



مهم‌ترین سوالی که بنیان‌گذاران یک استارت‌آپ آن را مطرح می‌کنند این است که چگونه می‌توان سرمایه مورد نیاز برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار را به دست آورد؟ اگر واقع‌بین باشیم باید بگوییم هیچ سرمایه‌گذاری تنها به واسطه یک ایده تجاری جدید و حتا جذاب حاضر نیست سرمایه خود را به خطر انداخته و شما را خوشنود سازد. اما راهکارهای مختلفی برای جذب سرمایه پیش روی شما قرار دارند که تعدادی از آن‌ها به شرح زیر است.

زمانی که تصمیم می‌گیرید یک استارت‌آپ را راه‌اندازی کنید و به سراغ سرمایه‌گذاران حرفه‌ای می‌روید آن‌ها در ابتدا تمایل دارند درباره سابقه کاری و تجربیات قبلی شما کسب اطلاع کنند. همچنین تمایل دارند در مقابل سرمایه‌ای که در اختیار شما قرار می‌دهند بخشی از کسب‌وکار شما به نام آن‌ها باشد و همچنین کنترل مستقیمی بر سرمایه‌گذاری خود داشته باشند. همین موضوع کار را برای افرادی که تازه به دنیای کارآفرینی وارد شده‌اند سخت می‌کند.

مطلب پیشنهادی



**ویژگی‌هایی که رهبران کسب‌وکار را تهدید می‌کند
رهبران موفق این ۵ عادت را کنار می‌گذارند**

به همین دلیل کارآفرینان برای جذب سرمایه نباید تنها به دنبال یک منبع باشند و باید به دنبال جذب سرمایه از منابع مختلفی باشند. ما در این مقاله ده مورد از رایج‌ترین منابعی که برای جذب سرمایه می‌توانید روی آن‌ها حساب باز کنید را به شما معرفی می‌کنیم.



10. به دنبال وام بانکی یا تسهیلات اعتباری باشید

کسب و کارهای نوپیان تنها زمانی می‌توانند از این گزینه بهره‌مند شوند که سابقه اعتباری خوبی داشته باشند یا در مقابل دارایی‌های فعلی آن‌ها ارزش آن‌را داشته باشد که به عنوان ضامن به کار گرفته شوند.

9. خدمات خود را در مقابل کمک مالی به استارت‌آپ معامله کنید

این تکنیک به معنای آن است که شما مهارت‌ها یا سرویس‌های خود را در مقابل دریافت کمک‌های مالی مبادله می‌کنید. به طور مثال شما به دنبال یک فضا و محیط اداری برای انجام کارهای خود هستید به سراغ شرکتی می‌روید و توافق می‌کنید تا پشتیبانی سامانه‌های کامپیوتری مورد استفاده کارکنان این شرکت را به دست بگیرید و در مقابل از فضای موجود استفاده کنید. این تکنیک امروزه از سوی بسیاری از استارت‌آپ‌ها و حتی شرکت‌های داخلی نیز به کار گرفته می‌شود.

مطلب پیشنهادی



چگونه هوش خود را بیدار کنیم؟

8. مذاکره با همکاران استراتژیک یا مشتریان احتمالی به منظور دریافت پیش‌پرداخت

یکی از رایج‌ترین تکنیک‌هایی که در حوزه استارت‌آپی به کار گرفته می‌شود این است که به سراغ یکی از مشتریان احتمالی یا شرکت‌های بزرگی که به درستی ارزش ایده شما را درک کرده‌اند بروید تا پیش‌پرداخت اولیه برای راه‌اندازی کسب و کار خود را از آن‌ها دریافت کنید. دو رویکرد لایسنس زود هنگام (early licensing) و توافقات برجسب سفید (white-labeling agreement) در زیرشاخه این تکنیک قرار دارند.



7. عضو شدن در یک مرکز شتاب‌دهنده یا مرکز رشد نوینان

سازمان‌های بین‌المللی همچون Y Combinator و در نمونه داخلی شتاب‌دهنده‌هایی همچون تریگ‌آپ به نشانی <http://www.trigup.com> در کنار دانشگاه‌های بزرگ، شرکت‌های بزرگ و حتا سازمان‌های توسعه اجتماعی پیش روی شما قرار دارند. اغلب این مراکز سعی می‌کنند منابع رایگانی همچون فضای کاری رایگان و حتا خدمات مشاوره‌ای را در اختیار کارآفرینان قرار دهند و در بعضی موارد سرمایه اولیه را در اختیار آن‌ها قرار دهند. پیشنهاد می‌کنم در این زمینه به سایت تریگ‌آپ مراجعه کنید. فناپ از ایده‌ها تا رسیدن به مرحله تجاری‌سازی پشتیبانی می‌کند.

