

گزارش ارزشگذاری استارت‌آپ "استارت‌آپ آلفا" تهیه شده توسط سامانه بهاسنج

www.bahasanj.ir

این گزارش توسط سامانه ارزشگذاری بهاسنج تهیه شده است. مفروضات و اطلاعات مورد استفاده در گزارش توسط کاربر سامانه تعیین شده و اعتبار آن‌ها توسط بهاسنج ارزیابی نشده است. بدیهی است کیفیت گزارش و ارزش تخمینی تابعی از دقت و صحت اطلاعات ارائه شده در سامانه می‌باشد. هدف اصلی گزارش، ارائه یک دیدگاه کلی از کیفیت کسب و کار با توجه به معیارهای مشابه برای تمامی کسب و کارها، بیان نقاط قوت و ارقام و مبالغ کلیدی می‌باشد. مدل‌های مورد استفاده در ارزشگذاری، سازگار با دستورالعمل‌های IPEV و مدل‌های رایج مورد استفاده در اکثر کشورها و نهادهای سرمایه‌گذاری با اعمال یکسری تعدیلات با توجه به محیط کسب و کاری ایران می‌باشد. همچنین تمامی ارزش‌های تخمینی، ارزش قبل از تامین مالی (Pre-Money) می‌باشند. ارقام مربوط به پیش‌بینی عملکرد مالی کسب و کار با استفاده از اطلاعات ارائه شده توسط کاربر و الگوریتم‌های بهاسنج تخمین زده شده است. بهاسنج هیچ گونه مسئولیتی را بابت استفاده از محتوای این گزارش برای اهداف حقوقی، مالیاتی و تصمیمات سرمایه‌گذاری نمی‌پذیرد و مسئولیت استفاده از محتوای گزارش تماماً بر عهده استفاده‌کنندگان احتمالی آن خواهد بود.

ارتباط با ما:

۰۹۱۲ ۰۸ ۲۲۶ ۰۷ 
info@bahasanj.ir 

- این گزارش در تاریخ تهیه شده است.
- اعتبار گزارش تا ۳ ماه پس از تاریخ تهیه آن می‌باشد.

درباره‌ی استارت‌آپ استارت‌آپ آلفا

استارت‌آپ آلفا در زمینه خدمات مالی فعالیت می‌کند.

