

# اکوسیستم استارت‌آپی و تامین مالی

نهمین جلسه درس مبانی کارآفرینی - پاییز ۱۳۹۷ - دانشگاه تهران

# مرور.....!

- کسب و کار مورب (رشد ... و رشد ...)
- کارآفرینی < اشتغالزایی
- ۵ زمینه نوآوری
- صفات کارآفرین
- ریسک پذیر ترین آدم ها .... هستند.
- تفاوت مدیر و کارآفرین
- موضوع علم کارآفرینی ..... است.
- فرصت اول شخص و سوم شخص،
- MVP، استارتاپ، تجربه قبلی و کارآفرینی
- سه بخش طرح کسب و کار کدامند؟ آخرین بخش؟
- تفاوت خلاقیت و نوآوری
- ایده ... دلار، نمونه اولیه ... دلار، کسب و کار ... دلار و کسب و کار روی غلطک میلیونها دلار!
- گاز و ترمز در خلاقیت و طوفان فکری
- سه تکنیک خلاقیت؟
- روی سوارکار شرط ببند نه روی اسب
- تفاوت تیم و گروه در مهارت ها و مسئولیت
- ویژگی های چشم انداز الهام بخش
- تفاوت نیاز، خواسته و تقاضا
- قدم ۰ و ۱ و ۲ مدل کسب و کار

# اکوسیستم استارت‌آپی

- آموزش کارآفرینی: دانشکده های مدیریت و واحدهای کارآفرینی، دوره های کوتاه مدت، ...
- رسانه ها: هفته نامه شنبه، کانال ها و ...
- رویداد: هم تیمی یابی، استارت‌آپ ویکند، رویدادها بیشمار دیگر (سایت evand)
- شتابدهنده: از تیم تا ام وی پی (دیموند، آواتک، ...)
- محیط های کاری: مراکز رشد (مرکز رشد فناوری های دارویی)، پارک های علم و فناوری، فضاهای کاری اشتراکی (تیوان، زاویه، ...)، بسیاری افراد و ارگان ها که فضا را به راحتی در اختیار می گذارند
- سرمایه گذاران: وی سی ها (برکت (زیر مجموعه سلامت و ...))، سرآوا، رهنما، شناسا، فرشتگان (گمنام ها، کارایا)، ...

