禪

به کجا چنین شتابان؟

معرفی ۷ نوع سرمایهگذاری که به استارتآپ شما جان میبخشد

سرمایهگذاری در بازار پر سود استارتآپها با توجه به نیاز و شرایط سرمایهگذار به چندین شکل انجام میشود. در این مطلب به معرفی و بررسی اشکال مختلف سرمایهگذاری برای رشد و شتابدهی یک استارتآپ میپردازیم .

این مطلب یکی از مقالات پرونده ویژه «**شور و شکست استارتآپ در ایران**» شماره 206 ماهنامه شبکه است. علاقهمندان میتوانند ماهنامه شبکه 206 را از روی سایت شبکه دانلود کنید .

اگر سال گذشته از سالن الکام استارز در نمایشگاه الکامپ بازدیدکرده باشید، حتما متوجه شدهاید که موج استارتآپی ایران را هم دربرگرفته و آیندهای پرشور و مملو از ایدههای نو در انتظار بازار کسبوکار کشورمان است. یک سالن پر از انرژی و هیاهو که هر تیم استارتآپی در غرفه خود، با تمام وجود سعی بر معرفی ایدهاش داشت تا بلکه یک سرمایهگذار توجهش به استارتآپ آنها جلب شود و در راستای پیشرفت ایدهشان تا مرحله کسب درآمد از آنها حمایت کند .

حال اگر استارتآپی دارید یا قصد دارید در آینده وارد این حوزه شوید و برای پیشرفت به سرمایه خارجی نیاز دارید، ما در ادامه هفت مدل محبوب سرمایهگذاران را برای حمایت کسبوکار نوپای شما معرفی میکنیم .

1... فضای کاری اشتراکی (Coworking)

شاید فضای کار اشتراکی بهطور مستقیم در جذب سرمایهگذار برای استارتآپ شما موثر نباشد، ولی پیشنیازی حیاتی برای شروع کارتان است، یعنی محلی برای استقرار شما .

فضای کار اشتراکی به فضای بزرگی گفته میشود که تمامی امکانات یک دفتر مجهز را دارد؛ یعنی در ابتدای کار بهجای اینکه خود را درگیر هزینههای گزاف اجاره دفتر و خرید تجهیزات اداری کنید، با صرف هزینهای بسیار ناچیز میتوانید در این محیطها یک میز و صندلی اجاره کرده و به کار خود بپردازید . در فضای کار اشتراکی معمولا امکاناتی مانند اینترنت پرسرعت، خط تلفن، پرینتر، فکس و اتاقهای جلسه در اختیار شما قرار میگیرد . علاوه بر این امکانات، ارتباطات یکی دیگر از مزایای فضاهای کار اشتراکی است. شما در این محیط میتوانید با افراد و استارتآپهای دیگر ارتباط برقرار کنید و از تجربههای آنها برای ادامه کارتان بهرهمند شوید . در جریان رویدادهایی که در این محیطها انجام میشود این امکان را دارید تا با سرمایهگذاران ایده خود را درمیان بگذارید و آنها را به حمایت از کسبوکارتان ترغیب کنید .

در ایران چندین فضای کار اشتراکی وجود دارد . کافی است در گوگل عبارت «فضای کار اشتراکی » را جستوجو کنید تا با مجموعههایی که این امکانات را در اختیار کارآفرینان نوپا قرار میدهند، بیشتر آشنا شوید . هزینه اجاره ماهانه یک میز و صندلی در فضاهای کار اشتراکی در ایران بین 70 تا 250 هزارتومان است.

2... مراکز رشد (Incubators)

اگر یک ایده دارید ولی نمیدانید که چطور آنرا به درآمد برسانید، به دنبال یک مرکز رشد باشید .

بسیاری از افراد مرکز رشد را با شتابدهنده اشتباه میگیرند . برای اینکه یک شتابدهنده از استارتآپ شما حمایت کند باید یک شرکت ثبتشده و یک تیم اجرایی مناسب داشته باشید و بتوانید سرمایهگذار را متقاعد کنید که میتوانید ایده خود را در مدت زمان مشخص به درآمد برسانید، ولی مرکز رشد شما را به یک بازه زمانی کوتاه محدود نمیکند و بیشتر سعیاش بر این است که راهنمای شما برای رسیدن به هدف مطلوبتان باشد .