بنیان‌گذاران: آقای الف، خانم ب

تاریخ آغاز فعالیت: ۱۳۹۹/۰۱/۰۱

تعداد کارکنان: ۱۵ نفر

محصول مقیاس‌پذیر: دارد

وضعیت مالی فعلی: سودآور

تاریخ تأسیس به عنوان شرکت: ۱۳۹۸/۰۱/۰۱

شهر محل ثبت: تهران

حوزه فعالیت: حمل و نقل، فینتک، SaaS

مدل درآمدی: مبتنی بر تبلیغ | فریم‌یوم | مبتنی بر کمیسیون

مرحله توسعه‌ی کسب و کار: استارت‌آپ

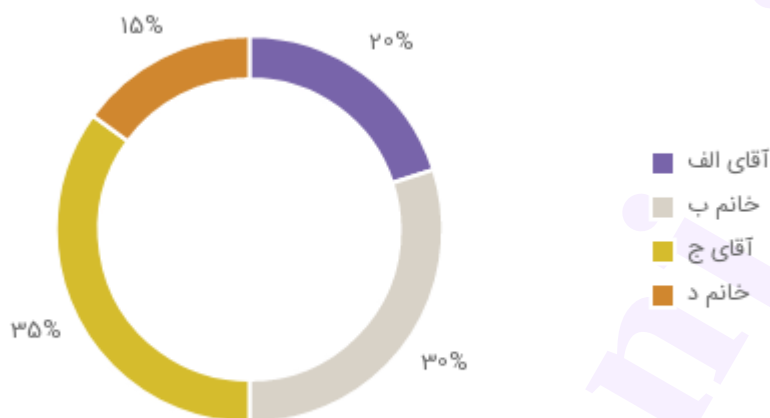
تاریخ آخرین تأمین سرمایه: ۱۴۰۰/۰۱/۰۱

مبلغ آخرین تأمین سرمایه (میلیون ریال): ۲۰,۰۰۰

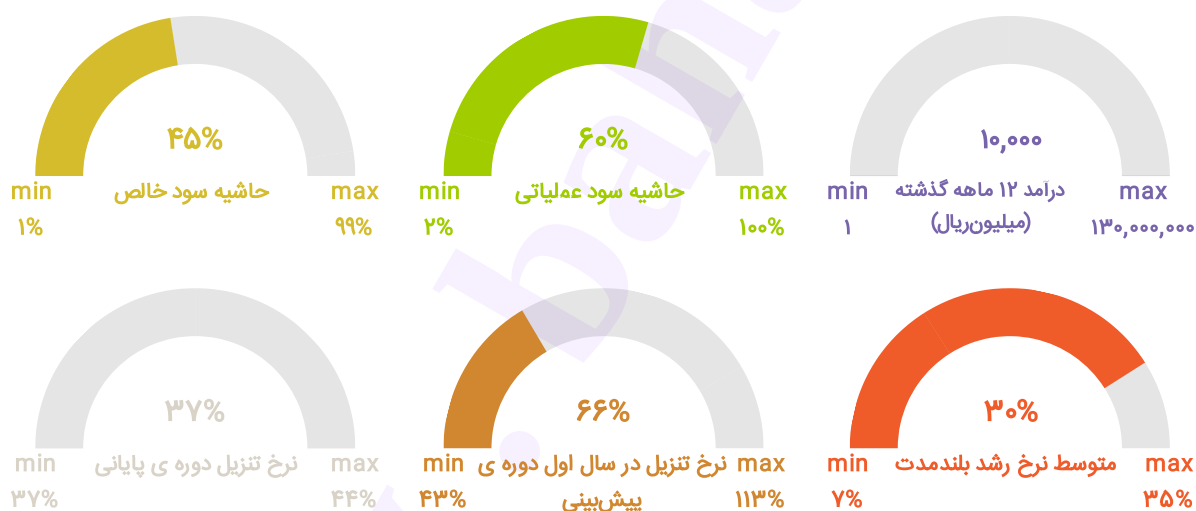
www.example.alpha.ir



ترکیب فعلی سهامداران



ارقام کلیدی



مقادیر Max و Min مربوط به میانگین داده‌های استارت‌آپ‌های ثبت شده در سامانه بهاسنج می‌باشد.



نقاط قوت کسب و کار استارت‌آپ آلفا

نقاط قوت تیم



۱. بعضی از اعضای تیم به صورت مداوم و تمام وقت در کسب‌وکار فعالیت دارند.
۲. بعضی از اعضای تیم آموزش فنی لازم را دیده‌اند و برخی از آنها دارای تجربه کاری فنی هستند.
۳. بعضی از اعضای تیم تجربه و دانش بازاریابی را دارند.
۴. اعضای تیم، چندین سال در زمینه کسب‌وکار با یکدیگر مشارکت داشته‌اند.

نقاط قوت صنعت



۱. موانع ورود به بازار برای سایر رقبا بسیار زیاد است.
۲. مقررات مربوط به کسب و کار تقریباً ثابت است (در هر ۵ تا ۱۰ سال تغییر می‌کند).

نقاط قوت کسب و کار



۱. برنامه کسب‌وکار کاملاً حرفه‌ای از دیدگاه مالی، حقوقی و فنی تهیه شده است.
۲. طی ماه(سال)های گذشته فروش رو به رشدی داشته است.
۳. در این کسب و کار حق اختراع ثبت شده است.

