

1.3 investment memo

یادداشت سرمایه‌گذاری

ProDecks

شماره سند: 1.3

: مقدمه

یک پلتفرم تخصصی مدیریت پروژه برای صنعت، ProDecks، این سند به بررسی فرصت سرمایه‌گذاری در استارت‌اپ بازی‌سازی، می‌پردازد. هدف، ارائه تحلیل عمیق‌تری فراتر از چکیده اجرایی، با تمرکز بر فرضیات کلیدی، شواهد، نقاط قوت واقعی، ریسک‌ها و برنامه اجرایی است.

: فهرست مطالب

1. خلاصه اجرایی توسعه‌یافته
2. تحلیل دقیق بازار و فرصت
3. فرضیات کلیدی و شواهد هر فرض
4. ProDecks نقاط قوت واقعی
5. تحلیل رقابتی عمیق
6. ریسک‌های بزرگ و راهکارهای کاهش آن
7. چرا راه حل‌های دیگر شکست می‌خورند یا ناکافی‌اند؟
8. می‌تواند اجرا کند؟ ProDecks چرا تیم
9. (Milestone) برنامه ۱۸ ماهه با نقاط عطف
10. مدل مالی و پیش‌بینی‌های کلیدی
11. و برنامه کشف آن‌ها (Unknowns) مواردی که هنوز نمی‌دانیم
12. نتیجه‌گیری و توصیه سرمایه‌گذاری

صفحه 2 از 12

: خلاصه اجرایی توسعه‌یافته

مانند) یک پلتفرم مدیریت پروژه تخصصی برای صنعت بازی‌سازی است که با الهام از ابزارهای موفق این حوزه ProDecks و افزودن قابلیت‌های نوآورانه ساخته شده است. صنعت بازی‌سازی با چالش‌های خاصی در مدیریت پروژه مواجه است که ابزارهای عمومی قادر به حل بهینه آن نیستند.

(مشکل اصلی: تیم‌های بازی‌سازی مجبورند از ترکیبی از ابزارهای عمومی استفاده کنند که منجر به پراکندگی اطلاعات، کاهش بهره‌وری و افزایش خطاهای ارتباطی می‌شود. این مشکل به ویژه برای تیم‌های کوچک و متوسط که منابع محدودی دارند، حادتر است

: یک پلتفرم متمرکز که به طور خاص برای گردش کار توسعه بازی طراحی شده است، با ویژگی‌هایی مانند ProDecks راه حل

برای جداسازی پروژه‌ها Space سیستم

با قابلیت درگاه‌داری Card و Deck سیستم

ماتریس رقابتی 5.3

Codecks	پایین	متوسط	بالا	بالا	بالا	بالا	بالا	بالا
Trello	پایین	پایین	بالا	بالا	بالا	بالا	بالا	متوسط
Jira	پایین	پایین	بالا	متوسط	پایین	پایین	پایین	پایین
ProDecks	بالا	بالا	بالا	متوسط	بالا	بالا	بالا	استفاده

5.4 موقعیت پابی

صفحه 7 از 12

ریسک‌های بزرگ و راهکارهای کاهش آن.

ریسک فنی - مقیاس پذیری 6.1

روی سرورهای اشتراکی با معماری مونولیتیک MVP: وضعیت فعلی.

- (AWS/Azure) ماه 1-3: انتقال به زیرساخت ابری مقیاس پذیر

- (Redis) ماه 4-6: تفکیک پایگاه داده و افزودن کش

ماه 7-12: حرکت به سمت معماری میکروسرویس برای بخش‌های بحرانی -

هزینه پیش‌بینی شده: 25,000 دلار برای سال اول.

مکریڈ پیس بیمی سدھا۔ 25,000 دلار برائی ممال اول

ریسک بارار - پدیرش

ریسد. نیم‌ها به ابرارهای فعلی خود عادل کرده‌اند.

