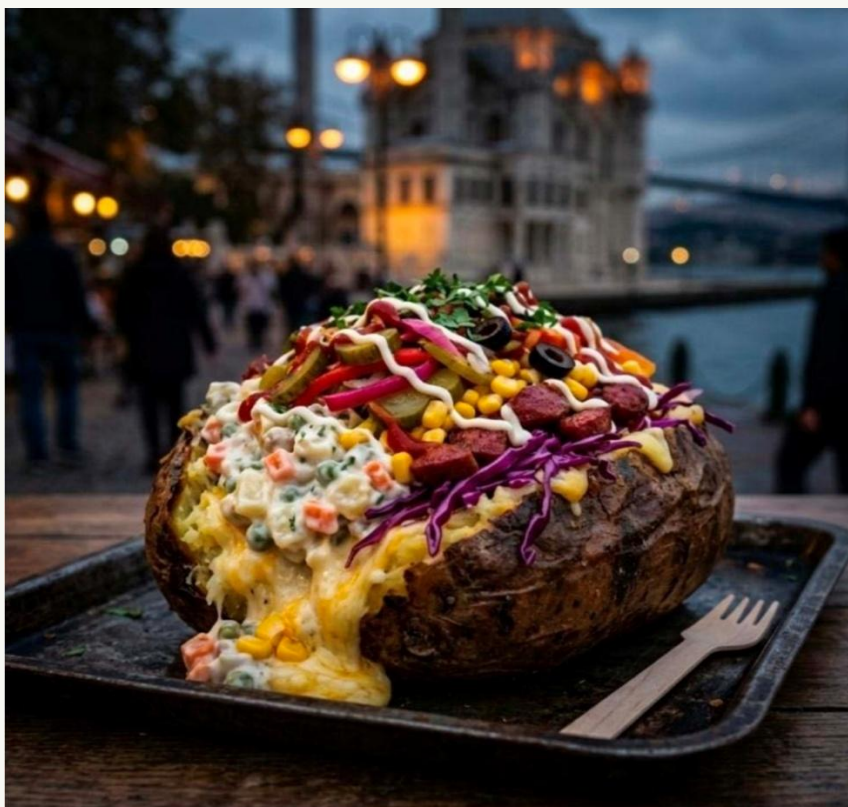


طرح پروژه:

کومپیر (صنعت غذا و خرده فروشی)



پروپوزال سرمایه گذاری

راه اندازی نخستین شعبه در بلوار اندرزگو تهران و توسعه یک برند چندشعبه ای

مجری و توسعه دهنده:

شرکت سامانه ثروت سازی پایدار



۱. خلاصه مدیریتی

کومپیر یک فرصت سرمایه‌گذاری مبتنی بر کسب‌وکار واقعی در صنعت غذا و خرده‌فروشی است. هدف پروژه، راه‌اندازی نخستین شعبه در بلوار اندرزگو تهران و استفاده از آن به عنوان نقطه آغاز توسعه یک برند تخصصی و چندشعبه‌ای است.

محصول اصلی برند، سیب‌زمینی تنوری است که پس از پخت با کره و پنیر ترکیب شده و سپس مطابق انتخاب مشتری با مجموعه‌ای از حدود ۲۰ نوع تاپینگ تکمیل می‌شود. وجه متمایز محصول، امکان شخصی‌سازی کامل هر سفارش توسط مشتری است.

سرمایه موردنیاز برای راه‌اندازی شعبه نخست در برآورد فعلی حدود ۷ میلیارد تومان است. تأمین مالی از طریق انتشار ۷۰,۰۰۰ توکن کومپیر با قیمت عرضه اولیه ۱۰۰,۰۰۰ تومان انجام می‌شود؛ ۹۵٪ توکن‌ها (معادل ۶۶۵۰ میلیارد تومان) به سرمایه‌گذاران عرضه می‌شود و ۵٪ در ازای نقش شرکت در ایجاد برند، زیرساخت فنی، بازاریابی و مدیریت اجرایی به سامانه ثروت‌سازی پایدار اختصاص می‌یابد.

ارکان اصلی طرح

عنوان	شرح
ارزش اولیه پروژه	۷ میلیارد تومان
تعداد کل توکن	۷۰,۰۰۰ توکن
قیمت عرضه اولیه	۱۰۰,۰۰۰ تومان به ازای هر توکن
سرمایه قابل جذب	۶۶۵۰ میلیارد تومان (۶۶,۵۰۰ توکن)
دوره قفل اولیه	۲ ماه
آغاز توزیع سود	از ماه سوم، به صورت ماهانه
بازنگری ارزش توکن	دوره‌های سه‌ماهه بر مبنای عملکرد واقعی

بازده بالقوه سرمایه‌گذار از دو مسیر ایجاد می‌شود: نخست، دریافت سهم متناسب از سود قابل توزیع حاصل از فعالیت عملیاتی مجموعه؛ و دوم، رشد بالقوه ارزش اقتصادی توکن همزمان با افزایش سودآوری، توسعه تعداد شعب و رشد ارزش برند.

