

امضا مطابقت وارو



سرشناسه: کرمدس، آلهاندرو، ۱۹۸۵-م. / Cremades, Alejandro

عنوان و نام پدیدآور: هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها

آلهاندرو کرمدس؛ ترجمه امین کریمی.

مشخصات نشر: تهران: آریانا قلم، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۳۳۶ ص. : ۲۱۵×۱۰۵ م.م.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۶۷۷-۸۲-۷

وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: *The art of startup fundraising*

[2016] pitching investors, negotiating the deal, and everything else entrepreneurs need to know,

موضوع: سرمایه مخاطره‌آمیز / Venture capital

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید -- امور مالی / New business enterprises -- Finance

موضوع: کارآفرینی / Entrepreneurship

شناسه افزوده: کورکوران، باربارا، ۱۹۴۹-م. / Barbara Ann (Corcoran, Barbara)

شناسه افزوده: کریمی، امین، ۱۳۶۶-، مترجم

رده‌بندی کنگره: HG 4751

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۱۵۲۲۴

شماره کتاب‌شناسی ملی: ۵۷۶۵۴۵۷



*** هنر جذب سرمایه برای استارت آپ‌ها ***
آکساندر کرمذس / / / امین کریمی

نویسنده: آرخاندرو کرمدس

مترجم: امین کریمی

مدیر هنری و طراح جلد: مجید زارع

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۶۷۷-۸۲-۷

چاپ سوم: بهار ۱۴۰۲

شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه

ناشر: آریانا قلم

نشانی: خیابان سهروردی جنوبی، ملایری پور غربی، پلاک ۳۷، واحد ۱

تلفن: ۸۸۳۴۲۹۱۰

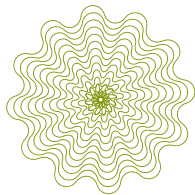
فروشگاه اینترنتی: www.AryanaGhalam.com

رسم الخط این کتاب براساس دستور خط فارسی فرهنگستان زبان و ادب فارسی است.

همه حقوق برای گروه پژوهشی صنعتی آریانا محفوظ است.

هرگونه تقلید و استفاده از این اثر به هر شکل بدون اجازه کتبی ممنوع است.





سشن ناشر

سمیه محمدی
مدیرعامل انتشارات آریانا قلم

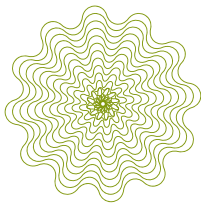
شاید یکی از سخت‌ترین و پرچالش‌ترین فرایندهایی که هر کارآفرین در مراحل گوناگون کار خود با آن مواجه می‌شود جذب سرمایه‌گذار مناسب و همراه باشد. قاعدتاً این کار مهارت‌های مختلفی می‌طلبد و فقط با دانش تخصصی در صنعت خاص آن استارت‌آپ به دست نمی‌آید، بنابراین، کارآفرینان نیاز دارند خود را برای آن آماده کنند.

در انتشارات آریانا قلم در سال‌های اخیر سعی کرده‌ایم که پایه‌پای مخاطبان پیش برویم و کتاب‌های موردنیاز و مناسب در هر حوزه را ترجمه و به بازار عرضه کنیم. در این مسیر کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها** را انتخاب کردیم و ترجمه آن را به آقای امین کریمی که خود در مقام کارآفرین درگیر این موضوع بودند سپردیم. به گفته ایشان و چند تن از کارآفرینان ایرانی که کتاب را پیش از چاپ مطالعه کردند، این کتاب از زوایای مختلف به موضوع تأمین مالی استارت‌آپ‌ها پرداخته است و نکته‌های کاربردی و کلیدی‌ای در آن مطرح شده است که همه فعالان این حوزه به آنها نیازمندند. نکته درخور توجه اینکه هرچند برخی قوانین و فرایندهای این حوزه هنوز در کشور ما تدوین و بهینه نشده است، این موضوع باعث نمی‌شود تا پیچ‌وخم‌ها، سختی‌ها و عدم قطعیت‌های این فرایند برای کارآفرینان ایرانی با وضعیت کارآفرینان باقی نقاط جهان متفاوت باشد. همچنین همان‌طور که در بخشی از کتاب آمده

است، کارآفرینی که به دنبال جذب سرمایه است همانند فروشنده‌ای حرفه‌ای باید دانش و مهارت‌های کافی و لازم را داشته باشد، که البته در این کتاب به برخی از آنها اشاره شده است، اما برای زبده‌گی در این موضوع نیاز به مطالعات بین‌رشته‌ای بیشتر در زمینه مذاکره، ارتباطات، بازاریابی و دیگر مهارت‌ها همچنان احساس می‌شود.

شایان ذکر است که با توجه به نوپا بودن این دانش، معادل برخی از اصطلاحات هنوز پایدار نشده است. ما سعی کردیم تا آخرین روزهای انتشار این کتاب با کمک دوستان مطلع‌تر، مانند جناب آقای ناصر غانم‌زاده، جافتاده‌ترین معادل‌ها را در کتاب بیاوریم، که از کمک ایشان بسیار سپاسگزاریم. با وجود این، شاید هنوز کتاب نیاز به اصلاحاتی داشته باشد که خوشحال می‌شویم خوانندگان عزیز چنین مواردی را با ما در میان بگذارند.

امیدوارم این کتاب مورد توجه جامعه کارآفرینی کشور قرار گیرد و راهنمای خوبی برای رشد استارت‌آپ‌ها در ایران باشد. // // // //



پیشگفتار مترجم

امین کریمی

این روزها در وضعیتی درحال آخرین بازخوانی کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها** و نوشتن این پیشگفتار هستم که بیش از هر زمان دیگری درعمل به توصیه‌های آخاندرو کرمدس احتیاج دارم. حالا که کتاب بعد از حدود دو سال از شروع ترجمه دارد به مرحلهٔ چاپ نهایی می‌رسد، در دوران جذب سرمایه برای کسب‌وکارِ تحت سکان‌داری خودم، تیست‌ایران^۱، هستم.

این توصیه‌ها دو سال قبل من را با بازی پیچیدهٔ سرمایه‌گذاری آشنا کرد و سال بعد با شرکت در جلسات سرمایه‌گذاری که عضوی از آن بودم تقویت شد. آن موقع در علی بابا مدیر محصول بودم و البته یکی از اعضای کارگروه تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌های نوآور گردشگری. و حالا نمایندهٔ تیم کوچک و پیرانگیزه‌ای هستم که برای سرعت بخشیدن به اهداف و دغدغه‌هایی که دارد دنبال جذب سرمایهٔ سری A است. واقعیت این است که حالا که وسط ماجرا هستم، در بازخوانی ترجمه‌ام از کتاب کرمدس دریافت‌های عمیق‌تری از آموزه‌هایی دارم که پیش‌تر فکرمی‌کردم بدهی‌اند. حالا بیشتر می‌فهمم

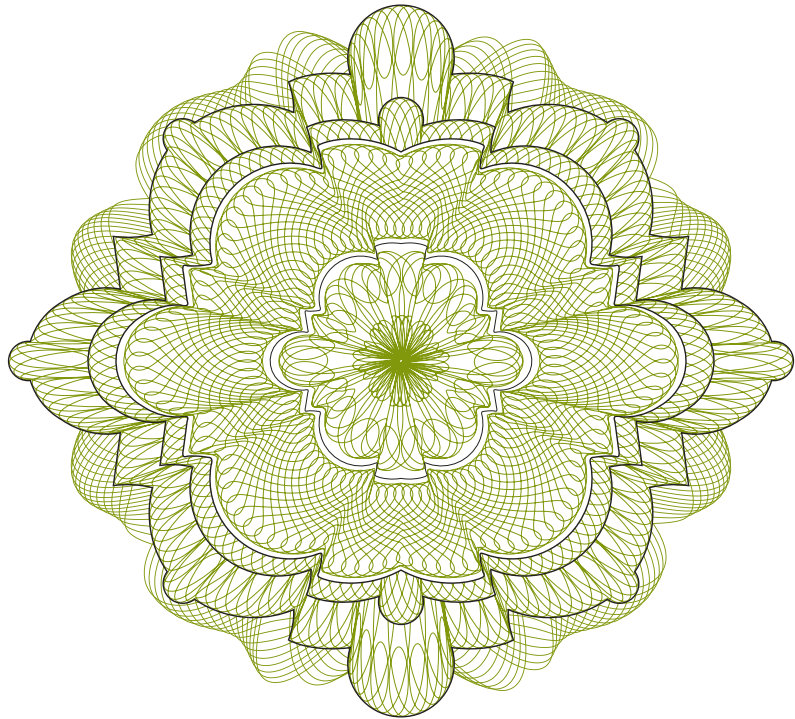
۱. تیست‌ایران پلت‌فرم آنلاین در حوزهٔ گردشگری ورودی به آدرس tasteiran.net است که هدف اصلی آن معرفی تصویر واقعی ایران و فروش تجربه‌های منحصر به فردش به گردشگران خارجی است.

