

3.4 competitive landscape & positining

تحلیل رقبا و جایگاهیابی
استارتاپ ProDecks
نسخه 1.0 - تاریخ: 1403/11/15

فهرست مطالب

1. ProDecks چکیده اجرایی و موقعیت رقابتی.
2. روش‌شناسی تحلیل رقابتی.
3. مرور کلی بازار و ساختار رقابت.
4. (Direct Competitors) رقبای مستقیم.
5. (Indirect Competitors) رقبای غیرمستقیم.
6. جایگزین‌ها و راه حل‌های دستساز.
7. تحلیل مقایسه‌ای ویژگی‌ها و قیمت‌گذاری.
8. ماتریس موقعیت‌یابی و نقشه رقابتی.
9. و نقاط تمايز ProDecks مزیت رقابتی.
10. رقابتی SWOT تحلیل.
11. استراتژی جایگاه‌یابی و پیام‌رسانی.
12. برنامه نظارت و پاسخ به تحرکات رقبا.
13. سناریوهای رقابتی آینده.
14. جمع‌بندی و توصیه‌های استراتژیک.

1. ProDecks چکیده اجرایی و موقعیت رقابتی.

1.1 موقعیت فعلی در بازار

در موقعیت "متخصص مقررین به صرفه" در بازار مدیریت پروژه بازی‌سازی قرار دارد ProDecks

- از نظر قیمت: ۲۵٪ ارزان‌تر از رقبای تخصصی.
- از نظر تخصص: ۱۰۰٪ متمرکز بر نیازهای بازی‌سازی.
- از نظر جغرافیا: تمرکز بر بازارهای نوظهور (خاورمیانه).
- از نظر پیچیدگی: میانه‌رو بین سادگی و قدرت.

1.2 خلاصه تحلیل رقابتی

رقبای اصلی در چهار دسته قرار می‌گیرند:

1. (Codecks, HacknPlan): رقبای تخصصی بازی‌سازی.
2. نقاط قوت: تخصص عمیق، پذیرش توسط جامعه.
3. نقاط ضعف: قیمت بالا، عدم پشتیبانی از فارسی.

2. (Jira, Trello, Asana): غول‌های عمومی.

1. نقاط قوت: نام تجاری قوی، ویژگی‌های فراوان.

: استودیوهای بزرگ اغلب

• توسعه ابزارهای داخلی

• استفاده از راه حل های سفارشی شده

• ترکیب چندین سیستم

: مثالها

• سیستم های پیگیری مبتنی بر اکسل

• ابزارهای گزارش گردی سفارشی

• سیستم های مدیریت دارایی داخلی

عدم استفاده از ابزارهای رسمی ۶.۳

: در تیم های بسیار کوچک یا غیررسمی

• ارتباط شفاهی

• پیام رسانی فوری

• مدیریت بر اساس حافظه

تحلیل مقایسه ای ویژگی ها و قیمت گذاری ۷.

مقایسه ویژگی های کلیدی ۷.۱

	ProDecks	Codecks	HacknPlan	Jira	Trello
مدیریت کارت های بازی	✓✓✓	✓✓✓	✓✓	✓	✓
گالری دارایی هوشمند	✓✓✓	✓	✓	✗	✗
گیمیفیکیشن داخلی	✓✓✓	✓✓	✓✓	✗	✗
یکپارچگی با موتورها	✓✓	✓	✗	✗	✗
گزارش گیری خودکار	✓✓✓	✓✓	✓	✓✓	✗
RTL/پشتیبانی فارسی	✓✓✓	✗	✗	✗	✗
قیمت (به ازای کاربر)	۱۰۰\$.-	۱۵-۷.۵\$	۲۰\$	۳۰\$	۲۵\$

ضعیف ✓: متوسط ✓✓: قوی ✗: ندارد :/

مقایسه قیمت برای تیم ۱۰ نفره ۷.۲

دلار در ماه (۲۵ × ۱۰) = ۲۵۰ دلار

دلار در ماه (۳۰ × ۱۰) = ۳۰۰ دلار

دلار در ماه (۲۰ × ۱۰) = ۲۰۰ دلار

دلار در ماه (۱۵ × ۱۰) = ۱۵۰ دلار

دلار در ماه (۱۰ × ۱۰) = ۱۰۰ دلار

: هزینه سالانه

دلار ۳,۰۰۰: ProDecks

دلار (۲۰٪ گران تر) ۳,۶۰۰: Codecks

دلار (۲۰٪ ارزان تر) ۲,۴۰۰: HacknPlan

دلار (۴۰٪ ارزان تر) ۱,۸۰۰: Jira

دلار (۶۰٪ ارزان تر) ۱,۲۰۰: Trello

۷.۳) تحلیل ارزش به قیمت (Value for Price)