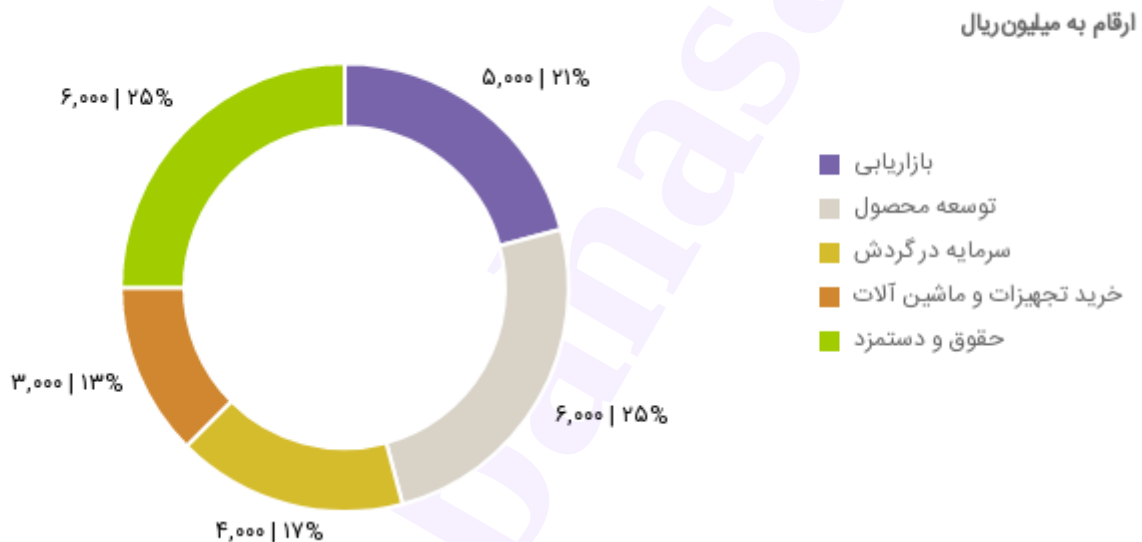


منابع مالی مورد نیاز: ۲۴,۰۰۰ میلیون ریال

در این بخش میزان کل منابعی که در حال حاضر کسب و کار نیاز دارد قابل مشاهده است همچنین می‌توانید درصد سهام سرمایه‌گذار از کل سرمایه را بر اساس ارزشی که برای کسب و کارتان در صفحه ۷ گزارش آمده است، محاسبه کنید.

مصرف منابع مالی

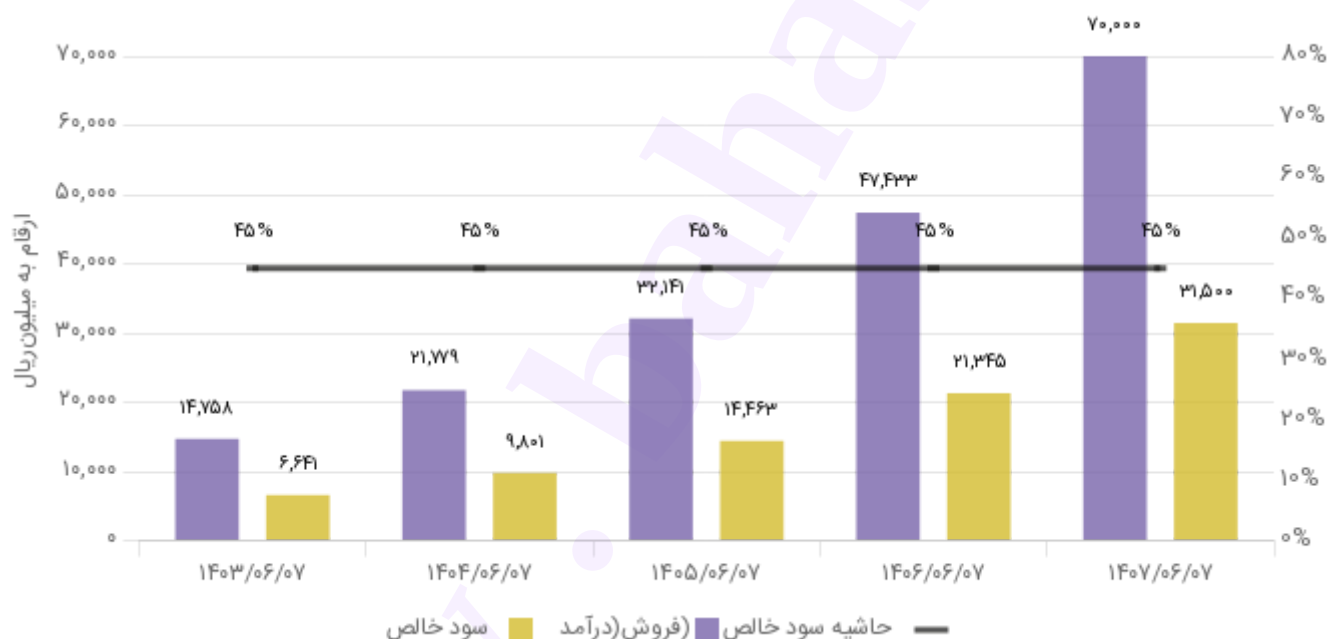
در این بخش میزان تخصیص منابع مالی مورد نیاز کسب و کار در هر بخش آورده شده است.