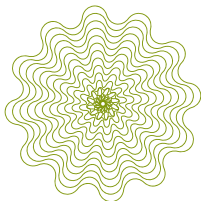
در کنار رعایت دستورالعمل‌های فنی این کتاب (از اینکه فایل ارائه را چطور آماده کنید، چطور سرمایه‌گذاران را پیدا کنید، چطور با آنها تماس بگیرید، تا اینکه در جلسه در مورد چه چیزهایی گفت‌وگو کنید و درواقع بدانید چه سؤال‌هایی از شما می‌شود و برای آنها جواب درستی داشته باشید)، نکات ارتباطی و انسانی مهمی هم هستند که سرنوشت جلسات سرمایه‌گذاری یا حتی رقم جذب سرمایه را تغییر می‌دهند. صحبت‌م از چیزهایی ساده‌تر از هنر مذاکرات است. کرم‌دس، که خبره جذب سرمایه است، از سیاه‌چاله‌ها، خط قرمزها، باید‌ها و نبایدهای این ماجرا می‌گوید. اگر بخواهم خلاصه بگویم، دست سرمایه‌گذاران فرشته و شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه را برای شما رو می‌کند و این‌طور است که می‌فهمید آنها دنبال چه چیزی‌اند و در مذاکره و بازی با آنها در موضع به‌مراتب بهتری قرار می‌گیرید.

در کتاب، مفاهیم و بخش‌هایی وجود دارد که در حال حاضر برای کسب‌وکارهای ایرانی مصداق ندارد (البته اگر مثل من درگیر کسب‌وکاری باشید که بازار بین‌المللی دارد بهره‌های خودتان را از آنها خواهید برد). برای مثال در روش‌های جذب سرمایه به کارت‌های اعتباری و صندوق‌های خانوادگی اشاره شده و در فصل ۱۵ درباره قانون جابزه‌عنوان یکی از تأثیرگذارترین قوانین ایالات متحده در زمینه جذب سرمایه استارت‌آپ‌ها صحبت شده است. باوجوداین ما متفق‌القول بودیم که چیزی از این کتاب حذف نشود و من هم به شما پیشنهاد می‌کنم خواندن حتی همین بخش‌ها را هم از دست ندهید.

در آخر اعتراف می‌کنم که من مترجم نیستم! و اگر کتابی غیر از این بود احتمالاً ترجمه‌اش از حوصله و وقتم خارج بود. و واقعیت

این است که نمی‌دانم اگر حمایت سمیه محمدی و انتشارات آریانا قلم؛ کمک‌ها و صبوری‌های محمدعلی معین‌فرد در ویراستاری؛ همراهی‌ها و ویرایش‌های چندین باره همسر، هانیه؛ و بازخوانی‌های نهایی دوستانی مانند ناصر غانم‌زاده و... نبود، قرار بود چه بلایی سرنسخه فارسی برترین کتاب انتشارات وایلی در حوزه جذب سرمایه بیاورم. ولی حالا که اصل این کتاب آن قدر جذاب بوده که من را ناچار به برگردانش به فارسی کرده و این تعداد آدم حرفه‌ای و دقیق در این مسیر همراهم بوده‌اند، چاره‌ای نیست جز اینکه من هم بگویم هرگز بدون خواندن آن وارد فرایند دشوار و پیچیده جذب سرمایه نشوید! //





هر کارآفرینی باید کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌های** آلخاندرو را بخواند. او، به‌طور روشن و مختصر و مفید، گام‌های جذب موفقیت‌آمیز سرمایه را در جامعه استارت‌آپی امروز توضیح داده است. اکنون دوران طلایی کارآفرینان است، و هر ایده خوبی که مفهومی محکم و اثبات‌شده باشد می‌تواند به پول دست پیدا کند. گزینه‌هایتان را بشناسید!

آنجلو جی. رابلز^۱، بنیان‌گذار و مدیرعامل فمیلی آفیس اسوسیشن^۲

یکی از بزرگ‌ترین ظلم‌هایی که در جامعه استارت‌آپی می‌بینید این است که ایده‌ها و تیم‌های خوب سرمایه نمی‌گیرند صرفاً به‌خاطر اینکه فرایند جذب سرمایه برای تازه‌کارآفرینان خوشایند نیست. کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌های** آلخاندرو در این اکوسیستم سهم بزرگی در پر کردن ماهرانه شکاف دانشی در سرمایه‌گذاری دارد و به کارآفرینان این شانس را می‌دهد که سرمایه موردنیازشان را تأمین کنند. فرنک روتمن^۳، بنیان‌گذار شریک در کیوای دی اینوستورز^۴

صاحب‌نظران
درباره
این کتاب
چه گفته‌اند؟

1. Angelo J. Robles

2. Family Office Association

3. Frank Rotman

4. QED Investors

کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها** حرکتی روان در مسیر پرفرازونشیب جذب سرمایه و شروع یک کسب‌وکار را فراهم می‌کند. آلخاندرو کرم‌دس جزئیاتی به‌روز و چشم‌اندازی روشن ارائه می‌کند که راهنمای مهمی برای کارآفرینانی است که در دوران کنونی به دنبال راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارند.

جین ام. سولیوان^۱، هم‌بنیان‌گذار استاروست پارتنرز^۲

ه
ت
ب
ـ

جذب سرمایه ممکن است تجربه‌ای واقعاً ناامیدکننده برای بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها باشد و این از یک مشکل اساسی ناشی می‌شود: آنها از فرایند جذب سرمایه خیلی کم می‌دانند، و سرمایه‌گذاران خیلی زیاد. خوشبختانه، آلخاندرو زمان زیادی صرف کرده و طرح مکتوبی از پشت صحنه ماجرا آماده کرده است که به بنیان‌گذاران کمک می‌کند به خوبی عمل کنند و مانند یک حرفه‌ای فرایند جذب سرمایه را هدایت کنند. اگر می‌خواهید برای استارت‌آپتان سرمایه تأمین کنید، بدون خواندن این کتاب دست به کاری نزنید.

پدرو تورسپیکون^۳، بنیان‌گذار و مدیرعامل کوتیدین ونچرز^۴

1. Jeanne M. Sullivan

2. StarVest Partners

3. Pedro Torres-Picon

4. Quotidian Ventures

کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها** هنر را به علم ترجمه می‌کند. آلخاندرو کرمدس، با به اشتراک‌گذاری فرمول‌ها و استراتژی‌های اثبات‌شده و مطالعات موردی کاربردی، یک نیاز مبرم کارآفرینان آینده را مرتفع کرده است.

جان کوهن^۱، مدیر و شریک در سیتی لایت کپیتال^۲

خواندن این کتاب برای همه کارآفرینانی که می‌خواهند کسب‌وکاری راه بیندازند و سرمایه تأمین کنند ضروری است. این کتاب واقعاً خوب نوشته شده و حاوی اطلاعات زیادی است. نوشته‌ی مردی که خودش در مقابله با چالش‌های کارآفرین شدن و جذب سرمایه نمونه‌ی بارز یک آدم فداکار و خلاق است.

