

Comparable & Exit Scenarios

**5.5.1 **مقدمه و هدف

این سند با هدف *واقعیتی و درک مسیر بازگشت سرمایه* تنظیم شده است. در آن شرکت‌های مشابه در صنعت سلامت دیجیتال و نوبتدهی آنلاین بررسی شده و سناریوهای رشد **، (M&A)** شامل **ادغام و تملیک `nobatnou.ir` خروج احتمالی برای تحلیل می‌شود. تمرکز بر **خروج **(IPO) مستقل** و در موارد خاص **عرضه اولیه است که محتمل‌ترین سناریو در اکوسیستم استارت‌آپی ایران و منطقه **M&A** از طریق محسوب می‌شود.

5.5.2 (Comparable Company Analysis) تحلیل شرکت‌های قابل مقایسه

#:الف) شرکت‌های مشابه در بازار ایران** # ##

| شرکت | مدل کسب‌وکار | مقیاس (تخمینی) | تفاوت کلیدی با نوبت نو |

| ----- | ----- | ----- | ----- | ----- |

| دکترسیوی ** | مارکت‌پلیس نوبتدهی، پرداخت آنلاین | ۱۰۰۰ + پزشک، بودجه ** |
| ریالی بالا | تمرکز بر تعداد زیاد پزشک، بدون پیش‌بینی هوشمند زمان |

پذیرش ۲۴** | نوبت‌دهی آنلاین، پرونده الکترونیک | ۵۰۰ + پزشک، گسترده در **
 | شهرهای بزرگ | سرویس‌های جامع‌تر، هزینه بالا برای پزشک
 اسنپ‌دکتر** (بخش سلامت اسنپ) | نوبت‌دهی، مشاوره آنلاین | کاربران میلیونی، **
 | برنده قوی | قدرت بازاریابی و شبکه توزیع گسترده
 دیجی‌تود** (بخش سلامت) | فروش محصولات سلامت، نوبت‌دهی محدود | ترافیک **
 | بالای سایت دیجی‌کالا | دسترسی به پایگاه مشتریان بزرگ

سیستم پیش‌بینی زمان انتظار هوشمند** `nobatnou.ir` نتیجه:** نقطه تمایز** است که مشکل کلیدی اتلاف وقت در مطب را هدف می‌گیرد.

#: (ب) شرکت‌های مشابه جهانی (برای درک ارزش‌گذاری** # ##### #
 | شرکت | کشور | مدل کسب‌وکار | ارزش‌گذاری (تقریبی) | قابل قیاس بودن |
 | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- |
 | آمریکا | مارکت‌پلیس نوبت پزشکی | ۱/۸ میلیارد دلار (پیک) | | **Zocdoc** |
 | بالا (مدل کلاسیک نوبت‌دهی)
 | فرانسه | نوبت‌دهی، مدیریت مطب | ۵/۸ میلیارد دلار | متوسط | **Doctolib** |
 | (B2B مرکز بر)
 | هند | نوبت‌دهی، مدیریت اطلاعات سلامت | ۱/۵ میلیارد دلار | بالا | **Practo** |
 | (بازار در حال توسعه)

**: نسبت‌های مالی کلیدی از شرکت‌های جهانی (برای برونویابی)

- **Multiple (Revenue Multiple):** $5X - 10X$ (بسته به رشد)
- **Value per Doctor:** دلار ۲۰,۰۰۰ - ۵,۰۰۰ (ارزش به ازای هر پزشک)

5.5.3 (Exit Scenarios) ** سناریوهای خروج

** محتمل‌ترین سناریو - (M&A) سناریو ۱: ادغام و تملیک **

الف) خریداران بالقوه

خریدار انگیزه خرید ارزش پیشنهادی احتمالی (تخمین) زمانی محتمل
----- ----- ----- -----
شرکت‌های نوبتدھی بزرگ داخلی ** (دکترسیوی، پذیرش ۲۴) حذف رقیب، **
ارزش ۲-) دستیابی به فناوری پیش‌بینی زمان، جذب کاربران وفادار ۳-۷ میلیارد تومان
سال ۲-۳ (درآمد سالانه $5X$)

غول‌های فناوری با هدف ورود به سلامت ** (اسنپ، دیجی‌کالا) تکمیل اکوسیستم، **
ورود سریع به بخش سلامت با یک تیم و فناوری اختصاصی ۱۲-۵ میلیارد تومان سال
۳-۴

شرکت‌های مدیریت بیمارستان/کلینیک ** (گروه‌های پزشکی بزرگ) یکپارچه‌سازی **
سرویس نوبتدھی هوشمند در خدمات خود ۵-۲ میلیارد تومان سال ۲-۴

شرکت‌های بین‌المللی سلامت دیجیتال** (مستقر در امارات، ترکیه) | ورود به بازار ** | ایران با یک پلتفرم اثباتشده | ۱۰-۴ میلیارد تومان | سال ۴-۵

**:ب) دلایل خرید نوبت نو توسط آنان*

الگوریتم پیش‌بینی **(Differentiated Technology) فناوری متمایز** 1. زمان انتظار که رقباً ندارند.

