



مبانی جذب سرمایه و نحوه مذاکره و تعامل با سرمایه گذار

جذب سرمایه و مذاکره با سرمایه گذاران برای بنیان گذاران استارتآپ به خصوص در مراحل اولیه رشد دشوار و مبهم است. در این جا به مهم ترین نکات برای مذاکره با سرمایه گذاران در مورد ارزش گذاری استارتآپ در فرآیند جذب سرمایه می پردازیم.

ارزشگذاری استارتآپ، نقل جلسات مذاکره استارتآپ و سرمایه گذار

مسئله یکی از مهم ترین و جنجال برانگیزترین موضوعات در مذاکرات بنیان گذاران و سرمایه گذاران خطر پذیر در فرآیند جذب سرمایه، ارزش استارتآپ است.

در فرآیند جذب سرمایه، سرمایه گذار خطرپذیر در ازای تأمین سرمایه، درصدی از سهام استارتآپ را دریافت می کند. مقدار دقیق درصد سهام واگذاری به سرمایه گذار بر اساس میزان سرمایه مورد نیاز استارتآپ و همچنین ارزش گذاری تعیین می شود. بنابراین ارزش گذاری مورد توافق استارتآپ و سرمایه گذار خطرپذیر، تعیین کننده درصد سهام دریافتی سرمایه گذار از استارتآپ است.

کفش سرمایه گذاران را بپوشید و تصور کنید چه مسائلی برای آن ها مهم است.

قبل از هر مذاکره ای با تشخیص اینکه در ذهن سرمایه گذاران چه می گذرد، بهترین پاسخ ها را برای سوالات احتمالی آن ها بیابید. در این مذاکرات سرمایه گذاران خطرپذیر گروهی هستند که بیشتر از بنیانگذاران در جلسات مذاکره حضور داشته اند. در واقع آن طرف میز افرادی با تجربه نشسته اند که با تعداد زیادی استارتآپ سر و کار داشته و همواره سیگنال های قیمتی آخرین معاملات صورت گرفته در اکوسیستم را دریافت می کنند.

در ادامه این مطلب به سوالات رایج سرمایه گذاران در مورد ارزشگذاری و اهداف طرح آن ها در جلسات مذاکره می پردازیم. چراکه با فهم درست اهداف این سوالات احتمالی و رایج، پاسخ های شما و روند مذاکرات بهینه تر می شود.

سؤال اول سرمایه گذار: ارزشگذاری پس از جذب سرمایه استارتآپ در آخرین مرحله جذب سرمایه چقدر بوده و چه میزان سرمایه جذب کرده اید؟

در پاسخ به این سوال این نکته را در نظر داشته باشید که سرمایه گذار ممکن است با استفاده از شبکه ارتباطی خود، اطلاعات معاملات قبلی استارتآپ شما را در اختیار داشته باشد. از طرفی در میان گذاشتن عدد ارزشگذاری





تاثیری بر موفقیت فرآیند جذب سرمایه در این مرحله ندارد.

هدف سرمایه گذاران خطر پذیر از طرح این سؤال چیست؟

در وهله اول سرمایه گذاران می خواهند بدانند استارتاپ تا چه اندازه با مدل سرمایه گذاری صندوق آنها تناسب دارد.

به عنوان یک بنیان گذار باید بدانید سرمایه گذار خطر پذیر بسته به مرحله‌ای از توسعه که در آن سرمایه گذاری می کند، معمولاً خواستار درصدی مشخص از سهام استارتاپ‌ها در آن مرحله است. به همین دلیل استارتاپ شما باید از نظر مرحله توسعه، حوزه فعالیت و دیگر معیارها با فلسفه سرمایه گذاری صندوق متناسب باشد.

صندوقی را در نظر بگیرید که معمولاً مبلغی مابین ۴۰۰ تا ۷۰۰ میلیون تومان بر روی استارتاپ‌ها در حوزه‌هایی مشخص سرمایه گذاری می کند. اگر درصد سهام دریافتی این سرمایه گذار خطر پذیر بازه ۱۱٪ الی ۲۶٪ درصد را تشکیل بدهد بنابراین ارزش گذاری قبل از جذب سرمایه استارتاپ‌هایی که از این صندوق تأمین مالی کرده‌اند در بازه حدودی ۲ الی ۳ میلیارد قرار دارد. به این معنا که اگر به دنبال جذب سرمایه‌ای معادل با ۵ میلیارد تومان هستید، تقریباً باید دور این صندوق را خط بکشید.