پیش بینی عملکرد

ارقام به میلیون ریال

سال	۱	۲	۳	۴	۵
فروش(درآمد)	۱۴,۷۵۸	۲۱,۷۷۹	۳۲,۱۴۱	۴۷,۴۳۳	۷۰,۰۰۰
بهای تمام شده و هزینه های عمومی، اداری و فروش	۵,۹۰۳	۸,۷۱۲	۱۲,۸۵۶	۱۸,۹۷۳	۲۸,۰۰۰
سود قبل از مالیات	۸,۸۵۵	۱۳,۰۶۷	۱۹,۲۸۵	۲۸,۴۶۰	۴۲,۰۰۰
مالیات	۲,۲۱۴	۳,۲۶۷	۴,۸۲۱	۷,۱۱۵	۱۰,۵۰۰
سود خالص	۶,۶۴۱	۹,۸۰۱	۱۴,۴۶۳	۲۱,۳۴۵	۳۱,۵۰۰
تغییر در مخارج سرمایه ای و سرمایه در گردش	۸,۰۰۰	۸,۰۰۰	۸,۰۰۰	۰	۰
جریانان نقد آزاد	(۱,۳۵۹)	۱,۸۰۱	۶,۴۶۳	۲۱,۳۴۵	۳۱,۵۰۰
نرخ تنزیل	۶۶%	۵۹%	۵۲%	۴۷%	۴۱%



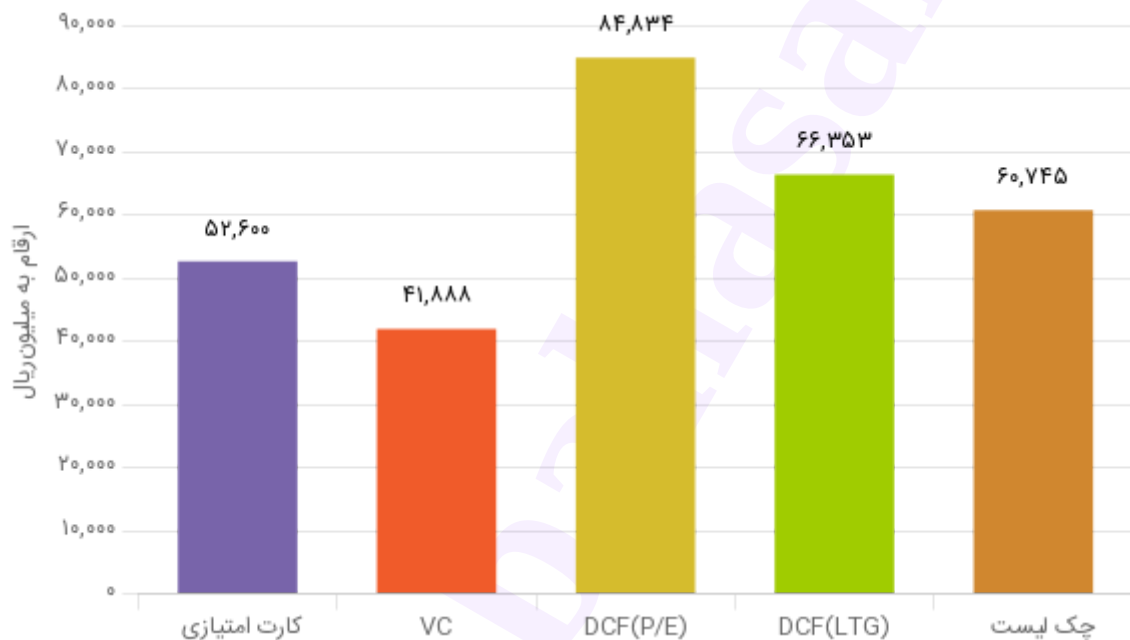
ارزشگذاری

نتیجه ارزشگذاری این گزارش از طریق وزن‌های نمایش داده شده برای ۵ روش DCF(LTG)- تعدیلی بهاسنج، DCF(P/E)- تعدیلی بهاسنج، VC، چک لیست و کارت امتیازی محاسبه شده است. انتخاب این وزن‌ها بستگی به مرحله توسعه کسب و کار و میزان اطمینان از پیش‌بینی مالی دارد. با این حال کاربران می‌توانند یکی از روش‌ها را در تعیین ارزش کسب و کار خود به سایر روش‌ها ترجیح دهند.

