

# «هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها»

آشنایی آغازین سرمایه‌گذاران با کسب‌وکار، مهارت مذاکره و دیگر مواردی که کارآفرینان باید از آن اطلاع داشته باشند.

نوشته: آلخاندرو کریمادس

با پیش درآمدی از بارابارا کورکوران

ترجمه: مهندس فرزاد پریدار

انتشارات پندار پارس



## سخن مترجم:

کتاب هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها، با نگاهی ژرف و دقیق به علم دنیای استارت‌آپ‌ها و به زبانی ساده و امروزی، قواعد و راهکارهای جمع‌آوری سرمایه برای یک استارت‌آپ را شرح می‌دهد. جذب سرمایه در تمام کشورها برای اهالی استارت‌آپ، یک مشکل بزرگ محسوب شده و این مشکل در ایران دو چندان به چشم آمده و چه بسا بر طبق عنوان این کتاب، تأمین سرمایه برای یک استارت‌آپ به راستی یک هنر محسوب می‌شود.

جامعه فرهیخته استارت‌آپی ایران پیش از آغاز ورود به حوزه پر پیچ و خم راه‌اندازی یک استارت‌آپ، نیاز به مطالعه و بینش اولیه‌ای دارد که امیدوارم با خواندن این کتاب و فراخوانی قواعد و آموخته‌های ارزشمند آن بتوانیم روحیه کار آفرینی و پیشرفت در حوزه‌های جهانی را برای همه استعداد‌های این سرزمین به اشتراک بگذاریم.

در اینجا لازم است از همراهی تمامی دوستانی که در ترجمه و ویرایش این کتاب و همچنین آماده‌سازی طراحی جلد این کتاب همکاری نموده تشکر کنم، به ویژه از جناب آقای یعسوبی مدیریت انتشارات پندار پارس که با رویی گشاده در پذیرش و چاپ این اثر همکاری نمودند.

در پایان از شما عزیزان دعوت می‌نمایم از وب‌سایت ایران‌استارت‌آپ به نشانی [www.irstartup.com](http://www.irstartup.com)، به‌عنوان نخستین وب‌سایت تخصصی در حوزه اخبار استارت‌آپ‌ها دیدن نمایید و از مطالب و اطلاعات مفید این وب‌سایت در پیشرفت کسب و کار و تجارت خود استفاده کنید. به امید اینکه روزی نام استارت‌آپ‌های ایرانی در میان یونیکورن‌های جهانی بدرخشد.

تقدیم به پدرم و مادرم که لذت زندگی را به من هدیه داده و همیشه مشوقم بوده‌اند  
و تقدیم به بهترین دوستم «آرش روحینا» که با کمک او غیرممکن‌ها را ممکن ساختم

## فهرست

۱	قدردانی از کتاب «هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها»
۵	پیش درآمد
<b>۹</b>	<b>فصل ۱؛ همه چیز با «وانتوست» شروع شد</b>
<b>۱۵</b>	<b>فصل ۲؛ تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها</b>
۱۵	شتاب دهی فرآیند تأمین سرمایه
۱۷	برنامه‌ی ۱۸ تا ۲۴ ماهه
۱۸	نقاط عطف مهم
۱۸	نقطه‌ی سر به سری
۱۹	انتظارات سرمایه‌گذاران
۲۱	برتری در مقایسه با رقبا
۲۳	بازاریابی
۲۴	روایت داستان کسب‌وکار
۲۶	استفاده از کمک دیگران
۲۸	تقسیم وظایف و غلبه بر دشواری‌ها
۲۸	ترن هوایی هیجان‌انگیز
۳۰	کنار آمدن با مخالفت‌ها
۳۱	درک نظرات و ایده‌های گوناگون
۳۳	موافقین و منتقدان دریافت منابع کمک سرمایه‌ای
۳۴	نیاز به سرمایه را دست کم نگیرید
<b>۳۷</b>	<b>فصل ۳؛ مقدمات موفقیت خود را فراهم سازید</b>
۳۷	سرمایه‌گذارانی که تمایلی به سرمایه‌گذاری ندارند
۳۸	ساختار و تشکیلات کسب‌وکار
۳۹	مدیریت مجرب و ماهر
۴۰	در ساختار سازمانی خود جایی هم برای گروه حقوقی در نظر بگیرید
۴۱	استفاده از مشاوران خبره
۴۳	ایجاد انگیزه و بازار گرمی
۴۳	تشریک مساعی
۴۴	مزایای رقابتی خود را نمایش دهید
۴۵	شرایط خود را مشخص کنید
۴۶	چشم‌انداز
۴۷	جلب نظر سرمایه‌گذاران نیاز به شکیبایی دارد
<b>۴۹</b>	<b>فصل ۴؛ هنر ارائه‌ی مطلب</b>
۴۹	برنامه‌ی کسب‌وکار
۵۰	پیام‌رسانی روشن و گروهی که توانایی انتقال آن را داشته باشد
۵۲	معرفی اختصاری کسب‌وکار

۵۲	مشخصات معرفی اثرگذار .....
۵۳	۶ نکته‌ی مهم در معرفی کسب‌وکار .....
۵۴	فایل معرفی کسب‌وکار .....
۵۶	طراحی اثرگذار و گیرا .....
۵۸	استفاده از قالب تک صفحه‌ای .....
<b>۵۹</b>	<b>فصل ۵؛ بسته‌ی راستی آزمایی .....</b>
۷۱	جدول سرمایه .....
۷۱	بررسی سوابق و معرف‌ها .....
۷۳	مصاحبه و ملاقات .....
۷۴	حفظ تعادل .....
<b>۷۵</b>	<b>فصل ۶؛ منابع سرمایه .....</b>
۷۵	راه‌اندازی کسب‌وکارهای اینترنتی .....
۷۷	کارت‌های اعتباری .....
۷۹	وام‌های تجاری .....
۸۰	دوستان و اعضای خانواده .....
۸۲	سرمایه‌گذاری جمعی .....
۸۵	سرمایه‌گذاران فرشته و ابر سرمایه‌گذاران .....
۸۸	گروه‌های فرشته .....
۸۹	دفاتر سرمایه‌گذاری خانوادگی .....
۹۰	سرمایه‌گذاری خطرپذیر .....
۹۲	تأمین مالی مبتنی بر بدهی .....
<b>۹۵</b>	<b>فصل ۷؛ آشنایی با بازی سرمایه‌گذاری خطرپذیر .....</b>
۹۵	تقسیم وظایف در شرکت سرمایه‌گذار خطرپذیر .....
۹۷	فرآیند تأمین سرمایه از طریق سرمایه‌گذار خطرپذیر .....
۹۸	شرکت‌های سرمایه‌گذار خطرپذیر، پول مورد نیازشان را از کجا تأمین می‌کنند .....
۹۹	ورود سرمایه‌گذاران خطرپذیر در شرکت شما .....
۱۰۰	ارزش آورده‌های سرمایه‌گذار خطرپذیر .....
۱۰۰	بررسی سریع سرمایه‌گذار خطرپذیر .....
۱۰۱	تفاوت میان سرمایه‌گذاری خطرپذیر و سرمایه‌گذاری خصوصی .....
<b>۱۰۳</b>	<b>فصل ۸؛ معرفی گام‌های گوناگون سرمایه‌گذار .....</b>
۱۰۳	دوستان و خانواده .....
۱۰۴	اهداف گام سرمایه‌گذاری مقدماتی چیست؟ .....
۱۰۶	سرمایه‌گذاران گام مقدماتی چه کسانی هستند؟ .....
۱۰۶	آیا استارت‌آپ من نیاز به سرمایه‌گذاری مقدماتی دارد؟ .....
۱۰۶	گام کشت آغازین ایده .....
۱۰۷	اهداف گام سرمایه‌گذاری کشت آغازین ایده چیست؟ .....
۱۰۸	آیا استارت‌آپ من به سرمایه‌ی گام کشت آغازین ایده نیاز دارد؟ .....