بهطورکلی هدف اصلی مراکز رشد، حمایت از شرکتهای نوآور و دانشبنیان بهمنظور تبدیل خلاقیتها و دستاوردهای علمی و تحقیقاتی به محصولات و خدمات قابل ارائه به بازار است .

مراکز رشد برنامه زمانی مشخصی برای ارائه نتیجه نهایی درنظر نمیگیرند و معمولا پروژهها بین یک تا دوسال به طول میانجامد . حمایتهای مراکز رشد معمولا در قالب ارائه دفتر کار، مشاورههای تخصصی و برگزاری کارگاههای آموزشی انجام میشود . بهطور معمول، مراکز رشد دولتی یا زیرمجموعه دانشگاهها یا مراکز تحقیقاتی هستند .

مطلب پیشنهادی

روز اول موفقیت و روز دوم شکست

روز اول در زندگی کاری و شخصی انسانها چه معنایی میدهد؟

3... شتابدهندهها (Accelerators)

همانطور که از اسمش پیداست، شتابدهندهها، با هدف شتابدادن و تسریعبخشیدن به روند رشد و کسب درآمد استارتآپ شما فعالیت میکنند . شتابدهندهها علاوه بر حمایت مالی به مربیگری و منتورینگ (آموزش توسط مدرسان باتجربهکاری مرتبط با فعالیت شما) برای پیشرفت در کار و موفقیت استارتآپتان میپردازند .

یکی از مهمترین بخشهای کاری شتابدهندهها، ارائه برنامه زمانی مشخص برای انجام پروژه است (برعکس مراکز رشد). معمولا شتابدهندهها بازه زمانی نود روزه را برای اثبات یک استارتآپ و به نتیجه رساندن آن در نظر میگیرند . درصورتیکه بنیانگذاران استارتآپ حمایتشده نتوانند در مدتزمان تعیینشده به تعهدات خود عمل کنند، از حمایت شتابدهنده محروم خواهند شد .

شتابدهندهها در ازای حمایتی که برای رشد استارتآپها انجام میدهند، در بخشی از سهام شرکت سهیم میشوند.

4... مسابقات (Competitions)

یکی از موثرترین راههایی که یک استارتآپ میتواند از طریق آن برای کسبوکار نوپای خود سرمایهگذار جذب کند، مسابقات است. بسیاری از شرکتهای بزرگ حامی استارتآپها از طریق راهاندازی هکاتونهاو مسابقات برترین استارتآپها را شناسایی و مورد حمایت قرار میدهند . (**Hackathon** رویدادی است که برنامهنویسان، توسعهدهندگان و طراحان دور هم جمع میشوند تا پروژههای سختافزاری و نرمافزاری انجام دهند .)

استارتآپها در صورت برندهشدن در اینگونه مسابقات علاوه بر جوایز نقدی از حمایت سرمایهگذاران برای اجراییشدن ایده خود برخوردار میشوند . TechCrunch Disrupt و DEMO دو شرکت شناختهشده برگزارکننده مسابقات استارتآپی در دنیا هستند . در ایران نیز شرکت کارزار و مسابقات استارتآپ ویکند که هرساله در دانشگاههای شهید بهشتی، امیرکبیر، علم و صنعت، شریف و تهران برگزار میشود، فضای مناسبی را برای رشد و حمایت ازاستارتآپها فراهم میکنند .