6. با سرمایه‌گذاری خطرپذیر در تعامل باشید و مشاوره دریافت کنید

شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری بین‌المللی همچون Accel Partners حاضر هستند روی کسب‌وکارهای نوینانی که ویژگی‌های لازم برای تبدیل شدن به یک مدل کسب‌وکار را دارند سرمایه‌گذاری کنند. به طوری که این کسب‌وکارها فعالیت‌های خود را گسترده‌تر کرده و بزرگ‌تر شوند. گوگل نیز مشابه چنین الگویی را دارد و از استارت‌آپ‌های سراسر جهان به شرطی که ایده نو و بکری داشته باشند حمایت مالی می‌کند. برای کسب سرمایه از این شرکت‌ها باید به دنبال برگزاری جلسات متعدد گرم و تاثیرگذار باشید. اما فراموش نکنید در این جلسات باید حرف قابل قبولی بزنید نه این‌که وقت همه را هدر دهید!

مطلب پیشنهادی



از پخت و پز در آشپزخانه تا ابداع یک صنعت جدید!
راه‌اندازی کسب و کار نیم میلیارد دلاری از کلوچه‌های یخ زده

5. درخواست مالی خود را برای سرمایه‌گذاران محلی نیز ارسال کنید

امروزه در اغلب شهرهای بزرگ همچون تهران، تبریز، اصفهان و... گروه‌هایی وجود دارند که مجموع درآمدهای خالص آن‌ها زیاد است. این گروه‌ها در اغلب موارد تمایل دارند از کسب‌وکارهای نوینان حمایت مالی به عمل آورده و

برای استارت‌آپ‌هایی که اطمینان دارند طرح آن‌ها به سرانجام می‌رسد کمک‌های مالی سنگین اختصاص دهند. در حوزه خارجی نیز این سرمایه‌گذاران از طریق زیرساخت‌های آنلاینی همچون Gust و دیگر شبکه‌های محلی پیدا می‌شوند.



4. به دنبال راه‌اندازی کمپین آنلاین برای جذب سرمایه باشید

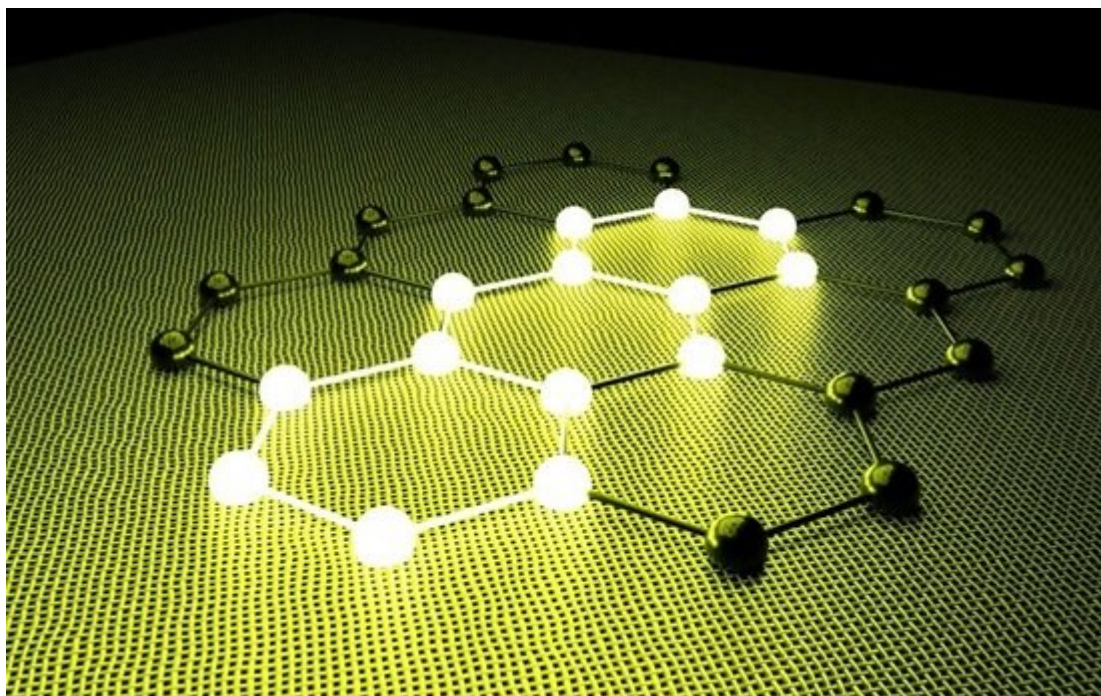
بهترین مثالی که در این زمینه پیش روی شما قرار دارد کیک‌استارتر است. در این گونه سایت‌ها مردم در یک کمپین مبلغی را قرار می‌دهند تا محصولی که در آینده استارت‌آپ شما آنرا آماده کرد را خریداری کنند. به عبارت دقیق‌تر محصول شما را پیش خرید می‌کنند. در بعضی از این کمپین‌ها نیز مردم سرمایه‌گذاری اولیه را انجام می‌دهند و در مقابل شرکت پاداشی به آن‌ها ارائه می‌کند.

