

## # \*\*بررسی شرکت‌های مشابه و سناریوهای خروج — نسخه ۱۰۰# \*

(Exit) هدف: این سند به صورت واقع‌بینانه مسیرهای احتمالی خروج\*\* را بررسی می‌کند. تمرکز بر ShahnamehMap برای سرمایه‌گذاران منطق اقتصادی\*\*\*، خریداران احتمالی\*\*\*، و معیارهای کلیدی (Milestones)\*\* است که ارزش شرکت را برای یک خریدار یا بازار عمومی افزایش می‌دهد. این یک تحلیل راهبردی است، نه یک پیش‌بینی قطعی.

---

### ## \*\*بخش ۱: شرکت‌های مشابه (Comparables Analysis)\*\*

را در دو دسته اصلی ShahnamehMap برای درک ارزش و مسیر خروج، مقایسه می‌کنیم: ۱. پلتفرم‌های تخصصی بازی‌سازی/قصه‌گانی\*\*\* و ۲. پلتفرم‌های محتوای فرهنگی/آموزشی دیجیتال\*\*.

### \*\*۱. ۱ Comparables از نظر مدل درآمد و صنعت

شرکت/پروژه | صنعت / مدل | نکات کلیدی | شbahet به |

**ShahnamehMap |**

| :--- | :--- | :--- | :--- |

| **پلتفرم D&D Beyond (Wizards of the Coast)** | **پلتفرم D&D Beyond (Wizards of the Coast)** |

مدل درآمد: فروش (TTRPG). دیجیتال سازی بازی‌های نقش‌آفرینی

محتوای دیجیتال (کتاب‌ها، الحاقات)، اشتراک پریمیوم. تبدیل یک بازی

به یک اکوسیستم دیجیتال پریمیوم. ارزش در جامعه (D&D) فیزیکی

عظیم، داده‌های کاربران، و قفل کردن مصرف‌کنندگان در پلتفرم است.

می‌خواهد برای فرهنگ **ShahnamehMap** مستقیم قابل قیاس

باشد. مدل فریمیوم، فروش محتوای عمیق و **D&D Beyond** ایرانی، مشابه

| ابزارها، و ساخت جامعه مشابه است

پلتفرم جهان‌سازی و مدیریت کمپین برای **World Anvil** |

مدل درآمد: اشتراک‌های لایه‌ای **Game Masters**. داستان‌نویسان و

(SaaS). ابزار محور است. برای خلق و مدیریت دنیاهای تخیلی استفاده

می‌شود. ارزش در ابزارهای تخصصی و جامعه خلاق است.

در "D&D" قابل قیاس از نظر ابزار. بخش "ساخت شخصیت و دنیا"

است، اما با تمرکز بر یک **ShahnamehMap** شبیه **World Anvil** است

| . محتوای از پیش تعریف شده (شاهنامه)

| \*\*\*پلتفرم جمع‌سپاری برای پروژه‌های ( Kickstarter ) دسته بازی)\*\*\* | مستقل. مدل درآمد: کارمزد از پروژه‌های موفق. | \*\*\*مکانیزم کشف و تأمین مالی\*\*\* برای پروژه‌های خلاقانه. ارزش در \*\*\*جريان مخاطب و اعتماد می‌تواند در ShahnamehMap .جامعه\*\*\* است. | \*\*\*غیرمستقیم آینده از مدل جمع‌سپاری برای توسعه "کارزارهای جدید" توسط سازندگان | مستقل استفاده کند

| \*\*\*Brilliant.org\*\*\* | \*\*\*مدل درآمد: اشتراک. | محتوای آموزشی جذاب و تعاملی برای یک موضوع خاص. ارزش در \*\*\*اثربخشی آموزشی و حفظ کاربر\*\*\* است. | \*\*\*قابل قیاس از نظر نیز در حال آموزش/قصه‌گویی تعاملی درباره ShahnamehMap .تجربه آموزش VS یک موضوع تخصصی (شاہنامه) است. تفاوت در حوزه سرگرمی | صرف

| میراث‌بان (پروژه‌های داخلی)\*\*\* | \*\*\*پلتفرم‌های دیجیتال‌سازی میراث فرهنگی ایران. مدل درآمد: غالباً بودجه عمومی/حمایتی. | تمرکز بر حفظ و نمایش میراث. اغلب \*\*\*مدل درآمدی ضعیف\*\*\* اما \*\*\*ارزش فرهنگی و داده‌ای بالا\*\*\* دارد. | \*\*\*قابل قیاس از نظر محتوا نسخه \*\*\*تجاری و مقیاس‌پذیر\*\*\* همین ایده است: تبدیل میراث به یک | سالم Unit Economics محصول تعاملی با