تیم فنی و عملیاتی با سابقه در سلامت و **(Strong Team):** 2. فناوری.

پزشکان و بیماران راضی با **(Loyal User Base):** 3. نرخ ریش پایین.

داده‌های رفتاری بیماران و الگوهای **(Valuable Data):** 4. زمانی ویزیت.

تسلط در بازار **(Niche Market Share):** 5. شیراز به عنوان پایلوت موفق.

سناریو - # ## # # : رشد مستقل** سناریو ۲ (Independent Growth) - * جایگزین

**:شرایط موفقیت*

دستیابی به **سودآوری مثبت** تا پایان سال دوم -

برای شتابدهی به رشد (VC) جذب سرمایه‌گذاری خطرپذیر -

- گسترش موفق به ۱۰ شهر عمدۀ ایران

: مسیر ارزشگذاری در صورت رشد مستقل

سال ۳: ** ارزشگذاری ۲۰-۳۰ میلیارد تومان (با فرض ۵۰۰ پزشک فعال، درآمد ** - سالانه ۶ میلیارد تومان)

سال ۵: ** ارزشگذاری ۱۵۰-۱۰۰ میلیارد تومان (با فرض ۲۰۰۰ پزشک، درآمد ** - سالانه ۲۵ میلیارد تومان)

مزایا: ** کنترل کامل، سود بلندمدت بیشتر **

معایب: ** نیاز به سرمایه بیشتر، ریسک بالا، زمان طولانی‌تر برای خروج**

** سناریو بلندمدت و کم احتمال - (IPO) سناریو ۳: عرضه اولیه سهام** # #####

**: پیش‌نیازها در بازار ایران*

سابقه سودآوری حداقل ۳ سال.

ارزش بازار حداقل ۱,۰۰۰ میلیارد تومان (ممکن‌باشند برای بازار فرابورس ایران).

داشتن هیئت مدیره و صورت‌های مالی حسابرسی شده مطابق با استانداردها.

**: تحلیل امکان‌پذیری*

در ** بازار فرابورس ایران** IPO ادر افق ۷-۵ ساله و با فرض رشد بسیار موفق، - امکان‌پذیر است.

- خریده شدن توسط یک شرکت عمومی یا **Acqui-IPO**؛ سناریو جایگزین **(ادغام با یک شرکت موجود در بورس).

Value-
Inflection Milestones)** # ## # # # 5.5.4 خروج ارزش خروج احتمال افزایش دهنده احتمال و ارزش خروج (میلستون‌های

| میلستون | تاثیر بر احتمال خروج | تاثیر بر ارزش خروج | زمان‌بندی هدف |

| ----- | ----- | ----- | ----- |

| دستیابی به ۱۰۰ پژشك فعال پرداخت‌کننده** | افزایش متوسط | افزایش متوسط | ماه ** | ۱۲ |

| اثبات کاهش ۳۰٪ میانگین زمان انتظار بیماران** (با گزارش موردی) | افزایش ** | زیاد | افزایش زیاد | ماه ۱۸ |

| گسترش به شهر دوم با تکرار موفق مدل شیراز** | افزایش زیاد | افزایش زیاد | ماه ** | ۲۴ |

| افزایش خیلی | **(B2B2C) عقد قرارداد با یک شبکه کلینیک/بیمارستان بزرگ** | زیاد | افزایش خیلی زیاد | ماه ۳۰ |

| افزایش زیاد | افزایش زیاد | دستیابی به سودآوری مثبت** | ماه ۲۴ |

| ثبت پتنت یا مالکیت معنوی بر الگوریتم پیش‌بینی** | افزایش متوسط | افزایش ** | متوسط | ماه ۳۶ |

5.5.5 تحلیل حساسیت ارزش خروج (Exit Valuation Sensitivity)

: فرمول ساده ارزشگذاری خروج

$$\text{Exit Valuation} = \text{Revenue}_{\text{Exit Year}} \times \text{Revenue Multiple}$$

\]

- درآمد سال خروج: بر اساس مدل مالی بخش ۵/۲.

- **Revenue Multiple:** بین ۳ تا ۱۰ (بسته به نرخ رشد، حاشیه سود، قدرت بازار).

: سناریوهای ارزش خروج

ارزش خروج (تخمین) | سود | سناریو | درآمد سالانه در زمان خروج | سرمایه‌گذار اولیه (۱۵ میلیون تومان)

-----	-----	-----	-----	-----	-----
-------	-------	-------	-------	-------	-------

میلیارد تومان | ۹۰۰ میلیون تومان ۶ | **عبدالبنانه** | ۲ میلیارد تومان (سال ۳) | **۳ |
 | (بازده $\times 60$) |

میلیارد تومان | ۳۰ | **میلیارد تومان (سال ۳)** | ۶۵ | ۶۵ | **پایه** |
 | (بازده $\times 300$) ۴,۵ میلیارد تومان |

میلیارد تومان | ۱۵,۷۵ | ۱۰۵ | **خوشبنانه** | ۱۵ میلیارد تومان (سال ۴) | **۷ |
 | (بازده $\times 1050$) میلیارد تومان |

نکته: بازده سرمایه‌گذار اولیه (فرشته) با فرض **رقيق شدگی٪ ۵۰** تا زمان خروج ** محاسبه شده است.

