

بسم الله الرحمن الرحيم



محمد رشينو

۰۹۱۰۸۳۰۵۲۹۹

<https://ble.ir/jaheshekasbokar>

موضوع:

ارائه طرح و جذب سرمایه گذار



مشخص کردن شرایط فعلی و شرایط مطلوب



مراحل سرمایه گذاری
روش های تامین مالی
ویژگی ارائه خوب به سرمایه گذار
پیچ دک pitch deck

خصوصیات یک ایده یا محصول خوب چیست؟

نظر سنجی



هر کسب و کار و ایده ای برای موفقیت نیاز داره به ۳ بخش توجه
کنه

۱- خواستنی باشه

نیاز مشتری شما چیه؟ چطور به اون نیاز پاسخ بدیم؟ چرا مشتری باید محصول شما رو بخره؟

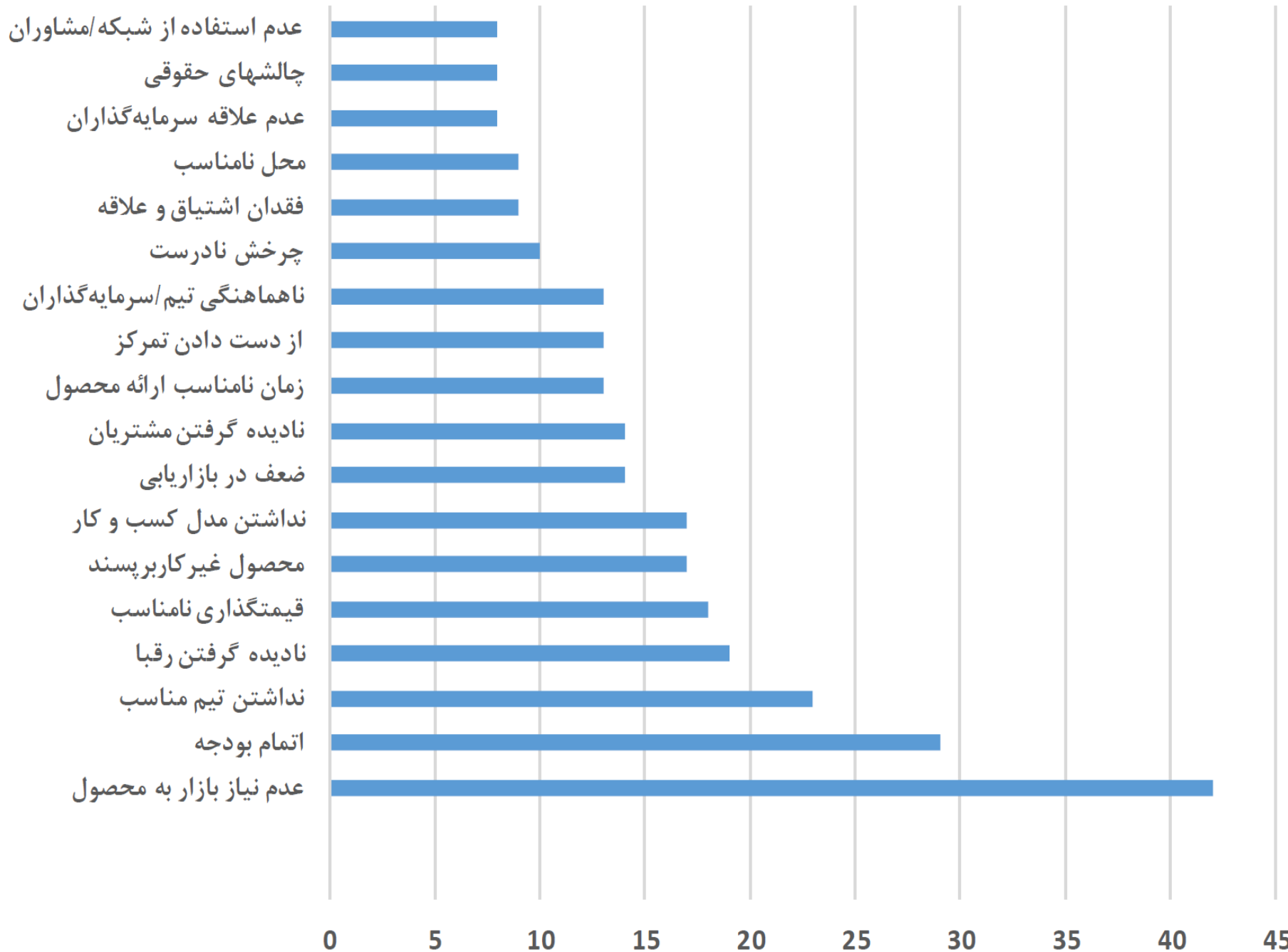
۲- امکان پذیر باشه

به چه منابعی نیاز داریم؟ با کسی شریک بشیم؟ روی چه فعالیت هایی باید تمرکز کنیم؟
چه طور محصول رو تولید و به دست مشتری برسونیم؟