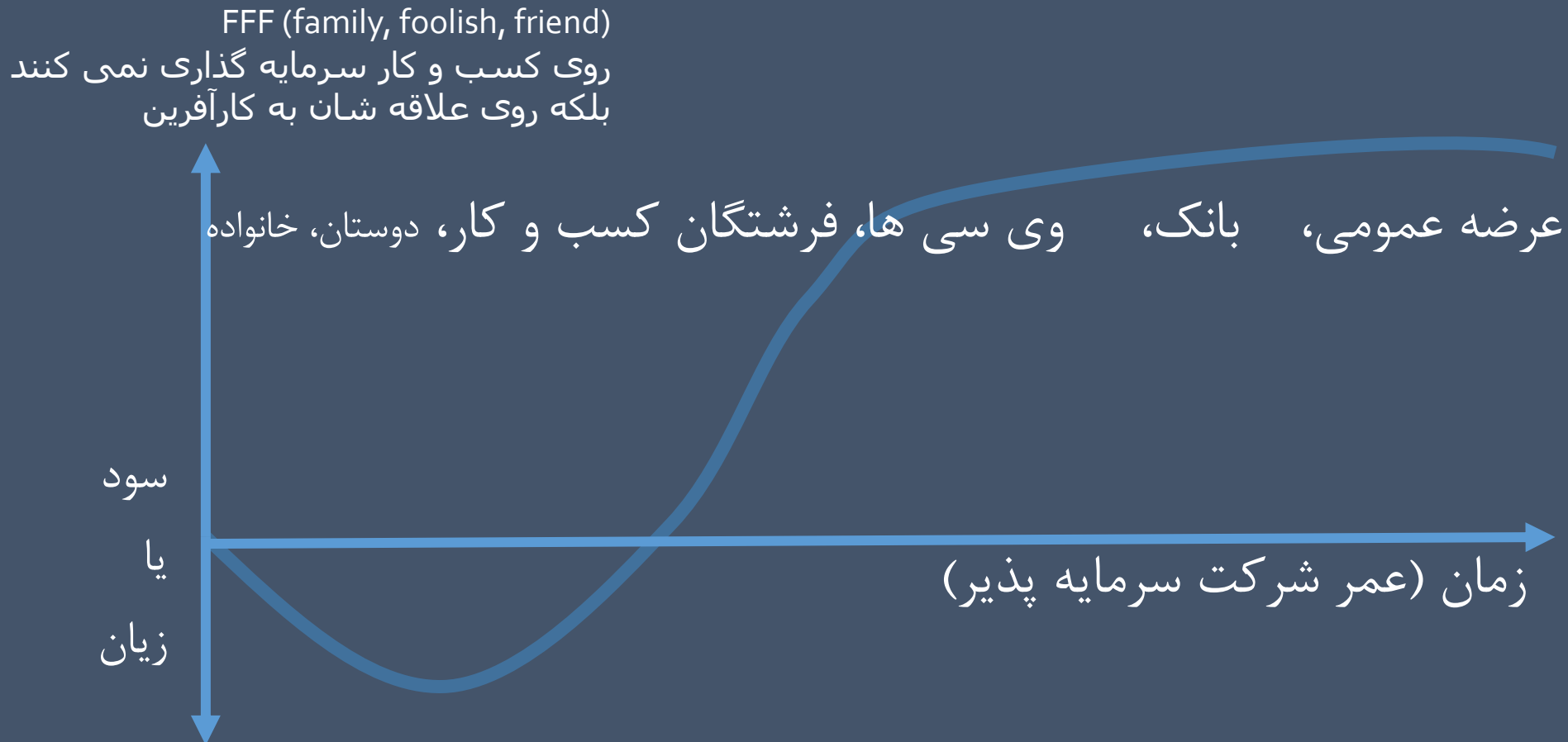
# ارزشگذاری

- یک استارتاپ را نمی توان ارزشگذاری کرد!
- استارتاپ در رویا و آینده است ولی ارزشگذاری عینی گراست
- اما می توان
- میزان دارایی را تخمین زد
- درآمد تجمعی را با ضریبی تبدیل به ارزش نمود (p/e)
- پی بر ای بدون ریسک (بانکی) = ۵، بورسی = ۷، استارتاپی = ۱۰ و بیشتر
- از ارزش شرکت های مشابه تخمین زد
- اگر ارزش در سالهای آینده ایجاد می شود با نرخ تقریبا دو برابر تورم باید به زمان حال منتقل شود

# ارزشگذاری

- پس از ارزشگذاری می توان گفت سرمایه ای که جذب می کنیم چند درصد از کسب و کار را تصاحب می کند.
- یک سرمایه گذار چطور فکر می کند؟
- بالعکس
- او میخواهد ظرف ۴ سال سرمایه اش را ۱۰ برابر کند (خوشبینانه)، فرض کنیم ۴ میلیارد در سال چهارم سود می سازید
- فرضاً شما پیشنهاد می دهید به ۲ میلیارد ۲۰ درصد از شرکتتان را بخرد.
- درآمد سال چهارمتان را در ۱۰ ضرب می کند = ۴۰ میلیارد
- سهم سرمایه گذار می شود ۸ میلیارد (۲۰ درصد \* ۴۰ میلیارد)
- او الان این سهم را ۸۰۰ میلیون تومان می خرد!

# بازیگران کلیدی در تامین مالی



در اینجا گفته نشده:  
تامین مالی جمعی  
بوت استرپینگ

# صنعت سرمایه گذاری کارآفرینی در ایران

- در ایران تامین مالی بانک محور است (وام ریسک را تسهیم نمی کند)
- اگر یک بانک طرح شما را رد کرد دیگر به سراغ بانک نروید ولی در مورد فرشتگان قضیه فرق دارد!
- فرشته ها وجود داشته و دارند ولی چراغ خاموش
- رویدادها بیشتر به ایده و بوم کسب و کار معطوفند تا سرمایه گذاری
- راستی! الان اوضاع سرمایه گذاری بسیار خراب است!!!
- اوضاع سرمایه پذیران هم تعریفی ندارد (پیشنهاد صندوق شکست خوردگان)

# فرشته های کسب و کار

❖ افراد ثروتمندی که با سرمایه شخصی در مرحله ی شروع و در سهام شرکت های نوپای (استارتاپ ها) غیر فامیلی مشارکت فعال می نمایند.