۱۰۹	گام کشت ایده
۱۰۹	سرمایه‌ی گام کشت ایده چیست؟
۱۱۰	سرمایه‌گذاران گام کشت ایده چه کسانی هستند؟
۱۱۱	آیا استارت‌آپ من به سرمایه‌ی گام کشت ایده نیاز دارد؟
۱۱۱	نخستین دوره‌ی تأمین سرمایه (Series A)
۱۱۲	اهداف نخستین دوره‌ی سرمایه‌گذاری چه هستند؟
۱۱۳	سرمایه‌گذاران نخستین دوره چه کسانی هستند؟
۱۱۳	آیا من به نخستین دوره سرمایه‌گذاری نیاز دارم؟
۱۱۴	دوره‌های میانی تأمین سرمایه (Series B, C, D)
۱۱۵	عرضه‌ی آغازین سهام (IPO)
۱۱۵	دوره‌ی عرضه‌ی آغازین سهام چیست؟
۱۱۵	سرمایه‌گذاران دوره عرضه‌ی عمومی سهام چه کسانی هستند؟
۱۱۶	آیا شرکت من نیاز به عرضه‌ی عمومی سهام دارد؟
۱۱۷	تحقیق امری حیاتی‌ست
<b>۱۱۹</b>	<b>فصل ۹؛ تصمیم‌گیری در رابطه با مقدار سرمایه و انواع سرمایه‌گذاران بالقوه</b>
۱۱۹	سرمایه‌ی ضروری، واقع‌بینانه و ایده‌آل
۱۲۱	ارزش‌گذاری مؤسسان و ارزش‌گذاری بازار: قیمت عرضه‌ی سهام
۱۲۲	ترغیب سرمایه‌گذاران با استفاده از پیش‌بینی‌های مالی
۱۲۳	شناسایی سرمایه‌گذاران احتمالی
۱۲۴	۶ روش ارتباطی با سرمایه‌گذاران
۱۲۶	کسب‌وکارشان را بر سر زبان‌ها بیاندازید
<b>۱۲۷</b>	<b>فصل ۱۰؛ تبلیغات و بازاریابی</b>
۱۲۷	رموز بازاریاب‌گری
۱۲۷	زمان‌بندی
۱۲۸	هم‌افزایی
۱۲۸	بهره‌وری
۱۲۸	دسترسی به روزنامه‌نگاران
۱۲۹	۶ روش ارتباطی کارآمد با روزنامه‌نگاران
۱۳۰	خودتان نشردهنده‌ی آگهی‌های مطبوعاتی باشید
۱۳۲	بهترین شیوه‌های فراهم کردن آگهی‌های مطبوعاتی
۱۳۳	۱۰ مطلب مطبوعاتی درخور برای انتشار
۱۳۴	نحوه‌ی بیشینه کردن بازده سرمایه‌گذاری
۱۳۴	روش‌های بازاریابی کلامی برای کارآفرینان باهوش
<b>۱۳۷</b>	<b>فصل ۱۱؛ سرمایه‌گذار شایسته چه ویژگی‌هایی دارد</b>
۱۳۷	چرا انتخاب سرمایه‌گذاران شایسته تا این حد اهمیت دارد
۱۳۸	سه ویژگی‌ای که باید در سرمایه‌گذاران به دنبال آنها باشید
۱۴۰	سه ویژگی منفی سرمایه‌گذاران که باید از آنها دوری کنید

۱۴۲	۶ پرسش مهم درباره‌ی سرمایه‌گذاران بالقوه.....
۱۴۲	سرعت، یک جاده‌ی دوطرفه است.....
۱۴۳	آمادگی برای پاسخ‌گویی.....
<b>۱۴۷</b>	<b>فصل ۱۲؛ پیش‌نویس آغازین قرارداد و شرایط آن.....</b>
۱۴۷	پیش‌نویس گام نخست تأمین سرمایه (۱۰۱).....
۱۵۴	شرایط مندرج در پیش‌نویس قرارداد که آشنایی با آنها ضروری‌ست.....
۱۵۶	اوراق بهادار ضمانت شده.....
۱۵۶	سرمایه‌گذاری تدریجی.....
۱۵۷	اعضای هیئت مدیره.....
۱۵۷	شرایط ضد رقیق شدن سهام.....
۱۵۸	شرایط و مفاد متفرقه.....
۱۵۸	شگردهای فراهم کردن پیش‌نویس قرارداد.....
۱۵۸	شرایط هشدار دهنده‌ای که باید مراقب آنها باشید.....
۱۵۹	راهبردهای هوشمندانه در پیش‌نویس قرارداد.....
۱۶۰	اگر اوضاع بر وفق مراد پیش نرفت.....
<b>۱۶۳</b>	<b>فصل ۱۳؛ انعقاد قرارداد نهایی.....</b>
۱۶۳	اهمیت سرعت عمل.....
۱۶۴	فراهم کردن برنامه‌ی زمان‌بندی.....
۱۶۵	مدیریت انتظارات.....
۱۶۶	ارائه‌ی آخرین اطلاعات به سرمایه‌گذار.....
۱۶۷	انعقاد قرارداد نهایی پایان معامله نیست.....
<b>۱۶۹</b>	<b>فصل ۱۴؛ پرهیز از اشتباه‌های رایج در فرآیند تأمین سرمایه.....</b>
۱۶۹	ضعف ارتباطی.....
۱۷۱	صراحت و یکی بودن حرف و عمل.....
۱۷۴	خودزنی در فرآیند معامله.....
<b>۱۷۷</b>	<b>فصل ۱۵؛ آشنایی با قانون تأسیس استارت‌آپ.....</b>
۱۷۷	تغییر قاعده‌ی بازی.....
۱۷۸	قانون تأسیس استارت‌آپ‌ها (JOB Act).....
۱۸۹	دستاوردهای این قانون برای استارت‌آپ‌ها و منابع مالی اینترنتی.....
۱۹۱	دستاوردهای این قانون برای سرمایه‌گذاران انفرادی.....
<b>۱۹۳</b>	<b>فصل ۱۶؛ ابزارهای پیشنهادی برای تأمین منابع مالی.....</b>
۱۹۳	استفاده از ابزارهای درخور.....
۱۹۴	سازماندهی.....
۱۹۷	تحقیق.....
۱۹۸	شبکه‌های اجتماعی.....
۱۹۹	برون‌سپاری فعالیت‌ها.....
۲۰۰	فروش و مدیریت اجرایی.....

فهرست / ix

۲۰۰	یافتن سرمایه‌گذاران شایسته
<b>۲۰۳</b>	<b>فصل ۱۷؛ علائم هشدار دهنده</b>
۲۰۳	علائم هشداردهنده برای استارت‌آپ‌ها
۲۰۳	علائم هشداردهنده برای سرمایه‌گذاران
<b>۲۰۹</b>	<b>واژه‌نامه</b>
۲۱۴	درباره‌ی نویسنده



## قدردانی از کتاب «هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها»

«کتاب "هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها" نوشته‌ی «آلخاندرو کریمادس» کتابی است که همه کارآفرینان باید آن را بخوانند. وی به روشنی و به اختصار مراحل تأمین سرمایه را برای تأسیس استارت‌آپ‌های امروزی ترسیم می‌کند. این کتاب سرآغاز عصری طلایی برای کارآفرینان است و ایده‌های خوبی برای تأمین سرمایه به آنها ارائه می‌دهد. هدف خود را مشخص کنید». - فرشتهو جی. رابلز، مؤسس و مدیرعامل شرکت «فامیلی آفی اسوسیشن»<sup>۱</sup>

«یکی از بزرگترین خیانت‌ها در حق استارت‌آپ‌ها مشاهده‌ی ایده‌ها و کارآفرینان خوبی است که بدون سرمایه مانده‌اند، زیرا فرآیند تأمین سرمایه نسبت به کارآفرینان تازه‌کار بی مهر است. کتاب «هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها» کمک بزرگ آلخاندرو است که با مهارت فراوان، خلاء دانش در این زمینه را برطرف ساخته و بهترین فرصت‌های تأمین سرمایه را در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهد». - فرانک راتمن، بنیان‌گذار شرکت سرمایه‌گذار QED<sup>۲</sup>

«کتاب هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها» جاده‌ی پر فراز و نشیب تأمین سرمایه و تأسیس کسب‌وکارهای جدید را هموار می‌سازد. آلخاندرو کریمادس جزئیات و اطلاعات جدید و دیدگاه روشنی را ارائه می‌دهد، در واقع این کتاب راهنمای ارزشمندی برای کارآفرینانی که امروز به دنبال تأسیس یک کسب‌وکار جدید هستند می‌باشد». - جین ام. سالیوان، مؤسس شرکت «استار وست»<sup>۳</sup>