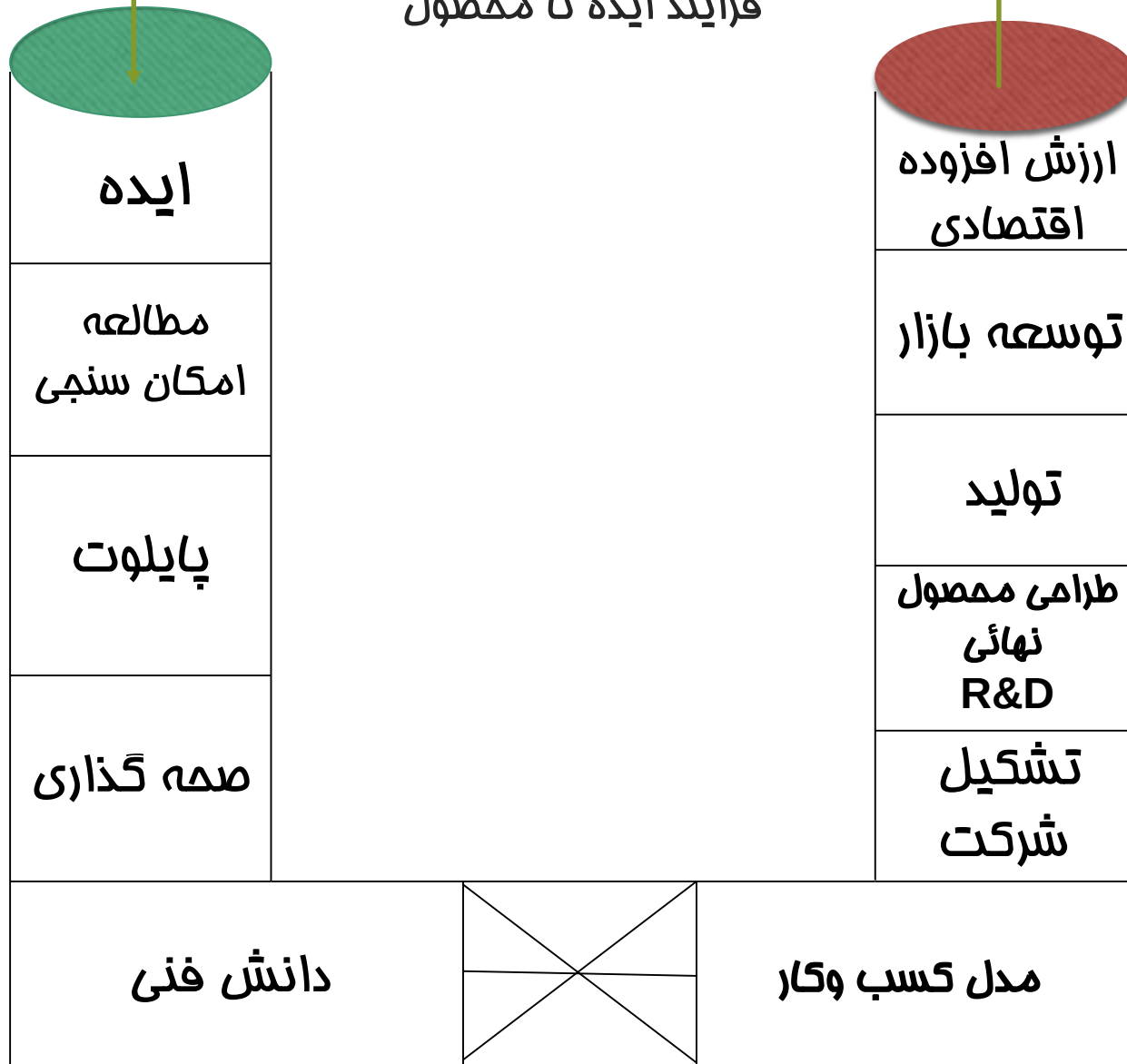
۳- پایدار باشه

بحث درآمد ، هزینه ، آینده نگری و نوآوری بدونیم چقدر درآمد داریم و چقدر هزینه

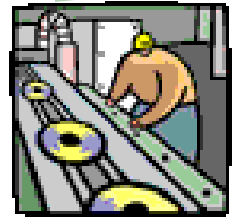
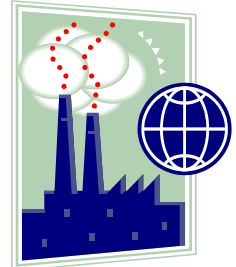
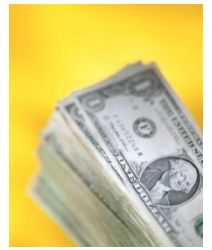
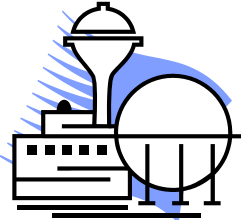
علل عدم موفقیت استارت آپها در ایران



فرایند ایده تا محصول



تجاری سازی



مطالعات امکان سنجی

۱. مطالعه بازار (Market Study)