نکته کلیدی ساختار پروژه آن است که شعب جدیدی که در آینده به مجموعه اقتصادی کومپیر اضافه شوند، در همان چارچوب مالی تجمع می‌شوند. بنابراین سرمایه‌گذار اولیه بدون نیاز به خرید مجدد توکن و بدون کاهش درصد مالکیت خود، از رشد مجموعه منتفع خواهد شد.

۲. معرفی پروژه و محصول

ایده و مفهوم کسب‌وکار

کومپیر یک برند تخصصی غذا با تمرکز بر یک محصول اصلی است: سیب‌زمینی تنوری که پس از پخت با کره و پنیر ترکیب شده و با تاپینگ‌های منتخب مشتری تکمیل می‌شود.

قیمت پایه محصول شامل سیب‌زمینی، کره، پنیر و انتخاب حداکثر ۵ تاپینگ است و مشتری می‌تواند با پرداخت مبلغ اضافه، تاپینگ‌های بیشتری انتخاب کند. این ساختار بدون نیاز به منویی پیچیده، تنوع بالایی ایجاد می‌کند و همزمان امکان افزایش متوسط مبلغ هر سفارش را فراهم می‌سازد.

این مدل چند مزیت عملیاتی و تجاری همزمان ایجاد می‌کند:

- تمرکز عملیات آشپزخانه بر یک محصول اصلی و استانداردسازی ساده‌تر فرآیند آماده‌سازی
- ایجاد تنوع بالا از طریق تاپینگ‌ها، بدون افزایش شدید تعداد محصولات و پیچیدگی انبار
- قابلیت فروش مکمل و افزایش ارزش هر سفارش
- تجربه تعاملی و قابل شخصی‌سازی برای مشتری
- امکان تغییر و توسعه تاپینگ‌ها متناسب با بازخورد مشتریان و روندهای بازار
- قابلیت بالای نمایش محصول و فرآیند انتخاب تاپینگ در شبکه‌های اجتماعی

شعبه نخست؛ بلوار اندرزگو تهران

نخستین شعبه کومپیر در یک واحد تجاری با مساحت تقریبی ۴۰ مترمربع در بلوار اندرزگو تهران راه‌اندازی خواهد شد. محل موردنظر شناسایی شده و مذاکرات اولیه برای استقرار شعبه انجام شده است.

لوکیشن در نظر گرفته شده: بلوار اندرزگو بعد از تقاطع کاوه به سمت قیطریه



طرح اولیه برندینگ کومپیر در لوکیشن در نظر گرفته شده

انتخاب اندرزگو بخشی از استراتژی ورود برند به بازار است. این محدوده در شمال تهران به دلیل تمرکز قابل توجه رستوران‌ها، کافه‌ها و فعالیت‌های تفریحی و حضور مشتریان جوان، به یکی از محورهای شناخته‌شده غذای خیابانی تهران تبدیل شده است.

ساعت فعالیت برنامه‌ریزی‌شده شعبه از ۱۱ صبح تا ۱۲ شب است که پوشش هم‌زمان وعده ناهار، عصرانه و شام را ممکن می‌کند.

سه مأموریت شعبه نخست

شعبه اندرزگو علاوه بر نقش درآمدزایی، سه مأموریت مشخص در توسعه پروژه بر عهده دارد:

۱. اثبات محصول: سنجش میزان استقبال مشتریان، شناسایی ترکیب‌های محبوب، ارزیابی حساسیت به قیمت و نرخ بازگشت مشتری.

۲. اثبات اقتصاد شعبه: اندازه‌گیری واقعی فروش، بهای تمام‌شده مواد غذایی، هزینه نیروی انسانی، حاشیه سود و نقطه سربه‌سر.

۳. اثبات قابلیت توسعه: استانداردسازی فرآیند تهیه محصول، زنجیره تأمین مواد اولیه، آموزش کارکنان و عملیات شعبه، به‌منظور فراهم‌کردن زیرساخت توسعه شعب بعدی.

هویت بصری و استانداردهای برند از پیش طراحی شده است و شعب آینده بر اساس همین هویت واحد توسعه خواهند یافت. بنابراین معیار موفقیت مرحله نخست تنها میزان فروش شعبه اندرزگو نیست، بلکه توانایی پروژه در ایجاد یک مدل سودآور، استاندارد و قابل تکرار است.

۳. بازار هدف و مزیت رقابتی

موقعیت بازار

کومپیر با هدف ورود به بخش فست‌فود ممتاز طراحی شده است؛ بازاری که در آن تصمیم مشتری صرفاً بر اساس قیمت گرفته نمی‌شود و عواملی مانند کیفیت مواد اولیه، تجربه خرید، ظاهر محصول، امکان شخصی‌سازی، سرعت سرویس و هویت برند اهمیت بالایی دارند.

