

3.4 competitive landscape & positining

تحليل رقبا و جایگاه یابی

استارتاپ ProDecks

نسخه 1.0 - تاریخ: 1403/11/15

فهرست مطالب

- ProDecks چکیده اجرایی و موقعیت رقابتی
- روش شناسی تحلیل رقابتی
- مرور کلی بازار و ساختار رقابت
- رقبای مستقیم (Direct Competitors)
- رقبای غیرمستقیم (Indirect Competitors)
- جایگزین ها و راه حل های دست ساز
- تحلیل مقایسه ای ویژگی ها و قیمت گذاری
- ماتریس موقعیت یابی و نقشه رقابتی
- و نقاط تمایز ProDecks مزیت رقابتی
- رقابتی SWOT تحلیل
- استراتژی جایگاه یابی و پیام رسانی
- برنامه نظارت و پاسخ به تحرکات رقبا
- سناریوهای رقابتی آینده
- جمع بندی و توصیه های استراتژیک

ProDecks چکیده اجرایی و موقعیت رقابتی

موقعیت فعلی در بازار

در موقعیت "متخصص مقرون به صرفه" در بازار مدیریت پروژه بازی سازی قرار دارد ProDecks

- از نظر قیمت: ۲۵٪ ارزان تر از رقبای تخصصی
- از نظر تخصص: ۱۰۰٪ متمرکز بر نیازهای بازی سازی
- از نظر جغرافیا: تمرکز بر بازارهای نوظهور (خاورمیانه)
- از نظر پیچیدگی: میانه رو بین سادگی و قدرت

خلاصه تحلیل رقابتی

رقبای اصلی در چهار دسته قرار می گیرند

۱. رقبای تخصصی بازی سازی (Codecks, HacknPlan):

- نقاط قوت: تخصص عمیق، پذیرش توسط جامعه
- نقاط ضعف: قیمت بالا، عدم پشتیبانی از فارسی

۲. غول های عمومی (Jira, Trello, Asana):

- نقاط قوت: نام تجاری قوی، ویژگی های فراوان

ProDecks:

• هزینه: ۳,۰۰۰ دلار در سال

ارزش تخمینی: صرفه جویی ۱۵ ساعت/هفته × ۵۲ هفته × ۳۰ دلار/ساعت = ۲۳,۴۰۰ دلار •

نسبت ارزش به قیمت: ۷.۸ برابری •

Codecks:

• هزینه: ۳,۶۰۰ دلار

ارزش: صرفه جویی ۱۲ ساعت/هفته = ۱۸,۷۲۰ دلار •

نسبت: ۵.۲ برابری •

Jira:

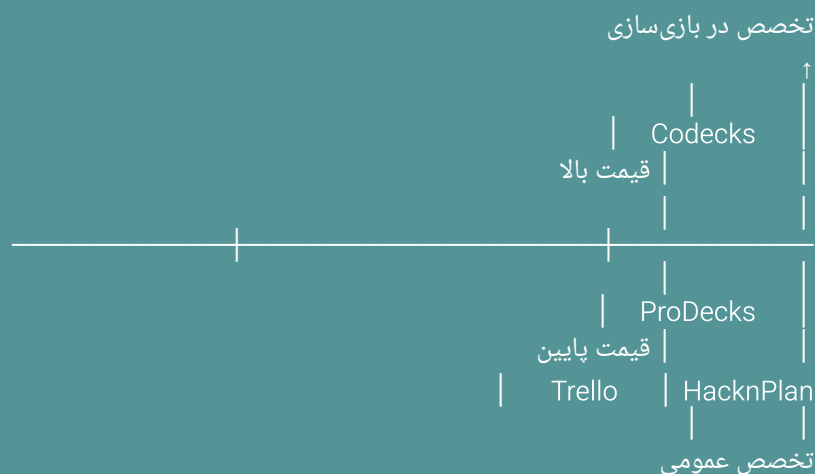
• هزینه: ۱,۸۰۰ دلار

ارزش: صرفه جویی ۸ ساعت/هفته = ۱۲,۴۸۰ دلار •

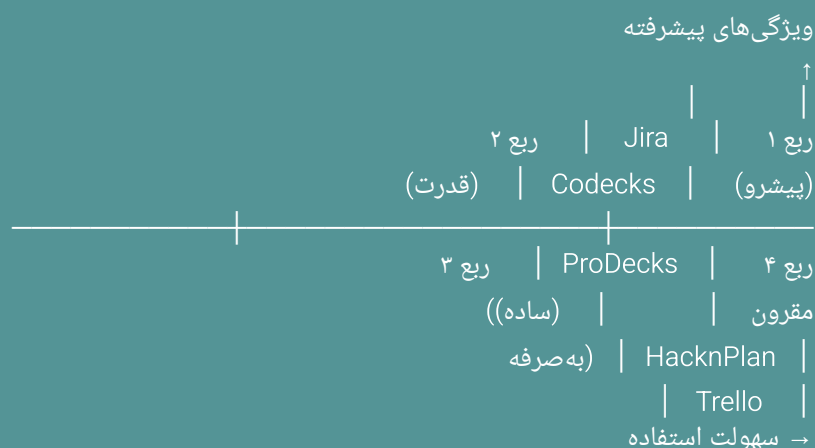
نسبت: ۶.۹ برابری (اما تخصص کمتر) •

ماتریس موقعیت‌یابی و نقشه رقابتی ۸.

ماتریس موقعیت‌یابی دو بعدی ۸.۱



ماتریس موقعیت‌یابی چهار ربعی ۸.۲



نقشه رقابتی بر اساس سگمنت بازار ۸.۳

استودیوهای بزرگ (۵۰+ نفر)

• Jira, Shortcut: ترجیح •

دلیل: مقیاس‌پذیری، یکپارچگی‌های سازمانی •

جایگزین مقرون‌به‌صرفه: ProDecks موقعیت •

استودیوهای متوسط (۲۰-۵۰ نفر)