«تأمین سرمایه می‌تواند برای کارآفرینان و بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها تجربه‌ای ناامیدکننده باشد، زیرا آن‌ها را در شرایط بسیار نامساعدی قرار می‌دهد: آنها از روند کار اطلاعات کمی دارند، در حالی‌که سرمایه‌گذاران اطلاعات بی‌شماری دارند. خوشبختانه، آلخاندرو با صرف وقت، اسناد دقیق و کاملی از نحوه‌ی فعالیت‌های پشت صحنه و پنهانی این فرآیند ارائه داده که به کارآفرینان کمک می‌کند؛ همانند فردی حرفه‌ای وارد این بازی شوند و جنبه‌های منفی آن را هموار سازند. اگر درحال تأمین سرمایه برای تأسیس استارت‌آپ‌ها خود هستید، بدون خواندن این کتاب وارد میدان نشوید». - پدرو تورس، مؤسس و مدیرعامل شرکت «کوئیدیان»<sup>۴</sup>

<sup>1</sup> Angelo J. Robles, Founder and CEO of Family office Association

<sup>2</sup> Frank Rotman, Founding Partner at QED Investors

<sup>3</sup> Jeanne M. Sullivan, Co-founder, StarVest Partners

<sup>4</sup> Pedro Torres-Picon, Founder and Managing Director at Quotidian Ventures

کتاب «هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها» هنر را با زبان علمی بیان می‌کند. آلخاندرو کریمادس با ارائه‌ی فرمول‌ها، استراتژی‌ها و بررسی‌های موردی اثبات شده، اطلاعات مورد نیاز کارآفرینان را فراهم می‌سازد. - جان کوهن، مدیر «سیتی لایت کاپیتال».<sup>۱</sup>

خواندن این کتاب برای تمامی کارآفرینانی که به دنبال تأسیس یک کسب‌وکار و تأمین سرمایه‌ی آغازین هستند، واجب است. این کتاب بسیار خوب و آموزنده نوشته‌ی مردی است که در مواجهه با چالش‌ها و دشواری‌های دنیای کارآفرینی و تأمین سرمایه، نمونه‌ی ایثار و خلاقیت و از خودگذشتگی است. - کارتر کالدول، کارآفرین و مدیر شرکت «کراس آتلانتیک کاپیتال».<sup>۲</sup>

«آلخاندرو در حال حاضر بر روی لبه‌ی تیغ خرید سهام جمعی قرار دارد. وقتی درباره‌ی تأمین سرمایه استارت‌آپ‌ها صحبت می‌کند، گوش دهید.» اندرو آکرمن، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری «رویا».<sup>۳</sup>

«تأسیس شرکت برای یک کارآفرین مملوء از فراز و نشیب است و از این میان تأمین سرمایه از همه‌ی آن‌ها دشوارتر است. هیچ راه معجزه‌آسایی برای هموار ساختن این فرآیند وجود ندارد، اما «کریمادس» در کتاب هنر تأمین سرمایه استارت‌آپ‌ها دست کم توانسته آن را دست یافتنی کند.» - وستون گادی، مدیر شرکت و سرمایه‌گذار «بین کاپیتال».<sup>۴</sup>

«تأمین سرمایه می‌تواند دشوار باشد. آلخاندرو یک راهنمای گام‌به‌گام برای کارآفرینان فراهم آورده تا به جای فکر کردن به نحوه‌ی تأمین سرمایه به تغییر جهان ببینند.» - توبیاس پی. شیرمر، مدیر شرکت «جوینت کاپیتال».<sup>۵</sup>

«کتابی خارق‌العاده درباره‌ی تأمین سرمایه. کتاب راهنمای آلخاندرو ابزارهای ضروری را در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهد تا با موفقیت به تأمین مالی معناداری دست یابند.» الن وبر، مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذار «رابین هود».<sup>۶</sup>

«تأمین سرمایه دشوار است. اما مؤسسان استارت‌آپ‌ها در سرتاسر جهان با کسب دانش درباره‌ی فرآیند تأمین سرمایه از طریق فروش سهام، پیش از اقدام به هر کاری می‌توانند به سادگی سرمایه‌ی

---

<sup>1</sup> John Cohen, Managing Partner at City Light Capital

<sup>2</sup> CarterCaldwell, serial entrepreneur and Principal at Cross Atlantic Capital Partners

<sup>3</sup> Andrew Ackerman, Managing Director at Dreamit Ventures

<sup>4</sup> Weston Gaddy, Principal at Bain Capital Ventures

<sup>5</sup> Tobias P. Schirmer, Managing Partner of JOIN Capital

<sup>6</sup> Ellen Weber, Executive Director at Robin Hood Ventures

### قدردانی از کتاب / ۳

مورد نیاز خود را تأمین کنند. توصیه‌های کاربردی آلخاندرو کریمادس، خودآموز بسیار مفیدی در این روند است. کتاب «هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها» با ارائه‌ی قالبی روان، درس‌هایی اساسی را ارائه می‌دهد که خواندن آن برای تمامی کارآفرینان در هر جای دنیا امری ضروری است.»  
- آلن تیلور، مدیرعامل شرکت «انديور»<sup>۱</sup>

«امروزه منابع اندکی وجود دارند که نحوه‌ی مدیریت و تأمین سرمایه آغازین را به طور کامل به کارآفرینان آموزش دهند. آلخاندرو کریمادس با توضیحی قابل فهم و ساده، فرآیند تأمین سرمایه را تشریح می‌کند. «هنر تأمین سرمایه استارت‌آپ‌ها» بدون شک نقطه‌ی عطفی برای تمامی کارآفرینان خواهد بود.» - سید پاکویت، مدیرعامل شرکت «اومرس».

---

<sup>1</sup> Allen Taylor, Managing Director at Endeavor



## پیش درآمد

مادرم همیشه می‌گفت: زمان خوبی برای بچه‌دار شدن نیست، و خودش ۱۰ فرزند داشت. هر زمان که به پدرم می‌گفت «خوب، اِدی، من باردارم»، او فوراً بیرون می‌رفت و یک تخت دیگر می‌خرید. وقتی شرکت «کورکوران» را تأسیس کردم، روش مادرم را در تشکیل خانواده پیش گرفتم. تعداد کارکنان ما در عرض ۵ سال نخست فعالیت، از ۶ نفر به ۶۰ نفر، و در عرض ۲۰ سال از ۶۰ نفر به ۱۰۰۰ نفر رسید، زیرا من از این راز آگاه بودم که برای بزرگ کردن یک کسب‌وکار نباید هیچ‌وقت منتظر ماند تا همه‌چیز آماده باشد.

تمامی کارآفرینان بزرگی که می‌شناسم پیش از آن‌که کسب‌وکارشان آماده باشد، آن را توسعه داده‌اند. این تنها فرمول رشد و پیشرفت است. این فرمول موجب می‌گردد تا سریع‌تر فکر کنید و هوشمندانه‌تر قدم بردارید چراکه شما همیشه تحت فشار کاری هستید و باید بهایش را بپردازید. با رشد کسب‌وکار، در بیشتر زمان‌ها برای اداری فعالیت‌هایتان به سرمایه‌های افزوده نیاز دارید.

من در جایگاه یک سرمایه‌گذار ممتاز نشسته‌ام، مثل برنامه‌ی تلویزیونی «شارک تنک»<sup>۱</sup>، و در هر فصل، قصه‌ی خالصانه و بی‌ریای صدها کارآفرین را می‌شنوم که به دنبال تأمین سرمایه هستند. ما به تمام داستان‌ها گوش می‌کنیم؛ این داستان‌ها شامل ایده‌هایی بکر و ابلهانه می‌شوند و پول زحمت کشیده‌ی خود را به دست کسانی می‌دهیم که معتقدیم در کار خود برنده خواهند شد. با انعقاد قرارداد، بخش خوب کار زمانی شروع می‌شود که من به همراه کارآفرینی که بر روی کارش سرمایه‌گذاری کرده‌ام به محل کار می‌رویم. من همانند یک نگهبان، با گذر از موانع و سختی‌ها، رویای او را به واقعیت تبدیل می‌کنم و اگر هم کمی خوش‌شانس باشیم به موفقیت چشم‌گیر و خارق‌العاده‌ای می‌رسیم.