کارتِر کالدول^۳، کارآفرین زنجیره‌ای و از مدیران کروس آتلانتیک کپیتال پارتنرز^۴

تأمین سرمایه خیلی دشوار است. ولی کارآفرینان سراسر جهان می‌توانند با یادگیری فرایند جذب سرمایه، قبل از ورود به آن، این کار را به‌طور چشمگیری ساده‌تر کنند. توصیه‌های عملی و کاربردی آلخاندرو کرمدس در کتاب حاضر شالوده‌محکمی در این

1. John Cohen | 2. City Light Capital | 3. Carter Caldwell | 4. Cross Atlantic Capital Partners

فرایند خودآموزی برای کارآفرینان فراهم می‌کند. کتاب به راحتی قابل درک و حاوی درس‌های کلیدی است. **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها** کتابی است ضروری برای همه کارآفرینان، هرکجا که باشند.

آلین تیلور^۱، مدیرعامل اندویر^۲

امروز، آلخاندرو خبره تأمین سرمایه جمعی سهامی است. وقتی او درباره جذب سرمایه صحبت می‌کند، استارت‌آپ‌ها سراپا گوش‌اند. اندرو آکرمن^۳، مدیرعامل دریمیت ونچرز^۴

برای کارآفرینان، راه انداختن کسب‌وکار فرازوفرودهای زیادی دارد که احتمالاً مهم‌ترین آنها چگونگی تأمین سرمایه است. هیچ‌وردی برای ساده‌سازی فرایند جذب سرمایه وجود ندارد، ولی کرمدس در کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها** دست‌کم تا حد زیادی این فرایند را قابل درک و دست‌یافتنی کرده است.

وستون گدی^۵، از مدیران بین‌کپیتال ونچرز^۶

-
- | | | | | | |
|-----------------|-------------|--------------------|---------------------|-----------------|--------------------------|
| 1. Allen Taylor | 2. Endeavor | 3. Andrew Ackerman | 4. Dreamit Ventures | 5. Weston Gaddy | 6. Bain Capital Ventures |
|-----------------|-------------|--------------------|---------------------|-----------------|--------------------------|

تأمین سرمایه خیلی سخت است. آلخاندرو کتاب راهنمای گام به گامی در اختیار کارآفرینان گذاشته است تا آنها به جای فکر کردن در مورد چگونگی جذب سرمایه، به تغییر دنیا فکر کنند.

تویاس پی. شیرمر^۱، مدیر و شریک جویین کپیتال^۲

امروز منابع جامع خیلی کمی هستند که به کارآفرینان در طی کردن مسیر جذب سرمایه کمک کنند. آلخاندرو کرمدرس کار بزرگی در مورد تشریح و توضیح فرایند جذب سرمایه انجام داده است. بدون شک، کتاب **هنر جذب سرمایه برای استارت آپ ها** نقطه شروع خوبی برای کارآفرینان فراهم می کند.

سید پکوئت^۳، مدیرعامل اویرس ونچرز^۴

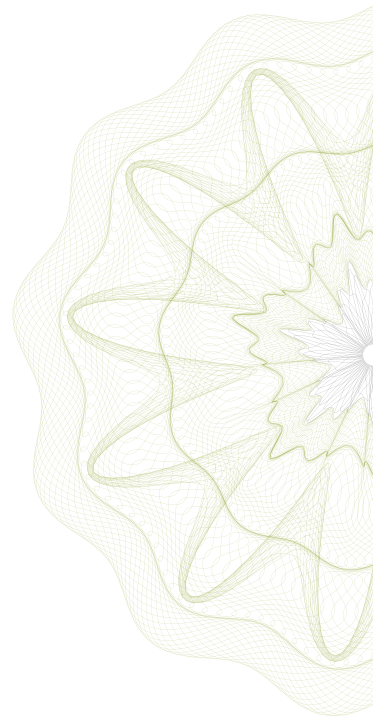
1. Tobias P. Schirmer

2. JOIN Capital

3. Sid Paquette

4. OMERS Ventures

۲۱	پیشگفتار
۲۷	فصل ۱ / همه چیز از وان وست شروع شد
۳۳	فصل ۲ / تأمین سرمایه برای استارت‌آپتان
۶۷	فصل ۳ / خودتان را برای موفقیت آماده کنید
۸۵	فصل ۴ / مهارت ارائه به سرمایه‌گذار
۱۰۱	فصل ۵ / بسته‌رأستی آزمایی
۱۲۹	فصل ۶ / منابع جذب سرمایه
۱۵۷	فصل ۷ / درک بازی سرمایه‌گذاران جسور
۱۶۹	فصل ۸ / تشریح دوره‌های سرمایه‌گذاری
۱۹۳	فصل ۹ / تصمیم‌گیری در مورد مقدار سرمایه و سرمایه‌گذاران بالقوه





فهرست



فصل ۱۰ / روابط عمومی: خلق یک طوفان و ایجاد محرک	۲۰۷
فصل ۱۱ / دنبال چه جور سرمایه‌گذاری باشیم	۲۲۳
فصل ۱۲ / تفاهم‌نامه و شرایط آن	۲۳۷
فصل ۱۳ / بستن قرارداد	۲۶۳
فصل ۱۴ / اجتناب از اشتباهات متداول در جذب سرمایه	۲۷۱
فصل ۱۵ / درک قانون جابز	۲۸۳
فصل ۱۶ / ابزارهای پیشنهادی برای جذب سرمایه	۳۰۷
فصل ۱۷ / علامت‌های خطر	۳۲۱
پی‌نوشت‌ها	۳۳۰
فهرست واژگان و اصطلاحات	۳۳۱

من می‌خواهم روی افراد ریسک‌پذیر سرمایه‌گذاری کنم. هر کارآفرین عالی که همراه با او موفق شده‌ام، از یک تحمل بالایی غیرمعمول در شرایط غیرقطعی برخوردار بوده است. ریسک این کارآفرینان را به شوق می‌آورد. خیلی از به اصطلاح کارآفرینان طرح‌های کسب‌وکار را با انبوه اعداد و ارقام، پیش‌بینی‌های خیالی، و نتیجه‌گیری‌های مستدل تا خرخره پر می‌کنند. من با آنها کاری ندارم.

دریافت و پرداخت

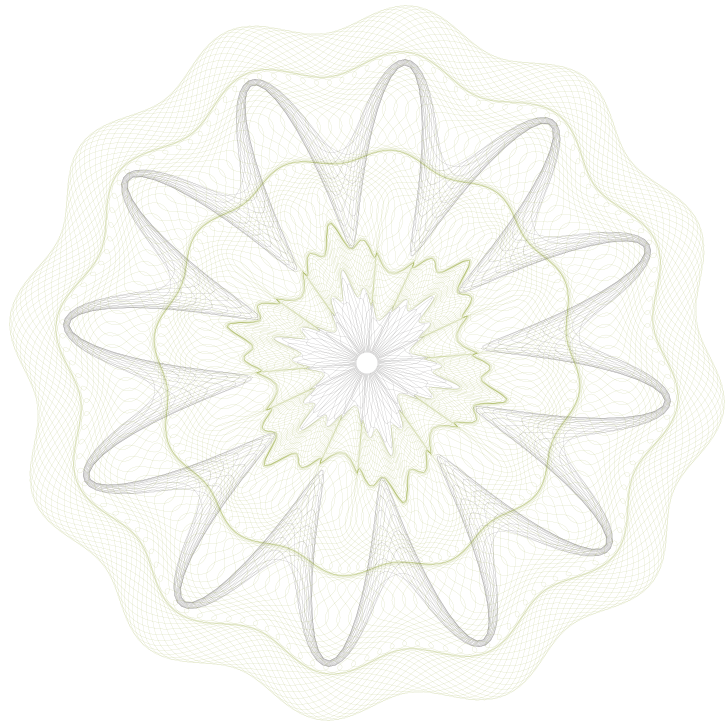
۱۳۹۸/۰۹/۲۷

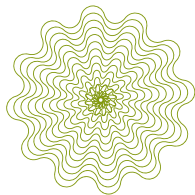
۱۲:۵۵

تعداد افراد منتظر: ۱۰
باجه های پاسخگوبه کار شما:

۱, ۲, ۳, ۴, ۵, ۶, ۷, ۸, ۹, ۱۰

در صورت گذشتن نوبت مجدد شماره بگیرید





پیشگفتار

باربارا کورکوران

سرمایه‌گذار در برنامه تلویزیونی
شارک تنک شبکه ای بی سی /
بنیان‌گذار گروه کورکوران

مادرم همیشه می‌گفت **هیچ وقت** زمان خوبی برای بچه دار شدن نیست، ولی ۱۰ تا بچه داشت. هر وقت به پدرم می‌گفت، «خب، اِدی، من حامله‌ام»، او بدون معطلی می‌رفت و یک تخت‌خواب دیگر می‌خرید. وقتی کورکوران گروپ^۱ را راه انداختم، شرکت را با همان روشی بزرگ کردم که مادرم خانواده را بزرگ می‌کرد. در همان پنج سال اول، تعداد فروشنده‌ها را از ۶ به ۶۰ نفر افزایش دادیم، و در طول ۲۰ سال بعدی، تعدادشان را به ۱،۰۰۰ نفر رساندیم، چون می‌دانستم که راز رشد سریع هر کسب‌وکار این است که برای بزرگ شدن نباید منتظر بماند تا به آمادگی برسد.

تمام کارآفرینان بزرگی که می‌شناسم خیلی قبل‌ازاینکه کسب‌وکارشان آماده شود اقدام به توسعه می‌کنند. این تنها فرمولی است که برای رشد تهاجمی بلام.

با این فرمول شما همیشه بیش از توانتان درگیر کار هستید و باید به‌نحوی آن را جبران کنید. بنابراین، مجبور می‌شوید سریع‌تر فکر کنید و هوشمندانه‌تر حرکت کنید. هم‌زمان با رشد، دفعات سرمایه‌گذاری بیشتری برای پشتیبانی از فعالیت‌ها لازم دارید.

1. Corcoran Group

من در برنامه تلویزیونی واقع‌نمای شارک تنک^۱، که برندهٔ جایزهٔ امی^۲ هم شده، جایگاه افتخاری کوسه / سرمایه‌گذار را دارم. ما در هر فصل از برنامه به صدها ارائهٔ صمیمانه از کارآفرینان مشتاقی گوش می‌دهیم که دنبال جذب سرمایه‌اند. ما به همهٔ ارائه‌ها، از نوآورانه تا مضحک، گوش می‌دهیم، و تصمیم می‌گیریم پولی را که با زحمت به دست آورده‌ایم برای ایده‌هایی سرمایه‌گذاری کنیم که معتقدیم بزرگان بزرگی خواهند شد. توافق که صورت گرفت، قسمت بامزهٔ ماجرا وقتی شروع می‌شود که وارد تعامل مستقیم با کارآفرینی می‌شوم که می‌خواهم روی آن سرمایه‌گذاری کنم. من او را از رؤیا به سمت اجرا می‌کشانم، و پس از گذر از موانع و سختی‌ها، اگر همهٔ ما کمی خوش‌شانس باشیم، حتماً به موفقیت می‌رسیم! به هر حال، من قبل از اینکه زمان، پول خودم، و پول شرکایم را روی یک کارآفرین سرمایه‌گذاری کنم، می‌خواهم هر چیزی که می‌توانم در مورد او بدانم و مطمئن شوم که هر کسب‌وکاری که انتخاب می‌کنم یک برندهٔ واقعی است. سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها کار پرریسکی است. بیشتر آنها شکست می‌خورند، برخی از آنها در نهایت موفق می‌شوند، ولی فقط تعداد خیلی کمی از آنها به یک بازگشت سرمایهٔ کلان بیست برابری می‌رسند.

ه
ت
ب
/
ت
ت

۱. *Shark Tank* (مخزن کوسه): برنامهٔ تلویزیونی واقع‌نمای آمریکایی است که در آن کارآفرینان برای جذب سرمایه در مقابل سرمایه‌گذاران به رقابت می‌پردازند. در این برنامه به سرمایه‌گذاران شارک (کوسه) گفته می‌شود - م.

۲. Emmy award: جایزه‌ای آمریکایی است که به منتخبان تولیدات تلویزیونی اعطا و معادل جایزهٔ اسکار در تلویزیون محسوب می‌شود - م.

اول دنبال کارآفرینانی می‌گردم که سردوگرم روزگار را چشیده و پوست کلفت باشند. بیشتر کارآفرینانی که تا الان ملاقات کرده‌ام پوست کلفت نیستند و خیلی از آنها جواب‌هایی به سؤالاتم می‌دهند که زیادی سطحی‌اند و نمی‌توانم به آنان اعتماد کنم. سعی می‌کنم برنده‌ای را سوا کنم که رفتارهای شجاعانه‌ای داشته باشد و درعین حال آن قدر باهوش باشد که بشود به این رفتارهایش اعتماد کرد. من دنبال کارآفرینانی می‌گردم که می‌توانند افراد را محک بزنند و به سرعت به آنها انگیزه بدهند، و جایی که دیگران فقط موانع را می‌بینند فرصت‌ها را کشف کنند. این کار بچه‌درس‌خوان‌های معمولی نیست، بلکه کار سردوگرم‌چشیده‌های پوست کلفت است. من می‌خواهم روی افراد ریسک‌پذیر سرمایه‌گذاری کنم. هر کارآفرین عالی که همراه با او موفق شده‌ام، از یک تحمل بالای غیرمعمول در شرایط غیرقطعی برخوردار بوده است - در واقع، ریسک این کارآفرینان را به شوق می‌آورد. خیلی از به اصطلاح کارآفرینان طرح‌های کسب‌وکار را با انبوه اعداد و ارقام، پیش‌بینی‌های خیالی، و نتیجه‌گیری‌های مستدل تا خرخره پر می‌کنند. من با آنها کاری ندارم. من دلم می‌خواهد پولم را خرج کارآفرینانی کنم که می‌دانند بعد از اینکه دخلشان آمد چطور فوراً سرپا شوند. آنها مثل همه ما زمین می‌خورند، ولی برخلاف اکثر ما زمان کمی را صرف تأسف خوردن برای خودشان می‌کنند. گاهی فکر می‌کنم برای یک کارآفرین عالی بودن باید بهره هوشی‌تان قدری پایین باشد. این طوری وقتی نقش زمینتان کردند دیگری خیال ادامه جریان نمی‌شوید زیرا خیره‌سرت‌ر از آنید که دست از آن بکشید و به جای آن می‌ایستید و می‌گویید، «باز هم بهم ضربه بزن!» فکر نمی‌کنم که این انعطاف‌پذیری آموختنی باشد، این نگرشی درونی است.

به نظر من، این همان چیزی است که می‌تواند موجب موفقیت یا شکست یک ارائه شود. بهترین کارآفرینان با چالش مواجه و بر آن چیره شده‌اند. این انعطاف‌پذیری همان چیزی است که وقتی ایده‌های جدیدی در برنامه‌ی شارک تنک و زندگی می‌شنوم دنبال آن می‌گردم. من باید روی بنیان‌گذارانی سرمایه‌گذاری کنم که می‌دانند چطور ارتباط برقرار کنند. آموخته‌ام که اگر یک کسب‌وکار جدید، فروشنده‌ای خوب در سکان هدایت خود نداشته باشد راه به جایی نمی‌برد. کسی باید باشد که محصول و خدمت جدید را بفروشد و این کار بنیان‌گذار است. در پایان هر مصاحبه از خودم می‌پرسم، «آیا از این آدم چیزی می‌خرم؟ آیا ارائه‌ی او خواستنی است؟» با توجه به پاسخ همین یک سؤال ۹۵ درصد از کسب‌وکارهایی را که به من ارائه شده است رد کرده‌ام.