❖ سرمایه گذاری از منابع شخصی، درگیری روانی و اقتصادی در پروژه کارآفرینانه تا زمان فروش سهم و عوامل روانی و ذهنی تفاوت بین فرشته ها و بقیه سرمایه گذاران هستند.

❖ کلمه ی فرشته در اصل در مورد افرادی به کار می رفت که به تامین منابع مالی برای نمایش های تئاتر در خیابان برادوی (Broadway) کمک می کردند (فرشتگان تئاتر). این فرشتگان اساسا برای نزدیک شدن و همنشینی با هنرپیشگان مورد علاقه خود سرمایه گذاری در چنین برنامه هایی را انجام می دادند.



# فرشتگان ایرانی

۱. بعضی اصلا راحت نیستند پول بدهند ولی امکانات بازاریابی که در اختیار می گذارند صدها میلیون می ارزد.
۲. به تخصص، تجربه، سر وقت بودن و صداقت بسیار اهمیت می دهند
۳. تجربه فروش برایشان بسیار مهم است. البته با آدم های فروشنده کمی محتاط هستند.
۴. بعضی به انجام کار خوب و راه انداختن کار جوانان فکر می کنند و بعضی حاضر نیستند در واردات بدون ارزش افزوده و صنعت مد سرمایه گذاری کنند.
۵. معمولا قراردادهای بسیار دقیق را نمی پسندند.
۶. یکی از آنها می گفت حس طنز کارآفرین مهم است، این نشانه ای از هوش هیجانی اوست و اینکه در شرایط سخت می تواند تیم را مدیریت کند.
۷. به تمرکز تیم روی یک ایده بها می دهند.
۸. آن ها معمولا کارآفرین را سوال پیچ می کنند و انتظار دارند کارآفرین دقیق و با حوصله جواب دهد.

# ارایه آسانسوری – ELEVATOR PITCH

- فرض کنید به زحمت توانسته اید وقت یک شخص مهم را در آسانسور بگیرید، چه می گوئید که او کنجکاو شود و شما را به دفترش دعوت کند تا جزئیات را بگوئید؟
- شبیه به پیدا کردن دوست! (کبوتر سخنگو و نکته ی کنجکاوی بر انگیز!)
- ارایه ایده، ارایه خود برای استخدام، ارایه خود برای دفاع از طرح پژوهشی، تبلیغات یک شخص یا محصول دیگر و ...
- مدت یکی دو دقیقه
- یک جلسه اجتماعیست و نه اقتصادی
- هدف جذب منابع نیست بلکه جلب توجه و هماهنگی جلسات بعدیست

# تصویر سازی از آرایه آسانسوری

- فکر کنید در آسانسور هستید / روی صندلی نشستید / توی صف منتظر ...
- به تیپتان می خورد که پولدار باشید / متخصص باشید ...
- یک جوان می آید و با آب و تاب برای شما از ایده اش صحبت می کند
- چه می گوید؟
- چه بگوید؟

# شروع ارایه آسانسوری

- باید توجه داشت که سلیقه ها مختلف است.
- ارایه آسانسوری یک برخورد یخ شکن است و باید جذاب باشد
- باید همیشه یک کبوتر سخنگو در آستین داشته باشیم!
- هر سرمایه گذار از یک کبوتر خوشش می آید.
- یک جمله کلیدی برخورد روزانه را به یک ارایه آسانسوری تبدیل می کند، مثلا این روزا همه سرشون تو موبایله! بازار کساد شده! تاکسیا چقدر بی انصاف شدن
- جمله ای که موافقت طرف مقابل را در پی دارد و مقدمه معرفی ایده ی ماست.

