



زمانی که تصمیم می‌گیرد شرکت نوپیان خود را راه‌اندازی کنید، در ابتدای امر سرمایه تقریباً کمی در اختیار دارید. برای آن‌که بتوانید ایده یا محصول خود را به یک نمونه واقعی تبدیل کرده و مهم‌تر از آن محصول تولید شده را در مقیاس بزرگ عرضه کنید، به افرادی نیاز دارید که حاضر شوند روی محصول شما سرمایه‌گذاری کنند. اما برای تعامل درست با این افراد باید به خوبی با قواعد بازی آشنا باشید.

زمانی که برای جذب سرمایه به سراغ سرمایه‌گذاران خطرپذیر (Venture Capital) می‌روید، در ابتدای کار ممکن است با سوالات غیرمنتظره‌ای روبرو شوید که شاید جوابی برای آن‌ها نداشته باشید. عدم پاسخ‌گویی درست و منطقی به این سوالات باعث خواهد شد تا سرمایه‌گذاران خطرپذیر دچار تردید شوند که شاید شما در کار خود حرفه‌ای نیستید یا محصول شما کارایی لازم را نداشته باشد. در چنین شرایطی برای تامین سرمایه به مشکل برخورد خواهید کرد. ما در این مطلب فهرستی از سوالات کلیدی که ممکن است با آن‌ها روبرو شوید را با شما به اشتراک قرار می‌دهیم.



## بررسی سریع

در آغاز گفت‌وگو با سرمایه‌گذاران، این افراد در ابتدای کار تمایل دارند یک گزارش کلی، صریح و مختصر از آن چه قرار است اتفاق افتد در اختیارشان قرار گیرد. شرکت نوپیان شما در حال انجام چه کاری است؟ چرا ایده شما برای مردم جالب توجه خواهد بود؟ ایده شما چگونه قادر است رشد کرده و بزرگ شود؟ در نتیجه بهتر است خود را برای این سوالات آماده کنید. شرکت نوپیان شما در حال انجام چه کاری است؟ ویژگی شاخص و یکتای کسب‌وکار شما چیست؟ قرار است چه مشکل بزرگی را برای مردم حل کند؟ فرصت‌های پیش روی این محصول در بازار تا چه اندازه بزرگ هستند؟ موقعیت فعلی شما در بازار چیست؟ ایده شما تا چه اندازه قادر است سهمی از بازار را از آن خود کند؟



## بازار

بهتر است چشم‌انداز روشنی از فرصت‌های موجود در بازار را برای سرمایه‌گذاران تشریح کنید. دورنمایی که به خوبی قادر باشد بزرگی بازار و مهم‌تر از آن فضای در حال رشد را به خوبی به تفسیر بکشد. در نتیجه بهتر است خود را برای این سوالات آماده کنید: بازار واقعی محصول ساخته شده در کجا قرار دارد؟ برنامه‌ریزی شما برای ورود به بازار چگونه است و پیش‌بینی می‌کنید چند درصد از سهام بازار را در یک بازه زمانی به دست آورید؟ از چه راهکاری قادر خواهید بود به نرخ قابل قبولی در فروش و نرخ رشد دست پیدا کنید؟ چرا فکر می‌کنید شرکت شما از پتانسیل رشد بالایی برخوردار است؟

## مطلب پیشنهادی



ده علامت هشداردهنده یک شغل ناامیدکننده  
ده سوال مصاحبه استخدامی که به شما می‌فهماند نیازی به این شغل ندارید!

## بنیان‌گذاران و تیم‌ها

بخش اعظمی از سرمایه‌گذاران تنها پس از آن که مطلع شوند چه فردی هدایت تیم را بر عهده دارد، برای سرمایه‌گذاری ترغیب خواهند شد. به همین دلیل ضروری است که خود را فردی پر انرژی، با انگیزه و دارای سابقه کاری در حوزه‌ای که در آن وارد شده‌اید، نشان دهید. در چنین شرایطی خود را برای این سوالات آماده کنید. تیم شما در این حوزه دارای چه تخصص‌ها و تجربیات مرتبطی است؟ چرا فکر می‌کنید تیم شما به شکلی منحصربه‌فرد قادر است چنین محصولی را آماده کند؟ در کوتاه مدت تیم شما به چه پارامترها و مولفه‌های اضافی دیگری نیاز دارد؟ بنیان‌گذار و همچنین اعضای که نقش کلیدی در تیم شما دارند چه افرادی هستند؟ چه تعداد کارمند در اختیار