آموخته‌ام که قانون شماره‌ی یک در فروش این است که همه چیز را که همه می‌خواهند می‌خواهند، و هیچ‌کس چیزی را که هیچ‌کس نمی‌خواهد نمی‌خواهد. همیشه وقتی به برخی بگویی که **نمی‌توانند** چیزی را داشته باشند، آن را بیشتر طلب می‌کنند، ولی اگر اجازه بدهی بدانند که از چیزی مقدار زیادی وجود دارد، به خانه می‌روند تا در مورد آن فکر کنند. اگر افرادی را ندارید که برای کسب‌وکار شما سروصدا کنند، مجبور می‌شوید روشی از خودتان ابداع کنید که توهم این را ایجاد کند که برای محصولتان خواهان وجود دارد. این گواهی است بر کلیدی بودن هنر فروشندگی در جذب سرمایه.

فروشندگی خوب چیزی نیست جز تأکید بر نقاط مثبت و کوچک جلوه دادن نقاط منفی؛ و اگر بتوانید حقه‌ای منحصر به فرد برای این کار پیدا کنید، موقع جذب سرمایه و در مقابل رقبایتان هنگامی که در حال اجرای چشم‌اندازتان هستید یک قدم جلوتر خواهید

بود. من برای اولین بار قدرت استفاده از حقۀ خوب را وقتی پیشخدمت جوانی در یک رستوران کوچک در نیوجرسی بودم یاد گرفتم. آن موقع سعی داشتم با گلوریا که یک زن پیشخدمت بسیار جذاب بود رقابت کنم. با پیروی از توصیه مادرم، به گیس‌های طلایی‌ام روبان قرمزبستم تا مثل یک دوشیزه معصوم به نظر برسم. انعام‌های من فوراً دوبرابر شد. وقتی بنگاه معامله املاک خودم، کورکوران گروپ، را راه انداختم، از حقه‌های فراوانی برای ساختن برندم استفاده کردم.

من همیشه دنبال کسی هستم که قدری گستاخ باشد، چون یاد گرفته‌ام کارآفرینان سلطه جو هستند که پول درمی‌آورند. آنها کارمندان مزخرفی‌اند، با صاحبان قدرت مشکل دارند، و نمی‌خواهند کسی به آنها امرونی کند. من دوست دارم پولم را دست کارآفرینی بسپارم که فکر می‌کند بیشتر از من می‌داند. او به اعتماد به نفسی نیاز دارد که بتواند از روی موانع بزرگی که بین او و خط پایان هست بپرد.

آنچه من بیش از هر چیزی در مورد سرمایه‌گذاری فرشته‌ای دوست دارم این است که می‌توانم از هر چیزی که قبلاً در شارک تنک آموخته‌ام استفاده کنم. شما چطور یک سرمایه‌گذار فرشته^۱ را تحت تأثیر قرار می‌دهید؟ چطور اعتماد او را جلب و سرمایه‌گذاری‌اش

۱. angel investor: به سرمایه‌گذار جسوری گفته می‌شود که سرمایه‌ی یک یا چند استارت‌آپ را فراهم می‌کند. سرمایه‌گذاران فرشته پس از به نتیجه رسیدن یک استارت‌آپ در سرمایه‌گذاری مراحل اولیه (خرده‌بذری و بذری) در دوره‌های بعدی در استارت‌آپ سرمایه‌گذاری می‌کنند - م.

را دریافت می‌کنید؟ بیرون از اینجا انبوهی از ایده‌های کسب‌وکار وجود دارد - خوب، بد، یا مضحک - و من برای خودم از همه آنها سهم منصفانه‌ای در نظر گرفته‌ام. فرق بین یک ایده خوب و یک ایده پول‌ساز ساده است: باید قابل فهم باشد. ایده ممکن است یک اختراع کاملاً جدید باشد که خیلی از مردم از آن استفاده خواهند کرد یا یک راه خیلی بهتر برای انجام کاری که قبلاً صدها بار انجام شده است. عنصر کلیدی دیگری که موقع سرمایه‌گذاری در شرکتی جدید برایم مهم است وجدان کاری است. قبل از اینکه در هر کسب‌وکاری سرمایه‌گذاری کنم، دنبال یک شریک می‌گردم. یک وب‌سایت زیبا ممکن است من را به پشت در برساند، ولی اگر نتوانید نظر یک سرمایه‌گذار فرشته را جلب کنید، نظر مشتریانان را هم نمی‌توانید جلب کنید و یک موفقیت بزرگ بیافرینید.

این کتاب، نوشته آلخاندرو کِرمِدِس به کارآفرینان کمک می‌کند که درک روشنی از اینکه جذب سرمایه چگونه انجام می‌شود به دست بیاورند و بدانند چه چیزهایی برای موفقیت در این فرایند برای تحت تأثیر قرار دادن افرادی که در اکوسیستم استارت‌آپی سرمایه‌گذاری می‌کنند (مثل من) لازم است.

تجربه آلخاندرو در مقام بنیان‌گذار وان‌وست باعث می‌شود که این کتاب منحصر به فرد بشود، زیرا در طی سال‌های گذشته، بازی جذب سرمایه اساساً، با اجرای مقررات جدید ناشی از قانون جذب سرمایه برای کسب‌وکارهای کوچک موسوم به قانون جابز، دچار تحول شده است. از آنجاکه سرمایه به سرعت دارد به دنیای مجازی نقل مکان می‌کند، هر کارآفرینی که شروع به جذب سرمایه برای ساختن کسب‌وکارش کرده است حتماً باید کتاب حاضر را بخواند.

در ۱۳ اوت ۲۰۰۸ بعد از گرفتن مدرک حقوق، با تشویق پدر و مادرم، برناردو کرمدس^۱ و لتیسیا رومن^۲، همراه برادرم از اسپانیا به ایالات متحده نقل مکان کردم.

بدون شک برادرم بهترین دوست من است. در آن روز بعد از تحویل چمدان‌ها سوار تاکسی شدیم. وقتی لوییجی، راننده تاکسی، داشت داستان زندگی‌اش را با لهجه ایتالیایی غلیظ برایمان تعریف می‌کرد، هر دوی ما بهت زده از پنجره تاکسی به مسیرمان از فرودگاه تا منتهن زل زده بودیم.

در ابتدا، قصد داشتم مدرک ارشد حقوق تجارت و کسب و کار بین‌الملل از دانشکده حقوق فوردهام^۳ را دریافت کنم و بعد از آن به عنوان وکیل حقوقی فعالیت کنم. با اینکه برخی از هم‌کلاسی‌هایم هم سن و سال پدر و مادرم بودند ولی دوران فوق‌العاده‌ای در فوردهام داشتم. هم‌کلاسی‌هایم مرا بچه محصل صدا می‌زدند. سه ماه قبل از فارغ‌التحصیلی از فوردهام، پیشنهادی عالی از یک مؤسسه حقوقی معتبر به نام کینگ اند اسپالدینگ^۴ دریافت کردم. شریکی که مرا استخدام کرد ادوارد کِهوه^۵ نام داشت. اولین قرار ملاقات ما به صرف صبحانه در کلوب متروپولیتن بود. حالا ادِ یکی از دوستان خوبم است، او حتی در مراسم ازدوایم

1. Bernardo Cremedes

2. Leticia Roman

3. Fordham Law School

4. King & Spalding

5. Edward Kehoe

نیز حضور داشت. هنوز اولین روز حضور در مؤسسه را به یاد دارم؛ شبیه فیلم‌های هالیوودی بود. در ۲۳ سالگی، من منشی خودم را داشتم و نامم روی در ورودی دفتر شخصی‌ام نوشته شده بود. واقعاً باورنکردنی بود.