محدوده اندرزگو با حضور قابل توجه رستوران‌ها، فست‌فودها، کافه‌ها و مراکز تجاری، بازاری فعال برای مصرف غذا در خارج از خانه دارد. رقابت بالا در این منطقه از یک سو چالش محسوب می‌شود، اما از سوی دیگر نشانه تقاضای بالفعل و اثبات‌شده است.

بازار هدف

تمرکز اولیه برند بر گروه‌های زیر خواهد بود:

- جوانان و شاغلان جوان در محدوده شمال تهران
- مشتریان کافه‌ها و رستوران‌های اندرزگو و مناطق اطراف
- افرادی که به تجربه غذاهای جدید و متفاوت علاقه دارند
- مشتریان بخش فست‌فود ممتاز
- سفارش‌های بیرون‌بر و، در فاز بعد، مشتریان سفارش آنلاین غذا

جایگاه و مزیت رقابتی

بررسی اولیه بازار نشان می‌دهد در محدوده اندرزگو رقیب تخصصی برجسته‌ای با تمرکز انحصاری بر سیب‌زمینی تنوری و مدل مشابه شخصی‌سازی محصول فعال نیست. این موضوع فرصت مناسبی برای کسب جایگاه پیشگام در این محدوده ایجاد می‌کند، اما به معنای نبود رقابت نیست؛ رقابتی

واقعی کومپیر تمام گزینه‌هایی هستند که مشتری برای یک وعده غذایی ممتاز انتخاب می‌کند، از جمله برگر، پیتزا، ساندویچ و سایر رستوران‌های منطقه.

مزیت رقابتی پروژه بر چهار محور بنا شده است:

محور	شرح
تخصص‌گرایی	تمرکز برند بر یک محصول اصلی، به‌جای منوی گسترده و غیرمتمرکز
شخصی‌سازی	امکان ساخت ترکیب دلخواه از میان حدود ۲۰ تاپینگ
تجربه ممتاز	کیفیت مواد اولیه، طراحی برند، نحوه ارائه محصول و تجربه خرید متناسب با بازار هدف
مقیاس‌پذیری	استاندارد بودن محصول و فرآیند آماده‌سازی، با هدف تکرارپذیری مدل در شعب آینده

استراتژی فروش چندکاناله

فعالیت شعبه با تمرکز بر فروش حضوری و بیرون‌بر آغاز می‌شود. پس از طی فرآیند دریافت مجوزهای موردنیاز، فروش آنلاین و ارسال نیز به کانال‌های درآمدی مجموعه اضافه خواهد شد.

این مرحله اهمیت ویژه‌ای دارد، زیرا بازار سفارش آنلاین غذا در ایران به مقیاس قابل توجهی رسیده است. بر پایه گزارش عملکرد سال ۱۴۰۳ گروه اسنپ، اسنپ‌فود بیش از ۲۶ میلیون حساب مشتری و حدود ۹۰۴ میلیون کاربر فعال داشته و غذا بزرگ‌ترین بخش سفارش‌های این پلتفرم را تشکیل داده است. افزودن کانال ارسال، بازار قابل‌دسترس شعبه را از تردد فیزیکی مقابل فروشگاه فراتر می‌برد و کل محدوده اطراف را به بازار بالقوه آن تبدیل می‌کند.

استراتژی ورود به بازار

راه‌اندازی کومپیر در دو فاز انجام خواهد شد:

۱. فاز اول — راه‌اندازی و اعتبارسنجی: افتتاح شعبه اندرزگو، تمرکز بر فروش حضوری، ایجاد شناخت اولیه برند، ارزیابی رفتار مشتری، شناسایی تاپینگ‌های پرفروش و اندازه‌گیری اقتصاد واقعی هر شعبه.
 ۲. فاز دوم — رشد چندکاناله: افزودن فروش آنلاین و ارسال، توسعه فعالیت‌های بازاریابی دیجیتال، افزایش حجم سفارش و استفاده از داده‌های واقعی فروش برای بهینه‌سازی منو، قیمت‌گذاری و عملیات.
- داده‌های حاصل از این دو فاز، مبنای تصمیم‌گیری برای افتتاح شعب بعدی خواهند بود. توسعه شعب می‌تواند از طریق افتتاح شعب مستقیم، مدل‌های مشارکتی یا سایر روش‌های توسعه انجام شود.