راهکار کاهش •

- ارائه مهاجرت خودکار از Trello/Jira

دوره ازمایشی ۶. روزه رایگان -

یجاد جامعه کاربران و محتوای آموزشی -

بودجه اختصاصی: 30,000 دلار برای بازاریابی محتوا

ریسک تیم - وابستگی به هوش مصنوعی 6.3

• ریسک: برای تصمیم‌گیری‌های استراتژیک و پیچیده، هوش مصنوعی کافی نیست.

• راهکار کاہش

- نیمه وقت در ماه ۳ CTO استخدام

- استخدام دو توسعه‌دهنده ارشد در ماه ۶

مشاوره با متخصصان صنعت بازی‌سازی -

هزینه بیشتر شده: 80,000 دلار برای حقوق سال اول.

6.4) یسک مالی - نقدینگ

فاز ۳: مقیاس و بهینه‌سازی (ماه‌های ۱۳-۱۸)

- Milestone ۵ راهاندازی Marketplace ارزش سرویس ارزشی برای کاربر ۱۰۰ کاربر (پایان ماه ۱۵) دک و جذب اولین قالب‌های.

- دلار ۲۰,۰۰۰ دوم. هزینه توسعه (KPI): درآمد ماهانه ۲,۰۰۰ دلار.

- Marketplace درآمد ماهانه (KPI): ۲,۰۰۰ دلار برسد.

- Milestone ۶ مکرر (پایان ماه ۱۸) MRR (۲۰,۰۰۰ برای مشتریان) رسیدن به درآمد ماهانه ۶۵٪ نرخ نگهداشت پرداخت‌کننده.

- دلار ۴۰,۰۰۰ عملیات و فروش (KPI): هزینه (عملیات و فروش) ۴۰,۰۰۰ دلار.

- دستیابی به نقطه سر به سر عملیاتی (عملیات بدون نیاز به سرمایه جدید) (KPI):

صفحه 11 از 12

10. مدل مالی و پیش‌بینی‌های کلیدی (ماه ۱۸):

Freemium): درآمد ۱۰.۱ پیش‌بینی (بر اساس مدل)

۲۰,۰۰۰ به ۶ در ماه رشد از ۱,۵۰۰ در ماه ۱۸.

۴۰۰ در ماه ۱۸ به ۴۰۰ در ماه ۱۵: Pro طرح (تیم برای ماه) ۴۹\$. رسیدن به ۱۵٪ رشد از ۱۵ در ماه ۶.

Marketplace درآمد از ۵,۰۰۰ دلار در ماه تا ماه ۱۸: (عرضه قالب) شروع از ماه ۱۵.

10.2. هزینه‌ها پیش‌بینی:

هزینه‌های مستقیم (هزینه خدمات ابری، تراکنش‌ها): ۳۰٪ از درآمد.

- ۱۰٪ از درآمد: ۱۰٪ از درآمد: ۱۰٪ از درآمد: حقوق و دستمزد: بزرگ‌ترین بخش هزینه، با رشد تیم از ۱ نفر (بنیان‌گذار) به ۵ نفر (توسعه‌دهنده)، ۱ پشتیبانی/فروش، ۱ طراح.

۲۰٪ از درآمد: ۲۰٪ از درآمد: ۲۰٪ از درآمد: بازاریابی و فروش.

۳۵٪ از بودجه کل: ۳۵٪ از بودجه کل: تحقیقات و توسعه.

10.3. مالی کلیدی معیارهای (پیش‌بینی برای پایان ماه ۱۸):

۲۵,۰۰۰ درآمد ماهانه مکرر.

۳۰۰,۰۰۰ درآمد سالانه.

۷۰٪ حاشیه سود ناخالص.

۲۹۴ ماه (LTV): عمر ارزش مشتری.

۱۲۰ دلار (CAC): هزینه جذب مشتری.

۳.۲ CAC به LTV نسبت.

10.4. دور بعدی نقدینگی و نیاز به سرمایه:

۱۵۰,۰۰۰ دلار (KPI): سرمایه درخواستی فعلی.

