

**** بررسی شرکت‌های مشابه و سناریوهای خروج — نسخه ۱.۰ ** #**

(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**** است که ارزش شرکت را برای یک خریدار یا بازار **(Milestones)** عمومی افزایش می‌دهد. این یک تحلیل راهبردی است، نه یک پیش‌بینی قطعی.

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

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****.

****از نظر مدل درآمد و صنعت Comparables ۱.۱ ** ###**

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

ShahnamehMap |

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

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

مدل درآمد: فروش **. (TTRPG) دیجیتال سازی بازی های نقش آفرینی
محتوای دیجیتال (کتاب ها، الحاقات)، اشتراک پریمیوم. | تبدیل یک بازی
به یک اکوسیستم دیجیتال پریمیوم. ارزش در **جامعه (D&D) فیزیکی
عظیم، داده های کاربران، و قفل کردن مصرف کنندگان در پلتفرم ** است. |
می خواهد 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 جهان سازی و مدیریت کمپین برای ** | (**World Anvil)

مدل درآمد: اشتراک های لایه ای **. Game Masters. داستان نویسان و
ابزار محور است. برای خلق و مدیریت دنیاهای تخیلی استفاده |. (SaaS).
می شود. ارزش در **ابزارهای تخصصی و جامعه خلاق ** است. |
در "D&D" قابل قیاس از نظر ابزار. **بخش "ساخت شخصیت و دنیای
است، اما با تمرکز بر یک World Anvil شبیه ShahnamehMap
|. محتوای از پیش تعریف شده (شاهنامه)

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

پلتفرم آموزش تعاملی علوم و ریاضی.** مدل ** | **Brilliant.org** |
درآمد: اشتراک. | محتوای آموزشی جذاب و تعاملی برای یک موضوع خاص.
ارزش در **اثربخشی آموزشی و حفظ کاربر** است. | **قابل‌قیاس از نظر
نیز در حال آموزش/قصه‌گویی تعاملی درباره ShahnamehMap ** .تجربه
آموزش VS یک موضوع تخصصی (شاهنامه) 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
ShahnamehMap ** .داده‌ای بالا** دارند. | **قابل‌قیاس از نظر محتوا
نسخه **تجاری و مقیاس‌پذیر** همین ایده است: تبدیل میراث به یک
| .سالم Unit Economics محصول تعاملی با

****Comparables: نتیجه تحلیل****

منحصربه‌فرد** 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 نهایی 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، ** *
منحصربه‌فرد، تیم فنی/محتوا، و حذف یک رقیب احتمالی (IP) مالکیت فکری
**.آینده یا تکمیل سبد محصولات

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

**:دسته‌های خریداران منطقی ** #####

ShahnamehMap خریدار احتمالی | دلیل علاقمندی | ارزش پیشنهادی |
| های لازم برای جذاب‌شدن Milestone | برای آنان
| :--- | :--- | :--- | :--- |

مثل **افراند ایپک گیمز**، (شرکت‌های بازی‌سازی بزرگ ۱۰** |
Wizards of the **وبازی**، یا استودیوهای بین‌المللی مانند
•
ورود به بازار خاورمیانه و فرهنگ فارسی‌زبان • | **))Coast
خرید یک •
دسترسی به یک سیستم داستانی و اسطوره‌ای آماده
جامعه فعال ۵۰۰،۰۰۰+ • | (Acqui-hire) استودیوی خلاق
پلتفرم اثبات‌شده** برای تولید ** •
خاص 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 $100,000$ کاربر فعال پرداخت‌کننده
expansion راه‌اندازی حداقل **دو •
**. $LTV:CAC > 3$. اثبات
| .بلا adoption پولی موفق** با نرخ

مثل **فیلمو**، **نماوا**، یا (VOD پلتفرم‌های رسانه‌ای و . **۲ |
•
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 فیلمو و بازی کردن ماجراجویی آن در

ایجاد **همکاری اثربخش** با یک استودیوی • | .(ShahnamehMap
(Engagement) نشان دادن **نرخ تعامل بسیار بالا •
.محتوای خطی
داشتن **جامعه‌ای با تولید محتوای کاربری •
.در پلتفرم ** (Time)
| .قوی ** (UGC)

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

****محتوای از سازمان یافته و جذاب**** درباره مهم ترین اثر حماسی
• ****
.** ابزارهای شبیه سازی و نقشه برداری تعاملی ****
•** ایران
مخاطب هدف مشخص ****** (معلم، دانشجو، خانواده ها). | • انعقاد ******
با نهادهای آموزشی (وزارت آموزش و پرورش، ****B2B/B2G**** قراردادهای
توسعه ****** ماژول های آموزشی استاندارد شده ****** منطبق بر • ****
.** دانشگاه ها)
| . کتاب های درسی

****سناریو ۲: رشد مستقل و سودآوری پایدار — مسیر کنترل شده**** ###
در این سناریو، شرکت به عنوان یک کسب و کار مستقل و خصوصی باقی می ماند
و از طریق جریان های نقدی حاصل از عملیات، به رشد ادامه می دهد یا سود را
بین سهامداران توزیع می کند.