۴. مدل مالی و سودآوری پروژه

سرمایه موردنیاز و محل مصرف آن

سرمایه موردنیاز برای راه‌اندازی نخستین شعبه کومپیر در برآورد فعلی حدود ۷ میلیارد تومان است. جدول زیر برآورد اولیه محل مصرف سرمایه را نشان می‌دهد. ارقام پس از نهایی‌شدن قرارداد محل، استعلام تجهیزات و قراردادهای اجرایی و پیش از آغاز جذب سرمایه به‌روزرسانی خواهد شد.

محل مصرف سرمایه	برآورد (میلیون تومان)
ودیه واحد تجاری	۲,۰۰۰
اجاره ۳ ماه نخست	۷۵۰
حقوق و هزینه نیروی انسانی ۳ ماه نخست	۳۵۰
طراحی و دکوراسیون	۶۰۰
تجهیزات آشپزخانه، فر، یخچال و تجهیزات جانبی	۱۰۰۰
مواد اولیه و موجودی آغاز فعالیت	۵۰۰
بازاریابی و کمپین افتتاحیه	۱۰۰۰
مجوزها و هزینه‌های حقوقی و راهاندازی	۲۰۰
هزینه‌های جاری و سرمایه در گردش	۳۰۰
ذخیره احتیاطی	۳۰۰
جمع سرمایه موردنیاز	۷۰۰۰

لحاظ کردن بودجه عملیاتی سه‌ماهه در سرمایه اولیه، با هدف کاهش فشار نقدینگی در دوره راهاندازی و فراهم کردن زمان کافی برای تثبیت فروش شعبه انجام شده است.

فرضیات پایه مدل مالی

- متوسط ارزش هر سفارش: حدود ۵۰۰ هزار تومان
 - روزهای فعالیت: ۳۰ روز در ماه
 - ساعت فعالیت: ۱۱:۰۰ تا ۲۴:۰۰
 - حجم فروش در سناریوی پایه: حدود ۲۰۰ سفارش روزانه
 - بهای تمام‌شده مواد غذایی و بسته‌بندی: ۳۵٪ فروش (فرض اولیه و محافظه‌کارانه)
- نسبت ۳۵٪ یک فرض تحلیلی است و تا پیش از تکمیل بهای تمام‌شده دقیق هر دستور پخت استفاده می‌شود؛ پس از آغاز عملیات، این نسبت با اطلاعات واقعی خرید، مصرف، ضایعات و فروش جایگزین خواهد شد.

سناریوهای فروش

برای پرهیز از اتکای مدل سرمایه‌گذاری به یک پیش‌بینی واحد، عملکرد شعبه در چهار سطح بررسی شده است. ارقام زیر فروش ناخالص است و سود پروژه محسوب نمی‌شود.

شاخص	محافظة کارانه	پایه	رشد	عملکرد بالا
سفارش روزانه	۱۰۰	۲۰۰	۳۰۰	۵۰۰
متوسط سفارش (تومان)	۵۰۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰
فروش روزانه (میلیون تومان)	۵۰	۱۰۰	۱۵۰	۲۵۰
فروش ماهانه (میلیارد تومان)	۱.۵	۳.۰	۴.۵	۷.۵
فروش سالانه (میلیارد تومان)	۱۸	۳۶	۵۴	۹۰

سناریوی پایه مبنای اصلی برنامه ریزی پروژه است. سناریوی عملکرد بالا صرفاً به عنوان ظرفیت بالقوه رشد در نظر گرفته می شود و مبنای ارزش گذاری پروژه قرار نمی گیرد.

تحلیل سناریوی پایه

در صورت دستیابی شعبه به متوسط ۲۰۰ سفارش روزانه:

مبلغ	شرح
۳۰۰ میلیارد تومان	فروش ماهانه ($۳۰ \times ۵۰۰,۰۰۰ \times ۲۰۰$)
۱۰۰۵ میلیارد تومان	هزینه متغیر مواد و بسته بندی (۳۵٪ فروش)
۱۰۹۵ میلیارد تومان	حاشیه ناخالص مشارکت

از این مبلغ، هزینه های ثابت و عملیاتی شامل اجاره، حقوق، انرژی، بازاریابی، بیمه، مالیات، تعمیرات و هزینه های اداری کسر می شود. بنابراین مبلغ نهایی قابل توزیع میان سرمایه گذاران تنها پس از محاسبه تمام هزینه ها و تعهدات مجموعه تعیین خواهد شد.

سیاست تقسیم سود

در پایان هر دوره مالی ماهانه، درآمد تمام شعب فعال کومپیر در ساختار اقتصادی پروژه تجمیع و پس از کسر هزینه ها، تعهدات و ذخایر مصوب، سود قابل توزیع محاسبه می شود. این سود متناسب با تعداد توکن های تحت مالکیت هر سرمایه گذار تخصیص یافته و از طریق حساب کاربری وی در پلتفرم پایدار قابل مشاهده خواهد بود.

