

بِسْمِ اللَّهِ النُّورِ

اللهم عجل لوليک الفرج والعافیة والنصر وجعلنا من خیر اعوانه وانصاره والمستشہدین بین یدیه

تامین مالی و ارایه آسانسوری

ارایه دهنده: سید علیرضا هاشمی نکو

Nekoo.ir

۲۶ مهر ۱۳۹۷

طلوع برکت

❖ سید علیرضا هاشمی نکو ، Nekoo.ir

❖ مهندس نرم افزار، دانشجوی دکتری کارآفرینی و یک مشت کتاب و مقاله!

❖ یک مشت شرکت و پروژه‌هایی با وزارت خانه‌ها و شهرداری و شرکت‌ها و ارگان‌ها.

❖ کارگزار بورس، مشاور کسب و کار، موسس آزمایشگاه تصدیق کیفیت نرم افزار دانشگاه

تهران، تدریس در دانشکده فنی و زیست‌شناسی دانشگاه تهران، دانشکده حقوق و مدیریت

دانشگاه علامه طباطبایی (ره)، دبیر چند رویداد کارآفرینی و کنفرانس و مجلات مدیریتی

❖ مشاور موسسه دانش بنیان برکت - وی سی وابسته به ستاد اجرایی فرمان امام (ره)

سرمایه گذاری خطر پذیر از نظریه تا عمل



سرمایه گذاری خطر پذیر از نظریه تا عمل

سرمایه گذاری خطر پذیر پاسخی است درخور به مسأله تأمین مالی کارآفرینی که بر مبنای مشارکت و درک متقابل سرمایه گذار و کارآفرین شکل می‌گیرد. با توجه به شرایط اقتصادی و فضای عدم اطمینان موجود در بیشتر کسب و کار جهانی و همچنین آموزه های اقتصاد اسلامی، سرمایه گذاری خطر پذیر حلقه مفقوده تشخیص فرصت و تجاری سازی به شمار می‌رود. راضی برای توسعه دانش بنیان کشورها است.

مراکز توزیع کتاب:

سایت رسمی کتاب به نشانی www.nkoo.ir (۰۲۱-۶۶۳۸۸۴۶۱)

عنوان رسمی کتاب: ایران میدان غلبه خیلان جدید عصری تولید ارزشمندی است ایران

نویسندگان: سید علیرضا هاشمی نکو، سید علیرضا هاشمی نکو، سید علیرضا هاشمی نکو

فرهنگ نشر: کتاب ایران میدان غلبه - روی مرز، فرهنگ تهران (چاپ اول)

تاریخ: ۱۳۹۴ - ۶۶۳۸۸۴۶۱

فرهنگ نشر: کتاب ایران میدان غلبه خیلان جدید عصری تولید ارزشمندی است ایران

تاریخ: ۱۳۹۴ - ۶۶۳۸۸۴۶۱



شابک: 9786000444662



سید علیرضا هاشمی نکو

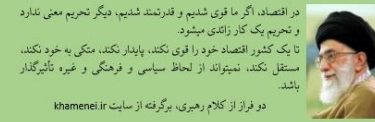
سید علیرضا هاشمی نکو

سید علیرضا هاشمی نکو
سید علیرضا هاشمی نکو



مرگ بر سلطه

بر سوی اقتصاد تحریم نپذیر



در اقتصاد، اگر ما قوی شدیم و قدرتمند شدیم، دیگر تحریم معنی ندارد و تحریم بک کار زانده میشود. تا تک کشور اقتصاد خود را قوی نکند، پایدار نکند، منتهی به خود نکند، مستقل نکند، نمیتواند از لحاظ سیاسی و فرهنگی و غیره تأثیرگذار باشد.

دو فرز از کلام رهبری، برگرفته از سایت khamenei.ir

بازار آزاد کلبه واژه تشنگی است، تا جایی که نامین کنندگان در آن به فکر سلطه گری بر مشربان نباشند! بازار تا جایی آزاد است که آزادی های آینده ی یک کشور را محدود نکند و فرزندان او را به اسارت نگیرد!



