labeling، درصد ویژه‌ای توسط آلوکیت دریافت می‌شود. لوگوی شما روی کیت بقاء، یعنی برند شما در تاریک‌ترین لحظات زندگی مشتری، خواهد درخشید.

۳. هم‌افزایی با غول‌های بیمه (Insurance Actuarial Synergy):  
فروش استراتژیک و عمده به شرکت‌های بیمه در سراسر کشور. تجهیز مشتریان بیمه به آلوکیت، آمار تلفات، نقص عضو و ایجاد آسیب‌های مزمن در ثانیه‌ی صفر حوادث را به شدت کاهش می‌دهد. این امر به معنای کاهش چشمگیر پرداخت‌های میلیاردهای توسط شرکت‌های بیمه است. ما جلوی خونریزی مصدوم را می‌گیریم، تا جلوی خونریزی مالی شرکت‌های بیمه گرفته شود...

۴. بیمه‌های خرد درون‌برنامه‌ای (In-App Micro-Insurance):  
در لحظه‌ی پرداخت سبد خرید (Checkout) در ربات یا سوپرآپ، کاربر با یک کلیک ساده، خود را با مبلغی ناچیز برای یک سال در برابر حوادث بیمه می‌کند. درصد کمیسیون کارگزاری این عملیات به صورت خودکار و آنی به حساب آلوکیت واریز می‌شود. درآمذزایی خاموش؛ فروش امنیت روانی با ارزان‌ترین قیمت و بالاترین حاشیه سود.

۵. اشتراک شارژ مجدد تجهیزات (Hardware Refill Subscriptions):  
تجهیزات پزشکی و امدادی دارای تاریخ انقضا و استهلاک هستند، همچنین مرتباً استفاده میشوند و باید جایگزین شوند. جریان درآمدی ما با فروش کیف تمام نمی‌شود؛ بلکه فروش دوره‌ای "پک‌های شارژ مجدد" به تمام خریداران سال‌های گذشته و مشتریان سازمانی، یک درآمد مستمر و بی‌نهایت (Recurring Revenue) خلق می‌کند. فروش ما با تحویل محصول فیزیکی تمام نمی‌شود؛ این تازه آغاز یک ماجراجویی مادام‌العمر است.

۶. بازارگاه تخصصی تجهیزات در اپلیکیشن (Niche E-Commerce Marketplace):  
با جذب ده‌ها هزار کاربر هدفمند (عاشقان طبیعت، آفرود، امداد، هوش مصنوعی و ...)، ما به برندهای معتبر اجازه می‌دهیم کالاهایشان را در سوپرآپ ما لیست کنند و از هر تراکنش،  $[X\%]$  کمیسیون مستقیم (Take-Rate) دریافت می‌کنیم. صد هزار کاربر عاشق بقا در یک اپلیکیشن؛ بهشت گمشده‌ی برندهای تجهیزات کوهنوردی و ...

۷. شبکه‌ی تبلیغاتی تخصصی دیجیتال (Digital Ad-Network):  
اجاره دادن کدهای QR داخل کتاب‌ها، تبلیغات داخل سوپرآپ و ربات بله به برندهای مختلف برای یک مدت زمان مشخص. مبلغی که اسپانسرها تزریق می‌کنند، نقدینگی خالص اکوسیستم ما را تضمین می‌کند. تبدیل کدهای QR کتابچه به گران‌ترین و دیده‌شده‌ترین بیلборدهای تبلیغاتی هدفمند کشور.

۸. دروازه‌ی اشتراک ویژه (Premium Subscription Gate):  
بخش آفلاین اپلیکیشن کاملاً رایگان است؛ اما دسترسی به پردازش تصویر، دسترسی به مدل‌های غول‌پیکر جهانی، برخی ابزارهای آنلاین و ... نیازمند پرداخت حق اشتراک ماهانه و مستمر (MRR) است. تبدیل اپلیکیشن بقا به دستیار همه‌کاره‌ی روزمره؛ سرویسی که کاربر را هر ماه تشویق و وادار به پرداخت می‌کند.

۹. آکادمی آموزشی و گواهینامه‌های مهارتی (Premium Masterclasses & Certifications):  
فروش دوره‌های تخصصی صوتی/تصویری (طب رزم، بقا در طبیعت و ..) با حضور اساتید تراز اول در داخل سوپرآپ و صدور گواهینامه‌های دیجیتال. فروش تخصص و مهارت به جای کالا؛ تبدیل شدن به بهترین مرجع آکادمیک طب رزم و بقا، با حاشیه‌ی سود ۱۰۰ درصدی.