بعد از سه سال فعالیت در مؤسسه کینگ اند اسپالدینگ و برعهده گرفتن وکالت شرکت‌های بزرگ در پرونده‌های داوری مربوط به سرمایه‌گذاری‌های مشهور و میلیاردر دلاری، فهمیدم به درد چه کاری می‌خورم. همه چیز از زمانی شروع شد که با دوست خوبم لوئیس خوزه اسکال^۱ در اولین دوره‌ی نیویورک تک^۲ شرکت کردم. در آن زمان، لوئیس مشغول کار برای یک صندوق پوشش ریسک و جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌های فناورانه از طریق سرمایه‌گذاران بود.

هرچه بیشتر خودم را در اکوسیستم فناورانه نیویورک درگیر می‌کردم، چیزی که بیشتر مرا شگفت‌زده می‌کرد این بود که جذب سرمایه چقدر برای کارآفرینان دشوار است. وقتی روی مواردی مانند پاندورا^۳ (که تا پیش از اولین دور مهم تأمین مالی، بیش از ۳۰۰ بار از سوی سرمایه‌گذاران رد شده بود) تحقیق کردم، متوجه شدم یک شکاف بزرگ در بازار وجود دارد. فهمیدم چیزی مورد غفلت واقع شده بود، و من می‌خواستم آن را کشف و این شکاف را پر کنم.

در همان دوران با خانمی ملاقات کردم که حالا همسرم است: تانیا پرایو^۴. انتخاب او به‌عنوان شریک زندگی‌ام بهترین تصمیمی

1. Luis Jose Scull

2. New York Tech Meetup

۳. Pandora: سرویس‌دهنده‌ای در زمینه پخش و پیشنهاد موسیقی است - م.

4. Tanya Prive

بوده که تا حالا گرفته‌ام. با هم در مورد کاری که می‌خواستیم برای کمک به کسانی که نیاز به سرمایه دارند انجام بدهم صحبت کردیم و او را متقاعد کردم که همهٔ پس‌اندازمان را روی وان‌وست^۱ سرمایه‌گذاری و پلت‌فرمی راه‌اندازی کنیم که می‌توانست کارآفرینان را به سرمایه‌گذاران متصل کند، و این شروع وان‌وست بود. همه چیز از آپارتمان تانیا در کوچهٔ بیست‌وهفتم، خیابان ششم نیویورک سیتی آغاز شد. ما یک سوئیت کوچک داشتیم که می‌توانستیم روزانه حداقل ۵ کارآموز دعوت کنیم تا برای ساخت محصول به ما ملحق شوند. آنها با یک تیم مهندسی که در بلاروس (روسیهٔ سفید) تشکیل داده بودیم همکاری می‌کردند. تا ۴ ماه کارآموزها را به این بهانه که فامیل ما هستند وارد آپارتمان می‌کردیم تا اینکه مدیر ساختمان متوجه شد که آنجا خبرهایی هست و عذر ما را خواست. بعد از آن یک دفتر کار جدید اجاره کردیم، و بعد از جور کردن سرمایه‌ای اندک شروع به جذب نیروهای ماهر کردیم. پس از یک سال توسعه، در ۲۳ نوامبر ۲۰۱۱ توانستیم پلت‌فرم را راه‌اندازی کنیم. چند ماه بعد، مجلهٔ **تایم** پلت‌فرم ما را به عنوان یکی از بهترین پلت‌فرم‌های تأمین سرمایهٔ جمعی معرفی کرد، مجلهٔ **فوربز** از آن به عنوان یکی از ۱۰ ابزار دیجیتال برتر برای استفادهٔ کارآفرینان یاد کرد و **بیزینس اینسایدر** از استارت‌آپ ما به عنوان یکی از جذاب‌ترین استارت‌آپ‌ها نام برد. علاوه بر این، افتخار داشتیم که توسط مجلات **وینیتی فیر** و **انترپرنر مگزین** (نسخهٔ اسپانیایی) به عنوان یکی از «۳۰ کارآفرین برتر زیر ۳۰ سال» ۲۰۱۴ انتخاب شوم.

۱. Onevest: سایتی است با کارکرد ایجاد شبکهٔ ارتباط سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌ها - م.

توجه مطبوعات و مجلات برایم فوق‌العاده هیجان‌انگیز بود، ولی چیزی که باعث شد به کارم ادامه بدهم فرصت خلق یک تفاوت واقعی بود. حذف کارهای جانبی و زوائد، یکی از سخت‌ترین کارهایی است که کارآفرینان باید در آن ماهر باشند تا بتوانند روی چیزی که واقعاً ارزشش را دارد، که همان اجرای استراتژی کسب‌وکار است، تمرکز کنند.

روزهای اول، کار اصلاً ساده نبود. باید برای جور کردن تأمین مالی می‌جنگیدیم. هنوز قانون جابز^۱ (که بعداً درباره آن صحبت خواهیم کرد) وجود نداشت و عبارت تأمین سرمایه جمعی هم هنوز وضع نشده بود. در یک نقطه از فرایند کار، به کاخ سفید رفتیم و در حضور نمایندگان اهمیت سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای کوچک در ایالات متحده را گوشزد کردیم.

همه چیز با هم اتفاق می‌افتاد. ناگهان به طرز باورنکردنی سوار موج شگفت‌انگیزی شده بودیم که از تصویب قانون جابز در آوریل سال ۲۰۱۲ نشئت گرفته بود. برای اولین بار در تاریخ، استارت‌آپ‌ها اجازه پیدا کردند اعلام کنند در حال جذب سرمایه هستند. قبل از جابز، این نوع فعالیت‌های ترویجی کاملاً ممنوع بود. (این کار قبلاً مطابق قانون مصداق درخواست عمومی برای جذب سرمایه^۲ بود.) قبلاً، جست‌وجوی سرمایه صرفاً از طرق غیررسمی و شفاهی انجام می‌شد. اگر کسی را در سیلیکون ولی نمی‌شناختید، پیدا کردن سرمایه تبدیل به چالش واقعاً بزرگی می‌شد.

1. JOBS (Jumpstart Our Business Startups)

2. general solicitation

در اواخر سال ۲۰۱۳، شرکتی به نام کوفاندرزلب^۱ برای تأمین سرمایه به پلت فرم وان وست آمد و چراغی را در ذهن من روشن کرد. فهمیدم که یک پلت فرم جذب سرمایه شبیه چیزی که وان وست در آن موقع بود صرفاً حضور در یک بازی کوچک است. بازی بزرگتر ساخت یک اکوسیستم حول وان وست بود که بتوانیم در آن کارآفرین‌ها و سرمایه‌گذاران را از شکل‌گیری تا سرمایه‌گذاری قدرت ببخشیم. در نتیجه، مذاکرات با شهاب کاویانی، هم‌بنیان‌گذار کوفاندرزلب، آغاز و در نهایت در ژوئیه سال ۲۰۱۴، ادغام این دو شرکت و واگذاری کوفاندرزلب به وان وست اعلام شد.

در حال حاضر، کوفاندرزلب بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده خدمات مربوط به ارتباط‌گیری و همکاری‌یابی در کسب‌وکار برای کارآفرینان است و به آنها در پیدا کردن هم‌بنیان‌گذار و مشاوران کمک می‌کند. ما با تعدادی از قطب‌های مهم استارت‌آپی در آمریکا شریک هستیم و ماهیانه هزاران کارآفرین را جذب پلت فرم خود می‌کنیم.

از ژمره‌های دیگر وان وست (به‌عنوان اولین شبکه دیجیتال دعوت‌نامه‌ای برترین سرمایه‌گذاران فرشته) این بوده که اخیراً تعداد سرمایه‌گذاران حاضر در آن به ۱،۰۰۰ نفر رسیده است. وان وست شبکه برگزیده‌ای از افراد با ارزش‌داری خالص بالاست که برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های استارت‌آپی گرد هم آمده‌اند. بعد از مشاهده صدها کسب‌وکار که از طریق اکوسیستم وان وست شکل

گرفته و سرمایه جذب کرده بودند، احساس کردم زمان آن رسیده است که آنچه آموخته‌ام به اشتراک بگذارم و به کارآفرینان در سفر تأمین سرمایه کمک کنم (به خصوص بعد از دور جدید سرمایه‌گذاری که مقدار کل سرمایه را به بیش از ۵ میلیون دلار افزایش دادیم). بدون اینکه از پای میز کارم تکان بخورم، تنها در چند هفته توانستیم خودمان تأمین سرمایهٔ جمعی مرحلهٔ A را انجام بدهیم و یک رکورد به جای بگذاریم. نتایج واقعاً شگفت‌انگیز بود، چراکه، در حالت عادی، برای این مرحله از جذب سرمایه حداقل ۸ ماه فعالیت بیرون از دفتر کار و حضور در کنفرانس‌ها و جلسات مختلف برای جلب نظر سرمایه‌گذار نیاز است.