## \*\*Comparables:\*\* نتیجه تحلیل\*

منحصر به فرد است: ترکیب ابزارهای ShahnamehMap موقعیت مالکیت فکری) غنی و ناشناخته در بازار ( IP با یک TTRPG\*\* دیجیتال\*\* (شاهنامه). این هم یک فرصت است (کمبود رقیب مستقیم) و هم یک چالش (نیاز به اثبات بازار). ارزش نهايی در مالکیت همزمان پلتفرم، خاص\*\* خواهد بود IP ابزار، جامعه، و داده‌های رفتاری کاربران حول یک

---

## ## \*\*Exit Scenarios:\*\* بخش ۲: سناریوهای خروج\*

قابل تصور است. ShahnamehMap سه سناریوی اصلی خروج برای های خاصی بستگی دارد Milestone احتمال وقوع هر کدام به دستیابی به

\*\* محتمل‌ترین مسیر — (M&A) سناریو ۱: ادغام یا تملک\*\*\*  
توسط یک شرکت بزرگ‌تر خریداری ShahnamehMap در این سناریو، می‌شود.

منطق خریدار: \*\*\*دسترسی به یک جامعه وفادار و تخصصی، \*\* منحصر به فرد، تیم فنی/محتوا، و حذف یک رقیب احتمالی (IP) مالکیت فکری آینده یا تکمیل سبد محصولات.

معمولًاً بر اساس \*\*درآمد (Exit Multiple):\*\* چند برابر ارزش (Revenue Multiple):\*\* محاسبه سالانه یا \*\*ارزش هر کاربر فعال\*\* محاسبه Annual X تا ۸ می‌شود. برای پلتفرم‌های جامعه‌محور، مضربی بین ۳\*\*\* Recurring Revenue (ARR)\*\* متداول است.

دسته‌های خریداران منطقی \*\*\*#### #: دسته‌های خریدار احتمالی | دلیل علاقمندی | ارزش پیشنهادی |

های لازم برای جذاب شدن ShahnamehMap | Milestone | برای آنان | ---: | ---: | ---: | ---:

مثل \*\*افراند ایپک گیمز\*\*، ) شرکت‌های بازی‌سازی بزرگ ۱. | \* \* مثل \*\*Wizards of the Coast\*\*)\*\*. ورود به بازار خاورمیانه و فرهنگ فارسی‌زبان • خرید یک دسترسی به یک سیستم داستانی و اسطوره‌ای آماده جامعه فعال +۵۰۰،۰۰۰ (Acqui-hire). | • \* \* استودیوی خلاق پلتفرم اثبات شده برای تولید niche کاربری در یک کاتالوگ دیجیتال شخصیت‌ها و TTRPG. و توزیع محتوای

، یا حتی PC داستان‌های آماده شاهنامه\*\* برای اقتباس به بازی‌های موبایل،  
• فیلم. | \* رسیدن به \* ۱۰۰،۰۰۰ کاربر فعال پرداخت‌کننده  
• راهاندازی حداقل \*\*\* LTV:CAC > ۳\*\*.   
• اثبات expansion | بالا adoption پولی موفق\*\* با نرخ

ممثل \*\*\* فیلیمو\*\*\*، \*\*\* نماوا\*\*\*، یا ) VOD پلتفرم‌های رسانه‌ای و ۲۰ \* |  
• حتی \*\*\* آمازون\*\*\* | \* تقویت بخش محتوای آموزشی/فرهنگی استفاده از • ایجاد تعامل عمیق‌تر با مخاطب (فراتر از تماشای منفعلانه) برای تولید سریال/انیمیشن. | \* داده‌های ارزشمند\*\*\* درباره علاقه IP یک \*\*\* راه تعاملی • مخاطب ایرانی به اسطوره‌ها و روایت‌های خاص که می‌تواند به محتوای خطی تبدیل IP نوآورانه\*\*\* برای کشف یک مثلاً تماشای سریال (Cross-promotion\*\* قابلیت • شود "رستم و سهراب" در فیلیمو و بازی کردن ماجراجویی آن در ایجاد \*\*\* همکاری اثربخش\*\*\* با یک استودیویی | \* ShahnamehMap). نشان دادن \*\*\* نرخ تعامل بسیار بالا • محتوای خطی Engagement Time)\*\* در پلتفرم داشتن \*\*\* جامعه‌ای با تولید محتوای کاربری • (UGC)\*\*\* | قوى \*