عملکرد واقعی کسب و کار ← گزارش مالی ← سود قابل توزیع ← بازده دارندگان توکن

هیچ نرخ بازده ثابت یا تضمین شده ای برای پروژه اعلام نمی شود و بازده واقعی تابع عملکرد اقتصادی مجموعه خواهد بود.

۵. توسعه شعب و حفظ سهم سرمایه گذاران اولیه

در صورت راه اندازی شعب جدید و اضافه شدن آنها به ساختار اقتصادی کومپیر، درآمدها و هزینه های مجموعه در چارچوب مالی واحد پروژه تجمیع شده و سود قابل توزیع بر اساس ساختار مالکیت توکن ها محاسبه می شود.

در نتیجه، توسعه موفق شعب می تواند ظرفیت درآمدزایی مجموعه را بدون کاهش درصد مالکیت دارندگان فعلی افزایش دهد و سرمایه گذار اولیه برای برخورداری از منافع شعب جدید ملزم به خرید مجدد توکن نخواهد بود.

فروش توکن و خروج سرمایه گذار

پس از پایان دوره قفل دوماهه، سرمایه گذار می تواند درخواست فروش تمام یا بخشی از توکن های خود را ثبت کند. پایدار مسئولیت عرضه توکن به سرمایه گذاران جدید و تسهیل انتقال مالکیت را بر عهده خواهد داشت و هدف عملیاتی، تکمیل فرآیند حداکثر ظرف ۷ روز پس از ثبت درخواست معتبر است. پس از انجام معامله، مالکیت توکن به خریدار جدید منتقل و حقوق اقتصادی مرتبط با آن مطابق شرایط قرارداد به مالک جدید واگذار می شود. بنابراین خروج یک سرمایه گذار الزاماً به معنای خروج سرمایه از عملیات کومپیر نیست.

لازم به تأکید است که امکان ثبت درخواست فروش به معنای تضمین فروش فوری یا نقدشوندگی در قیمت مشخص نیست؛ نقدشوندگی تابع وجود تقاضای خرید خواهد بود. شرایط دقیق این فرآیند، نحوه تعیین قیمت فروش و سازوکار تأمین نقدشوندگی در قرارداد سرمایه گذاری مشخص می شود.

۶. توکنیزه سازی، ارزش گذاری و گزارش دهی

زیرساخت فنی

ساختار سرمایه گذاری کومپیر با استفاده از فناوری بلاک چین طراحی شده است تا سهم اقتصادی سرمایه گذاران به واحدهای مشخص، قابل رهگیری و قابل انتقال تقسیم شود. توکن های کومپیر بر بستر شبکه بی ان بی اسمارت چین ایجاد و مدیریت می شوند.

استفاده از بلاک چین در این پروژه با هدف ایجاد ارزش مستقل یا سفته بازی روی یک دارایی دیجیتال انجام نشده است. نقش آن صرفاً فراهم کردن زیرساختی برای ثبت انتشار توکن ها، رهگیری انتقال مالکیت، مدیریت تعداد توکن ها و ایجاد یک لایه فنی شفاف برای ساختار سرمایه گذاری است.

بلاک چین مالکیت را ثبت می کند؛ کسب و کار کومپیر ارزش اقتصادی را ایجاد می کند.

رابطه توکن با اقتصاد واقعی

ارزش اقتصادی توکن بر مبنای عرضه و تقاضای یک دارایی دیجیتال تعریف نمی شود، بلکه به عملکرد کسب و کار واقعی کومپیر وابسته است. ساختار پروژه ارتباط مستقیمی میان سه لایه ایجاد می کند:

لایه	محتوا
کسب و کار واقعی	فروش، شعب، دارایی ها، هزینه ها و سود کومپیر
گزارش دهی مالی	ثبت و بررسی عملکرد مالی مجموعه از طریق سیستم حسابداری
توکن	نمایش سهم اقتصادی سرمایه گذار و امکان انتقال آن

اطلاعات مالی واقعی کومپیر از طریق سیستم حسابداری مجموعه ثبت می شود تا مالکیت توکن روی بلاک چین از عملکرد مالی کسب و کار تفکیک شده و هر دو به صورت مستقل قابل بررسی باشند.

ارزش گذاری دوره‌ای توکن

قیمت عرضه اولیه هر توکن در زمان آغاز پروژه ۱۰۰,۰۰۰ تومان است. پس از شروع عملیات، پروژه در دوره‌های سه‌ماهه بر مبنای اطلاعات مالی و حسابداری رسمی مجموعه ارزیابی می‌شود. شاخص‌های این ارزیابی عبارت‌اند از:

- میزان فروش واقعی و سودآوری مجموعه
- جریان نقدی عملیاتی
- هزینه‌ها و تعهدات
- دارایی‌ها و بدهی‌های مرتبط با پروژه
- تعداد و عملکرد شعب فعال و تغییرات ظرفیت درآمدزایی مجموعه

بر این اساس، قیمت مرجع توکن می‌تواند در دوره‌های سه‌ماهه متناسب با تغییر ارزش اقتصادی پروژه بازنگری شود. هدف این ساختار آن است که تغییر قیمت توکن تا حد امکان منعکس‌کننده عملکرد قابل‌اندازه‌گیری کسب‌وکار واقعی باشد و صرفاً بر اساس تصمیم مدیریتی یا نوسانات غیرمستند تعیین نشود.