آیا محصول یا خدمت خریدار دارد؟

تحقیقات بازاریابی، اندازه بازار، سهم بازار، بازار هدف، تقسیم بازار و تحلیل رقبا

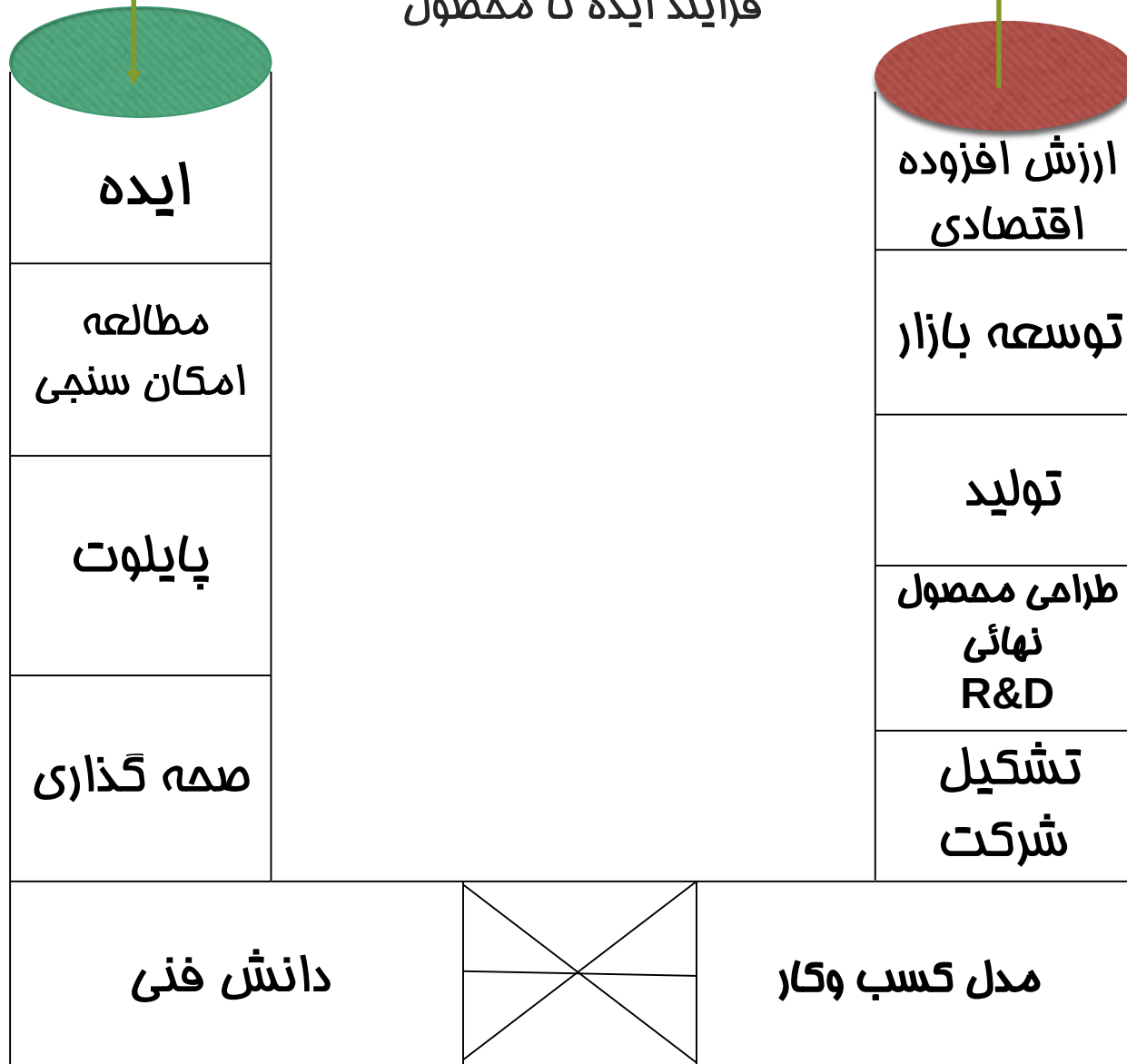
۲. مطالعه فنی/عملیاتی (Technical/Operational Study)

برآورد ظرفیت، مطالعه فناوری، وجود تجهیزات، دانش فنی و ...

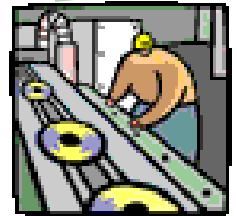
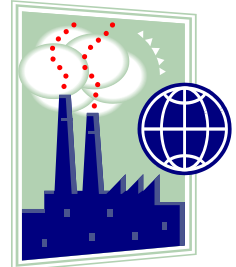
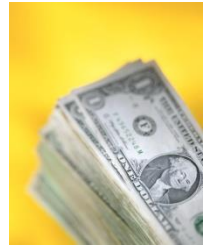
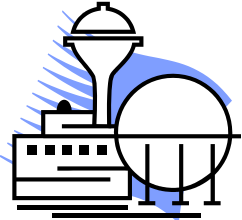
۳. مطالعه مالی (Financial Study)

تامین مالی

فرایند ایده تا محصول



تجاری سازی



چرخه حیات سرمایه



شکل ۱ - چرخه حیات استارت‌آپ (تأمین مالی)

مراحل جذب سرمایه

- سرمایه گذاری پیش بذری
- سرمایه گذاری بذری
- تامین مالی سری A
- تامین مالی سری B
- تامین مالی سری C
- تامین مالی سری D
- عرضه اولیه سهام یا IPO