دارید؟ انگیزه بنیان‌گذار از ساخت این محصول چیست؟ چگونه برنامه‌ریزی کرده‌اید تا این تیم پس از گذشت یک سال بزرگ‌تر شود؟



## محصولات و سرویس‌ها

یک کارآفرین باید به شکل صریح و روشنی ویژگی‌های یک محصول و مهم‌تر از آن منحصره‌فرد بودن آن را به وضوح به تفسیر کند. در این حالت باید آماده پاسخ‌گویی به این سوالات باشید. چه عاملی باعث می‌شود تا کاربران به محصول یا سرویس شما توجه کنند؟ ویژگی شاخص محصول شما چیست؟ ویژگی‌های ممتازکننده و متمایزکننده محصول شما چیست؟ چه نکاتی از ساخت محصول اولیه خود (MVP) آموخته‌اید؟ دمویی از کارکرد محصول خود آماده دارید؟ دو مورد از ویژگی‌های شاخصی که در آینده به محصول خود اضافه خواهید کرد را تشریح کنید.

## مطلب پیشنهادی



پنج شاخصه کارآفرینی  
پنج علامتی که نشان می‌دهند شما دانا یک کارآفرین هستید

## رقابت

رقابایی که در آینده با آن‌ها روبرو خواهید شد یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های شما خواهند بود. بنابراین بهتر است از عبارت ما هیچ رقیبی نداریم دوری کنید. در حوزه رقابت سرمایه‌گذاران ممکن است این سوالات را از شما بپرسند. رقبای شما چه افرادی هستند؟ مزیت رقابتی کسب‌وکار شما در چیست؟ رقبای شما چه ویژگی‌های بهتری نسبت به شما دارند؟ در برابر فاکتورهایی همچون قیمت، امکانات و کارایی محصول رقیب چه واکنش مناسبی ارائه می‌کنید؟ برای ورود به بازار چه موانعی پیش روی شما قرار دارند؟

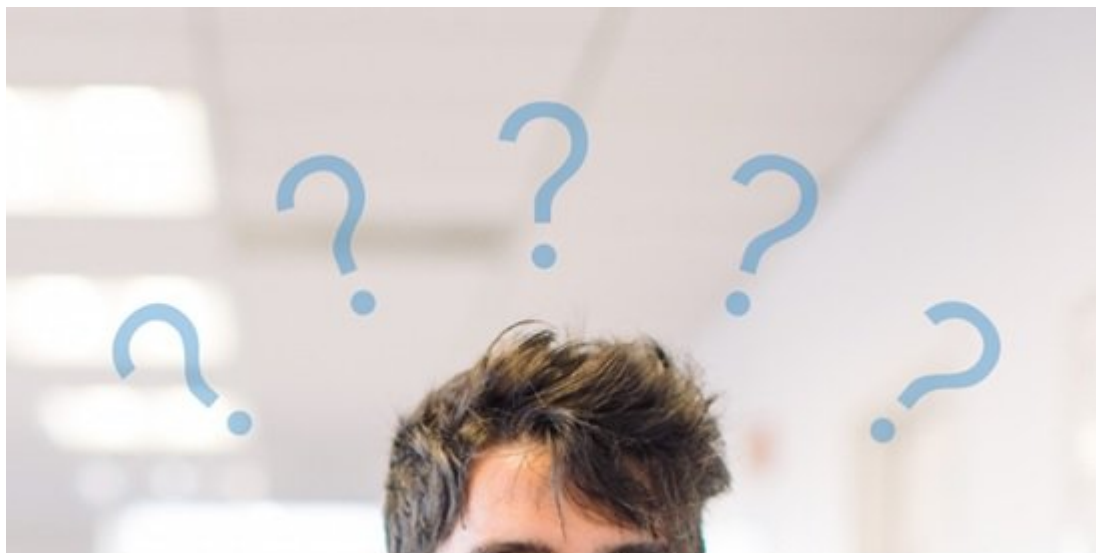
## بازاریابی و به دست آوردن مشتریان بالقوه

بسیاری از سرمایه‌گذاران به دنبال اطلاع از این موضوع هستند که شرکت نوپیان شما بر مبنای چه راهکارهایی در نظر دارد به بازار ورود پیدا کرده و هزینه‌های پیدا کردن مشتری را مدیریت کند. آن‌ها ممکن است این سوالات را برای شما مطرح کنند. شرکت شما بر مبنای چه راهکاری بازاریابی می‌کند؟ استراتژی شما برای بازاریابی محصول و سرویس طراحی شده چگونه است؟ روابط عمومی شما چگونه کار می‌کند؟ برنامه‌ریزی شما برای رسانه‌های اجتماعی چگونه است؟ برای به دست آوردن یک مشتری چقدر هزینه خواهید کرد؟ مشتری شما دائمی خواهد بود یا پس از مدت کوتاهی محصول و شرکت شما را ترک خواهد کرد؟ تبلیغات را چگونه انجام می‌دهید؟ پروسه فروش و