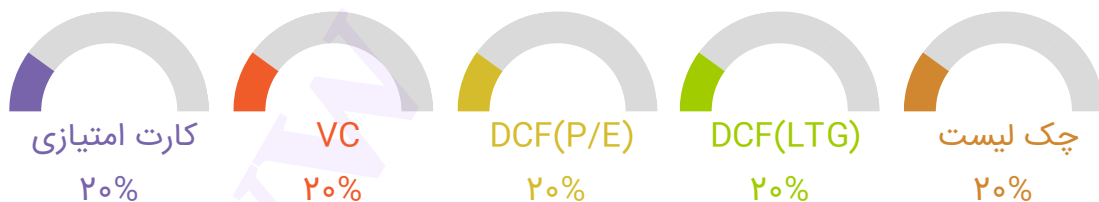
کمترین ارزش
۴۱,۸۸۸ میلیون ریال

میانگین وزنی ارزش قبل از تامین مالی
۶۱,۲۸۴ میلیون ریال

بیشترین ارزش
۸۴,۸۳۴ میلیون ریال

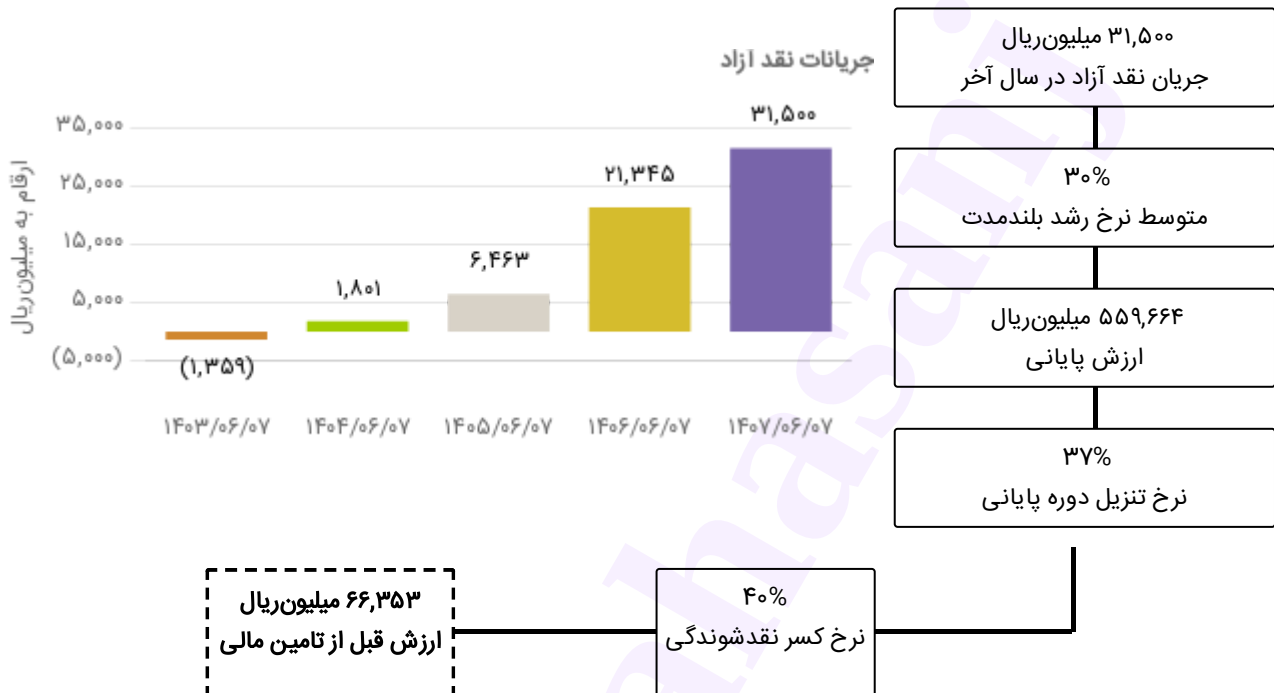


وزن روش‌ها



DCF(LTG) - تعدیلی بهاسنچ : ۶۶,۳۵۳ میلیون ریال

در روش DCF(LTG) ارزش یک دارایی، ارزش فعلی جریان‌های نقدی مورد انتظار آن دارایی می‌باشد. این جریان‌های نقدی با نرخ‌هایی که منعکس‌کننده ریسک است تنزیل می‌شوند که در روش DCF(LTG) تعدیلی بهاسنچ، این نرخ با استفاده از نرخ بدون ریسک بعلاوه ۳ درصد ریسک تیم، صنعت و کسب و کار تخمین زده می‌شود. در این رویکرد تخمین ارزش پایانی از طریق نرخ رشد بلند مدت انجام می‌شود.