دلیل دیگر مطرح شدن این سؤال ممکن است کنجکاوی سرمایه گذار برای تشخیص بیش ارزش گذاری یا کم ارزش گذاری استارتاپ در مرحله قبلی جذب سرمایه است.

سرمایه گذاران خطرپذیر از حالتی که استارتاپ نسبت به ارزشگذاری دور قبل دچار افت ارزش یا Down Round شود، نفرت دارند. یک دلیل ساده آن، عدم تمایل آن‌ها به افت ارزش استارتاپ و بالتبع آن افت ارزش مالکیت سرمایه گذاران قبلی آن به دلیل ورود آن‌ها در ساختار سهامداری استارتاپ است.

یک دلیل منطقی هم اینست که سرمایه گذار خطرپذیر می داند اگر ارزش فعلی را کمتر و یا برابر با ارزشگذاری استارتاپ در دور قبلی جذب سرمایه بپذیرد، سهام بنیانگذاران رقیق خواهد شد و این مسئله خواه ناخواه بر انگیزه آن‌ها تأثیر خواهد گذاشت. از طرفی سرمایه گذاران خطرپذیر تمایلی ندارند در مرحله‌ای از جذب سرمایه وارد شوند که درصد سهام موسسان در آن کاهش می یابد.

هدف دیگر طرح این سوال این است که آیا شما سرمایه دریافتی خود در مراحل قبل را به صورت بهینه مدیریت کرده اید. پس بهتر است بتوانید سرمایه گذار را متقاعد کنید که با سرمایه دریافتی در مرحله قبل چه پیشرفت





هایی داشته اید.

اگر مشکلی در مدیریت سرمایه‌های قبلی جذب شده نداشته اید به بیان صریح داده های ارزش گذاری پیشین خود پردازید. در غیر این صورت با هوشمندی جملاتی را که دلایل و راه حل مشکلات را بیان می کند از قبل آماده کنید.

سؤال دوم سرمایه گذار: انتظار شما از مبلغ ارزش گذاری چقدر است؟

این سوالی رایج در مذاکرات است و سرمایه گذار با طرح آن می‌خواهد بداند که آیا ارزش استارت‌آپ شما در بازه قیمتی ارزش گذاری پیشنهادی او هست یا نه. در این بخش از مذاکره که دارای جنبه های ظریفی است پیشنهاد می شود موارد زیر را رعایت کنید.

سعی کنید به جای بیان یک قیمت مشخص، بازه قیمتی خود را بیان کنید تا سنگ بنای اولین قیمت پیشنهادی در مذاکره توسط شما نهاده شود.

بیان بازه قیمتی به سرمایه گذار این پیام را می دهد که آیا انتظار واقع گرایانه ای از ارزش استارت‌آپ دارید یا بدون بررسی قبلی از حدود ارزش استارت‌آپ به آن ها مراجعه کرده اید.

توپ را در زمین سرمایه گذار بیندازید و از او درخواست کنید با توجه به تجربه خود و وضعیت فعلی بازار، قیمتی را پیشنهاد دهد.

یک مذاکره حرفه ای در مورد ارزش گذاری با بیان یک بازه قیمتی شروع و متناسب با نحوه واکنش طرف مقابل ادامه می‌یابد.

می توانید در پاسخ های خود از مواردی مانند زیر کمک بگیرید:

“در معامله قبلی با ارزش بعد از جذب سرمایه X میلیون تومان به تفاهم رسیدیم و Y میلیون تومان جذب کردیم.”

با این پاسخ سرمایه گذار خطرپذیر با خود می اندیشد که ارزشگذاری باید بیشتر از X میلیون تومان باشد چراکه ارزشگذاری استارت‌آپ در دور قبلی این مبلغ بوده و بنیان گذاران نیز پیشرفت خوبی را تا به امروز پشت سر گذاشته اند.





“جذب سرمایه X ماه پیش صورت گرفته و ما پیشرفت خوبی داشته ایم”.

“از قیمت های پیشنهادی سرمایه گذاران مختلف آگاه هستیم و انتظار ما نیز متناسب با عرف فعلی بازار است”.

“با توجه به اینکه زمان بسیاری از جذب سرمایه قبلی می گذرد، بازار بهتر می تواند ارزش منصفانه ما را بیان کند به همین دلیل مایلیم که بازار این ارزش را مشخص کند”.

“ما به دنبال یک همکاری مشترک بلند مدت با سرمایه گذاران هستیم و در حال حاضر تنها به دنبال بیشترین عدد ارزش گذاری نیستیم”.