---

<sup>۱</sup> شارک تنک (Shark Tank) یک برنامه‌ی تلویزیونی واقعی است. در این برنامه افراد عادی که می‌خواهند تجارت خود را شروع کنند، ایده‌ی خود را در مقابل ۵ سرمایه‌دار موفق که به شارک معروف هستند، معرفی می‌کنند. سرمایه‌داران (شارک‌ها) با سؤالات گوناگون ایده‌ی آنها را بررسی می‌کنند و در پایان یا ایده را برای سرمایه‌گذار شایسته تشخیص داده و معامله می‌کنند یا آن را رد می‌کنند. گاهی میان شارک‌ها رقابتی شدید برای بودن یک ایده ایجاد می‌شود و سعی می‌کنند با پیشنهاد بهتر، در اجرای ایده و عرضه‌ی آن به بازار از سایر شارک‌ها پیشی بگیرند.

ولی پیش از صرف وقت و سرمایه‌گذار روی یک کارآفرین، باید همه‌چیز را درباره‌ی او بدانم و اطمینان یابم که کسب‌وکار انتخابی من، واقعاً برنده و موفق است. بیشتر آن‌ها با شکست مواجه می‌شوند، برخی نیز سرانجام موفق می‌شوند ولی تنها تعداد اندکی از آن‌ها می‌توانند به موفقیت واقعی و کامل دست یابند.

نخست آن‌که، من به دنبال کارآفرینی هستم که هوش خیابانی داشته باشد و بیشتر کارآفرینانی که ملاقات کرده‌ام هوش خیابانی ندارند، پاسخ بسیاری از این افراد ساده‌تر از آن است که بتوان به آن‌ها اعتماد کرد. من تلاش می‌کنم برندگانی را انتخاب کنم که دارای هوش ذاتی و آنی باشند، افرادی که بتوان به سرعت عمل و واکنش آنی آنها اعتماد کرد. من به دنبال کارآفرینانی هستم که بتوانند به سرعت واکنش مردم را حدس بزنند و آنها را ترغیب نمایند و هنگامی که دیگران تنها جنبه‌های منفی و موانع را می‌بینند، آن‌ها بتوانند فرصت‌ها را از دل این موانع بیرون بکشند. چنین کاری با هوش معمولی مقدور نیست بلکه نیاز به هوش سرشار و واقعی دارد.

من مایلم بر روی افراد خطرپذیر سرمایه‌گذار کنم. هر کارآفرین بزرگی که با او به موفقیت رسیده‌ام دارای هوش خارق‌العاده‌ای در مواجهه با تردیدها و ابهامات بوده است، در واقع، خطر یک عامل انگیزشی برای آن‌ها به‌شمار می‌رود. بسیاری از کارآفرینان هستند که برنامه‌های کسب‌وکار منظمی با اعداد و ارقام فراوان، پروژه‌های تجملی و مد روز و نتیجه‌گیری‌های منطقی دارند. اما آن‌ها کسانی نیستند که من می‌خواهم.

من دوست دارم بر روی کارآفرینانی سرمایه‌گذاری کنم که پس از هر شکست و مانعی، به سرعت قوای خود را به‌دست می‌آورند و از نو کار را شروع می‌کنند. آن‌ها نیز درست مثل همه‌ی ما زمین می‌خورند، اما برخلاف بیشتر ما، زمان بسیاری را صرف افسوس خوردن نمی‌کنند. گاهی فکر می‌کنم برای آنکه یک کارآفرین بزرگ باشی باید ضریب هوشی بالایی داشته باشی تا هر وقت زمین خوردی بدانی که عقب نشینی کار احماقانه‌ای است و در عوض با خیز برداشتن بگویی «دوباره پیش بسوی هدف». فکر نمی‌کنم توانایی خیز دوباره یک پدیده‌ی اکتسابی باشد، بلکه یک ویژگی ذاتی و درونی است.

از نظر من، همین ویژگی است که می‌تواند موفقیت یا شکست را رقم بزند. بهترین کارآفرینان با دشواری‌ها و چالش‌های بسیاری مواجه شده‌اند و از آن‌ها گذر کرده‌اند. این قابلیت همان چیزی است که در زمان گوش دادن به ایده‌های جدید افراد، به دنبالش هستم.

من باید بر روی کارآفرینانی سرمایه‌گذاری کنم که بدانند چطور با دیگران ارتباط برقرار کنند. من آموخته‌ام که یک کسب‌وکار جدید اگر سکان‌دار خوبی نداشته باشد، به جایی نخواهد رسید. یک نفر باید باشد که محصولات یا خدمات جدید را به دیگران معرفی کند و این وظیفه‌ی بنیان‌گذار آن

## پیش درآمد / ۷

شرکت است. در پایان هر مصاحبه از خودم می‌پرسم: «آیا تمایل به معامله با این فرد دارم؟ آیا ارائه‌ی مطلب و نحوه‌ی معرفی محصولات و خدمات او آن قدر قانع‌کننده بوده که مرا ترغیب به خرید و معامله با خودش کند؟» براساس پاسخی که به این پرسش می‌دهم، در ۹۵ درصد از موارد، کسب‌وکارهایی که به من معرفی می‌شوند را کنار می‌گذارم.

یادگرفته‌ام که نخستین قانون معامله و فروش این است: همه به دنبال چیزهای نایاب هستند و هیچ‌کس خواهان چیزی نیست که کسی دوستش ندارد. وقتی به یک نفر می‌گویید که نمی‌تواند چیزی را داشته باشد، بیشتر چشمش به دنبال آن می‌دود، اما اگر به همان فرد بگویید که آن کالا یا خدمات به‌وفور در همه‌جا یافت می‌شود، او همیشه خریدش را به عقب می‌اندازد. اگر کسی برای کسب‌وکار شما، تبلیغ و سر و صدا راه نیاندازد، سرانجام باید راهی به‌منظور فروش و ایجاد تقاضا برای کالا یا خدماتتان پیدا کنید. از همین روست که فروشندگی کارآمد، اصل کلیدی تأمین سرمایه است.

فروشندگی کارآمد همان برجسته کردن ویژگی‌های مثبت و کم‌اهمیت جلوه دادن نقاط منفی است. و اگر بتوانید تدبیر و راهکار منحصر به فردی بیابید، هنگام تأمین سرمایه و نیز به اجرا گذاشتن ایده‌هایتان در مقایسه با رقبا، از حمایت‌های مالی بیشتری برخوردار خواهید شد.

نخستین بار، قدرت یک تدبیر خوب را در جوانی آموختم؛ زمانی که در یکی از رستوران‌های نیوجرسی گارسون بودم، در آنجا تلاش داشتم با «گلوریا»، زنی بلوند و زیبا با اندامی متناسب، رقابت کنم. طبق توصیه‌های مادرم، به موهای طلایی خود روبان قرمز می‌بستم تا مثل یک دختر معصوم به نظر بیایم. خیلی زود انعام‌هایم دو برابر شدند. وقتی شرکت معاملات املاک «کورکوران» را تأسیس کردم، برای تثبیت نشان تجاری خود، تدابیر فراوان و بی‌شماری را به کار بردم.

همیشه به دنبال فردی هستم که کمی متکبر باشد، این را یاد گرفته‌ام که کارآفرینان پرتلاش و سخت‌کوش به موفقیت دست خواهند یافت. آنها کارمندان بی‌نظمی هستند، با رؤسای خود چالش دارند و خوششان نمی‌آید از کسی دستور بگیرند. من دوست دارم پولم را به دست کارآفرینی بدهم که فکر کند از دیگران بیشتر می‌داند. کارآفرینان برای پریدن از روی موانع بزرگی که سد راه آنها در رسیدن به خط پایان است، به چنین اعتماد به‌نفسی نیاز دارند.

آنچه بیش از هر چیز دیگری درباره‌ی «سرمایه‌گذاری فرشته»<sup>۱</sup> دوست دارم آن است که تمامی چیزهایی را که در برنامه «شارک تنک» پیش‌تر یاد گرفته بودم، اکنون می‌توانم به کار ببرم. چطور می‌توانید یک سرمایه‌گذار فرشته را تحت تأثیر قرار دهید؟ چطور می‌توانید اعتماد او را جلب کنید تا سرمایه‌ی لازم را در اختیار شما قرار دهد؟ هزاران ایده‌ی بکر برای کسب‌وکار وجود دارند، خوب، بد و احمقانه، و من همیشه تلاش می‌کردم نسبت به همه‌ی آنها بی‌طرف باشم. فرق میان یک ایده‌ی خوب و یک ایده‌ی پول‌ساز، خیلی ساده است: ایده‌ی پول‌ساز معنادار و قابل توجیه است. این ایده می‌تواند یک اختراع کاملاً جدید باشد که افراد فراوانی از آن بهره‌مند می‌شوند یا راهی بهتر برای انجام کاری باشد که پیش‌تر صدها بار انجام شده است.