بنابراین لازم است میان دو مفهوم تفاوت قائل شد: قیمت عرضه اولیه که ۱۰۰,۰۰۰ تومان است، و ارزش یا قیمت معامله پس از عرضه که وابسته به عملکرد اقتصادی پروژه و سازوکار قیمت‌گذاری بازار ثانویه خواهد بود.

گزارش‌دهی به سرمایه‌گذاران

سرمایه‌گذاران از طریق حساب کاربری خود امکان مشاهده تعداد توکن‌های تحت مالکیت، ارزش سرمایه‌گذاری، سودهای تخصیص‌یافته و سوابق مربوط به سرمایه‌گذاری را خواهند داشت. عملکرد مالی پروژه مبنای محاسبه سودهای ماهانه و ارزیابی سه‌ماهه ارزش اقتصادی توکن قرار می‌گیرد.

۷. پلتفرم پایدار و تجربه سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری در پروژه کومپیر از طریق پلتفرم سامانه ثروت‌سازی پایدار انجام می‌شود. پلتفرم به‌گونه‌ای طراحی شده است که سرمایه‌گذار برای بهره‌مندی از مزایای بلاک‌چین نیازی به دانش فنی، نصب کیف پول رمزارزی یا انجام فرآیندهای پیچیده نداشته باشد.

مراحل سرمایه‌گذاری

۱. ورود به پلتفرم: سرمایه‌گذار با شماره تلفن همراه خود وارد حساب کاربری می‌شود.
۲. شارژ حساب: از طریق پرداخت ریالی، یا واریز تتر بر بستر شبکه بی‌ان‌بی اسمارت چین که ارزش ریالی آن بر اساس نرخ تتر در زمان تراکنش محاسبه می‌شود.
۳. انتخاب پروژه کومپیر: مشاهده اطلاعات پروژه، شرایط سرمایه‌گذاری و قیمت توکن در صفحه اختصاصی پروژه.
۴. خرید توکن: انتخاب مبلغ موردنظر و دریافت توکن متناسب با آن.
۵. دریافت و نگهداری خودکار توکن: ثبت توکن‌ها در کیف پول اختصاصی سرمایه‌گذار که توسط زیرساخت پلتفرم ایجاد و مدیریت می‌شود.

مبلغ سرمایه‌گذاری	تعداد توکن
۱ میلیون تومان	۱۰
۱۰ میلیون تومان	۱۰۰
۵۰ میلیون تومان	۵۰۰
۱۰۰ میلیون تومان	۱,۰۰۰
۵۰۰ میلیون تومان	۵,۰۰۰

سرمایه‌گذار برای خرید و نگهداری توکن کومپیر نیازی به نصب کیف پول‌های رمزارزی خارجی یا انجام مستقیم تراکنش‌های بلاک‌چینی ندارد و از طریق پیشخوان کاربری خود می‌تواند تعداد توکن‌ها، ارزش دارایی و اطلاعات سرمایه‌گذاری را مشاهده کند.

ورود ← واریز وجه ← انتخاب پروژه ← خرید ← مشاهده سرمایه‌گذاری ← دریافت سود ← فروش

دریافت سود

توزیع سود از ماه سوم فعالیت آغاز می‌شود. پس از محاسبه عملکرد مالی ماهانه و تعیین سود قابل توزیع، سهم هر سرمایه‌گذار متناسب با تعداد توکن‌های تحت مالکیت وی محاسبه و به کیف پول داخلی او در پلتفرم واریز می‌شود. سوابق پرداخت نیز در حساب کاربری قابل مشاهده خواهد بود؛ بنابراین سرمایه‌گذار برای دریافت سهم خود نیازی به ثبت درخواست ماهانه ندارد.

سرمایه‌گذاری با پشتیبانی مستقیم

برای سرمایه‌گذاری که تمایل ندارند شخصاً فرآیند خرید را به صورت آنلاین انجام دهند، امکان دریافت راهنمایی و همراهی مستقیم تیم پایدار نیز فراهم است. این ساختار به کومپیر اجازه می‌دهد علاوه بر کاربران آشنا با سرمایه‌گذاری آنلاین، برای سرمایه‌گذاران سنتی‌تر نیز مسیر ورود ساده و قابل فهمی فراهم کند.