مرگ بر سلطه - بر سوی اقتصاد تحریم نپذیر

نویسنده: سید علیرضا هاشمی نکو

شروع داستان: کسب و کار هدف است یا ابزار؟

❖ حدیث جنود عقل و جهل امام صادق (ع) - شرح آفرینش عقل و جهل و ۷۵ نیروی هر یک

❖ **إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَ جَلَّ خَلَقَ الْعَقْلَ وَ هُوَ أَوْلُ خَلْقٍ مِنَ الرُّوحَانِيِّينَ عَنْ يَمِينِ الْعَرْشِ مِنْ نُورِهِ فَقَالَ لَهُ أَدْبِرْ فَأَدْبَرَ ثُمَّ قَالَ لَهُ أَقْبِلْ فَأَقْبَلَ ... ثُمَّ خَلَقَ الْجَهْلَ مِنَ الْبَحْرِ الْأَجَاجِ ظُلْمَانِيًّا فَقَالَ لَهُ أَدْبِرْ فَأَدْبَرَ ثُمَّ قَالَ لَهُ أَقْبِلْ فَلَمْ يُقْبَلْ فَقَالَ لَهُ اسْتَكْبَرْتَ فَلَعَنَهُ**

❖ عقل به دنیا آمد و به نزد خدا بازگشت، جهل آمد ولی بازنگشت و خلود در زمین را انتخاب کرد

❖ دنیا مانند مهد عقل است: هر کودکی که بدنیا می آید بالقوه آدم است، با کسب کمالات از مهد زمین بالفعل آدم می شود و از زمین برای رفتن به آسمان استفاده می کند

❖ همسانی علاقه با کاری که می کنیم، مهم است!

■ معنای زندگی از تلاقی این ۴ جنبه بوجود می آید:



● استعداد من

● اشتیاق من

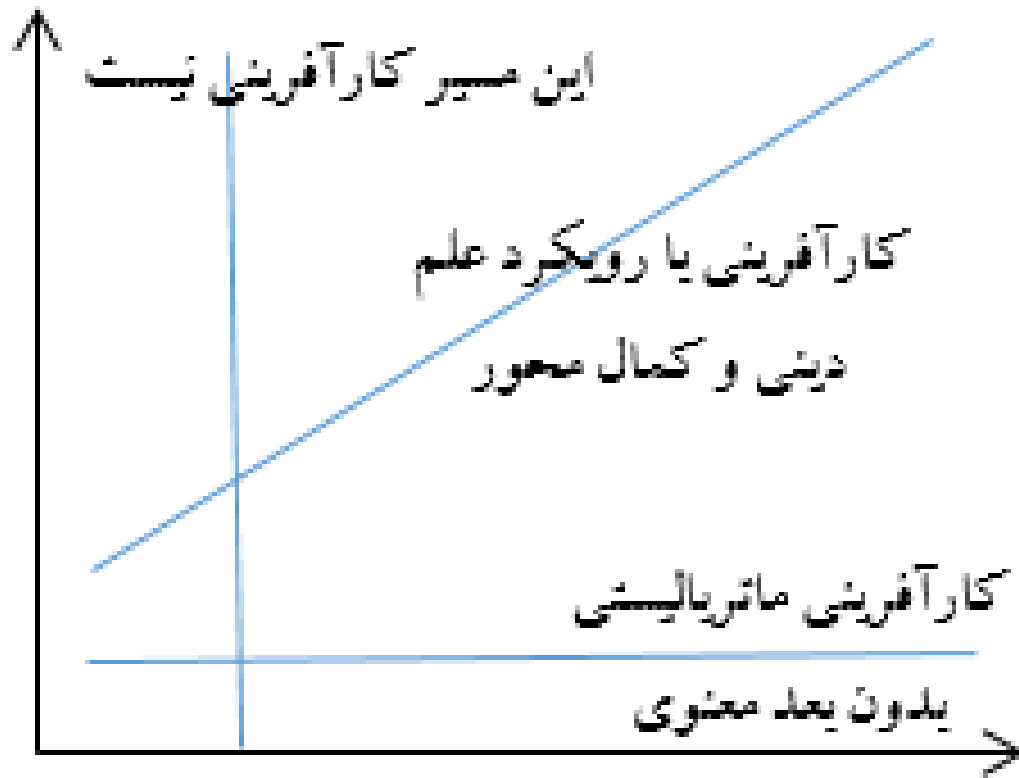
● نیاز جهان

● وجدان من و دیگران

❖ در رویدادهای کارآفرینی ۳ بخش

از ۴ بخش مغفول می ماند!