نرخ کسر نقدشوندگی: ۴۰%
نرخ تنزیل دوره پایانی: ۳۷%

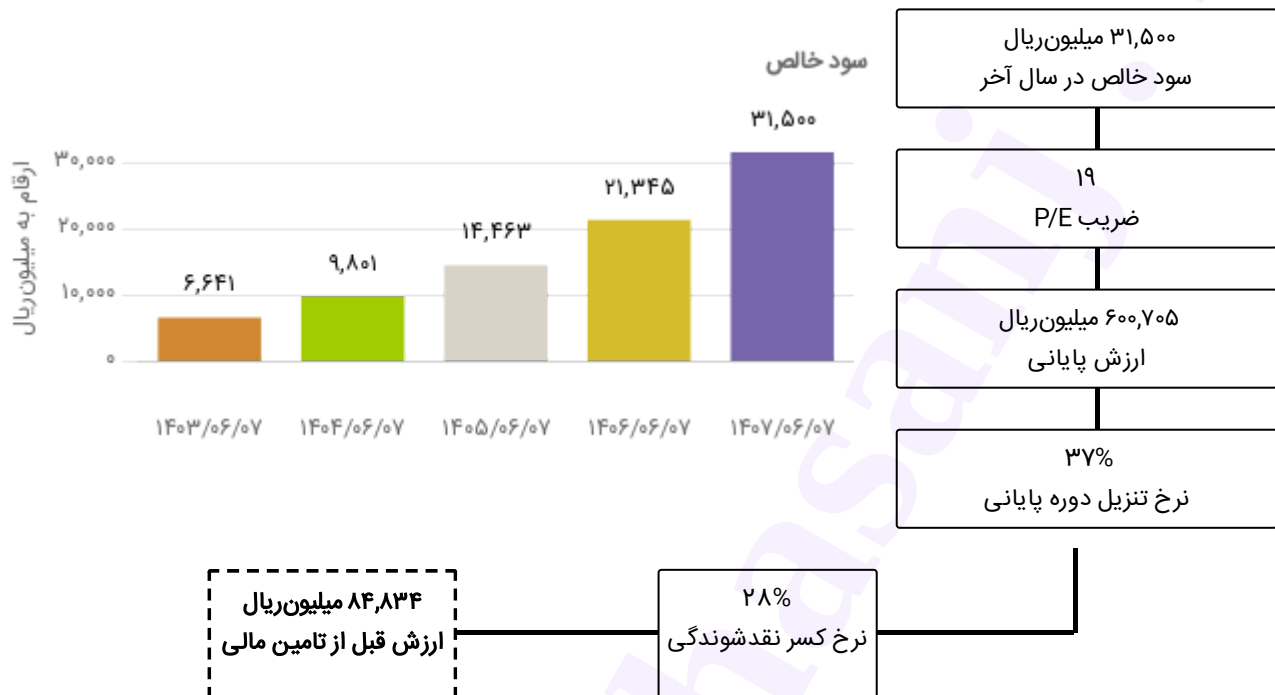
متوسط نرخ رشد بلندمدت
نرخ رشد درونزا: ۲۳%
نرخ رشد برونزا: ۷%

نرخ تنزیل سال اول پیش‌بینی
ریسک تیم: ۱۸%
ریسک صنعت: ۱۶%
ریسک کسب و کار: ۹%
نرخ بهره بدون ریسک: ۲۲%

پارامترها
++

DCF(P/E) - تعدیلی بهاسنج : ۸۴,۸۳۴ میلیون ریال

تمامی مفروضات در این روش، مورد استفاده در روش DCF(LTG) -تعدیلی بهاسنج می باشد، با این استثنا که ارزش پایانی با استفاده از نسبت P/E صنعت تخمین زده شده است.