متأسفانه، اعلان‌های شرکت‌ها در مورد انجام موفقیت‌آمیز دوره‌های سرمایه‌گذاری که در مورد آنها می‌شنوید همهٔ واقعیت نیست. آنها فقط چند شرکت از بین شرکت‌های بسیاری‌اند که هر سال راه‌اندازی می‌شوند. تأمین سرمایه یک هنر است و هر جزء کوچک از آن نیازمند همکاری بی‌نقص با اجزای دیگر در فرایند است تا به موفقیت برسد. این کتاب قرار است راهنمای شما باشد تا در طول فرایندی که بیشتر شبیه راندن یک ترن هوایی پرهیجان است به شما کمک کند.

کمربندتان را محکم ببندید و با ما همراه باشید. خوش‌بین باشید و با فرایند جذب سرمایه خوش بگذرانید. به یاد داشته باشید هیچ‌وقت شکست نخواهید خورد؛ یا برنده می‌شوید، یا یاد می‌گیرید.
////////////////////

قبل از اینکه برای آماده کردن ارائه استارت آپ، ملاقات کردن با سرمایه‌گذاران، و کلنجار رفتن بر سر شرایط تأمین سرمایه عجله کنید، لازم است ذهنیت، انتظارات، محاسبات، و استراتژی درستی داشته باشید.

* سرعتان را بالا ببرید

برخی از کارآفرینان و افراد فرصت‌شناس توافق بر سر تأمین سرمایه یا سرمایه‌گذاری را شانس در اختیار گرفتن یک نفر تصور می‌کنند که قرار است برای تبدیل رؤیای آنها به واقعیت پول خرج کند، به خصوص زمانی که رؤیای آنها محصولی باشد که برای تولید آن نیاز به پول هنگفتی است (کاوش‌های فضایی و پیشرفت‌های بنیادین در حوزه سلامت نمونه‌هایی بارز در این باره‌اند). ولی این نوع از روش‌های تأمین سرمایه ریسک بالایی برای سرمایه‌گذاران دارد. به علاوه، اگر تابه حال درگیر گرفتن وام برای راه انداختن استارت آپ از بانک‌ها بوده باشید، می‌دانید که این کار چالش‌های زیادی به همراه دارد.

برای تأمین سرمایه استارت‌آپتان یک روش دیگر هم هست: هدف از این روش این نیست که سازوکار جدیدی بسازیم، بلکه هدفش این است که شتاب سازوکار موجود را افزایش دهیم. این روش به خوبی می‌تواند بهترین فرصت را هم برای سرمایه‌گذار و هم برای سرمایه‌پذیر ایجاد کند. با ساخت محصول

به‌عنوان اولین گام، کارآفرینان مالکیت، کنترل، و رهبری را در دست می‌گیرند. همچنین، آنها فرصت دارند یک مدل کسب‌وکار بسازند و چکش‌کاری کنند که بتواند بدون سرمایه‌های اضافه به کار خود ادامه بدهد. این روش برای افزایش سرمایه به مراتب قدرتمندتر است و باعث می‌شود کارآفرین برای مذاکره با سرمایه‌گذاران در موقعیت مناسب قرار بگیرد. در سمت دیگر میز، سرمایه‌گذاران می‌توانند پول خود را با اطمینان در استارت‌آپی که محصول دارد و کارکرد آن اثبات شده است سرمایه‌گذاری کنند. نقش پول بیشتر فقط افزایش سرعت دستیابی به مراحل برجسته^۱ مختلف و تقویت موفقیت‌ها و نقاط قوت است.

هنگامی که در حال جذب پول از افراد بیرون از استارت‌آپتان هستید، از شما انتظار می‌رود مراحل برجسته مشخصی را طبق یک جدول زمانی ارائه بدهید. این کار نه تنها کمک می‌کند هنگام مذاکره در مورد شرایط سرمایه‌گذاری، یک محصول موجود در بازار با سوابق مشخص داشته باشید، بلکه باعث می‌شود در طول کار و توسعه استارت‌آپتان، جلورقیق شدن قابل توجه سهمتان به دلیل افزایش سرمایه را بگیرید.

اغلب استارت‌آپ‌ها در نهایت برای تطابق با آنچه بازار به آنها می‌گوید مسیر خود را اصلاح می‌کنند^۲. شما باید به دنبال طرح کسب‌وکاری باشید که مولای درزش نرود. خیلی مهم است قبل از اینکه ریسک ورود دیگران را وارد بازی خود کنید، ایده و فکر

اثبات شده‌ای داشته و اعتبار آن را سنجیده باشید. چند لحظه فکر کنید و برای خودتان روشن کنید که چرا قصد افزایش سرمایه دارید، افزایش سرمایه چه نفعی برای شما دارد و چه فرصتی پیش روی سرمایه‌گذاران بالقوه قرار می‌دهد.

* این کار به سادگی خواندن یک مقاله در تک‌کراچ نیست

اگر مردم سرتیتراهای هفتگی سایت تک‌کراچ^۱ یا وبلاگ‌های متعدد استارت‌آپ و تأمین سرمایه را بخوانند، این طور به نظر می‌رسد که هرکسی با کمی توانایی می‌تواند دورهای^۲ متعدد تأمین سرمایه موفق را تجربه کند. بعضی از مردم فکر می‌کنند اگر یک صفحه اینترنتی برای تأمین سرمایه جمعی راه بیندازند، می‌توانند یک میلیون دلار جمع کنند و با آن هر کاری می‌خواهند انجام بدهند. این یکی از بزرگ‌ترین تله‌هایی است که امروز استارت‌آپ‌ها با آن روبه‌رو هستند. حقیقت این است که تأمین سرمایه نیاز به صرف کار، تلاش، زمان، فکر، و انجام فعالیت‌های کوچکی دارد که می‌توانند نتایج بزرگی خلق کنند. علاوه بر ذهنیت و انتظارات درست، تأمین سرمایه موفق نیاز به ایجاد ارتباطات، بازاریابی، و اثبات خودتان و محصولتان به دیگران دارد. برای انجام این کارها باید ایده‌هایتان

۱. techcrunch.com: مرجع معتبر اخبار و اطلاعات مربوط به حوزه استارت‌آپ - م.

۲. rounds: جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها اغلب به صورت مرحله‌ای انجام می‌شود که به آنها دورهای جذب سرمایه گفته می‌شود - م.

را جمع‌بندی کنید و دست به اجرا بزنید. البته احتیاج به کمک هم هست. به گزارش فوربز و اس‌بی‌ای^۱، سرمایه‌گذاران جسور^۲ فقط روی حدود ۲ درصد از فرصت‌هایی که بررسی می‌کنند سرمایه‌گذاری می‌کنند.^[۱] درست است که همه کسب‌وکارها به دنبال جذب سرمایه نیستند، ولی توجه داشته باشید که هر سال حدود ۶۰۰،۰۰۰ کسب‌وکار جدید راه‌اندازی می‌شوند. در سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۲، فقط ۳ درصد از وجوه سرمایه‌گذاری‌های جسورانه^۳ به استارت‌آپ‌های نوپا اختصاص داده شده است، درحالی‌که ۹۷ درصد آنها صرف سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهایی شد که قبلاً راه‌اندازی شده بودند. این اطلاعات برای این نیست که از استارت‌آپ‌تان یا جذب سرمایه برای آن ناامید شوید، بلکه شما را آماده کند تا به شکل کارآمد و مؤثر کارهایی را که برای جذب سرمایه موردنظرتان لازم است انجام دهید. اگرچه ساخت محصول اولیه و اثبات ایده و مفهوم پشت آن در اولین فرصت مهم است، می‌توانید یک نسخه اولیه یا کمینه محصول پذیرفتنی^۴، یا مدرک دیگری از آزمون محصول و تقاضای آن در بازار نیز فراهم کنید. مشخص کنید چه چیزی شما را متقاعد کرده است که این کسب‌وکار موفق می‌شود و چه فرصت خوبی برای سرمایه‌گذاران وجود دارد.



