

5.5 comparable exit scenarios

شرکت‌های مشابه و سناریوهای خروج - ProDecks

نسخه: 1.0

تاریخ: 1403/11/17

وضعیت: تحلیل بازار و خروج

فصل ۱: مرور کلی بازار

اندازه بازار مدیریت پروژه ۱.۱.

• بازار جهانی: ۱۰ میلیارد دلار (۲۰۲۴)

• رشد سالانه: ۱۰٪

• بازار ایران: ۵۰۰ میلیون دلار

• رشد سالانه ایران: ۱۵٪

بخش‌بندی بازار ۱.۲.

• ۴۰٪ (Trello, Asana): ابزارهای عمومی

• ۳۰٪ (Jira, Codecks): ابزارهای تخصصی توسعه

• ۲۰٪ enterprise (Monday, Smartsheet): ابزارهای

• ۱۰٪ سایر:

ProDecks موقعیت ۱.۳.

• جایگاه: ابزار تخصصی توسعه با گیمیفیکیشن

• بازار هدف اولیه: ایران و فارسی‌زبانان

• تمایز: زبان فارسی، قیمت رقابتی، گیمیفیکیشن

فصل ۲: شرکت‌های مشابه (Comparables)

۲.۱. Codecks (مستقیم ترین رقیب)

• تأسیس: ۲۰۱۸

• محل: آلمان

• مدل درآمدی: Freemium

• قیمت: ۹ دلار به ازای هر کاربر ماهانه

• ویژگی‌ها: مخصوص تیم‌های توسعه بازی

• valuation: ۵۰ (آخرین دور) میلیون دلار

- ابزار مدیریت داخلی، digital transformation: انگیزه
- ارزش پیشنهادی احتمالی: ۱۰-۳۰ میلیون دلار
- احتمالی: ۳-۵ سال timeline

خریداران مالی ۴.۲.

۱. صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی

- با پورتفولیو 整合، انگیزه: سود مالی
- درآمد X مورد انتظار: ۸-۱۲ multiple
- سال ۴-۷ timeline:

۲. SPACs:

- انگیزه: ورود سریع به بورس
- شرایط: درآمد بالای ۲۰ میلیون دلار
- سال ۵-۸ timeline:

خریداران بین‌المللی ۴.۳.

- شرکت‌های خاورمیانه‌ای
- شرکت‌های ترکیه‌ای
- شرکت‌های هندی

Exit Scenarios (فصل ۵: سناریوهای خروج)

(بهترین سناریو) Atlassian توسط M&A: سناریو ۱. ۵.۱.

شرایط:

- میلیون دلار ۲۰ ProDecks درآمد
- کاربران: ۵۰,۰۰۰ کاربر پرداخت‌کننده
- رشد: ۵۰٪ سالانه
- ٪ سهم بازار ایران: ۳۰

ارزش‌گذاری:

- درآمد ۱۵x Multiple:
- ارزش: ۳۰۰ میلیون دلار
- X بازده سرمایه‌گذاران: ۳۰

Timeline:

- سال ۴-۵ فعالیت

احتمال:

- (در صورت اجرای عالی) ۲۰٪

سناریو ۲: فروش به شرکت ایرانی بزرگ ۵.۲.