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

**** (Dividends)** مسیر بازگشت سرمایه: ****** از طریق **** سود سهام**** *
**** (Share Buyback)** یا **** خرید سهام توسط شرکت**

**** 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 احتمال ترین، 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 ****نزدک**** اگر داستان شرکت
جذابیت جهانی پیدا کند

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

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 بین‌المللی** (جذب فارسی‌زبانان سراسر
جهان و حتی غیرفارسی‌زبانان علاقه‌مند به اساطیر).
3. از ** (Recurring Revenue) ثبت **درآمدهای متنوع و مکرر
چندین جریان.
4. داشتن **تیم مدیریتی با سابقه اثبات‌شده در مقیاس‌گذاری
**.شرکت‌های فناوری

های کلیدی که احتمال خروج را افزایش Milestone بخش ۳** ##
**می‌دهد

این معیارهای قابل اندازه‌گیری، مستقیماً ارزش شرکت را برای یک خریدار یا
بازار عمومی بالا می‌برند.

**Milestone های Tier 1 (جذب توجه خریداران)
** (اولیه

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

کمی: ** نگرهداشت Product-Market Fit (PMF) دستیابی به **
بالای 30% پس از ۱۲ ماه و نرخ (Monthly Retention) ماهانه
بالای 7% . این نشان می دهد (Paid Conversion) تبدیل به پرداخت
محصول ضروری است.

کاربر فعال ماهانه ۱۰,۰۰۰ **: (Community): ساخت جامعه **
که حداقل 20% آنان در پلتفرم تولید محتوا (شخصیت، داستان) ** (MAU)
(UGC). می کنند

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

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

- * بیش از (ARR) مقیاس درآمدی: رسیدن به درآمد مکرر سالانه ** *
- ۱۰. میلیارد تومان با رشد سالانه بیش از ۵۰٪
- * به حد اقل 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 مدیرعامل با تجربه ** *
- و تشکیل یک هیأت مدیره با اعضای دارای شبکه قوی M&A/Exit ** *
- در صنایع هدف.

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

- * مقیاس بین‌المللی: کسب حد اقل ۳۰٪ از کاربران/درآمد از خارج ** *
- ** از ایران.
- * سودآوری: رسیدن به سود عملیاتی مثبت ** *
- برای حد اقل ۴ فصل متوالی (Positive)

حاکمیت شرکتی: ** ایجاد کلیه سازوکارهای گزارش‌دهی مالی ** *

حسابرسی‌شده، کمیته‌های تخصصی هیأت مدیره، و رعایت کامل قوانین شفافیت.

** نتیجه‌گیری: منطق بازگشت سرمایه ** ##

Pre-Seed ShahnamehMap مسیر بازگشت سرمایه برای سرمایه‌گذاران 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. Unit و Product-Market Fit مرحله ۱ (۱۸ ماه آینده): ** اثبات **
ارزش: ۷۰-۳۰ میلیارد ** Pre-Seed. سالم با سرمایه Economics
**. (تومان).

مرحله ۲ (۱۸ تا ۳۶ ماه): ** مقیاس گذاری کاربران و درآمد با سرمایه **. 2. خود. ** (ارزش: ۲۰۰-۵۰۰ 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 ** (معقول Revenue Multiple فرض).

Pre- این بدان معناست که یک سرمایه گذاری ۲٫۵ میلیارد تومانی در مرحله را **x تا ۶۰۰x، در صورت موفقیت کامل، ** پتانسیل بازگشت ۲۴۰x Seed های سخت Milestone دارد. البته، این در بهترین سناریو و با تحقق تمام است. رویکرد واقع بینانه تر، هدف گذاری برای یک ** خروج در محدوده ۲۰۰- تا ۳۰۰x میلیارد تومان ** در بازه ۵-۷ سال است که ** بازدهی ۸۰ را برای سرمایه گذاران اولیه ایجاد می کند. این پاداش مناسبی برای **x ۱۲۰ ریسک سرمایه گذاری در یک استارت آپ در حوزه های نو و خلاقانه است.