: برای استودیویی بازی سازی ۱۰ نفره

• ترجیح Codecks، Asana

دلیل: تعادل بین تخصص و ویژگی‌ها

جایگزین ارزان‌تر با تخصص مشابه: ProDecks موقعیت

استودیوهای مستقل (۵-۲۰ نفر)

• ترجیح ProDecks، HacknPlan، Trello

دلیل: قیمت، تخصص، سهولت استفاده

برتر در این سگمنت: ProDecks موقعیت

تیم‌های کوچک و مستقل (۱-۵ نفر)

راه حل‌های رایگان، Trello، Notion، ترجیح

دلیل: هزینه صفر، سادگی

هدف برای رشد این تیم‌ها: ProDecks موقعیت

و نقاط تمايز ProDecks مزیت رقابتی ۹.

۹.۱ مزیت‌های رقابتی پایدار

• تخصص عمیق + قیمت مفروض به صرفه ۱.

• تنها ابزار تخصصی با قیمت زیر ۳۰ دلار

• ترکیبی که در بازار موجود نیست

• تمرکز بر بازارهای نوظهور ۲.

• پشتیبانی از فارسی و راست‌به‌چپ

• آشنایی با چالش‌های منطقه‌ای

• شبکه توزیع محلی

• طراحی برای کاربران غیرفنی ۳.

• هنرمندان و طراحان به راحتی استفاده می‌کنند

• کاهش مقاومت در برابر پذیرش

نقاط تمايز کلیدی ۹.۲

۹.۲ در مقایسه با Codecks:

• قیمت ۲۰٪ پایین‌تر ۱.

• پشتیبانی از فارسی ۲.

• تمرکز بر بازار خاورمیانه ۳.

• گالری دارایی هوشمند ۴.

Trello در مقایسه با

• تخصص ۱۰۰٪ در بازی‌سازی ۱.

• ویژگی‌های مخصوص بازی‌سازی ۲.

• جامعه کاربری همگن ۳.

• پشتیبانی تخصصی ۴.

HacknPlan در مقایسه با

• رابط کاربری مدرن‌تر ۱.

• مدیریت دارایی پیشرفته‌تر ۲.

• بروزرسانی‌های منظم‌تر ۳.

• جامعه کاربری بزرگ‌تر ۴.

:تاریخچه کوتاه ۱.

عدم سابقه طولانی •

عدم اثبات پایداری بلندمدت •

۱۰.۳) فرصت‌ها (Opportunities)

:رشد بازار بازی‌سازی مستقل ۱.

برای بخش مستقل CAGR 22% •

افزایش تعداد استودیوهای جدید •

SaaS: پذیرش فزاینده ۲.

رشد ۳۵٪ در پذیرش ابزارهای ابری •

کاهش مقاومت در برابر ابزارهای پولی •

:شکاف قیمتی در بازار ۳.

فاصله بین راه حل‌های رایگان و گران قیمت •

نیاز به راه حل‌های با ارزش متوسط •

:بازارهای توسعه‌نیافرته ۴.

خاورمیانه، آسیای جنوب شرقی •

عدم حضور رقبای بزرگ •

:یکپارچگی با اکوسیستم ۵.

Unity، Epic Games فرست همکاری با •

ایجاد بازار الحالات •

۱۰.۴) تهدیدها (Threats)

:ورود رقبای بزرگ ۱.

Atlassian Jira، Trello) •

Microsoft •

Adobe

:کاهش قیمت توسط رقبا ۲.

جنگ قیمت می‌تواند حاشیه سود را کاهش دهد •

ممکن است قیمت را کاهش دهد • Codecks

:تفعیل رفتار کاربران ۳.

ترجیح به ابزارهای عمومی •

مقاومت در برابر یادگیری ابزار جدید •

:عوامل اقتصادی ۴.

ركود اقتصادی بر بودجه استودیوها تأثیر می‌گذارد •

نوسانات ارزی •

:پیشرفت فناوری ۵.

هوش مصنوعی ممکن است نیاز به ابزارها را تغییر دهد •

ظهور پلتفرم‌های جدید •