یکی دیگر از ویژگی‌های مهمی که هنگام سرمایه‌گذاری در یک کسب‌وکار جدید به دنبال آن هستم، اخلاق کاری‌ست. پیش از آنکه به دنبال سرمایه‌گذاری بر روی یک کسب‌وکار باشم، به دنبال یک شریک هستم. شاید یک تارنمای شیک و آراسته توجه مرا جلب کند، اما اگر نتوانید نظر یک سرمایه‌گذار فرشته را به خود جلب کنید، پس نمی‌توانید نظر مشتریان را نیز به خودتان جلب کنید و در نتیجه کسب‌وکار موفق‌تری هم نخواهید داشت.

این کتاب که توسط «آلخاندرو کریمادس» به رشته‌ی تحریر در آمده است به کارآفرینان کمک خواهد کرد تا شناخت درستی از نحوه‌ی تأمین سرمایه و چگونگی دستیابی به موفقیت، در فرآیند جلب نظر سرمایه‌گذاران استارت‌آپ‌ها، داشته باشند؛ یعنی افرادی مثل من.

از آنجا که تأمین سرمایه در سال‌های اخیر، از این رو که قوانین اعمال شده‌ی جدید ناشی از مصوبه‌ی «قانون تأسیس استارت‌آپ‌ها»، به شدت دستخوش تغییرات شده است، تجربه‌ی «آلخاندرو» به عنوان بنیان‌گذار شرکت «وانوست»<sup>۲</sup> در این کتاب یکتا، بسیار ارزشمند است. با تغییر جهت سریع سرمایه‌گذار به فضای مجازی و دنیای اینترنت، خواندن این کتاب برای تمامی کارآفرینانی که در آغاز راه تأمین سرمایه برای تأسیس کسب‌وکار خود هستند، واجب است.

«باربارا کورکوران»

سرمایه‌گذار برنامه تلویزیونی «شارک تنک»

و مؤسس گروه شرکت‌های «کورکوران»

---

<sup>۱</sup> سرمایه‌گذار فرشته (Angel investor)، نوعی سرمایه‌گذار است که سرمایه‌ی یک یا چند استارت‌آپ را فراهم می‌کند. بر خلاف یک شریک، سرمایه‌گذار فرشته بندرت در مدیریت شرکت دخالت دارد.

<sup>۲</sup> Onevest

## فصل ۱

### همه چیز با «وانوست» ۱ شروع شد

با تشویق والدینم، «برناردو کریمادس» و «لیتیشیا رومان» به همراه برادرم «برناردو» در سیزدهم آگوست سال ۲۰۰۸، پس از دریافت مدرک تحصیلی در رشته‌ی وکالت، از اسپانیا به ایالات متحده مهاجرت کردم.

بدون تردید برادرم بهترین دوست من است. در آن روز، پس از تحویل چمدان‌ها سوار تاکسی شدیم، هر دوی ما از دیدن مناظری که بر سر راهمان، از فرودگاه تا محله‌ی منهتن، به چشم می‌خوردند، دچار حیرت و شگفتی شده بودیم، و راننده‌ی تاکسی؛ «لوئیجی»، داستان زندگی‌اش را با لهجه‌ی غلیظ ایتالیایی برایمان تعریف می‌کرد.

در آغاز، برنامه‌ی من این بود که مدرک کارشناسی ارشد خود را در رشته‌ی حقوق بازرگانی و تجارت بین‌الملل از دانشگاه «فوردهام»<sup>۲</sup> دریافت کنم و سپس به عنوان وکیل مشغول به کار شوم. دوران خوبی در فوردهام داشتم، گرچه برخی از همکلاسی‌هایم آنقدر سنشان بالا بود که جای پدر و مادرم بودند. همه‌ی آنها مرا «جوان» صدا می‌کردند.

سه ماه پیش از فارغ التحصیلی از فوردهام، پیشنهاد بسیار خوبی از شرکت معتبر حقوقی «کینگ و اسپالدینگ»<sup>۳</sup> دریافت کردم. «ادوارد کیهو»<sup>۴</sup> مرا استخدام کرد. نخستین جلسه‌ی ملاقات ما

---

<sup>1</sup> onevest

<sup>2</sup> Fordham Law School

<sup>3</sup> King&Spalding.

<sup>4</sup> Edward Kehoe

هنگام صرف صبحانه در باشگاه متروپولیتن بود. «ادوارد» در حال حاضر یکی از دوستان خوبم است و در جشن ازدواجم حضور داشت.

هنوز هم نخستین روز کاری خود را در شرکت به یاد دارم. مثل فیلم‌های هالیوودی بود. با ۲۳ سال سن منشی مخصوص خود را داشتم و نام مرا بر روی درب دفتر کارم نصب کرده بودند. باور کردنی نبود.

پس از سه سال کار در شرکت «کینگ و اسپالدینگ» و سر و کار داشتن با شرکت‌های مشهور و نظارت قانونی بر سرمایه‌گذاران میلیاردری، شغل واقعی خود را کشف کردم. این رویداد هنگامی رخ داد که برای نخستین بار با دوست خوبم «لوییز خوزه اسکال»<sup>۱</sup> در جلسه‌ی «نیویورک تک میت آپ»<sup>۲</sup> شرکت کردیم. در آن زمان «لوییز» برای یک صندوق تأمین سرمایه که در امر تأمین منابع مالی و سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها فعالیت داشت، کار می‌کرد.

چیزی که در زمان همکاری با شرکت «نیویورک تک» واقعا مایه‌ی تعجب من می‌شد این بود که کارآفرینان برای تأمین سرمایه‌ی آغازین خود چقدر دچار دشواری‌ها و سختی بودند. وقتی درباره‌ی شرکت‌هایی مثل شرکت رادیویی «پاندورا» تحقیق کردم (که پس از ۳۰۰ بار رد شدن در نهایت موفق به تأمین نخستین سرمایه راه‌اندازی شرکت خود شد)، متوجه شدم که خلاء بزرگی در بازار وجود دارد. یک چیز گم‌شده‌ای وجود داشت و دلم می‌خواست بدانم آن عامل گمشده چیست تا این خلاء را پر کنم.

در میانه‌ی این اکتشافات، با زنی آشنا شدم که اکنون همسر من است، «تانیا پرایور». انتخاب او به عنوان همسر، بهترین تصمیم زندگیم بود. ما درباره‌ی برنامه‌های آینده‌ی من، برای کمک به دیگران به منظور تأمین سرمایه صحبت می‌کردیم، و او را متقاعد کردم تا تمامی پس اندازمان را برای تأسیس شرکت «وانوست» هزینه کنیم و بستری برای ارتباط میان کارآفرینان و سرمایه‌گذاران بسازیم، و از همانجا بود که تاکنون فعالیت‌مان ادامه داشته است.

همه‌ی کارها از آپارتمان «تانیا» در خیابان بیست و هفتم، در شهر نیویورک شروع شد. در آنجا یک کارگاه کوچک داشتیم که دست کم از ۵ کارآموز در روز دعوت می‌کردیم تا برای ساخت محصولات به ما ملحق شوند و آنها نیز با گروهی از مهندسان که در «بلاروس» (اروپای شرقی) با ما همکاری داشتند، کار می‌کردند. پس از ۴ ماه کارآموزان ما افزایش یافتند و مدیریت ساختمان متوجه رفت و آمدهای بی‌شمار ما شد و از ما خواست تا آپارتمان را تخلیه کنیم.