۸. حمایت از سرمایه‌گذار و ساختار حقوقی

ساختار سرمایه‌گذاری کومپیر به گونه‌ای طراحی شده است که رابطه سرمایه‌گذار با پروژه صرفاً به مالکیت یک دارایی دیجیتال محدود نباشد. حقوق سرمایه‌گذار از طریق ترکیبی از قرارداد سرمایه‌گذاری، مالکیت توکن، قرارداد هوشمند، دارایی‌های واقعی پروژه و تعهدات شرکت سامانه ثروت‌سازی پایدار تعریف می‌شود.

سه لایه ثبت و حمایت از حقوق سرمایه‌گذار

لایه	کارکرد
قرارداد سرمایه‌گذاری	تعریف حقوق و تعهدات قانونی و مالی میان سرمایه‌گذار و شرکت
قرارداد هوشمند	مدیریت قواعد فنی مرتبط با توکن و ثبت عملیات تعریف‌شده روی بلاک‌چین
ثبت مالکیت روی بلاک‌چین	ثبت و رهگیری مالکیت و انتقال توکن کومپیر بر بستر بی‌ان‌بی اسمارت چین

این سه لایه مکمل یکدیگرند: بلاک چین و قرارداد هوشمند وظیفه ثبت و اجرای بخش فنی ساختار توکن را بر عهده دارند، در حالی که حقوق قراردادی سرمایه‌گذار و تعهدات شرکت از طریق قرارداد سرمایه‌گذاری تعیین می‌شود. تعداد کل توکن‌های پروژه از ابتدا مشخص است و این ساختار مانع از آن می‌شود که مالکیت اقتصادی پروژه صرفاً در یک فایل داخلی یا پایگاه داده غیرقابل مشاهده تعریف شود.

قرارداد سرمایه‌گذاری و تعهد نسبت به اصل سرمایه

برای سرمایه‌گذاری در پروژه، علاوه بر ثبت مالکیت توکن، قرارداد سرمایه‌گذاری میان طرفین منعقد می‌شود و در صورت درخواست در اختیار هر سرمایه‌گذار قرار می‌گیرد. در این قرارداد مواردی از جمله حقوق اقتصادی سرمایه‌گذار، نحوه محاسبه و توزیع سود، شرایط فروش و انتقال توکن، دوره قفل، تعهدات طرفین و شرایط بازپرداخت اصل سرمایه مشخص خواهد شد.

بر اساس ساختار قراردادی پروژه، شرکت سامانه ثروت‌سازی پایدار متعهد به بازپرداخت اصل سرمایه مطابق شرایط و ضوابط تعیین‌شده در قرارداد سرمایه‌گذاری خواهد بود. جزئیات شرایط اعمال این تعهد، زمان‌بندی تسویه، موارد نقض تعهد و فرآیند مطالبه در همان قرارداد تعیین می‌شود. این تعهد باید مستقل از سودآوری پروژه در نظر گرفته شود؛ به این معنا که سود سرمایه‌گذاری تابع عملکرد واقعی کومپیر است، در حالی که تعهد نسبت به اصل سرمایه تابع مفاد قرارداد میان طرفین خواهد بود.

دارایی‌های واقعی پروژه

سرمایه جذب‌شده صرف ایجاد و توسعه یک کسب‌وکار واقعی می‌شود و بخش قابل توجهی از آن به دارایی‌ها و حقوق اقتصادی قابل شناسایی اختصاص خواهد یافت، از جمله:

- ودیعه محل شعبه
- تجهیزات آشپزخانه و عملیاتی شامل یخچال، فر و تجهیزات مرتبط
- دکوراسیون و تجهیزات شعبه
- موجودی و سرمایه در گردش
- برند کومپیر و دارایی‌های مرتبط با آن
- سایر دارایی‌هایی که در آینده در چارچوب پروژه ایجاد می‌شوند

قرارداد اجاره و دارایی‌های پروژه از نظر اجرایی به نام شرکت سامانه ثروت‌سازی پایدار ثبت و مدیریت می‌شوند، اما حقوق اقتصادی دارندگان توکن نسبت به پروژه و دارایی‌های مرتبط با آن مطابق قرارداد سرمایه‌گذاری تعریف خواهد شد. به‌طور مشخص، ودیعه ۲ میلیارد تومانی شعبه بخشی از دارایی اقتصادی پروژه محسوب شده و در محاسبات مربوط به حقوق اقتصادی سرمایه‌گذاران منظور می‌شود.

تفکیک مسئولیت اجرایی از حقوق اقتصادی

سامانه ثروت‌سازی پایدار مسئولیت اجرایی مدیریت دارایی‌ها، قرارداد محل، زیرساخت فنی، توسعه برند و مدیریت ساختار سرمایه‌گذاری را بر عهده دارد؛ در مقابل، حقوق اقتصادی سرمایه‌گذاران از طریق قرارداد و مالکیت توکن تعریف می‌شود.