رشد معنوی
(غیر مادی)
کارآفرین در
کنار رشد
معنوی جامعه



رشد مادی کارآفرین یا در نظر
گرفتن رشد مادی جامعه

❖ باید چیزی برای ارایه باشد (اثر بخشی = انجام کار درست)

❖ باید آن چیز و ارایه دهنده متناسب باشند (تناسب)

❖ باید خوب ارایه شود (کارایی = درست انجام دادن کار)

❖ همه ی این موارد باید با شریک جدید (سرمایه گذار) هم متناسب باشند.

■ مثلاً یک سرمایه گذار به درآمد زایی توجه می کند و یکی به بزرگ شدن شرکت

❖ در ادامه فرض می شود شرکتی داریم که خوب است و می خواهیم خوب آن را ارایه کنیم.

اگر تحلیل مالی کمینه لازم دارید

- ❖ هزینه های تاسیس (تخمین رو به بالا)
 - مکان، مجوزات، تجهیزات و ...
- ❖ هزینه های ثابت
 - حقوق بگیران، شارژ، بنزین و ...
- ❖ هزینه های متغیر
 - قیمت تمام شده
- ❖ قیمت و تخمین میزان فروش
- ❖ سود ماهانه
- ❖ سود تجمعی و نمودارش (نقطه سر به سر، ارزشگذاری)
- ❖ مقایسه با سود بانک و دو برابر بانک
- ❖ آنالیز حساسیت خروجی (سود، ...) نسبت به پارامترهای کسب و کار
 - تحلیل سناریوهای مختلف در مولفه های مالی و بازاری و تاثیر آن بر سودآوری

❖ 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

■ روش ارزش فعلی (ارزش فعلی درآمد و هزینه های آتی با نرخ تنزیل بازار)

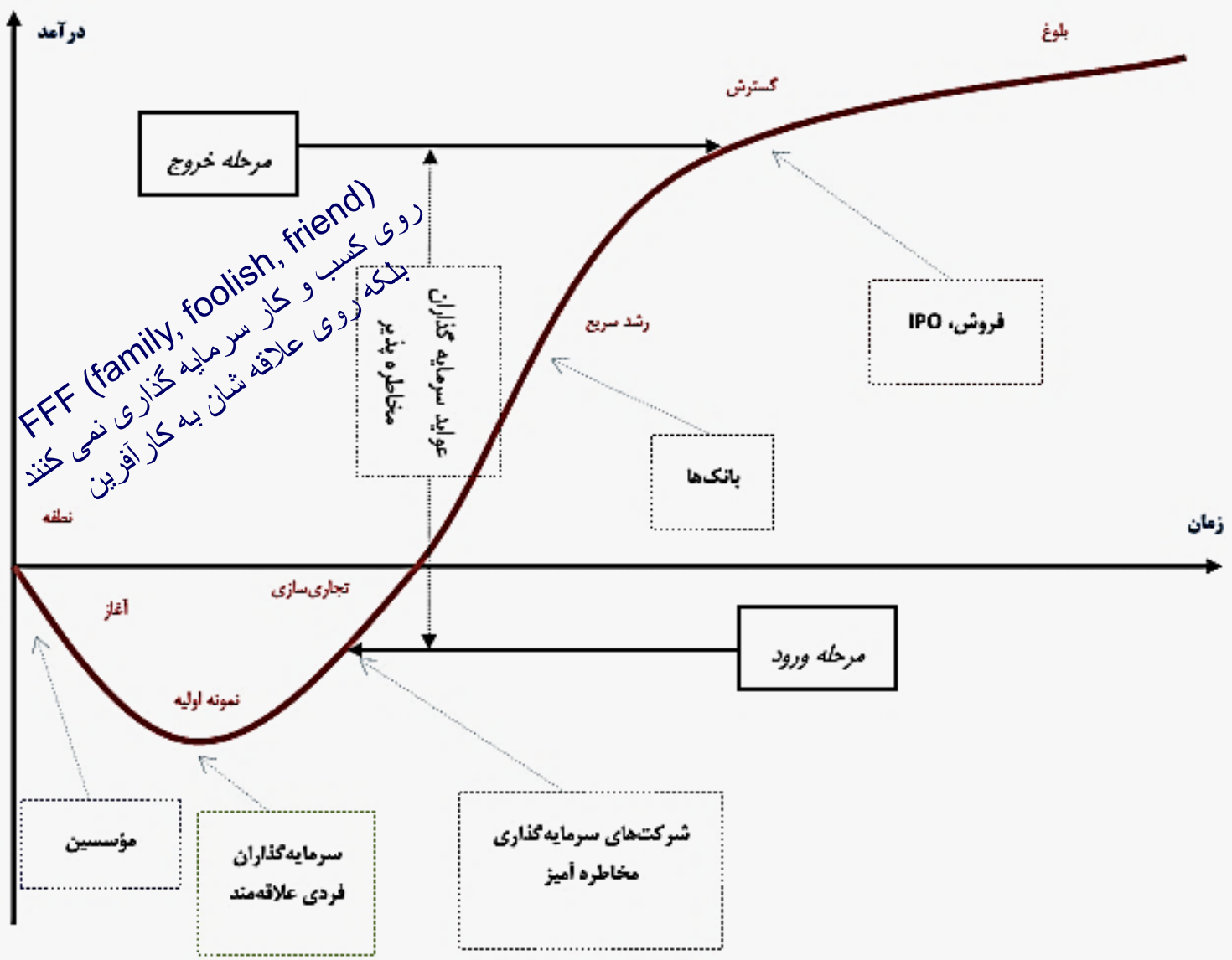
■ روش گردش وجوه نقد تنزیل شده (نرخ بازده داخلی ، در چه نرخ تنزیلی