---

<sup>1</sup> Luis Jose Scull

<sup>2</sup> New York Tech Meetup سازمان غیردولتی حمایت از فن آوری های روز در نیویورک

## فصل ۱؛ همه چیز با «وانوست» شروع شد / ۱۱

ما یک دفتر بزرگتر اجاره کردیم، و با تأمین سرمایه‌ی آغازین شروع به استخدام افراد مستعد کردیم. پس از گذشت یک سال توانستیم در ۲۳ نوامبر سال ۲۰۱۱ زیرساخت‌های نرم‌افزاری خود را به عموم معرفی کنیم. چند ماه بعد، مجله‌ی «تایم» از بستر نرم‌افزاری ما به عنوان یکی از بهترین بسترهای سرمایه‌گذاری جمعی در جهان یاد کرد. مجله «فوربس» نیز شرکت ما را جزو ۱۰ شرکت طراز اول زیرساخت‌های دیجیتال برای کارآفرینان معرفی نمود، و وبسایت «بیزنس اینسایدر»<sup>۱</sup> نیز شرکت ما را به عنوان پرتفردارترین و پربازدیدترین استارت‌آپ معرفی نمود. همچنین افتخار این را داشتیم که در فهرست مجله‌ی «وِنیتی فر»، در رده‌ی نخست از فهرست ۳۰ شرکت برتر جهان در سال ۲۰۱۴ قرار بگیریم و نیز در مجله «کارفرآینی»<sup>۲</sup> (نسخه اسپانیایی) جزو ۳۰ شرکت برتر جهان باشیم.

توجه مطبوعات دیوانه‌کننده بود، اما آنچه باعث می‌شد که به فعالیت خود ادامه دهم فرصت و شانس انجام یک کار واقعا متفاوت بود. جلب نظر سرمایه‌گذاران، سخت‌ترین کاری است که کارآفرینان باید در آن استاد باشند، و بر روی آنچه که واقعا اهمیت دارد؛ یعنی اجرای استراتژی کسب‌وکارشان تمرکز کنند.

این کار در آغاز ساده نبود. برای تأمین سرمایه باید می‌جنگیدیم. «قانون تأسیس استارت‌آپ‌ها»<sup>۳</sup> (که زمانی دیگر در همین کتاب درباره‌ی آن صحبت خواهیم کرد) هنوز به طور کامل به اجرا گذاشته نشده بود، و واژه‌ی «سرمایه‌گذار جمعی» هنوز به دایره واژه‌ها وارد نشده بود. از سویی با توجه به اهمیت تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی کوچک در ایالات متحده، این فرآیند نیازمند تأیید «کاخ سفید» و مجلس نمایندگان ایالات متحده بود.

ناگهان همه چیز به طور همزمان رخ داد. در کمال ناباوری ناگهان مصوبه‌ی قانونی تأسیس استارت‌آپ‌ها در آوریل سال ۲۰۱۲ به تصویب رسید. برای نخستین بار در تاریخ، استارت‌آپ‌ها اجازه پیدا کردند برای تأمین سرمایه‌ی خود تبلیغ کنند، پیش از این مصوبه، چنین تبلیغاتی کاملاً ممنوع بودند (پیش از این مصوبه‌ی قانونی، این تبلیغات جزو روش‌های کلی جلب مشتری به‌شمار می‌رفت). پیش‌تر، جست‌وجو برای یافتن منابع مالی، بیشتر یک فعالیت تبلیغاتی شفاهی بود. اگر در «سیلیکون ولی»<sup>۴</sup> کسی را نمی‌شناختید، تأمین سرمایه‌ی مورد نیاز یک جدال واقعی بود.

---

<sup>۱</sup> بیزنس اینسایدر نام وب‌گاه خبری آمریکایی در خصوص تجارت و اخبار فناوری است که مقر اصلی در آن در نیویورک می‌باشد.

<sup>۲</sup> Entrepreneur Magazine

<sup>۳</sup> The JOBS Act

<sup>۴</sup> Silicon Valley

در پایان سال ۲۰۱۳، شرکتی بنام CoFounderLab.com<sup>۱</sup> برای تأمین مالی شرکت «وانوست» وارد عرصه شد، که ارتباط با این شرکت باعث شد جرقه‌ای در ذهن من روشن شود. من متوجه شدم که بستر تأمین سرمایه آنگونه که در آن زمان، «وانوست» این کار را انجام می‌داد واقعا مثل یک بازی کوچک بود. بازی بزرگتر، ساختن شعبه‌ی دیگری از «وانوست» به منظور توانمندسازی کارآفرینان و سرمایه‌گذاران برای تأمین سرمایه بود.

در نتیجه این روشنگری، با شهاب کاویانی مؤسس CoFounderLab وارد مذاکره شدیم، و در نهایت طی توافقنامه‌ای اقدام به ادغام دو شرکت کردیم و شرکت CoFounderLab در جولای سال ۲۰۱۴ زیرمجموعه‌ای از «وانوست» شد.

هم اینک، CoFounderLab بزرگترین شرکت ارائه دهنده‌ی خدمات واسطه‌گری برای کارآفرینان است. این شرکت راهی برای ملاقات کارآفرینان با مشاورین و شراکت در سرمایه‌گذاری است. ما با برخی از مراکز تأسیس استارت‌آپ‌های آمریکا همکاری داریم و ماهیانه با ثبت‌نام هزاران کارآفرین همکاری خود را با آنها آغاز می‌کنیم. دیگر خدمات شرکت «وانوست» عبارتند از ۱۰۰۰ سرمایه‌گذار فرشته که نخستین شبکه‌ی دیجیتالی برای دعوت از گروه منتخبی از سرمایه‌گذاران فرشته است. این شبکه، از افراد بسیار ثروتمند تشکیل شده است که با همکاری یکدیگر بر روی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند.

پس از مشاهده‌ی صدها کسب‌وکاری که با کمک زیرمجموعه‌ی «وانوست» شکل گرفتند و سرمایه‌ی آنها نیز تأمین شد، احساس کردم زمان آن فرا رسیده که تجارب خود را با دیگران به اشتراک بگذارم و به کارآفرینان در تأمین سرمایه کمک کنم، به ویژه پس از آخرین جلسه‌ی تأمین مالی، که در آن بالغ بر ۵ میلیون دلار برای کارآفرینان سرمایه جمع کرده بودیم. ما از طریق فروش سهام ممتاز توانستیم در عرض یک هفته سرمایه‌ی جمعی بدست آوریم و رکوردی برای خود ثبت کنیم. من حتی از پشت میز تکان هم نخورده بودم. نتیجه این کار بسیار شگفت‌آور بود، زیرا برای این نوع جلسات به طور طبیعی باید دست کم ۸ ماه در خارج از دفتر کار وقت صرف کرد، و در کنفرانس‌ها و جلسه‌هایی شرکت کرد که جمعی از سرمایه‌گذاران علاقه‌مند در آن حضور داشته باشند.

متأسفانه، اطلاعاتی‌هایی که در رابطه با جلسات موفقیت‌آمیز شرکت‌ها، مبنی بر تأمین سرمایه می‌بینید و درباره‌ی آنها اخباری به گوشتان می‌رسد، واقعیت ندارند. از میان بسیاری از شرکت‌های تجاری که هر ساله آغاز به کار می‌کنند تنها تعداد بسیار اندکی می‌توانند به چنین موفقیتی دست

---

<sup>۱</sup> بزرگترین شبکه‌ی کارآفرینان اینترنتی.

## فصل ۱؛ همه چیز با «وانوست» شروع شد / ۱۳

یابند. تأمین سرمایه، یک هنر است. برای تأمین موفقیت‌آمیز سرمایه، باید تمامی اجزای فرآیند در کنار یکدیگر در حالت تعادل و هماهنگی قرار داشته باشند. هدف از نگارش این کتاب، ارائه‌ی راهنمایی‌های ضروری است، تا به شما کمک کند وارد فرآیندی شوید که در بیشتر زمان‌ها می‌تواند مثل راندن ترن هوایی پر از هیجان باشد.

کمربند خود را ببندید و وارد مسیر پر فراز و نشیب آن شوید. خوش‌بین باشید و در طول مسیر لذت ببرید. به خاطر داشته باشید که هرگز شکست نخواهید خورد، یا موفق می‌شوید یا تجربه جدیدی بدست خواهید آورد.



## فصل ۲

### تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها

پیش از فراهم آوردن مطلب، عکس و نمودار، برای معرفی کسب‌وکارتان و نیز پیش از ملاقات با سرمایه‌گذاران و تلاش برای دستیابی به توافق بر سر شرایط تأمین سرمایه، در آغاز لازم است چارچوب فکری، انتظارات، محاسبات و استراتژی مورد نظر خود را به طور کامل مشخص کنید.