۱. Small Business Administration (SBA): اداره کسب‌وکارهای کوچک - م.

۲. venture capitalist: به سرمایه‌گذاران جسوری گفته می‌شود که حاضر به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهایی هستند که به‌تازگی فعالیت خود را آغاز کرده و هنوز به وضعیت ثبات نرسیده‌اند و سرمایه‌گذاری در آنها ریسک بالایی دارد - م.

3. venture capital (VC)

4. minimum viable product (MVP)

* برنامه ۱۸ تا ۲۴ ماهه

باهوش‌ترین بنیان‌گذاران برای افزایش سرمایه موردنظرشان به خودشان زمان کافی می‌دهند. ۱۸ تا ۲۴ ماه بازه زمانی مناسبی است. نگران نباشید. این به آن معنا نیست که همه چیز متوقف می‌شود یا لازم است سرعت استارت‌آپتان را کم کنید. درواقع، ادامه روال کار در توسعه، برندسازی، پایگاه مشتری، و فروش می‌تواند به فرایند جذب سرمایه کمک کند.

احتمالاً قبلاً یک طرح کسب‌وکار داشتید و فروش، ایجاد روابط عالی، و کانال‌های توزیع را آغاز کرده‌اید.

این خیلی خوب است. ولی اگر قبلاً طرح کسب‌وکار و طرح جذب سرمایه‌تان را در یک سند واحد تجمیع نکرده‌اید، حالا لازم است این کار را بکنید.

شاید در ابتدا فکر می‌کردید که نیازی به سرمایه‌گذاری از بیرون از استارت‌آپتان ندارید، ولی الان متوجه مزایای آن شده‌اید، یا اینکه قصد داشتید وام بانکی بگیرید، ولی موفق نشدید. یا اینکه الان تشخیص داده‌اید برای جذب بهتر سرمایه لازم است بیش از چیزی که فکر می‌کردید کار را جلو ببرید و بعد برای آن اقدام کنید. همین‌طور که در حال پیشروی هستید، برای سنجش و تنظیم این هم‌افزایی وقت بگذارید.

مبلغ موردنیاز شما هر قدر که باشد، آن را به دوره‌های سرمایه‌گذاری و مراحل برجسته کسب‌وکار خرد کنید. نیازمندی‌های خود را به مراحل عملی و مشخصی تقسیم کنید که طی ۱۸ تا ۲۴ ماه آینده شما را به جایی که می‌خواهید برساند.

* مراحل برجسته

مراحل برجسته و مهمی که در طول فرایند توسعه استارت‌آپ و تأمین سرمایه وجود دارند عبارت‌اند از:

- مفهوم‌سازی ایده
- تحقیقات بازار
- خلق طرح کسب‌وکار
- آزمایش بازار
- پیدا کردن هم‌بنیان‌گذاران
- انجام استخدام‌های اصلی
- ایجاد هیئت‌مدیره
- ایجاد نمونه اولیه و تست بتا
- ایجاد یک کمینۀ محصول پذیرفتنی
- گسترش کاربران و پذیرندگان اولیه
- کسب درآمد

• محک زدن تقاضا و بررسی برای افزایش اندازه کسب و کار

• نقطه سربه سر

کارآفرینان باید روی افزایش سرمایه برای دستیابی به این مراحل مهم و دوره‌های بعدی تأمین سرمایه تمرکز کنند. سرمایه مورد نظر باید مقداری از آنچه پیش‌بینی شده بیشتر باشد و در صورت کسب سرمایه بیشتر، بودجه‌ای برای فعالیت‌های بازاریابی نیز در نظر گرفته شود. حتی اگر هدف نهایی شما ورود به بازار سرمایه، فروش کسب و کار، یا حفظ آن به عنوان یک کسب و کار به جامانده از شرکت اصلی^۱ هم باشد، باز هم باید روی هر کدام از مراحل برجسته کار کنید و به آنها توجه کافی داشته باشید.

* سربه سر شدن

در حالی که تعداد زیادی مرحله برجسته در فرایند راه‌اندازی، پرورش، و رشد یک استارت‌آپ وجود دارد، نمی‌توان از اهمیت بالای نقطه سربه‌سری^۲ غافل شد. بیایید با هم روراست باشیم: تا زمان رسیدن به نقطه سربه‌سری، کل درآمدها، پولی است که از بین رفته (به خصوص زمانی که با اعداد و ارقام ده‌ها میلیارد دلاری سروکار داریم). ولی به محض رسیدن به نقطه سربه‌سری،

1. legacy business

2. breakeven point

بنیان‌گذاران استارت‌آپ می‌توانند از موضع قدرت مذاکره کنند و دیگر نیازی به دریافت پول از دیگران ندارند. با این حال، همچنان سرمایه‌گذاری‌های بیشتر به پیشرفت استارت‌آپ کمک می‌کند و می‌تواند آن را وارد رشد واقعی کند و به درجهٔ اعلا برساند. توجه به این نکته بسیار مهم است که اغلب بزرگ‌ترین شرکت‌ها، و آنهایی که موفق به جذب سرمایه‌های بالا شده‌اند، هنوز به نقطهٔ سربه‌سری دست نیافته‌اند. در واقع دستیابی به نقطهٔ سربه‌سری یک پیش‌نیاز برای جذب سرمایه نیست. پیترتیل^۱ در کتاب **از صفر تا یک**^۲ این موضوع را بررسی می‌کند. او به ما یادآوری می‌کند که ارزش واقعی یک شرکت و اینکه سرمایه‌گذاران زیرک چگونه فرصت‌ها را رصد می‌کنند بر پایهٔ ارزش جریان نقدی^۳ آن در آینده است. اگر امروز به سربه‌سری نرسیده‌اید، چه موقع قرار است برسید؟ سرمایه‌گذاران روی چه میزان جریان نقدی می‌توانند حساب کنند؟ آنها با سرمایه‌گذاری نقدی در حال حاضر چه تخفیف‌ها و منافعی در آینده دریافت خواهند کرد؟

ادامه دارد...

برای کسب اطلاعات بیشتر درباره کتاب هنر جذب سرمایه برای استارت آپها و یا سفارش نسخه کامل این کتاب به وبسایت انتشارات آریانا قلم مراجعه کنید.

www.AryanaGhalam.com

توجه: این قسمت هنگام ارائه به بانک توسط دی نفع تکمیل می شود

بانک	شعبه	خواهشمند است نسبت به پرداخت نقدی وجه چک / وصول و واریز چک به حساب شماره با مشخصات ذیل اقدام فرمایید.
نام و نام خانوادگی	شماره ملی / شماره اختصاصی اتباع خارجی	
نام شرکت	شناسه ملی	
شماره ثبت شرکت	محل ثبت شرکت	
تاریخ ثبت شرکت		
مهر امور مالی شرکت		
نشانی و تلفن		
کد پستی		

امضا و تاریخ

توجه: این قسمت هنگام ارائه به بانک توسط آورنده تکمیل شود

بانک	شعبه	خواهشمند است نسبت به پرداخت نقدی وجه چک وصول و واریز چک به حساب شماره با مشخصات ذیل اقدام فرمایید.
نام و نام خانوادگی	شماره ملی / شماره اختصاصی اتباع خارجی	
نشانی و تلفن		
کد پستی		

امضا و تاریخ

پست دازید



978-600-7677-82-7