این تفکیک به مجموعه اجازه می‌دهد مدیریت عملیاتی کسب‌وکار به‌صورت متمرکز و چابک انجام شود، بدون آنکه برای هر تصمیم اجرایی نیاز به دخالت مستقیم تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران باشد، و در عین حال سهم اقتصادی هر سرمایه‌گذار متناسب با تعداد توکن‌های تحت مالکیت وی حفظ شود.

۹. ریسک‌ها و ملاحظات سرمایه‌گذاری

کومپیر یک کسب‌وکار نوپا در بازار غذا است و مانند هر سرمایه‌گذاری در این حوزه با مجموعه‌ای از ریسک‌ها مواجه است. شفافیت درباره این ریسک‌ها بخشی از ساختار طراحی‌شده پروژه است.

ریسک	شرح و راهکار کاهش اثر
ریسک عملیاتی و پذیرش بازار	ممکن است حجم فروش واقعی از سناریوی پایه کمتر باشد. به همین دلیل چهار سناریو به‌صورت مجزا بررسی شده و بودجه عملیاتی سه‌ماهه در سرمایه اولیه لحاظ شده است.
نوسان قیمت مواد اولیه	افزایش قیمت مواد اولیه می‌تواند حاشیه سود را کاهش دهد. فرض محافظه‌کارانه ۳۵٪ برای بهای تمام‌شده و امکان بازنگری دوره‌ای قیمت فروش، ابزارهای کاهش این ریسک هستند.
ریسک مجوزها و مقررات	فروش آنلاین و ارسال منوط به دریافت مجوزهای موردنیاز است. برنامه‌ریزی پروژه بر پایه فروش حضوری در فاز اول انجام شده و کانال ارسال به‌عنوان ظرفیت افزوده در فاز دوم در نظر گرفته شده است.
ریسک اجرایی توسعه شعب	توسعه شعب جدید مشروط به اثبات مدل اقتصادی شعبه نخست است و بر اساس داده‌های واقعی دو فاز نخست تصمیم‌گیری خواهد شد.
ریسک کلان اقتصادی	تورم، نوسان نرخ ارز و تغییر قدرت خرید مصرف‌کننده می‌تواند بر فروش و هزینه‌ها اثر بگذارد. ارزیابی سه‌ماهه پروژه امکان بازنگری مستمر فرضیات را فراهم می‌کند.

۱۰. شرایط سرمایه‌گذاری و نحوه مشارکت

خلاصه شرایط

عنوان	شرایط
نام پروژه	کومپیر
مجری و توسعه‌دهنده	شرکت سامانه ثروت‌سازی پایدار (شماره ثبت ۶۶۵۵۱۵)
محل شعبه نخست	بلوار اندرزگو، تهران — واحد تجاری حدود ۴۰ مترمربع
ارزش اولیه پروژه	۷ میلیارد تومان
تعداد کل توکن‌ها	۷۰,۰۰۰ توکن
قیمت عرضه اولیه هر توکن	۱۰۰,۰۰۰ تومان
سهم سرمایه‌گذاران	۹۵٪ معادل ۶۶,۵۰۰ توکن
سهم سامانه ثروت‌سازی پایدار	۵٪ معادل ۳,۵۰۰ توکن
روش خرید	ومان یا تتر بر بستر شبکه بی‌ان‌بی اسمارت چین
شبکه بلاک‌چین	بی‌ان‌بی اسمارت چین

عنوان	شرایط
دوره قفل اولیه	۲ ماه
شروع محاسبه و توزیع سود	از ماه سوم
دوره محاسبه سود	ماهانه
مبنای سود سرمایه‌گذار	سهم متناسب از سود قابل توزیع مجموعه کومپیر
ارزیابی ارزش پروژه	دوره‌های سه‌ماهه بر اساس عملکرد واقعی و اطلاعات حسابداری
مشارکت در شعب آینده	دارندگان توکن متناسب با سهم خود، بدون خرید مجدد
فروش توکن	پس از پایان دوره قفل، از طریق سازوکار معاملاتی پلتفرم
هدف زمانی انتقال به سرمایه‌گذار جدید	حداکثر ۷ روز، مطابق شرایط قرارداد
قرارداد سرمایه‌گذاری	دارد
قرارداد هوشمند	دارد
تعهد نسبت به اصل سرمایه	مطابق مفاد قرارداد سرمایه‌گذاری

دعوت به سرمایه‌گذاری

جهت سرمایه‌گذاری و کسب اطلاعات بیشتر راجع به پروژه مطرح شده و یا پروژه‌های مشابه دیگر در سامانه ثروت‌سازی پایدار:

آدرس سایت : **paydar.fund**

شماره تماس : ۰۲۱-۸۸۶۴۳۱۸۵

ایمیل : **info@paydar.fund**