• ۳\*\* یا گردشگری مجازی\*\*\* (EdTech) شرکت‌های فناوری آموزشی .  
• برای مدارس، دانشگاه‌ها، یا علاقه‌مندان به immersiv ارائه تجربه یادگیری دیجیتال‌سازی میراث برای بازاریابی گردشگری. | \* فرهنگ

\*\*محتوای از سازمان یافته و جذاب\*\* درباره مهم‌ترین اثر حماسی  
• ابزارهای شبیه‌سازی و نقشه‌برداری تعاملی\*\*  
**<br>• ایران**  
مخاطب هدف مشخص\*\* (معلمان، دانشجویان، خانواده‌ها). | • انعقاد \*\*  
با نهادهای آموزشی (وزارت آموزش و پرورش، B2B/B2G\*\*) قراردادهای  
توسعه \*\*ماژول‌های آموزشی استاندارد شده\*\* منطبق بر •  
**<br>• دانشگاه‌ها**  
| . کتاب‌های درسی

\*\*سناریو ۲: رشد مستقل و سودآوری پایدار — مسیر کنترل شده\*\*\*  
در این سناریو، شرکت به عنوان یک کسب‌وکار مستقل و خصوصی باقی می‌ماند  
و از طریق جریان‌های نقدی حاصل از عملیات، به رشد ادامه می‌دهد یا سود را  
بین سهامداران توزیع می‌کند

\* باقی بماند و امکان رشد انفجاری وجود niche منطق: \* اگر بازار \*  
بسیار قوی باشد (حاشیه سود عملیاتی Unit Economics نداشته باشد، اما  
(بالا).

\* \*\*مسیر بازگشت سرمایه: \* از طریق سود سهام (Dividends)\*\*  
\* خرید سهام توسط شرکت (Share Buyback)\*\*.  
\* \*\*: شرایط لازم

\* دستیابی به \*سودآوری عملیاتی پایدار\* بدون نیاز به تزریق سرمایه بیشتر.

\* \*\*مثبت و رو به رشد (Free Cash Flow) جریان نقدی آزاد\*\*  
\* رضایت سهامداران فعلی از بازدهی تدریجی به جای یک خروج کلان

کم احتمال‌ترین، اما با — (IPO) سناریو ۳: عرضه اولیه عمومی \*\*\*  
\*\*پتانسیل بالا

به یک ShahnamehMap این سناریو تنها در صورتی ممکن است که  
\* پلتفرم غالب در سطح منطقه‌ای (خاورمیانه)\* برای محتوای تعاملی  
فرهنگی/سرگرمی تبدیل شود

\* منطق: نیاز به \*مقیاس بسیار بزرگ\* (میلیون‌ها کاربر، دهها  
میلیارد تومان درآمد سالانه)، \*رشد بالا و قابل پیش‌بینی\*، و \*حکمرانی  
قوی\* دارد (Corporate Governance) شرکتی

\* بازار احتمالی: \*\*\*بورس تهران (تابلو فرابورس)\*\* در صورت دارا  
بودن شرایط، یا یک بازار بین‌المللی مانند \*نzdک\* اگر داستان شرکت  
جذابیت جهانی پیدا کند

\* \*\*Milestone\*\*: های تقریباً غیرقابل اجتناب

1. فرهنگی با چندین (Super-App) تبدیل شدن به یک ابراپ دیجیتال آرتیفکتها، پلتفرم انتشار NFT (بازی موبایل، بازار) محصول (کتابهای تعاملی).
2. توسعه پایگاه کاربری بین المللی (جذب فارسی زبانان سراسر جهان و حتی غیرفارسی زبانان علاقه مند به اساطیر)
3. از (Recurring Revenue) ثبت درآمدهای متتنوع و مکرر چندین جریان
4. داشتن تیم مدیریتی با سابقه اثبات شده در مقیاس گذاری شرکت های فناوری

---

## \* های کلیدی که احتمال خروج را افزایش Milestone: بخش ۳ می دهد

این معیارهای قابل اندازه گیری، مستقیماً ارزش شرکت را برای یک خریدار یا بازار عمومی بالا می برند.

حداقلی برای جذب توجه خریداران ( Tier 1 های \*\*Milestone ) \*\*\*

(اولیه \*\*)

\* \*\*Unit Economics:\*\* نسبت LTV:CAC > 3\*\* و  
\*\*CAC Payback Period < 12 ماه\*\*. این ثابت می کند کسب و کار مقیاس پذیر است.

\* \*\*\*نگهداشت Product-Market Fit (PMF) دستیابی به بالای ۳۰٪ پس از ۱۲ ماه و نرخ (Monthly Retention) ماهانه بالای ۷٪. این نشان می دهد (Paid Conversion) تبدیل به پرداخت محصول ضروری است.