3. به دنبال دریافت سرمایه از صندوق‌های دولتی باشید

تقریباً در همه کشورها دولت‌ها صندوق‌های مختلفی را برای این موضوع راه‌اندازی کرده‌اند. به‌طور مثال در خارج از کشور با مراجعه به سایت Grants.gov بیش از 1000 برنامه مشارکتی فدرال را مشاهده می‌کنید. درست است که فرآیند جذب سرمایه از این راه کمی زمانبر است اما در مقابل نیازی به واگذاری سهام نیست. در نمونه داخلی نیز می‌توانید به صندوق توسعه ملی مراجعه کنید. برای مشاهده جزئیات مربوط به کمک‌های مالی این صندوق به سایت [صندوق توسعه ملی](#) مراجعه کرده و اساسنامه صندوق را مطالعه کنید.

2. با دوستان و خانواده خود گفت‌وگو کنید

در دنیای استارت‌آپ‌ها یک فاعده کلی وجود دارد که می‌گوید برای جذب سرمایه ابتدا به سراغ خانواده و آشنایان بروید. این افراد به واسطه شناخت اولیه‌ای که از شما دارند حاضر هستند تمام یا بخشی از نیازهای مالی شما را تامین کنند. اگر نزدیکان شما حاضر نیستند پولی در این زمینه به شما بدهند نباید از دیگران انتظار انجام چنین کاری را داشته باشید.



1. از سرمایه خودتان استفاده کنید!

واقعیت این است که این روزها اغلب کارها به اندازه‌ای ساده شده‌اند که تقریباً در 90 درصد موارد کارآفرینان سعی می‌کنند با سرمایه شخصی خود استارت‌آپ‌شان را راه‌اندازی کنند. البته توجه داشته باشید کمی زمان می‌برد تا سرمایه شما دومرتبه باز گردد و پول خود را پس‌انداز کنید. اما حسن انجام این کار این است که خودتان بر روند کسب‌وکارتان کنترل دارید و مهم‌تر از آن کسب‌کار شما در انتظار تصمیم افراد مختلف نخواهد بود.

با توجه به راهکارهای مطرح شده دیگر جایی برای کم‌وکاری و خیال‌پردازی باقی نمی‌ماند. از همین امروز دست به کار شوید!

تاریخ انتشار:
08 شهریور 1396

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/9411/%DB%B1%DB%B0-%D9%85%D9%86%D8%A8%D8%B9-%D9%85%D8%A7%D9%84%DB%8C-%D9%85%D9%86%D8%A7%D8%B3%D8%A8-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%E2%80%8C%D8%A2%D9%BE%E2%80%8C%D9%87%D8%A7%DB%8C%DB%8C-%DA%A9%D9%87-%D8%A8%D9%87-%D8%AF%D9%86%D8%A8%D8%A7%D9%84-%D8%B3%D8%B1%D9%85%D8%A7%DB%8C%D9%87-%D9%87%D8%B3%D8%AA%D9%86%D8%AF>