۲۸%
۳۷%
۱۹

نرخ کسر نقدشوندگی:
نرخ تنزیل دوره پایانی:
ضریب P/E:

نرخ تنزیل سال اول پیش بینی

ریسک تیم: ۱۸%
ریسک صنعت: ۱۶%
ریسک کسب و کار: ۹%
نرخ بهره بدون ریسک: ۲۲%

پارامترها
۱۱



VC : ۴۱,۸۸۸ میلیون ریال

در این روش ارزشگذاری بر اساس نرخ بازده مورد انتظار سرمایه‌گذار و ارزش شرکت در هنگام خروج و یا شدن تخمین زده می‌شود. در واقع در این روش، بازدهی که سرمایه‌گذار از سرمایه‌گذاری در این کسب و کار بدست می‌آورد مبنای محاسبات قرار می‌گیرد. لازم به توضیح است که سامانه بصورت خودکار نرخ بازده مورد انتظار سرمایه‌گذاران خطرپذیر را با توجه به شرایط کسب و کار تخمین می‌زند.



۲۸%
۴۹%
۱۹

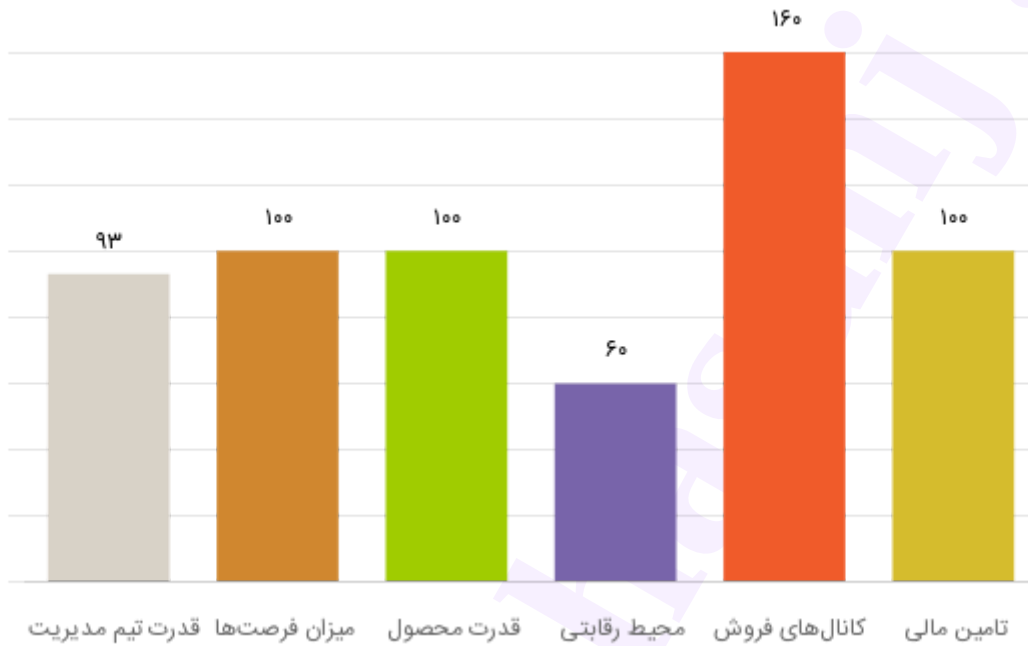
نرخ کسر نقدشوندگی:
نرخ تنزیل:
ضریب P/E:

پارامترها
١١١



کارت امتیازی : ۵۲,۶۰۰ میلیون ریال

این روش استارت‌آپ را با توجه به میانگین قیمت استارت‌آپ‌های مشابه و یا نزدیک به آن حوزه با توجه به اطلاعات گردآوری شده در سامانه و با استفاده از ۷ فاکتور کلیدی کیفی (با اوزان مختلف) شامل قدرت تیم مدیریت، میزان فرصت‌ها، قدرت محصول، محیط رقابتی، کانال‌های فروش/بازاریابی و تامین مالی تخمین می‌زند. در واقع این روش از طریق وزن‌دهی به معیارهای کیفی ارزش استارت‌آپ را برآورد می‌کند.