۵.۵.۶ برای سرمایه‌گذاران (Return Path) مسیر بازگشت سرمایه

**: سرمایه‌گذار فرشته (۱۵ میلیون تومان) # ## # ##

- (ارزش‌گذاری ۴ میلیارد تومان) → مالکیت ~ ۷٪ A ** در دور سری SAFE تبدیل -

- خروج در سال ۳ ** با ارزش ۳۰ میلیارد تومان → سهم: ۲,۱ میلیارد تومان** -

- بازده نقدی: * ۱۴۰ برابر سرمایه اولیه (% ۱۴,۰۰۰ بازده) ** -

- دوره سرمایه‌گذاری: ** ۳ سال -

*(فرضی - ۱ میلیارد تومان) A سرمایه‌گذاران سری # ## # ##

ورود: ** سال ۲ با ارزش ۴ میلیارد تومان (قبل از سرمایه) → مالکیت ۲۰٪ -

خروج در سال ۳ → سهم: ۶ میلیارد تومان* -

بازده: ** ۶ برابر (۶۰۰٪) در ۲ سال* -

* و راهکارهای کاهش (Exit Risks) ۵.۵.۷

| ریسک | احتمال | تاثیر | راهکار کاهش |

| ----- | ----- | ----- | ----- | ----- |

| افزایش رقابت و کاهش جذابیت* | بالا | کاهش ارزش خرید | ساختن مزیت رقابتی **
| پایدار (فناوری، وفاداری کاربر)

| تغییر قوانین سلامت دیجیتال** | متوسط | کاهش سودآوری، افزایش هزینه | تنوع **
| ملایم Lobbying ابخشی به درآمد،

| عدم دستیابی به میلستون‌های کلیدی** | متوسط | تاخیر در خروج، کاهش ارزش |
| تمرکز بر اجرا، برنامهریزی واقع‌بینانه

| (ركود اقتصادی) | پایین | عدم وجود خریدار | M&A** کاهش تمایل خریداران به**
| حفظ جریان نقدی مثبت، امکان رشد مستقل

برنامه اقدام برای به حداقل رساندن ارزش خروج ۵.۵.۸

کوتاه‌مدت (۱۲ ماه آینده)

از رضایت (Case Studies) مستندسازی موفقیت‌ها: گزارش‌های موردي ۱. پزشکان و کاهش زمان انتظار

۲. ساخت تیم مدیریتی با سابقه خروج: جذب مشاور یا مدیر با تجربه M&A.

۳. شروع گفت‌وگوهای غیررسمی: آشنایی با خریداران بالقوه در همایش‌ها و شبکه‌سازی

میان‌مدت (۱۲-۳۶ ماه)

۱. تمرکز بر نرخ حفظ پزشکان، رشد درآمد، بهبود معیارهای کلیدی Metrics:

رضایت کاربر

۲. حفظ مالکیت معنوی: ثبت دامنه‌های مرتبط، حفظ نام تجاری

۳. ایجاد روابط استراتژیک: همکاری با یک شرکت بزرگتر به عنوان شریک

بلندمدت (۳۶ ماه به بعد)

۱. مرتب‌سازی صورت‌های مالی، Due Diligence: آماده‌سازی برای

قراردادها، مستندات فنی

۲. در صورت نزدیک شدن به Investment Banker): استخدام مشاور مالی

مذاکرات جدی

۳. ارزیابی گزینه‌ها: انتخاب بهترین پیشنهاد خرید بر اساس ارزش، فرهنگ، و آینده

تیم

5.5.٩ نتیجه‌گیری

nobatnou.ir` محتمل‌ترین مسیر خروج برای**

در سال ۳ یا ۴ عملیات** توسط یکی از بازیگران بزرگ (M&A) ادغام و تملیک** نوبتدهی داخلی یا یک غول فناوری در حال گسترش به حوزه سلامت. ارزش خروج در سناریوی پایه بین **۳۰ تا ۵۰ میلیارد تومان** تخمین زده می‌شود.

**نکات کلیدی*

- نقطه قوت اصلی برای جذب خریدار **فناوری پیش‌بینی زمان و رضایت بالای کاربران** است.

- میلستون‌های عملیاتی** (تعداد پزشک، گسترش جغرافیایی، سودآوری) تأثیر مستقیم بر ارزش و زمان خروج دارند.

- شرکت پتانسیل **رشد مستقل و ارزش‌آفرینی M&A حتی در صورت عدم تحقق بلندمدت** را دارد.

این سند نشان می‌دهد که منطق مالی و استراتژیک پروژه، مسیر مشخصی برای **بازگشت سرمایه سرمایه‌گذاران اولیه فراهم می‌کند

تاریخ تحلیل: **۱۴۰۳/۰۲/۲۰**

تهیه‌کننده: ** تیم استراتژی نوبت نو**

نه یک روایا، بلکه یک هدف استراتژیک قابل M&A نظر نهایی: ** خروج از طریق** دستیابی با اجرای دقیق برنامه عملیاتی است.