- ۵۰۰,۰۰۰ Series A (KPI): MRR سرمایه پیش‌بینی می‌شود در ماه ۱۵-۱۸، با رسیدن به مبلغ ۲۰,۰۰۰ دلار آماده جذب دور بعدی سرمایه.

باشیم جهانی شتاب‌گیری برای ۱,۰۰۰,۰۰۰ دلار.

صفحه 12 از 12

- کدام یک از ویژگی‌های گیمیفیکیشن بیشترین تاثیر را بر تعامل دارد؟ 11.1 Unknown:
- سیستم امتیاز با دستاوردهای B سیستم امتیاز ساده، گروه A بر روی ۵۰۰ کاربر. گروه B/A برنامه کشف: اجرای آزمایش بصدری.
 - معیار سنجش: مقایسه میانگین تعاملات روزانه (تعداد کارت ایجاد/ویرایش شده) بین دو گروه پس از یک ماه.
 - زمان‌بندی: ماه‌های ۳-۲ پس از جذب سرمایه.

- حداکثر مبلغی که یک استودیوی متوسط (۲۰-۱۰ نفر) مایل است برای این ابزار پرداخت کند چقدر است؟ 11.2 Unknown:
- برنامه کشف: مصاحبه عمقی با مدیران ۱۰ استودیوی متوسط و ارائه پیشنهادهای قیمتی مختلف به صورت فرضی.
 - و بینه‌ترین بسته‌بندی برای این بخش بازار (price sensitivity) معیار سنجش: یافتن نقطه حساسیت قیمت.
 - زمان‌بندی: ماه‌های ۴-۵، همزمان با توسعه ویژگی‌های سازمانی.

- چیست؟ (Enterprise) بزرگ‌ترین مانع در فروش به تیم‌های بزرگتر 11.3 Unknown:
- برنامه کشف: اجرای یک پروژه پایلوت رایگان با یک استودیوی بزرگ (۵۰+ نفر) و مستندسازی کامل فرآیند فروش، نصب، آموزش و دریافت بازخورد.
 - معیار سنجش: شناسایی مراحل طولانی یا دشوار در چرخه فروش و موانع فنی یکپارچه‌سازی با سیستم‌های موجود آن.
 - استودیو.
 - زمان‌بندی: ماه‌های ۱۲-۱۴، پس از تکمیل ویژگی‌های سازمانی.

نتیجه‌گیری و توصیه سرمایه‌گذاری 12:

با شناسایی یک مشکل واقعی و پرداخته‌نشده در یک بازار بزرگ و در حال رشد، موقعیت مناسبی ایجاد کرده ProDecks بر پایه‌ای اثبات‌شده بنا شده و Freemium موجود نشان‌دهنده توانایی اجرایی تیم است. مدل کسب‌وکار MVP استراتژی ورود به بازار از بخش‌های دارای کمترین اصطکاک (تیم‌های مستقل) شروع می‌شود.

ریسک‌های اصلی شناسایی شده و برای هر کدام راهکارهای عملی و بودجه‌بندی شده پیشنهاد شده است. برنامه ۱۸ ماهه با نقاط عطف واضح، مسیری واقع‌بینانه از توسعه محصول تا رسیدن به درآمد قابل توجه را ترسیم می‌کند.

تیم، اگرچه کوچک و تا حدی متکی بر روش‌های نوآورانه، اما بینش قوی، چابکی و تعهد به یادگیری مستمر دارد. بخش "موارد ناشناخته" نشان می‌دهد که تیم نسبت به محدودیت دانش خود آگاه است و برای کشف آن‌ها برنامه دارد.

با در نظر گرفتن کلیه عوامل - اندازه بازار، تمايز محصول، قدرت تیم، وضوح برنامه و ریسک‌های کنترل شده - سرمایه‌گذاری به عنوان یک فرصت دارای ریسک متعادل و بازدهی بالقوه بالا توصیه می‌شود. سرمایه درخواستی ۱۵۰,۰۰۰ دلار در برای رسیدن به نقاط عطف کلیدی که ارزش شرکت را به طور محسوسی افزایش می‌دهد، کافی به نظر می‌رسد.