\* \*\*\* ۱۰,۰۰۰ (Community) ساخت جامعه (MAU)\*\* کاربر فعال ماهانه که حداقل ۲۰٪ آنان در پلتفرم تولید محتوا (شخصیت، داستان) (UGC) می کنند.

\* \*\*\* یک قرارداد ارزشمند با یک B2B قرارداد اولیه:\*\*\* انعقاد حداقل. نهاد معتبر (مثلاً وزارت فرهنگ، یک دانشگاه بزرگ، یک برنده بازی سازی)

تبديل شدن به یک هدف جذاب برای (Tier 2 های \*\*Milestone ) \*\*\* M&A)

\* بیش از (ARR) مقیاس درآمدی:\*\*\* رسیدن به \*\*\*درآمد مکرر سالانه\*\*\* ۵۰٪ ۱۰. میلیارد تومان\*\*\* با رشد سالانه بیش از ۵۰٪

\* به \*\*\*حداقل ۳ ShahnamehMap توسعه فرنچایز \*\*\*IP:\*\*\* تسلط بر \*\*\*محصول مکمل\*\*\* موفق (مثلاً یک بازی موبایل، یک خط تولید کتاب/کمیک، یک مجموعه پادکست)

\* داده‌ها به عنوان مزیت رقابتی:\*\*\* ایجاد \*\*\*پایگاه داده بینظیر از رفتار کاربران در تعامل با داستان‌های اساطیری\*\*\* که برای بازاریابی، توسعه محصول و تحقیق قابل فروش یا استفاده باشد

\* تیم اجرایی کامل:\*\*\* جذب یک \*\*\* مدیر عامل با تجربه \*\*\* و تشکیل یک \*\*\* هیأت مدیره با اعضای دارای شبکه قوی \*\*\* M&A/Exit\*\*\* در صنایع هدف.

### \*\*\*Milestone های Tier 3 یا IPO آماده‌سازی برای) M&A (کلان \*\*\*

\* مقیاس بین‌المللی:\*\*\* کسب \*\*\*حداقل ۳۰٪ از کاربران/درآمد از خارج \*\*\* از ایران.

\* EBIT (سودآوری:\*\*\* رسیدن به \*\*\*سود عملیاتی مثبت \*\*\* Positive) برای حداقل ۴ فصل متوالی \*

\* \*\* حاکمیت شرکتی: \* ایجاد کلیه سازوکارهای گزارش‌دهی مالی  
حسابرسی‌شده، کمیته‌های تخصصی هیأت مدیره، و رعایت کامل قوانین  
شفافیت.

---

## \*\*نتیجه‌گیری: منطق بازگشت سرمایه\*\*

مسیر بازگشت سرمایه برای سرمایه‌گذاران Pre-Seed ShahnamehMap دنبال می‌شود. این (M&A) به‌وضوح از طریق سناریوی ادغام و تملک مسیر با کمترین ریسک و منطق راهبردی واضح برای خریداران همراه است.

1. \* اثبات \* Product-Market Fit و Unit Economics Pre-Seed. \* سالم با سرمایه ۳۰-۷۰ میلیارد (تومان \*\*).

مرحله ۲ (۱۸ تا ۳۶ ماه):\*\* مقیاس‌گذاری کاربران و درآمد با سرمایه\*\* 2. خود. \*\*(ارزش: ۵۰۰-۲۰۰ niche تبدیل شدن به رهبر بازار در Series A. میلیارد تومان).

مرحله ۳ (۳۶ تا ۶۰ ماه):\*\* جذب توجه خریداران راهبردی و انجام \* 3. ارزش خروج: ۶۰۰ میلیارد تا ۱,۵ هزار میلیارد تومان با )\*\* M&A. فرآیند Revenue Multiple فرض (معقول \*\*.

این بدان معناست که یک سرمایه‌گذاری ۲,۵ میلیارد تومانی در مرحله Pre-Seed را \*\*X تا ۶۰۰ در صورت موفقیت کامل، \*\*پتانسیل بازگشت ۲۴۰ های سخت Milestone دارد. البته، این در بهترین سناریو و با تحقق تمام است. رویکرد واقع‌بینانه‌تر، هدف‌گذاری برای یک \*\*خروج در محدوده ۲۰۰- تا X ۳۰۰ میلیارد تومان\*\* در بازه ۷-۵ سال است که \*\*بازدهی ۸۰ را برای سرمایه‌گذاران اولیه ایجاد می‌کند. این پاداش مناسبی برای ۱۲۰X\*\* ریسک سرمایه‌گذاری در یک استارت‌آپ در حوزه‌ای نو و خلاقانه است.