نحوه قرارداد بستن با مشتریان را چگونه مدیریت می‌کنید؟

## ریسک‌ها (مخاطره‌ها)

هر کسب‌وکار یا محصولی در دوران حیات خود با یکسری مخاطره‌ها روبرو می‌شود. در نتیجه جای تعجبی ندارد که با این سوالات روبرو شوید. اصلی‌ترین مخاطره‌ای که استارت‌آپ شما با آن روبرو خواهد شد چیست؟ چه مخاطرات قانونی پیش روی شما قرار دارد؟ آیا برای مقابله با ریسک‌ها برنامه‌ریزی مشخصی دارید؟ مخاطرات ممکن است محصول شما را تحت تاثیر قرار دهند؟



## بازی پایانی

مهم‌ترین سوالی که یک سرمایه‌گذار از شما خواهد پرسید این است که چه زمانی و چگونه به سرمایه اولیه خود دست پیدا خواهد کرد. در نتیجه خود را برای پاسخ‌گویی به این سوالات احتمالی آماده کنید. راهکار خروج چگونه است (IPO یا A&M)؟ فکر می‌کنید چه زمانی سرمایه اصلی به دست من خواهد رسید؟ به نظر شما مالک نهایی این محصول چه کسی خواهد بود؟ در زمان خروج از استارت‌آپ شما ارزش‌گذاری چگونه انجام می‌شود؟

## مالکیت معنوی (Intellectual Property)

مالکیت معنوی یکی از مهم‌ترین اصولی است که باعث موفقیت کسب‌وکار شما می‌شود. بدون شک سرمایه‌گذاران در رابطه با این مفهوم سوالاتی را از شما خواهند پرسید. استارت‌آپ یا شرکت شما دارای چه پیشینه مالکیت معنوی است؟ اختراع ثبت شده دارد؟ در انتظار ثبت اختراع است؟ اسرار تجاری دارد؟ مشخصه تجاری دارد؟ نام‌های دامنه دارد؟ و... از چه راهکاری استفاده می‌کنید تا مانع از آن شوید که مالکیت معنوی حقوق شخص ثالث را نقض نکند؟ آیا این احتمال وجود دارد که اعضا تیم پس از گذشت مدت زمانی ادعای مالکیت معنوی را مطرح کنند؟

## مطلب پیشنهادی



آیا نگرانید که کارمندان نسل جدید شما را ترک کنند؟  
۶ ترفند برای حفظ کارمندان دهه هفتادی

## سوالات مربوط به بخش مالی

مطمئن باشید سرمایه‌گذاران از طریق حساب‌رسان خود وضعیت مالی شرکت شما را مورد بررسی قرار می‌دهند. در

نتیجه ممکن است با این سوالات روبرو شوید. پیش‌بینی شما از وضعیت سه سال آینده شرکت چیست؟ مفروضات کلیدی پیش‌بینی شما چیست؟ سهام و بدهکاری شرکت شما چقدر است؟ سرمایه‌گذاری در شرکت شما بر مبنای چه قاعده‌ای است؟ میزان سهام تشویقی کارکنان شما چه مقدار است؟ شرکت شما در چه زمانی به سودآوری خواهد رسید؟ تا زمان رسیدن به سودآوری تا چه اندازه باید هزینه کنید؟ واحد اقتصادی را بر مبنای چه رویکردی محاسبه می‌کنید؟ چه موانعی باعث می‌شوند رشد سریع‌تر محدود شود؟ مدیریت شرکت یا بنیان‌گذار استارت‌آپ به چه معیارهای کلیدی توجه ویژه‌ای دارد؟

## تاریخ انتشار:

10 خرداد 1396

---

### نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/7880/%DA%86%DA%AF%D9%88%D9%86%D9%87-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%D8%A7%D9%BE-%D8%AE%D9%88%D8%AF-%D8%B1%D8%A7-%D8%A8%D9%87-%D8%B3%D8%B1%D9%85%D8%A7%DB%8C%D9%87%E2%80%8C%DA%AF%D8%B0%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D9%86-%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%A6%D9%87-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85>