

## 8.2 pre mortem

تحلیل شکست احتمالی و ساخت مزیت رقابتی پایدار - ProDecks

تاریخ: ۲۰ اسفند ۱۴۰۳

نسخه: ۱.۰

### \*\*فهرست مطالب

مقدمه: چرا تحلیل شکست مهم است؟ ۱.

سناریو شکست در ۱۸ ماه آینده: دلایل و نشانه‌ها ۲.

تحلیل عمیق دلایل شکست احتمالی ۳.

مزیت‌های رقابتی فعلی و نقاط قوت ۴.

ساخت مزیت‌های رقابتی جدید و پایدار ۵.

چگونگی اندازه‌گیری و پایش مزیت‌های رقابتی ۶.

برنامه حفظ و تقویت مزیت‌ها در برابر رقبا ۷.

در صورت موفقیت رقبا ProDecks رویکرد ۸.

درس‌های شکست‌های مشابه در بازار ایران ۹.

نتیجه‌گیری: تبدیل ریسک‌ها به فرصت‌های رقابتی ۱۰.

\*\*مقدمه: چرا تحلیل شکست مهم است؟ ۱.۱.

اصل اول: \*\* تشخیص زودهنگام شکست‌های احتمالی، شанс موفقیت را افزایش می‌دهد\*\* ۱.۱.

اصل دوم: \*\* مزیت رقابتی واقعی، توانایی ادامه‌دادن پس از شکست‌های کوچک است ۱.۲.

هدف این سند: \*\* شناسایی نقاط ضعف قبل از تبدیل شدن به بحران و ساخت دفاع‌های رقابتی پایدار\*\* ۱.۳.

\*\*رویکرد ProDecks: ۱.۴.

پیش‌بینی شکست به جای انکار آن -

تبدیل هر شکست به درس و فرصت یادگیری -

ساختن قابلیت‌هایی که رقبا نمی‌توانند به راحتی کپی کنند -

\*\*سناریو شکست در ۱۸ ماه آینده: دلایل و نشانه‌ها ۲.

\*\*شکست نوع ۱: شکست بازار (محصول مورد نیاز نیست)\*\* ۲.۱.

\*\*دلایل\*\*: \*

نیاز ساختگی: تیم‌ها واقعاً به ابزار پیشرفته مدیریت پروژه نیاز ندارند \*

کافی هستند (WhatsApp, Excel مثلاً) را حل موجود: ابزارهای ساده‌تر \*

قیمت حساسیت: تمایل به پرداخت کمتر از حد انتظار \*



\*\*:ریشه‌یابی شکست فنی\*

آیا برای مقیاس طراحی شده؟\*\*:MVP معماری\*\* -

کیفیت کد:\*\* تولید توسط هوش مصنوعی - آیا نیاز به بازنویسی دارد؟\*\* -

تیم فنی:\*\* آیا منابع انسانی لازم را داریم؟\*\* -

\*\*:ریشه‌یابی شکست رقابتی\*\* ۳.۲.

داخلی‌ها Trello, Asana, Codecks, Rقبای فعلی\*\* -

- Microsoft Teams, Google Workspace Rقبای پنهان\*\* -

موانع ورود:\*\* پایین - ریسک ورود رقبای جدید بالا است\*\* -

\*\*:ریشه‌یابی شکست مالی\*\* ۳.۴.

ریسک تبدیل پایین - Freemium مدل درآمدی\*\* -

ساختار هزینه:\*\* هزینه‌های عملیاتی پیش‌بینی شده\*\* -

زمان سربه‌سری:\*\* ۱۸ ماه - آیا قابل دسترسی است؟\*\* -

---

\*\*مزیت‌های رقابتی فعلی و نقاط قوت ۴.

\*\*مزیت فنی فعلی\*\* ۴.۱.

توسعه سریع با هوش مصنوعی (سریع‌تر از رقبا) -

معماری مدرن (کم‌تر از ۶ ماه از آخرین تکنولوژی‌ها عقب‌تر است) -

قابلیت‌های هوش مصنوعی یکپارچه -

\*\*مزیت بازار فعلی\*\* ۴.۲.

تمرکز بر بازار ایران (درک عمیق‌تر از نیازهای محلی) -

رابط کاربری فارسی و پشتیبانی فارسی -

قیمت‌گذاری منطبق بر بازار ایران -

\*\*مزیت تیم فعلی\*\* ۴.۳.

چابکی بالا (تیم کوچک و سریع) -

هزینه عملیاتی پایین -

توانایی یادگیری سریع و تطبیق -

\*\*نقاط ضعف فعلی\*\* ۴.۴.

نام تجاری ناشناخته -

منابع مالی محدود -

تیم کوچک و محدود -

---

\*\*ساخت مزیت‌های رقابتی جدید و پایدار ۵.

\*\*(Network Effects): مزیت‌های شبکه‌ای ۵.۱.

هدف:\*\* ایجاد اثر شبکه درون پلتفرم\*\* -

\*\*اقدامات -





تقویت مزیت محلی (فارسی، پشتیبانی محلی) \*  
ادغام با اکوسیستم ایرانی \*  
قیمتگذاری رقابتی \*

\*\* سناریو ۳: بازار به طور کلی تغییر کند\*\* ۸.۳.  
\*\* واکنش -  
انعطاف و چابکی بالا \*  
(Pivot) تغییر مسیر سریع \*  
استفاده از دارایی‌های موجود در بازار جدید \*

---

\*\* درس‌های شکست‌های مشابه در بازار ایران .۹\*\*  
۹.۱. \*\* ایرانی SaaS شکست‌های \*\*  
درس ۱:\*\* کاربران ایرانی حساس به قیمت هستند \* -  
درس ۲:\*\* پشتیبانی فارسی حیاتی است \* -  
درس ۳:\*\* اثر شبکه در ایران دیرتر شکل می‌گیرد \* -

۹.۲. \*\* شکست‌های مدیریت پروژه \*  
درس ۴:\*\* پیچیدگی زیاد محصول باعث ریزش می‌شود \* -  
درس ۵:\*\* ادغام با ابزارهای موجود مهم است \* -  
درس ۶:\*\* آموزش کاربران ضروری است \* -

۹.۳. \*\* شکست‌های استارت‌آپ‌های کوچک \*\*  
درس ۷:\*\* جذب سرمایه دیرتر از انتظار اتفاق می‌افتد \* -  
درس ۸:\*\* شرکای استراتژیک مهم‌تر از سرمایه هستند \* -  
درس ۹:\*\* بقا مهم‌تر از رشد سریع است \* -

---

\*\* نتیجه‌گیری: تبدیل ریسک‌ها به فرصت‌های رقابتی ۱۰.\*\*  
۱۰.۱. \*\* ProDecks: چشم‌انداز \*

: ما نه تنها به موفقیت فکر می‌کنیم، بلکه برای شکست احتمالی برنامه داریم. این باعث می‌شود  
قوی‌تر شویم -  
سریع‌تر یاد بگیریم -  
مزیت‌های واقعی بسازیم -

۱۰.۲. \*\* نقاط تبدیل ریسک به فرصت \*  
ریسک شکست بازار → فرصت درک عمیق‌تر نیازها -  
ریسک شکست فنی → فرصت ساخت معماری برتر -  
ریسک شکست رقابتی → فرصت تمایز واقعی -  
ریسک شکست مالی → فرصت کارایی عملیاتی -

۱۰.۳. \*\* پیمان نهایی \*