ارزش فعلی سرمایه گذاری صفر است ؟)

❖ پس از ارزشگذاری می توان گفت سرمایه ای که جذب می کنیم چند درصد از کسب و کار

را تصاحب می کند.

نمودار کلیدی مراحل 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)

❖ وی سی داریم (وی سی شریف، بانک پارسیان، شناسا - وی سی بانک پاسارگاد- وی سی برکت، نانو، بهمن، رهنما،)

❖ 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)

❖ افراد ثروتمندی که با سرمایه شخصی در مرحله ی شروع و در سهام شرکت های نوپای (استارتاپ ها) غیر فAMILIARY 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.

نتایج دسته اول از 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. همه از بازار ایران می نالند و معتقدند عدم قطعیت و تلاطم بسیار بالاست.
۷. معمولا فکر می کنند تیم و مهارت های اجتماعی کارآفرین تعیین کننده است.
۸. 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.
۹. به تمرکز تیم روی یک ایده بها می دهند.
۱۰. آن ها معمولا کارآفرین را سوال پیچ می کنند و انتظار دارند کارآفرین دقیق و با حوصله جواب دهد.

ارایه آسانسوری ❖



❖ 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؟

❖ 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.

❖ بعد از وعده ی کنجکاوی بر انگیز و سوال کلیدی:

❖ فایده ی ما برای مشتری (نه محصول!)

❖ مزیت رقابتی

❖ حدود چیزی که لازم داریم

❖ جمله ی «کی میتونیم بیشتر صحبت کنیم؟»

❖ اگر وقت شد: بازار در دسترس، تیم، نحوه پول درآوردن، کیک

هزینه ها و نحوه گسترش ایده (اصل استارتاپ = **scalable**)

- ❖ جملات باید زمینه ساز سوال طرف مقابل باشد، من می توانم بگویم یک نویسنده 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.

❖ 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 آسانسوری یک احساس خوب در فرد مقابل، رد و بدل شدن کارت ویزیت یا دعوت به ادامه صحبت است.

- ❖ 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 بابر ملا شدن یک دروغ، تمام قضیه را فراموش کند.
- ❖ طرحی که برای جذب سرمایه به فریب نیاز دارد طرح خوبی نیست!
- ❖ رایه باید در مورد ایده باشد نه رایه دهنده!
- ❖ هرگز نباید الکی بزرگش کنید! نباید گفت تنها من می توانم، این محصول رتبه یک کشور است و

- ❖ آب در کشتی هلاک کشتی است / آب اندر زیر کشتی پستی است
- ❖ خودشناسی و بعد کسب و کار
- ❖ الزامات ارایه موثر (اثر بخشی، تناسب، کارایی، تناسب با مخاطب)
- ❖ تحلیل های مالی
- ❖ منابع سرمایه در چرخه عمر کارآفرینی
- ❖ فرشتگان کسب و کار و نحوه تصمیم گیریشان
- ❖ ارایه آسانسوری (یک برخورد اجتماعی و نه اقتصادی)
- ❖ طلب الحلال فریضه لکل مسلم و مسلمه
- مقدمه واجب، واجب است (الفقه ثم المتجر)

با تشکر از همراهی شما!

- ❖ «یک معمای جذاب»
- ❖ پنج قورباغه در یک برکه زندگی می کردند. یک قورباغه تصمیم گرفت بپرد.
- ❖ سؤال: «چه تعداد قورباغه باقی می ماند؟»

