

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.

ابزارهای عمومی (Trello, Asana): ۴۰%

ابزارهای تخصصی توسعه (Jira, Codecks): ۳۰%

enterprise (Monday, Smartsheet): ۲۰%

% سایر: ۱۰

موقعیت ProDecks 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

میلیون دلار (آخرین دور): ۵۰

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

خریداران مالی ۴.۲.

- صندوقهای سرمایه‌گذاری خصوصی ۱.
- با پورتفولیو 整合، انگیزه: سود مالی
- درآمد X مورد انتظار: ۱۲-۸
- timeline: سال ۴-۷

۲. SPACs:

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

خریداران بین‌المللی ۴.۳.

- شرکت‌های خاورمیانه‌ای
- شرکت‌های ترکیه‌ای
- شرکت‌های هندی

(Exit Scenarios) فصل ۵: سناریوهای خروج

۵.۱. ۱: سناریو Atlassian (بهترین سناریو)

شرایط:

- میلیون دلار ۲۰: درآمد ProDecks
- کاربران: ۵,...,۵ کاربر پرداخت‌کننده
- رشد: ۵۰٪ سالانه
- ٪ سهم بازار ایران: ۳۰

ارزش‌گذاری:

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

Timeline:

- سال ۵-۴ فعالیت

احتمال:

- (در صورت اجرای عالی) ۲۰٪

سناریو ۲: فروش به شرکت ایرانی بزرگ ۵.۲.

- مشکلات فنی مقیاس‌پذیری •
- از دست دادن اعضای کلیدی تیم •

ریسک‌های مالی ۸.۳.

- افزایش هزینه‌های عملیاتی •
- کاهش حاشیه سود •
- مشکلات نقدینگی •

ریسک‌های سیاسی و قانونی ۸.۴.

- تغییر قوانین ایران •
- مشکلات ارزی •
- محدو دیت‌های بین‌المللی •

راهکارهای کاهش ریسک ۸.۵.

- متنوع‌سازی محصول •
- (network effects) ایجاد موانع ورود •
- قراردادهای بلندمدت با مشتریان •
- بیمه مدیران •

فصل ۹: استراتژی خروج

زمان‌بندی خروج ۹.۱.

- validation سال ۲-۱: تمرکز بر رشد و •
- و سودآوری scale: سال ۴-۳ •
- سال ۵+: خروج •

آماده‌سازی برای خروج ۹.۲.

- مستندات مالی شفاف •
- سیستم‌های گزارش‌گیری •
- تیم مدیریت مستقل •
- M&A مشاوران •

فرآیند خروج ۹.۳.

- انتخاب مشاور مالی •
- teaser و CIM تهیه •
- خريداران احتمالي approaching •
- due diligence •
- مذاكره و closing •

۱۰.۱. مشابه از نظر بازار هدف (GitLab)

- تاسیس: ۲۰۱۴
- IPO: ۲۰۲۱
- میلیارد دلار valuation IPO: ۱۵
- میلیون دلار IPO: ۲۵۰ درآمد زمان
- درس‌ها: رشد سریع، community building

۱۰.۲. مشابه از نظر محصول (Trello)

- تاسیس: ۲۰۱۱
- Atlassian: ۲۰۱۷ خرید توسط
- قیمت خرید: ۴۲۵ میلیون دلار
- درآمد زمان خرید: ۲۰ میلیون دلار
- درس‌ها: محصول ساده، کاربرپریست

۱۰.۳. مشابه از نظر مدل کسب‌وکار (Asana)

- تاسیس: ۲۰۰۸
- IPO: ۲۰۲۰
- فعلی: ۵ میلیارد دلار valuation
- درس‌ها: enterprise، تمرکز بر رشد پایدار

۱۰.۴. ProDecks تطبیق با

- بازار توسعه‌دهندگان GitLab: مشابه
- سادگی و کاربرپریستی Trello: مشابه
- Asana: enterprise به freemium مدل مشابه

فصل ۱۱: معیارهای جذابیت برای سرمایه‌گذاران

۱۱.۱. معیارهای کمی

- رشد درآمد: $< 100\%$ سالانه
- LTV:CAC: > 3
- % نرخ حفظ مشتری: $> 80\%$
- % حاشیه سود ناچالص: $> 80\%$

۱۱.۲. معیارهای کیفی

- تیم مدیریت قوی
- محصول متمایز

معاييرهای استراتژیک ۱۱.۳.

- با خریداران بالقوه integration قابلیت •
- تکنولوژی منحصر به فرد •
- داده‌های باارزش •
- قوی community •

فصل ۱۲: نتیجه‌گیری

در موقعیت مناسبی برای دستیابی به خروج موفق در ۳-۵ سال آینده قرار دارد ProDecks. با بازار در حال رشد، مدل کسب‌وکار اثبات شده و تیم قوی، شرکت می‌تواند به ارزش‌گذاری ۱۰۰-۵۰۰ میلیون دلار دست یابد.

سود ببرند ProDecks خریداران متعددی وجود دارند که می‌توانند از خرید چه برای ورود به بازار ایران، چه برای دستیابی به تکنولوژی گیمیفیکیشن.

های کلیدی است milestone رشد و دستیابی به plan کلید موفقیت، اجرای دقیق می‌تواند بازده قابل توجهی ProDecks، با برنامه‌ریزی مناسب و اجرای خوب برای سرمایه‌گذاران ایجاد کند.

ضمیمه‌ها

- های comparable ضمیمه ۱: تحلیل کامل
- ضمیمه ۲: لیست خریداران احتمالی
- ضمیمه ۳: محاسبات بازده سرمایه
- ضمیمه ۴: مطالعه موردي کامل

تهیه‌کنندگان:

تیم استراتژی ProDecks
حامد کوهی (مدیر عامل)
مشاوران M&A