سرمایه گذاری پیش بذری Pre-seed Funding

زمانی که یک استارت آپ تازه می خواهد عملیات خود را آغاز کند. در این مرحله عملاً چیزی برای عرضه به سرمایه گذار وجود ندارد به جز یک ایده با پتانسیل تجاری سازی

در مرحله پیش بذری، سرمایه گذاران اغلب به جای خود محصول، روی تیم سرمایه گذاری می کنند. به عنوان مثال، اگر شما یا هم بنیانگذارانتان در یک شرکت بزرگ در سطح ارشد کار کرده اید، یا قبلاً در راه اندازی استارت آپ های موفق (نه لزوماً موفقیت آمیز، اما با چشم انداز خوب) تجربه داشته باشید، آنها با رغبت بیشتری روی ایده شما سرمایه گذاری خواهند کرد.

در این سطح سرمایه گذاران بالقوه شامل:

مالکین و بیان گذاران ، دوستان و خانواده ، بوت استرپ

سرمایه گذاری بذری

مرحله بذری اولین دوره سرمایه گذاری رسمی استارت‌آپ‌ها است که این امکان را می‌دهد تا هزینه عرضه محصول اولیه را تامین می‌کند.

- هدف از بودجه بذری تامین نقدینگی مورد نیاز برای دنبال کردن اهداف کسب‌وکار و اطمینان از موفقیت آن‌ها است، این مرحله رو دست کم نگیرید. اگر مواد مورد نیاز برای رشد یه بذر بهش نرسه، آیا بعدها به نهال و سپس درخت تبدیل میشه؟ طبیعتاً نه! و در نطفه خفه میشه. دقیقاً این مثال، حال و روز استارت‌آپ نوپا هست که با وجود سرمایه اولیه که سرمایه یا بودجه بذری نامیده میشه رشد میکنه.
- در این سطح سرمایه گذاران بالقوه:
- دوستان و اقوام، سرمایه گذاران فرشته، سرمایه گذاران خطر پذیر، سرمایه گذاری جمعی

تامین مالی سری A

در این مرحله، داشتن برنامه ای برای توسعه یک مدل کسب و کار که سود بلندمدت ایجاد کند، مهم است.

- زمانی که یک کسب و کار سابقه‌ای (ارقام درآمد ثابت، یا برخی شاخص‌های کلیدی عملکرد دیگر) ایجاد کرد، آن شرکت ممکن است برای بهینه‌سازی بیشتر پایگاه کاربر و محصولات خود، بودجه سری A را انتخاب کند.
- شرکت‌هایی که کمینه محصول پذیرفتنی MVP نداشته باشند، قادر به دریافت این سرمایه نخواهند بود
- سرمایه گذاران بالقوه برای این سطح:
- شتاب دهنده ها ، سرمایه گذاران فرشته عالی ، سرمایه گذاران خطرپذیر

تامین مالی سری B

دوره‌های سری B همه چیز در مورد بردن کسب و کارها به سطح بعدی، پشت سر گذاشتن مرحله توسعه است.

سرمایه‌گذاران با گسترش دامنه بازار به استارت‌آپ‌ها کمک می‌کنند تا به آنجا برسند. شرکت‌هایی که دوره‌های سرمایه اولیه و سری A را پشت سر گذاشته‌اند، پایگاه‌های کاربری قابل توجهی را ایجاد کرده‌اند و به سرمایه‌گذاران ثابت کرده‌اند که برای موفقیت در مقیاس بزرگ‌تر آماده هستند. بودجه سری B برای رشد شرکت استفاده می‌شود تا بتواند این سطوح تقاضا را برآورده کند.

سرمایه‌گذاران بالقوه برای این سطح:

سرمایه‌گذاران خطرپذیر

تامین مالی سری C

کسب و کارهایی که به جلسات تامین مالی سری C راه می یابند در حال حاضر کاملاً موفق هستند.