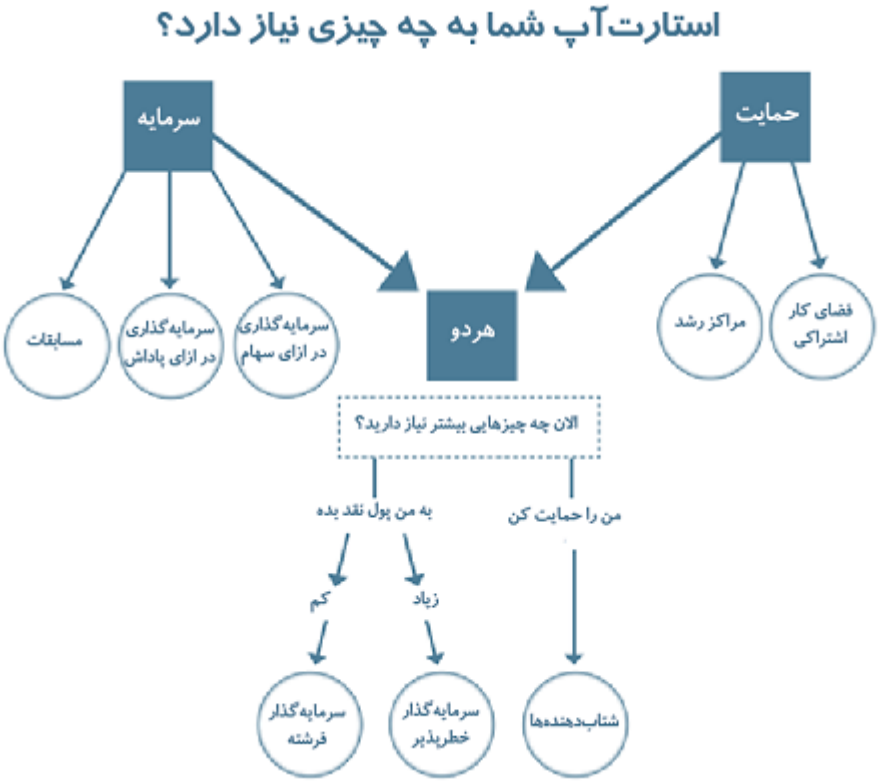
مطلب پیشنهادی

اشتباهاتی که ممکن است شغل شما را به خطر بیاندازد

5... سرمایهگذاری جمعی (Crowdfunding)

سرمایهگذاری جمعی (**Crowdfunding**) در واقع جمعآوری سرمایه از طریق درخواست مبلغ کمی پول از تعداد زیادی از افراد است . این نوع سرمایهگذاری به دو صورت سرمایهگذاری در ازای پاداش و سرمایهگذاری در ازای سهام شرکت انجام میشود . در سرمایهگذاری در ازای پاداش، از سرمایهگذار در قبال حمایتی که از استارتآپ میکند، تقدیر میشود، بهصورتیکه از او بهعنوان حامی استارتآپ یا به اشکال مختلف نام برده میشود یا یک نمونه از محصول تولیدی بهعنوان هدیه برای سرمایهگذار ارسال میشود. مثلا برای فردی که در تولید یک بازی کامپیوتری سرمایهگذاری کرده است، یک نمونه از بازی نهایی ارسال میشود .

در نحوه دوم سرمایهگذاری جمعی، یعنی سرمایهگذاری در ازای سهام، سرمایهگذار در ازای هزینههای که برای حمایت استارتآپ پرداخته در بخشی از سهام شرکت هرچند اندک سهیم میشود .



6... [illegible] (Angel Funding)

[illegible]

7... [illegible] (VC Funding)

[illegible] VC (Venture Capital [illegible]) [illegible]

[illegible]

[!]

[illegible]

[illegible]:
[illegible]
[illegible]:
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]:
12:05 - 17/06/1397
[illegible]:
[illegible] - [illegible] - [illegible] - [illegible]

[illegible]
[illegible]:https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/13687/%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%DB%8C-%DB%B7-%D9%86%D9%88%D8%B9-%D8%B3%D8%B1%D9%85%D8%A7%DB%8C%D9%87%E2%80%8C%DA%AF%D8%B0%D8%A7%D8%B1%DB%8C-%DA%A9%D9%87-%D8%A8%D9%87-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%E2%80%8C%D8%A2%D9%BE-%D8%B4%D9%85%D8%A7-%D8%AC%D8%A7%D9%86-%D9%85%DB%8C%E2%80%8C%D8%A8%D8%AE%D8%B4%D8%AF