# بخش های یک ارایه آسانسوری

- بعد از وعده ی کنجکاوی بر انگیز و سوال کلیدی:
- فایده ی ما برای مشتری (ارزش و نه محصول!)
- مزیت رقابتی
- حدود چیزی که لازم داریم
- جمله ی «کی میتونیم بیشتر صحبت کنیم؟» + کارت ویزیت
- اگر وقت شد: بازار در دسترس، تیم، نحوه پول درآوردن، کیک هزینه ها و نحوه گسترش ایده (اصل استارتاپ = scalable)

# مدل جملات ارایه آسانسوری

▪ جملات باید زمینه ساز سوال طرف مقابل باشد، من می توانم بگویم یک نویسنده ی کتب مدیریتی هستم، یا می توانم بگویم به مردم راز یک سرمایه گذاری خوب را می آموزم!!!

▪ جملات ساده و واضح

▪ مختصر و مفید

▪ جملات تند تند و دستپاچه نباشد.

▪ جملات با اشتیاق و مثبت بدون ایجاد هیچ حس منفی.

▪ کیفی باشد تا کمی، در کل صحبت از یک یا دو «عدد» می توان استفاده کرد.

# باید های آسانسوری

- ارتباط فرد مقابل با مشکل و راه حل
- نشان دهیم که طرف مقابل نفع می برد
- نوشتن متن، تمرین آینه، تمرین با آدم های مختلف
- همراه داشتن کارت ویزیت
- خروجی ارایه آسانسوری یک احساس خوب در فرد مقابل، رد و بدل شدن کارت ویزیت یا دعوت به ادامه صحبت است.

# نباید های آسانسوری

▪ کمتر حرف پول و سرمایه بزنیم، بیشتر از فایده و نفع بگوییم

▪ اگر در این زمان اثر خوبی گذاشتید که خدا را شکر، ولی اثر بدی بر جای نگذارید، فرصت های بعدی را از خود نگیرید. اگر طرف مقابل علاقه ای نداشت در مورد آب و هوا و یا یک موضوع حواس پرت کن صحبت کنید

▪ نباید دروغ گفت، سرمایه گذار ممکن است با بر ملا شدن یک دروغ کوچک، تمام قضیه را فراموش کند.

▪ طرحی که برای جذب سرمایه به فریب نیاز دارد طرح خوبی نیست!

▪ رایبه باید در مورد ایده باشد نه رایبه دهنده!

▪ هرگز نباید الکی بزرگش کنید! نباید گفت تنها من می توانم، این محصول رتبه یک کشور است و ....



## سوال امتحانی

- ارایه آسانسوری چه هدفی دارد؟
- سرمایه گذار چطور طرح شما را ارزشگذاری می کند؟
- چه روش های تامین مالی در پیش روی یک استارتاپ هست؟ با رسم شکل توضیح دهید.

# پروژه

▪ پروژه = گزارش + رایاه آسانسوری (۲) + رایاه کامل (۸) + پاسخ به سوالات (۳)

▪ گزارش:

۱. خلاصه اجرایی ( ۱ صفحه ای)
۲. نام شرکت + چشم انداز الهام بخش شرکت
۳. معرفی و مشخصات اعضای تیم و استعداد و اشتیاقشان
۴. بخش های بوم کسب و کار به خصوص مشتری و ارزش رایاه شده به مشتری
۵. بررسی رقبا و شیوه رقابت با آن ها
۶. تدوین چند KPI برای کسب و کار
۷. روش تولید محصول / خدمت
۸. بخش بندی بازار، استراتژی شروع و گسترش کار بازاریابی

۹. تحلیل مالی (هزینه ها و درآمد ها، قیمت و ظرفیت تولید و فروش در طول زمان با ذکر علت)

۰۱. نقطه سر به سر

۱۱. ارزشگذاری شرکت

۲۱. سرمایه لازم و درصدی که بابتش به سرمایه گذار می دهیم؟

هر چه برنامه ریزی تامین مواد اولیه، ساختار نیروی انسانی، مکانی و فنی دقیقتر باشد بهتر است

لطفا فایل گزارش (ورد) و رایاه ها (پاورپوینت) را تا ساعت ۹ شب قبل از جلسه در تلگرام یا با ایمیل بفرستید.

# موفق و در جستجو باشید!



▪ فرصت ها چون ابر در گذرند.

▪ شاید هم مثل پرنده! --<