این شرکت ها به دنبال منابع مالی اضافی هستند تا به آنها در توسعه محصولات جدید، گسترش به بازارهای جدید یا حتی به دست آوردن شرکت های دیگر کمک کنند. در دوره های سری C، سرمایه گذاران در تلاش برای دریافت بیش از دو برابر این مبلغ، سرمایه را به بدنه کسب و کارهای موفق تزریق می کنند. سرمایه گذاری سری C بر افزایش مقیاس شرکت متمرکز است، تا جایی که ممکن است سریع و با موفقیت رشد کند.

بسیاری از شرکت ها تامین سرمایه را با سری C به اتمام می رسانند.

تامین مالی سری D

دور تامین سرمایه سری D کمی پیچیده‌تر از دوره‌های قبلی است، شرکت ممکن است به دلایلی تصمیم به پیش روی به تامین سرمایه سری D بگیرد.

شرکت ممکن است قبل از تصمیم گیری برای رفتن به مرحله IPO، فرصت جدیدی را برای گسترش پیدا کند و برای رسیدن به آنجا صرفاً به تقویتی دیگر نیاز داشته باشد. بسیاری از شرکت‌ها دوره‌های تامین سرمایه سری (D یا فراتر از آن) را برای افزایش ارزش خود قبل از عمومی شدن انجام می دهند. از سوی دیگر، برخی از شرکت‌ها مایلند مدت طولانی تری را نسبت به آنچه که قبلاً معمول بود خصوصی بمانند. هر یک از این دلایل، دلایل مثبتی برای تامین سرمایه سری D هستند.

عرضه اولیه سهام

- **عرضه اولیه (Initial Public Offering – IPO)** به این معنا است که یک شرکت سهام خود را برای اولین بار در بورس اوراق بهادار عرضه کند. شرکت‌های خصوصی، دولتی و حتی شرکت‌های تازه تأسیس، برای افزایش رشد و توسعه کسب‌وکار خود نیازمند سرمایه هستند؛ بنابراین با وارد شدن به بازار بورس و عرضه بخشی از سهام خود به عنوان عرضه اولیه، به تأمین سرمایه مورد نیاز خود می‌پردازند. **بدین ترتیب این شرکت‌ها سهام خود را برای اولین بار در بازار بورس برای فروش می‌گذارند و طی آن، شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تبدیل می‌شود.**

انواع تامین مالی:



۱- افزایش سرمایه

۲- وام

۳- اشخاص حقیقی و حقوقی

۴- تامین مالی جمعی

۵- سرمایه گذاران خطر پذیر

۶- سرمایه گذاران فرشته

۷- بوت استرپینگ

سرمایه گذاری خطرپذیر (Venture Capital)

سرمایه گذاری خطر پذیر یا VC که مخفف Venture capital بوده و از آن با عنوان‌های «سرمایه گذاری جسورانه» یا «سرمایه گذاری کارآفرینی» نیز نام می‌برند، عبارت است از تأمین سرمایه برای شرکت‌ها و کسب و کارهای نوپا (استارت آپ‌ها) و کارآفرین و عموماً دانش بنیان که مستعد جهش و رشد ارزش هستند. این شرکت‌ها در مراحل ابتدایی رشد و تکامل اقتصادی خود، مورد توجه سرمایه گذارانی هستند که با وارد کردن سرمایه، شکاف سرمایه و کمبود نقدینگی شرکت‌های کارآفرین را جبران کرده و در گروه سهام داران آن‌ها قرار می‌گیرند.

شتاب دهنده‌ها عموماً جز این گروه هستند.