## فصل ششم: پنجره‌ی طلایی شراکت (The Golden Window)

### اکوسیستم آلوکیت در ثانیه‌ی صفر انفجار و مقیاس پذیری قرار دارد.

در حال حاضر، این ساختار هنوز در قالب یک شرکت سنتی قفل و محدود نشده است. این امر یک نقص نیست؛ بلکه «یک پنجره‌ی فرصت طلایی» است. شما نیازی به خرید سهام دست دوم با ارزش گذاری‌های متورم ندارید؛ بلکه مستقیماً در هسته‌ی مؤسسه‌ان قرار می‌گیرید. ما برای هر سطح از سرمایه و حمایت، یک سازوکار سودآوری هوشمند طراحی کرده‌ایم:

مدل A سرمایه‌گذاری هوشمند و سهام‌داری (Smart Equity & Revenue Share) :

این مدل برای دو طیف از سرمایه‌گذاران طراحی شده است:

- A-1 (سرمایه‌گذار کلان / شریک راهبردی) : تزریق سرمایه برای راه‌اندازی کل خطوط اکوسیستم. این سرمایه‌گذار ضمن دریافت صندلی هیئت‌مدیره، طبق توافقات طرفین در  $[X\%]$  از کل جریان‌های درآمدی (فروش سخت‌افزار، نرم‌افزار، بیگ‌دیتا و تبلیغات) پروژه، شریک ابدی خواهد بود.
- A-2 (سرمایه‌گذار متوسط و خرد / سود مقطعی) : سرمایه‌گذار می‌تواند روی یک تا چند "بخش خاص" سرمایه‌گذاری کند. به عنوان مثال : تزریق بودجه منحصرراً برای چاپ و فروش کتابچه یا تبلیغات داخلی سوپر آپلیکیشن، در ازای دریافت  $[X\%]$  از سود خالص همان بخش به مدت  $[Y]$  سال. یک بازی پرسود با بازگشت سرمایه‌ی سریع و ریسک صفر.

## مدل B انحصار جغرافیایی و فرانچایز استانی (The Regional Monopoly) :

یک مدل بی نظیر برای سرمایه گذاران سنتی.

شخص یا سازمان، انحصار توزیع و فروش الوکیت در یک استان (مثلا خراسان رضوی) را برای مدت [X] سال پیش خرید می کند. تمام سود خرده فروشی سخت افزار در آن استان متعلق به اوست. به عنوان ارزش افزوده [X٪] از تمام پرداخت های درون برنامه ای کاربرانی که از آن استان در اکوسیستم ثبت نام کنند، نیز به عنوان پاداش به این سرمایه گذار تعلق می گیرد!

## مدل C ارباب رسانه و تبلیغات فیجیتال (The Phygital Ad-Baron) :

مناسب سرمایه گذاری که علاقه ای به سخت افزار ندارند و فقط دنبال رسانه هستند.

این اشخاص حقیقی و حقوقی، میتوانند حق انحصاری "شبکه ای تبلیغاتی آلوکیت" را برای مدت مشخصی بخرند. بدین معنا که تا [X] سال، اجازه ی استفاده از بارکدهای تبلیغاتی داخل کتابها، پاپ آپ های اسپانسر در سوپرآپ، و تبلیغات پوش نوتیفیکیشن ربات را خواهند داشت و درآمد این بخش با فرمول توافقی بین طرفین تقسیم می شود.

## انعطاف پذیری آلوکیت (The Open Door Policy) :

قراردادهای ما وحی منزل نیستند. ما به عنوان یک استارت آپ چابک،

گوش شنوا برای هرگونه مدل پیشنهادی، ترکیبی، و تهاثری داریم.

هدف ما خلق یک اتحاد استراتژیک است که در آن، منافع تمامی شرکا در بالاترین سطح تأمین شود.

## 🕒 فصل هفتم: سخن پایانی؛ انتخاب در ثانیه‌ی صفر

**بحران در حال نزدیک شدن است و «زمان»، بی‌رحم‌ترین قاضی میدان است.** تجهیز خود، خانواده و سازمانتان به اکوسیستم آلوکیت، تنها خرید یک کیف یا دانلود یک نرم‌افزار نیست؛ صدور مجوز حیات در ثانیه‌هایی است که هیچ‌کس دیگری به داد شما نخواهد رسید. با آلوکیت، شما از یک «نظاره‌گر منفعل» در برابر حوادث پیش‌رو، به یک «فرمانده در خط مقدم بقا» تبدیل می‌شوید. ما زیرساخت‌های فناوری، هوش مصنوعی و تجهیزات فیزیکی را در هم آمیخته‌ایم تا در تاریک‌ترین لحظات، روشنایی بخش مسیر نجات شما باشیم.

درهای پایگاه فرماندهی آلوکیت برای عقد اتحادهای استراتژیک، سرمایه‌گذاری‌های هوشمند و تجهیز سازمان‌ها و کسب و کارها باز است. ما برای ثانیه‌ی صفر آماده‌ایم؛ شما چطور؟