#### شتاب دهی فرآیند تأمین سرمایه

از نظر برخی از فرصت‌یابان و کارآفرینان، تأمین سرمایه یا تأمین مالی به معنای متقاعد ساختن فردی برای پرداخت پول در راستای به واقعیت تبدیل کردن یک رؤیاست، به ویژه اگر این رؤیا محصول یا ابزاری باشد که تنها با پول هنگفتی می‌توان آن را به واقعیت تبدیل نمود (اکتشافات فضایی و پزشکی و درمانی نمونه‌هایی از این نوع می‌باشند). اما این نوع تأمین سرمایه خطر بزرگی برای سرمایه‌گذاران در پی دارد. اگر قصد دارید از وام بانکی برای شروع کسب‌وکار خود استفاده کنید، باید بدانید که مسیر بسیار سخت و چالش‌برانگیزی پیش روی شما وجود دارد.

روش دیگری نیز برای تأمین سرمایه‌ی استارت‌آپ‌ها وجود دارد. این روش در واقع عامل شتاب‌دهنده‌ی فرآیند است، نه عامل ایجادکننده‌ی آن. این روش واقعا بهترین فرصت برای هر دو طرف است؛ یعنی هم سرمایه‌گذار و هم کارآفرین. کارآفرینان اگر نخست محصول و کالای خود را بسازند، می‌توانند مالکیت، کنترل و فرمان آن را به دست بگیرند. آنها همچنین می‌توانند مدلی از کسب‌وکار را انتخاب کنند که نیازی به سرمایه‌ی افزوده نداشته باشد. چنین کسب‌وکاری از لحاظ تأمین منابع سرمایه و جایگاه مذاکره‌ای، بسیار قدرتمند است. سرمایه‌گذارانی که در آن سوی میز مذاکره نشسته‌اند می‌توانند پول خود را با اعتماد کامل، در استارت‌آپی سرمایه‌گذاری کنند که خودش محصولی دارد و کارکرد آن به اثبات رسیده است. پول بیشتر تنها موجب تسریع دستیابی به نقاط عطف مهم و افزایش موفقیت و توانمندسازی چنین شرکتی خواهد شد.

وقتی قصد دارید از افراد بیگانه پول دریافت کنید، باید بدانید که آنها از شما انتظار دارند تا در یک مقطع زمانی مشخص انواع گوناگونی از نقاط عطف مهم و پیشرفت کار خود را به آنها نشان دهید. از این رو، نه تنها داشتن یک محصول و سابقه، در بازار به شما کمک خواهد کرد تا هنگام

مذاکره درباره‌ی شرایط تأمین سرمایه از جایگاه خوبی برخوردار باشید، بلکه به شما کمک خواهد کرد تا با افزایش منابع مالی بتوانید باقی‌مانده‌ی سرمایه‌ی مورد نیاز خود را تأمین کرده و از تضعیف و تقلیل محصولات خود جلوگیری کنید.

بیشتر استارت‌آپ‌ها در نهایت، برنامه‌ها و فعالیت‌های خود را طبق تقاضای بازار تنظیم می‌کنند. من خودم ترجیح می‌دهم برنامه‌ی کسب‌وکاری به من نشان داده شود که هیچ اشکالی نداشته باشد و ضدضربه باشد، از این رو اثبات مفهوم و شدنی بودن و تصدیق اعتبار آن برنامه پیش از کمک گرفتن از افراد بیگانه و وارد کردن آنها در کسب‌وکارشان، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

هدف خود را مشخص سازید و روشن کنید که چرا و از چه رو به دنبال تأمین سرمایه هستید. باید بدانید که این افزایش سرمایه چه کاری برای شما انجام خواهد داد و این فرصت برای سرمایه‌گذاران بالقوه چه مزایایی دربر خواهد داشت.

تأمین سرمایه با خواندن یک مقاله در سایت «تک کرانچ»<sup>۱</sup> شدنی نیست!

اگر افراد، سرخط خبرهای هفتگی «تک کرانچ» یا دیگر پایگاه‌های خبری مربوط به استارت‌آپ‌ها و تأمین سرمایه را بخوانند، اینطور به نظر می‌آید که انگار همه می‌توانند سرمایه‌گذاران را قانع کنند که یک سرمایه‌ی هفت رقمی هنگفت در اختیار آنها قرار دهند. برخی افراد تصور می‌کنند اگر یک آگهی مبنی بر سرمایه‌گذار جمعی بدهند، می‌توانند یک سرمایه‌ی چند میلیون دلاری به جیب بزنند و آنطور که دوست دارند کارشان را شروع کنند. این یکی از بزرگترین اشتباهات و خطرانی است که استارت‌آپ‌ها امروزه دچار آن می‌شوند. کار به این سادگی‌ها هم نیست، دست کم برای بیشتر استارت‌آپ‌ها اینطور نیست. واقعیت این است که برای تأمین سرمایه نیاز به تلاش، صرف وقت و سرمایه‌گذاری فکری و انجام فعالیت‌های کوچک است که منجر به نتایجی بزرگ شوند. افزایش سرمایه‌ی موفقیت‌آمیز، به غیر از داشتن چارچوب‌های فکری و انتظارات مشخص نیاز به پیوندها، بازاریابی و اثبات خود و محصولاتان دارد. از لحاظ استراتژیکی برای این کار نیاز به تولید یک محصول جدید و برنامه‌ی اجرایی دارید. اغلب، برای چنین کاری لازم است از دیگران کمک بگیرید.

طبق اطلاعات ارائه شده در نشریه‌ی «فوربس» و «اس بی ای» (سازمان کسب‌وکارهای کوچک)، دارایی سرمایه‌گذاران خطرپذیر تنها حدود ۲ درصد از فرصت‌ها را پوشش می‌دهد.<sup>۱</sup> با توجه به

---

<sup>۱</sup> تک کرانچ (TechCrunch) وب‌گاهی است که در زمینه خبرسانی، تجزیه و تحلیل فناوری‌های روز و محصولات جدید اینترنتی مورد علاقه استارت‌آپ‌ها فعالیت می‌کند.

## فصل ۲؛ تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها / ۱۷

اینکه هر ساله حدود ۶۰۰۰۰۰ کسب‌وکار جدید تشکیل پرونده می‌دهند و این در حالی‌ست که همه‌ی کسب‌وکارهای جدید به دنبال تأمین مالی نیستند. در سه ماهه‌ی نخست سال ۲۰۱۲، تنها ۳ درصد از دارایی‌های سرمایه‌گذاران خطرپذیر (VC) به استارت‌آپ‌های کاملاً جدید تعلق گرفت، در حالی‌که ۹۷ درصد از باقیمانده‌ی سرمایه‌ی آنها به شرکت‌هایی تعلق گرفت که پیش‌تر کار خود را شروع کرده بودند. این اطلاعات نباید موجب ناامیدی شما در راه‌اندازی یک استارت‌آپ یا جذب سرمایه شود، بلکه باید خود را آماده کنید و بدانید که برای تأمین سرمایه‌ی مورد نیاز خود، به چه روش‌های اثربخش و کارآمدی نیاز دارید. با اینکه در صورت امکان، تولید و ساخت محصول در آغاز و اثبات مفهوم، از اهمیت فراوانی برخوردار است، اما می‌توانید نسخه‌ی آغازین یا محصولی با کمترین ویژگی‌های قابل قبول (MVP) و قابل فروش به مشتریان تولید کنید، یا مدارک دیگری دال بر آزمایش آغازین و وجود تقاضا برای آن محصول ارائه دهید. توضیح دهید که این محصول چه ویژگی‌هایی دارد که منجر شده تا شما متقاعد شوید تولید آن موفقیت‌آمیز خواهد بود و بیان کنید این یک فرصت خوب برای سرمایه‌گذاران است.

### برنامه‌ی ۱۸ تا ۲۴ ماهه

باهوش‌ترین کارآفرینان برای تأمین سرمایه‌ی مورد نیازشان به زمان کافی نیاز دارند که بازه‌ی ۱۸ الی ۲۴ ماهه معمولاً زمان‌بندی خوبی به نظر می‌رسد.

نگران نباشید، منظورم این نیست که باید همه کارها را متوقف کنید یا فعالیت‌های مربوط به استارت‌آپ را آهسته‌تر انجام دهید. در واقع، داشتن برنامه زمان‌بندی برای ایجاد، برندسازی، یافتن مشتریان مورد نظر و فروش محصول می‌تواند فرآیند تأمین سرمایه را تسریع نماید.

