



چگونه برای کسب و کار کوچک خود سرمایه گذار پیدا کنیم؟

اگر به دنبال توسعه کسب و کار خود هستید یا قصد ایجاد یک استارت آپ را دارید، ممکن است در مسیر کاری خود به سرمایه گذاری نیاز پیدا کنید که لازم باشد در جهت تحقق طرح تجاری شما سرمایه گذاری کند. گرچه وام های بانکی اختصاص یافته به منظور شروع طرح های تجاری کوچک می تواند گزینه مناسبی برای شروع باشد، اما یافتن سرمایه گذار به شما این امکان را می دهد که بدون نیاز به بازپرداخت سرمایه در سررسید مشخص به وجوه دریافتی دسترسی داشته باشید. این مساله به این معنا نیست که سرمایه گذار انتظار بازپرداخت و سود حاصل از سرمایه گذاری را ندارد بلکه شاید لازم باشد به منظور جلب اعتماد و کار با تعداد مشخصی سرمایه گذار بخشی از کسب و کار از کنترل شما خارج شود.

۶ نکته در مورد یافتن سرمایه گذار برای کسب و کار کوچک

۱- طرح تجاری خود را قبل از جستجو برای یافتن سرمایه گذار بالقوه مکتوب کنید. سرمایه گذاران باید درک کنند که شما به طرح تجاری خود خوب فکر کرده اید و اهداف واقع بینانه ای دارید، این طرح تجاری باید شامل شرح کاملی از شرکت، متناسب بودن آن با بازار هدف و آینده باشد. همچنین طرح تجاری باید شامل سرمایه مورد نیاز و برنامه ریزی شما برای بازپرداخت آن باشد.

۲- تصمیم بگیرید که دنبال چه نوع سرمایه گذاری هستید. برای مثال ممکن است شما به دنبال کسی باشید برای اهداف مشخصی وام تجاری در اختیار شما قرار دهد، مثلاً وام به منظور خرید تجهیزات. یا دنبال سرمایه گذاری باشید که در ازای مالکیت بخشی از کسب و کار شما سرمایه را در اختیار شما بگذارد و از سودآوری آن استفاده کند. دو روش ذکر شده در بالا رایج ترین نوع سرمایه گذار است، اما می توانید در طرح تجاری مکتوب خود درباره روش بازپرداخت سرمایه و سود حاصل از آن تبادل نظر کنید و مناسب ترین نوع سرمایه گذار را بیابید.

۳- ایجاد شبکه و ارتباط با گروهی از افراد در زمینه تخصصی خود که ممکن است به تجارت شما علاقه مند باشند.

برای شروع می توانید از صاحبان مشاغل کوچکی که می شناسید کمک بگیرید. برقراری ارتباط با اتحادیه های تجاری و افراد حرفه ای در صنعت مورد نظر می تواند در یافتن سرمایه گذار دلخواه بسیار راهگشا باشد.





۴- بررسی وب سایت های سرمایه گذاری به منظور یافتن «فرشتگان سرمایه گذاری».

فرشتگان سرمایه گذاری عبارتی است که به افرادی اطلاق می شود حاضر هستند وجه نقد را در اختیار شما قرار دهند و در ازای آن در کسب و کار شما شریک شوند و از منافع آن استفاده کنند. این افراد غالبا تمایل ندارند که کنترل زیادی بر شما و طرح های توسعه کسب و کار شما داشته باشند بلکه کسب سود حاصل از سرمایه گذاری هدف آنهاست.

این وسایت ها پدیده ای نسبتا جدید و دارای ساختاری متنوع هستند. به صورت کلی افراد درخواست سرمایه گذاری خود را در آنجا قرار می دهند و سرمایه گذاران متناسب با اهداف سرمایه گذاری به درخواست ها پاسخ می دهند.

مرکز توانمندسازی و تسهیل گری کسب و کارهای نوپای فاوا توانسته لیستی از سرمایه گذاران فرشته را جمع آوری کند. این لیست افرادی هستند که حاضرند روی ایده های افراد مختلف سرمایه گذاری کنند. فرشته های سرمایه گذار افرادی هستند که معمولا در مراحل ابتدایی یک کسب و کار وارد می شوند و رقم های نسبتا محدودی سرمایه شخصی وارد کسب و کار می کنند این سرمایه گذار ها می توانند حتی دوست و یا پدر و مادر شما باشند ولی یکی از ویژگی های این افراد این است که معمولا در مدیریت کسب و کار دخالتی ندارند و طبق توافق فقط در سود و (حتی زیان) کسب و کار شریک می شوند.

۵- به دانشگاه هایی که برنامه های کارآفرینی قوی دارند زنگ بزنید یا به آنجا مراجعه کنید. این دانشگاه ها غالبا با سرمایه گذاران در ارتباط هستند. با دانشکده و کارمندان آن درباره منابعی که می توانند در اختیار شما قرار دهند بحث کنید.

۶- شرکت هایی که در پروژه های مخاطره آمیز سرمایه گذاری می کنند را بررسی کنید. اگر موفقیت خود را در کسب و کار اثبات کرده اید و ایده ی جدیدی دارید یا می خواهید کسب و کار خود را تغییر دهید و سودآوری را متحول کنید، این گزینه برای شما مناسب است. بسیاری از این شرکت ها به دنبال موارد سرمایه گذاری هستند که بتواند بازده ۳ تا ۱۰ درصدی در فاصله زمانی زیر ۱۰ سال را برای آن ها فراهم کند. اغلب آن ها به دنبال کسب و کار های کوچک هستند که بتواند پس از شکوفایی، قابلیت عرضه در بورس را داشته باشد و رقیبی جدی برای شرکت های بزرگ شوند.