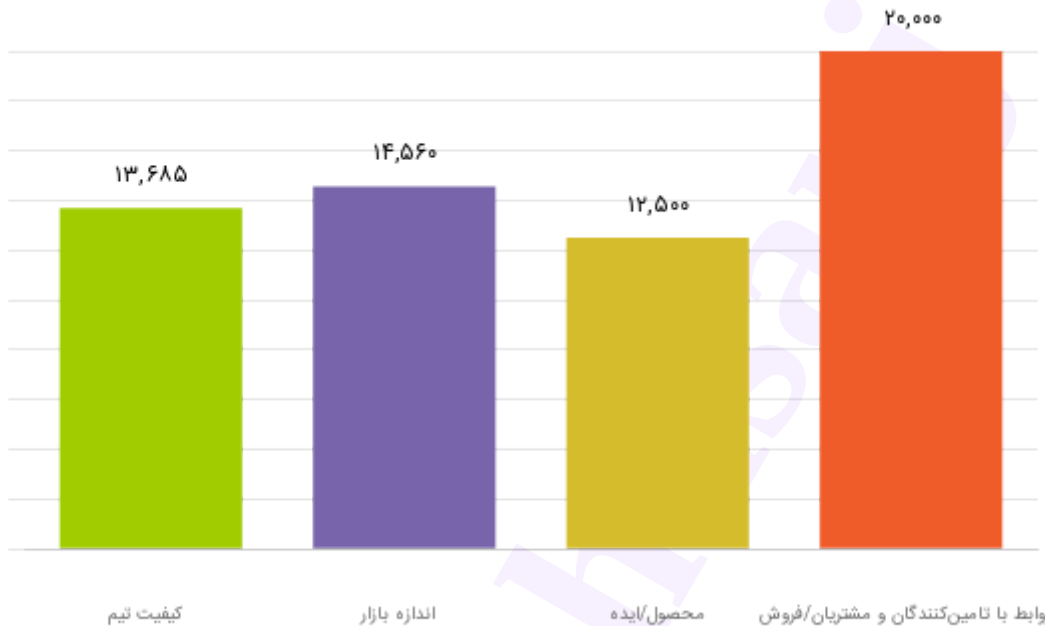


قدرت تیم مدیریت	۹۳%	این معیار انعطاف‌پذیری، کامل بودن، تجربه و تخصص بنیان‌گذاران را نشان می‌دهد.
میزان فرصت‌ها	۱۰۰%	این معیار اندازه بازار صنعت مرتبط استارت‌آپ و پتانسیل درآمدزایی استارت‌آپ را نمایش می‌دهد.
قدرت محصول	۱۰۰%	این معیار ارزش افزوده و درجه توسعه یافتگی محصول و همچنین امکان کپی برداری و تولید محصولات مشابه توسط رقبا را نمایش می‌دهد.
محیط رقابتی	۶۰%	این معیار قدرت رقبا را از بابت تسلط بر بازار و قدرت کیفی محصولات رقبا را نشان می‌دهد.
کانال‌های فروش	۱۶۰%	این معیار درجه بلوغ شبکه بازاریابی و فروش و ارتباط با مشتریان را نشان می‌دهد.
تامین مالی	۱۰۰%	این معیار اندازه نیاز به تامین مالی در مراحل آتی توسعه کسب‌وکار را برای استارت‌آپ نمایش می‌دهد.



چک لیست : ۶۰,۷۴۵ میلیون ریال

در این روش ارزش استارت‌آپ با توجه به ۴ فاکتور کیفی شامل: کیفیت تیم، اندازه بازار، محصول/ایده و روابط با تامین‌کنندگان و مشتریان زده می‌شود، به نحوی که به کسب‌وکار بر اساس این که تا چه مقدار به این فاکتورها دست پیدا کرده و یا در آن ضعف دارد ارزش ریالی تخصیص داده می‌شود؛ بازه‌ی این ارزش‌های ریالی برای مراحل مختلف توسعه کسب‌وکار متفاوت می‌باشد. همچنین اوزان تخصیص به فاکتورها با توجه به اطلاعات گردآوری‌شده در سامانه تعیین می‌شود.



این معیار انعطاف پذیری، کامل بودن، تجربه و تخصص بنیان‌گذاران را نشان می‌دهد.	۱۳,۶۸۵	کیفیت تیم
این معیار اندازه بازار صنعت مرتبط استارت‌آپ و پتانسیل درآمدزایی استارت‌آپ را نمایش می‌دهد.	۱۴,۵۶۰	اندازه بازار
این معیار ارزش افزوده و درجه توسعه یافتگی محصول و همچنین امکان کپی‌برداری و تولید محصولات مشابه توسط رقبا را نمایش می‌دهد.	۱۲,۵۰۰	محصول/ایده
این معیار درجه بلوغ، فروش، ارتباط با مشتریان و تامین‌کنندگان را نشان می‌دهد.	۲۰,۰۰۰	روابط با تامین‌کنندگان و مشتریان/فروش