شاید پیش‌تر، برنامه‌ی کسب‌وکار مشخصی برای خود ترتیب داده باشید، و حتی پیوندهای کاری و مبادلات و کانال‌های توزیعی خوبی را نیز یافته باشید. عالی‌ست. اما لازم است برنامه کسب‌وکارتان را با برنامه‌ی افزایش سرمایه ترکیب کنید، البته اگر پیش از این اینکار را نکرده باشید. شاید در ابتدای کار فکر می‌کردید که نیازی به منابع مالی خارجی نخواهید داشت، اما اکنون متوجه مزایای این نوع تأمین مالی شده‌اید، یا فکر می‌کنید که می‌توانید وام بانکی دریافت کنید، اما این رویداد رخ نداده است. یا آنکه در حال حاضر متوجه شده‌اید که تأمین سرمایه‌ای قابل توجه، با روشی درست خیلی بیش از آنچه فکرش را می‌کردید، طول خواهد کشید. تنها لازم است برای ارزیابی دوباره و اطمینان از همکاری در طول فرآیند کمی وقت صرف کنید.

---

<sup>1</sup><http://www.forbes.com/sites/dileep rao/2013/07/22/why-99-95-of-entrepreneurs-should-stop-wasting-time-seeking-venture-capital/#48398d84296d>.

سرمایه‌ی مورد نیاز شما هر مبلغی که باشد، باید آن را به نقاط عطف مهم کسب‌وکارتان و استفاده از روش‌های گوناگون تأمین سرمایه تقسیم کنید. نیازهای خود را به گام‌های ساده‌ی عملیاتی تقسیم کنید که شما را در ۱۸ الی ۲۴ ماه آینده به هدف مورد نظرتان برسانند.

### نقاط عطف مهم

نقاط عطف مهمی که در زمان شروع کسب‌وکار و در طی فرآیند تأمین وجه باید به آنها توجه داشته باشید، عبارتند از:

- درک ایده
- تحقیق در بازار
- فراهم کردن برنامه کسب‌وکار
- بررسی موارد و شرایط قانونی
- یافتن سرمایه‌گذار شایسته
- استخدام افراد کلیدی
- تعیین اعضای هیئت مدیره
- آزمایش نمونه‌ی آغازین و نهایی کالا
- آغاز تولید نمونه‌ی آغازین محصول با کمترین ویژگی‌های قابل قبول (MVP)
- توسعه‌ی گروه کاربران و پذیرندگان
- کسب درآمد
- اثبات وجود تقاضا برای محصول و قابلیت توسعه آن
- نقطه‌ی سر به سر

کارآفرینان باید برای دستیابی به نقاط عطف مهم و روش‌های گوناگون تأمین مالی، بر روی افزایش سرمایه‌ی خود تمرکز داشته باشند. این مبلغ باید مبلغ احتیاطی جبرانی و بودجه‌ی بازاریابی برای تأمین سرمایه‌ی بیشتر را نیز دربرگیرد. برای دستیابی به هر یک از نقاط عطف مهم، به تلاش و توجهی درخور نیاز است، حتی اگر در زمانی بلند قصد عرضه‌ی آغازین سهام، خرید سهام عمده یا راه‌اندازی یک کسب‌وکار آزمایشی موروثی را داشته باشید.

### نقطه‌ی سر به سری

درست است که فرآیند تأسیس، توسعه و پرورش یک استارت‌آپ، دربرگیرنده‌ی نقاط عطف فراوانی است، اما در این میان نقطه‌ی سر به سری را نمی‌توان نادیده گرفت. اجازه دهید صادقانه بگوییم، تا

## فصل ۲؛ تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها / ۱۹

زمان رسیدن به نقطه سر به سر، جریان نقدینگی شما منفی خواهد بود (حتی این رقم می‌تواند به دهها میلیارد دلار برسد). اما وقتی مؤسسان استارت‌آپ‌ها به نقطه سر به سر می‌رسند می‌توانند با اقتدار نقدینگی خود را افزایش دهند و عملاً نیازی به سرمایه‌ی خارج از شرکت خود ندارند. ولی، سرمایه‌ی افزوده مسلماً می‌تواند عامل کمکی باشد. این سرمایه می‌تواند در مسیر رشد و تعالی شرکت مورد استفاده قرار گیرد.

توجه داشته باشید که بسیاری از شرکت‌های بزرگ و آنهایی که سرمایه‌های عظیمی را به سمت خود جذب کرده‌اند، هنوز به نقطه‌ی سر به سر خود نرسیده‌اند. رسیدن به نقطه‌ی سر به سر پیش‌نیاز تأمین سرمایه نیست. «پیتر تیئل»<sup>۱</sup> این موضوع را در کتاب «صفر تا یک»<sup>۲</sup> بیان کرده است. وی به ما یادآوری می‌کند که ارزش واقعی یک شرکت و نظر سرمایه‌گذاران زرننگ نسبت به آن شرکت، بستگی به ارزش جریان مالی آینده‌ی آن شرکت دارد. اگر در حال حاضر به نقطه‌ی سر به سر نرسیده‌اید، چه زمانی به آن خواهید رسید؟ برای رسیدن به جریان نقدینگی درخور در آینده، سرمایه‌گذاران باید چه میزان از سهام شرکت شما را خریداری کنند؟ در صورت خرید سهام شرکت با توجه به جریان نقدینگی کنونی، از چه میزان تخفیف برخوردار خواهند شد؟

### انتظارات سرمایه‌گذاران

سرمایه‌گذاران چه انتظاراتی دارند؟ اگر کارآفرینان از انتظارات سرمایه‌گذاران اطلاع نداشته باشند، تنظیم و تثبیت جایگاه و اطلاع رسانی درست درباره‌ی شرکتشان، برای دریافت سرمایه و منابع مالی مورد نیاز بسیار دشوار خواهد بود. پس باید بدانید خواسته‌ی واقعی سرمایه‌گذاران چیست؟ با مطرح کردن این پرسش، معمولاً به سادگی می‌توان در همان وهله‌ی نخست متوجه شد که آنها خواهان چه چیزی نیستند:

- از دست دادن پولشان
- احمق به نظر رسیدن

هرچیز دیگری، از جمله انتظارات، به همین دو نقطه بازمی‌گردند. شاید برخی از انتظارات، طبیعی و اساسی باشند. دیگر انتظارات نیز شامل اطلاعات بودجه‌ای و گزارش‌های مالی هستند که سرمایه‌گذاران فکر می‌کنند باید آنها را بررسی کنند. اما تمامی این کارها برای اجتناب از

---

<sup>1</sup> Peter Thiel

<sup>2</sup> Zero to One

## ۲۰ / هنر تأمین سرمایه برای استارت‌آپ‌ها

دشواری‌ها در دسرساز است. در زیر فهرستی شامل ۱۹ مورد از خواسته‌ها و انتظارات سرمایه‌گذاران آورده شده است:

۱- ایده و برنامه‌ی کسب‌وکاری که با تحقیق و اندیشه درست حاصل شده باشد.

۲- سازماندهی

۳- انسجام و ویژگی

۴- پاسخ‌گویی به پرسش‌های بدیهی

۵- اطلاع از کمبودها و داشتن برنامه‌ی درست برای دستیابی به آنها

۶- ظرفیت بالقوه‌ی بازار

۷- داشتن برنامه‌ی بازپرداخت وام دریافتی

۸- داشتن برنامه برای افزایش سرمایه یا خروج از آن

۹- تلاش و فعالیت از ته قلب و با تمام وجود

۱۰- پذیرش خسارات مالی ناشی از فعالیت‌ها در مسیر دستیابی به هدف

۱۱- از دیگران بازخورد بگیری

۱۲- اثبات وجود تقاضا برای کالای جدید

۱۳- اینکه سرمایه‌گذاران بتوانند با شما کنار بیایند.

۱۴- اینکه شما فردی با انرژی و به دنبال پیشرفت و رقابت باشید.

۱۵- توجه به امنیت و حفظ سرمایه و زمان آنها

۱۶- همکار خوبی باشید.

۱۷- به کالا و خدمات خود علاقه و غیرت داشته باشید.

۱۸- به ارتباط و کار با آنها علاقه‌ی فراوانی داشته باشید.

۱۹- فرصتی در برابر آنها بگذارید که باعث شود زودتر به اهداف خود برسند.

کارآفرینان هنگام آماده کردن مطالب، نمودارها و تصاویر برای معرفی کسب‌وکارشان و زمانی که مشغول تأمین سرمایه هستند (حتی در فعالیت‌های جانبی)، باید به یاد داشته باشند که در حال