۷- روی خودتان و تیم خودتان به طور مرتب کار کنید

به یاد داشته باشید که در گام اول این باید شما باشید که سرمایه گذار را انتخاب می کنید، چرا که سرمایه گذاری فقط داد و ستد پول نیست و معمولاً سرمایه گذاران جسور و فرشتگان سرمایه گذار به شما در فرایند های مدیریتی کمک هایی نیز می توانند بکنند. در نتیجه پیدا کردن سرمایه گذار و وارد تعامل شدن با سرمایه گذار باید یک فرایند تدریجی باشد. در این فرایند تدریجی هم شما باید سرمایه گذار را ارزیابی کنید و هم سرمایه گذار شما را زیر نظر خواهد گرفت. در این ارزیابی ها هم ایده شما ارزیابی خواهد شد و هم تیم شما. در نتیجه باید نهایت تلاش خود را برای اثبات توانایی های تیم خود بکنید. سعی کنید یک برنامه طولانی مدت برای ارتباط با مجموعه ای از سرمایه گذاران مختلف طرح ریزی کنید و طبق برنامه توانایی های خود را به رخ سرمایه گذاران بکشید.

معمولاً گفته می شود که بنیانگذاران کسب و کارها باید ۱۵ درصد از زمان خود را صرف ارتباطات جدید با افراد تاثیر گذار مانند سرمایه گذاران بکنند.

انواع سرمایه گذار ها چه کسانی هستند؟

ناصر غانم زاده از فعالان حوزه استارتآپی در وبلاگ خودش با نام کسب و کار نرم افزار در مورد انواع سرمایه گذار ها و مراحل سرمایه گذاری توضیحات خوبی داده است.

مراحل سرمایه گذاری در استارتآپ های چگونه است؟

اینفوگرافیک زیر شاید نیاز به توضیح زیادی نداشته باشد. هرچند کمی قدیمی است و برای فضای کسب و کار ایران نیست و حال و هوای آمریکایی دارد ولی شاید به درد بخورد. در ضمن اعداد به دلار بوده اند و حدوداً سه یا چهار سال پیش (حدود سال ۹۳) به تومان تبدیل شده اند در نتیجه با قیمت دلار امروز کمی اعداد متفاوت خواهد بود.

چه چیزهایی برای یک سرمایه گذار مهم است؟

اینفوگرافیک زیر که وب سایت استارتآپینگ تهیه کرده است عوامل کلیدی که یک سرمایه گذار بر مبنای آنها تصمیم به سرمایه گذاری میگرد را نشان می دهد.





چه ایده هایی برای سرمایه گذار ها جذابیت دارند؟

بسیاری از ایده ها با اینکه ممکن است در ذهن صاحب ایده بسیار جذاب و هیجان انگیز به نظر برسد ولی در ذهن سرمایه گذار شاید اینگونه نباشد اینفوگرافیک زیر حوزه هایی را نشان می دهد که بیشترین جذابیت را برای سرمایه گذاران دارند.

اکوسیستم یا زیست بوم استارتآپی برای کسب وکارهای کوچک چه شکلی است؟

اگر با فضای استارتآپی ایران آشنایی داشته باشید حتما میدانید که بازیگران مختلفی در این اکوسیستم در حال فعالیت هستند. استارتآپ ها یا همان کسب وکارهای نوپا و کوچک، سرمایه گذاران فرشته، سرمایه گذاران خطر پذیر و صندوق های سرمایه گذاری و حتی دولت و شتابدهنده های مختلف. هر یک از این بازیگران نقش خود را بازی می کند و مجموعه همه این ها یک محیط گراف مانند و پیچیده ای را شکل داده اند که به همت سایت نوپاهاب این گراف در حال به روز شدن و شکل گیری است و شفافیت در این محیط بیشتر شده است. از اینجا می توانید **گراف اکوسیستم استارتآپی ایران** را هم ببینید. البته باید ذکر کرد که کسب وکارهای کوچک بسیار زیادی در ایران در حال فعالیت هستند که در این اکوسیستم مشاهده نمی کنید. اکثر این کسب وکار ها مستقلا فعالیت می کنند و بنابراین در این گراف دیده نمی شوند. اگر می خواهید به مجموعه ای سرمایه گذاران و بازیگران مختلف دیگر دسترسی داشته باشید هم از **اجزای زیست بوم کسب وکارهای نوپا** را بررسی کنید.

شتابدهنده ها چگونه می توانند در فرایند سرمایه گذاری کمک کنند:

شتابدهنده ها مراکزی هستند که معمولا برای حمایت از کسب و کارهای نوپا شکل می گیرند و معمولا بر اساس مدل های شتابدهی که در آمریکا یا اروپا رواج دارد به استارتآپ ها کمک می کنند.

ساده ترین مدلی که کمک می کنند بر اساس تزریق سرمایه مشخص به استارتآپ به ازای دریافت میزان مشخصی از سهام کسب و کار نوپاست.

بسته به مرحله ای که یک استارتآپ در آن است میزان این سرمایه و سهم بندی هم می تواند متفاوت باشد.

منبع: <http://donext.ir>





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)