همچنین می توانید بپرسید که استارتاپ های مشابه شما در این مرحله چه مقدار ارزشگذاری شده اند.

سؤال سوم سرمایه گذار: آیا سرمایه گذاران مراحل قبلی نیز در این مرحله سرمایه گذاری خواهند کرد؟

پاسخ به این سوال دارای ظرافت هایی است چرا که سرمایه گذاران قبلی شما دارای اطلاعات دقیقی از شاخص های کلیدی استارتاپ، توانمندی اعضای تیم، عملکرد مدیریت و وضعیت رقبا است. از همین رو سرمایه گذاران جدید مایلند بدانند آیا سرمایه گذاران قبلی با توجه به اطلاعات دقیق خود از عملکرد کلی استارتاپ، در صورت امکان تمایلی به ادامه سرمایه گذاری دارند یا نه.

بنابراین بهتر است گفتگویی با سرمایه گذاران قبلی خود داشته باشید و نظر آن ها را در جلسه مذاکره مطرح کنید.

برای مثال می توانید پاسخ خود را این گونه بیان کنید:

“می دانیم شما خواستار درصد مشخصی از سهام هستید. در راه رسیدن به این موضوع کمکتان می کنیم اما در این راه نمی توانیم از سرمایه گذاران قبلی خود بخواهیم از حق افزایش سرمایه متناسب با درصد سهام خود استفاده نکنند”.

با بیان این موضوع به سرمایه گذار یاد آور می شوید که سرمایه گذاران فعلی حامی و مطلع از فرآیند جذب سرمایه هستند و شما در هر مرحله جذب حقوق سرمایه گذاران قبلی را محترم می شمارید و مانعی برای سرمایه گذاری مجدد آن ها نیستید.





چه زمانی می‌توانید ارزش استارت‌آپ را مشخصاً در مذاکره با سرمایه‌گذاران بیان کنید؟

- سرمایه‌گذاران شما تازه کارند و تجربه زیادی در ارزیابی استارت‌آپ‌ها ندارند.
- تعداد زیادی سرمایه‌گذار خواستار سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ شما هستند و ممکن است عدد پیشنهادی شما روند مذاکرات را تسریع کند.
- شما به اجبار با چندین سرمایه‌گذار برای جذب سرمایه مذاکره می‌کنید چرا که هیچ سرمایه‌گذاری به تنهایی حاضر به تأمین مالی استارت‌آپ شما نشده است.

جلوگیری از اشتباهات بزرگ در مذاکرات

ارزش آفرینی را نسبت به ارزش‌گذاری در اولویت قرار دهید.

اگر در پایان یک معامله قرار بود دیگر طرف قرارداد خود را نبینید، تنها تمرکز بر ارزش‌گذاری شاید اهمیتی نداشت. اما همکاری بنیان‌گذار و سرمایه‌گذار بلند مدت بوده و قرار است جلسات و دیدارهای زیادی با یکدیگر داشته باشند. به همین دلیل سعی کنید خدمات دیگر چون شبکه ارتباطی سرمایه‌گذار، مشاوره‌های حقوقی، مالی و فنی تیم سرمایه‌گذار و همچنین باز مشارکت او در تأمین مالی دوره‌های بعدی را نیز در نظر بگیرید.

به تفاهم رسیدن بر سر ارزش منصفانه را نسبت به دریافت سرمایه بیشتر از سرمایه‌گذار در اولویت قرار دهید.

دقت کنید که با دریافت سرمایه بیشتر نه تنها درصد سهام مالکیت بلکه کنترل و نفوذ بنیانگذاران استارت‌آپ در هیئت مدیره و تصمیم‌های کلیدی کاهش می‌یابد.

*این مطلب با اقتباس از نوشته‌های مارک ساستر کارآفرین و سرمایه‌گذار خطرپذیر مشهور آمریکایی نگاشته شده است.

منبع: <https://charkhacademy.com>





مرکز جامع سلولهای بنیادی و پزشکی بازساختی کرمان



پست الکترونیک : info.CRCC@kmu.ac.ir



فاکس : ۰۳۴-۳۱۲۱۵۶۸۲



تلفن مرکز : ۰۳۴-۳۱۲۱۵۶۸۳



کدپستی : ۷۶۱۸۷۴۷۶۵۳



آدرس : کرمان، بلوار جمهوری اسلامی، چهارراه شفا، جنب معاونت درمان، مرکز جامع سلولهای بنیادی و پزشکی بازساختی (CRCC)