نکاتی در مورد سرمایه گذاری خطرپذیر VC

- شرکت سرمایه گذار خطرپذیر، دارای ساختاری مشخص از مدیران، تحلیل گران، متخصصان مالی و افراد کاربلد در حوزه سرمایه گذاری است.
- شرکت های نوپا اگر بتوانند نظر یک VC را به خود جلب کنند، علاوه بر پشتیبانی مالی، از راهنمایی و مشاوره های ارزشمند آنها نیز بهره مند خواهند شد.
- این تامین مالی معمولاً برای شرکت هایی با سابقه کمتر از ۲ سال یا کمپانی هایی که دسترسی به وام بانکی یا بازارهای سرمایه ندارند، انجام می شود. **سرمایه گذاران ریسک پذیر معمولاً تبدیل به سهامداران اصلی این شرکت ها می شوند و در تصمیمات شرکت مشارکت می کنند.**

فرشتگان کسب و کار (Business Angels)

- سرمایه‌گذار فرشته فردی است که پول خوبی در بساط دارد و مانند یک فرشته نجات سرمایه اولیه برای شروع کار را در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار می‌دهد. اما فراموش نکنید که ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که هیچ‌کس بدون هزینه یا سود کاری انجام نمی‌دهد.
- سرمایه‌گذار فرشته هم از این قاعده مستثنا نیست و در ازای پولی که در اختیار شما قرار می‌دهد، بدون اینکه در مدیریت کسب‌وکار شما دخالتی داشته باشد، بخشی از مالکیت آن را سهمیم می‌شوند.

تامین مالی جمعی (CROWD FUNDING)

جذب مقادیر کوچک سرمایه از تعداد زیادی از مردم. کمک مالی، **پیش خرید** **محصول**، قرض دادن و سرمایه گذاری.

تامین مالی جمعی چیست؟

یکی از رویکردهای نوین در حوزه Crowdfunding تأمین مالی جمعی یا سرمایه گذاری است که هدف آن تأمین منابع مالی لازم برای راه اندازی و توسعه کسب و کار از طریق جمعی از افراد مستقل است.

کمک مالی (گلریزان، تهیه ججهزیه و ...)

دوئگی (شراکت و ...)

صندوق ها و موسسات تامین مالی

تامین مالی جمعی

صندوق ها و موسسات تامین مالی:

در ایران نیز مجموعه‌هایی تامین مالی جمعی را در پیش گرفته اند که از جمله‌ی آنها می‌توان به:

فرا بورس ، حلال فاند ، کاریزما ، صندوق نوآوری و شکوفایی
تامین سرمایه امید، هم آفرین، دونگی و...

در تمام مراحل امکان استفاده از این روش وجود دارد

بوت استرپینگ (Bootstrapping)



Boot: پوتین

Strap: کشیدن

Bootstrap:

تسمه پشت کفش

برای راحتی پوشیدن آن

اصطلاحی که در فرهنگ ما با آن کمی همخوانی دارد، این است:
”پاشنه کفش را ورکشیدن و شروع کردن و روی پای خود ایستادن“

بوت استریپینگ را می‌توان روشی دانست که به راه اندازی کسب و کار در شرایط دشوار اشاره می‌کند.

به طور معمول، شرکت‌هایی که از طریق بوت استریپینگ شروع به فعالیت می‌کنند، مراحل زیر را طی می‌کنند:

مرحله ۱: سرمایه کشت ایده (seed money)

در این مرحله، برای شروع کار از سرمایه شخصی و یا خانواده و دوستان استفاده می‌شود.

حتی موسس می‌تواند کسب و کار خود را به صورت جانبی راه اندازی کرده و در شغل روزانه خود باقی بماند.

تحت هر شرایط، موسس باید بتواند با مدیریت منابع کسب و کار خود را راه بیندازد.

نیکلاس وودمن:

مطمئنم آنچه در حقیقت به GoPro کمک کرد
این بود که چندین سال مجبور نبودیم به هیچ کس جواب پس دهیم

اصول یک ارائه خوب به سرمایه گذار

(در جلسات مذاکره)

۱- خودمان را جای او بگذاریم

چرا باید من روی این طرح سرمایه گذاری کنم؟
باید طرف مقابل، نیازها و انتظارات او را درک کنید.

