

Start-up Company Report: Veles = Laporan Perusahaan Start-up: Veles

Haedar Bintang Cendikia Asa, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920550898&lokasi=lokal>

Abstrak

Laporan investasi ini mengevaluasi Veles, sebuah platform software-as-a-service (SaaS) yang bertujuan meningkatkan proses penjualan perusahaan melalui strategi penetapan harga yang canggih, negosiasi kesepakatan, dan analitik kinerja. Menargetkan perusahaan besar di industri seperti teknologi, manufaktur, dan perawatan kesehatan, Veles menawarkan rangkaian alat yang komprehensif termasuk kalkulator harga, templat definisi kesepakatan, analitik kinerja, dan alat kolaborasi. Meskipun beroperasi di pasar yang sangat kompetitif dengan pemain mapan seperti Salesforce CPQ dan Oracle CPQ Cloud, Veles membedakan dirinya dengan solusi menyeluruh dan pendekatan berbasis data. Pasar perangkat lunak penjualan perusahaan, yang bernilai \$6,8 miliar pada tahun 2021, diperkirakan akan tumbuh pada CAGR sebesar 11,2% hingga tahun 2030, memberikan peluang substansial bagi Veles. Keberhasilan perusahaan bergantung pada kemampuannya untuk menembus pasar ini, mendapatkan pendanaan, dan secara efektif mengelola risiko kompetitif dan pasar. Investor potensial harus mengevaluasi model bisnis, tim manajemen, posisi kompetitif, dan proyeksi keuangan Veles dengan hati-hati. Selain itu, memantau dinamika pasar dan lingkungan regulasi sangat penting untuk membuat keputusan investasi yang terinformasi. Veles menyajikan peluang investasi yang menjanjikan namun berhati-hati di sektor optimalisasi penjualan perusahaan yang berkembang.This investment report evaluates Veles, a software-as-a-service (SaaS) platform that aims to enhance enterprise sales processes through advanced pricing strategies, deal negotiations, and performance analytics. Targeting large enterprises in industries such as technology, manufacturing, and healthcare, Veles offers a comprehensive suite of tools including a pricing calculator, deal definition templates, performance analytics, and collaboration tools. Despite operating in a highly competitive market with established players like Salesforce CPQ and Oracle CPQ Cloud, Veles differentiates itself with its end-to-end solution and data-driven approach. The enterprise sales software market, valued at \$6.8 billion in 2021, is expected to grow at a CAGR of 11.2% until 2030, providing a substantial opportunity for Veles. The company's success hinges on its ability to penetrate this market, secure funding, and effectively manage competitive and market risks. Potential investors should carefully evaluate Veles' business model, management team, competitive positioning, and financial projections. Additionally, monitoring the market dynamics and regulatory environment is crucial for making informed investment decisions. Veles presents a promising yet cautious investment opportunity in the growing enterprise sales optimization sector.