۲- با نکات حقوقی جذب سرمایه آشنا شوید

جذب سرمایه به نوعی یک مشارکت محسوب می شود. از مهمترین اصول شراکت، توجه به نکات حقوقی در شراکت و فعالیت است.

۳- از قبل در خصوص سرمایه گذار تحقیق کنید

- خصوصیات اخلاقی

- تمایلات

- و ...



تحلیل پنج نیروی رقابتی پورتر، سودآوری یک صنعت را
براساس پنج منشا رقابتی مشخص می‌کند.



۴- با محصول شروع نکنید

سرمایه‌گذاران هدف شما، مشتریان هدفشان نیستند.
هدف شما بسیار مهم‌تر از محصولتان است

- برای بسیاری از کارآفرینان به خصوص کارآفرینان فنی، وسوسه‌کننده است که فایل ارائه به سرمایه‌گذارشان را با موضوعاتی حول محصول شروع کنند؛ اینکه محصولشان چقدر فوق‌العاده است، چقدر زمان صرف ساخت آن کرده‌اند، چقدر فناوری‌شان منحصر به فرد است، و چگونه متقاعد شده‌اند که MVP آن‌ها مناسب لانچ شدن است.

۵- با چرا شروع کنید

سایمون سینک در کتاب «با چرا شروع کنید» سعی کرده که اهمیت این موضوع را برای ما روشن کند.

- اما چیزی که ما در داده‌های پیچ دک‌های شکست‌خورده می‌بینیم این است که سوالات «چرا الان» و «چرا ما» در اسلایدهای آخر قرار گرفته‌اند. فایل‌های موفق با هدف کسب‌وکار شروع می‌شوند و با «چرا این تیم» و «چرا الان زمان مناسب برای این محصول است» ادامه می‌یابند.
- همه‌ی پیچ دک‌های موفق با هدف کسب‌وکار و فلسفه‌ی وجودی آن شروع می‌شوند.
- کارآفرینان باید اسلایدهای «چرا» را به گونه‌ای پیوسته روایت کنند که سرمایه‌گذاران متعجب شوند از اینکه این کسب‌وکار بزرگ تا به حال وجود نداشته است.

۵- داستان گویی کنید

- همه عاشق شنیدن یک داستان خوب هستند و سرمایه‌گذاران هم از این قاعده مستثنی نیستند. همه‌ی پیچ‌دک‌های موفق داستان جذابی تعریف می‌کنند و زنجیره‌ی روایی مشابهی دارند. آن‌ها با هدف کسب‌وکار، مشکل بزرگی که سعی در حل کردنش دارند، و اینکه چرا الان زمان مناسب حل این مشکل است شروع می‌کنند.

پیچ دک pitch deck چیست؟

- هر استارت‌آپ برای معرفی ایده یا محصول خود در جلسات نیاز به محتوایی مختصر و مفید دارد که تمام نکات کلیدی کسب‌وکار را در مدت زمان محدودی به مخاطبان خود از جمله سرمایه‌گذاران ارائه نماید.
- فایل پیچ دک به عنوان یکی از محتواهای اصلی جهت معرفی یک کسب‌وکار به شمار می‌آید که معمولاً شامل ۱۰ تا ۱۵ اسلاید است
- پیچ‌دک نقطه شروع تماس شما با سرمایه‌گذاران و اولین برداشت و تصور آنها از کسب‌وکار شماست!

مواردی که اهمیت دارد در فایل پیچ دیک Pitch Deck بیان شود شامل:

چشم انداز	راهکار	گزارش مالی
ارزش پیشنهادی	مدل درآمدی	ساختار استارتاپ
مشکلی که استارتاپ قصد دارد آن را رفع کند		نقشه راه
فرصت‌ها،	اعتبارسنجی	
بازار هدف	بازاریابی و استراتژی فروش	

در ادامه به اختصار نکاتی که لازم است در پیچ دک نوشته شود را شرح می‌دهیم.