

## مراحل سرمایه‌گذاری در دنیای استارت‌آپی

گسترش فرهنگ کسب و کارهای استارت‌آپی با بروز مفاهیم جدیدی در حوزه‌های مختلف همراه بوده است. از مهمترین آن‌ها معرفی مدل‌های خاص سرمایه‌گذاری بر روی کسب و کارهای نوپا و تعریف مراحل مختلف سرمایه‌گذاری هستند که در این مقاله می‌کوشیم تا در سطحی کلی آن‌ها را به دوستداران فضای استارت‌آپی معرفی کنیم.

تفاوت اصلی بین مراحل سرمایه‌گذاری، سطح تکامل کسب‌وکارها، نوع سرمایه‌گذاران، افزایش سرمایه و نحوه‌ی تخصیص نهایی سرمایه است. سطوح سرمایه‌گذاری با یک فاز «سرمایه‌گذاری اولیه (Seed funding)» شروع می‌شوند و با سرمایه‌گذاری‌های سری B، A و سپس C ادامه می‌یابند. هنگامی که تمایز میان این مراحل را فهمیدید، راحت‌تر می‌توانید دنیای سرمایه‌گذاری را درک نمایید. سرمایه‌گذاری‌های سری B، A و C بخشی از فرآیند تبدیل یک ایده‌ی هوشمندانه به یک شرکت جهانی و تکامل یافته برای IPO محسوب می‌شوند.

### مرحله‌ی صفر: بذرمایه (سرمایه‌گذاری اولیه/ seed funding)

بذرمایه، از لغت "بذر" گرفته شده است و این‌گونه تعریف می‌شود: سرمایه‌ای که برای شروع (گسترش) کسب‌وکار شما تخصیص داده می‌شود. اگر کسب‌وکار بالغ را به مثابه یک درخت بالغ در نظر بگیریم، seed funding مرحله‌ی کاشت و پرورش دانه به حساب می‌آید. صاحبان ایده معمولاً این هزینه را صرف تشکیل یک تیم حرفه‌ای، تحقیقات ابتدایی بازار، طراحی محصول نهایی و شناسایی کاربران و مشتری‌های حدقلی می‌کنند. این سرمایه، معمولاً ممکن است از جانب مالکان کمپانی‌های بزرگ، از دوستان و خانواده و یا دیگر سرمایه‌گذاران تامین شود.

در این مرحله، معمولاً مبلغ سرمایه‌گذاری چندان بالا نیست؛ چراکه کسب‌وکار همچنان در مرحله‌ی ایده و یا مرحله‌ی مفهومی است. پرداخت این بودجه از جانب سرمایه‌گذاران معمولاً با کسب درصدی از سهام کسب‌وکار همراه است؛ یعنی سرمایه‌گذار در ازای پولی که هزینه‌ی ایده و طرح شما می‌کند، درصدی از سهام کسب‌وکار را به خود اختصاص می‌دهد؛ اگرچه معمولاً درصد سهام درخواستی در این مرحله، چندان زیاد نیست.

سرمایه‌گذاران، اغلب بذرمایه (سرمایه‌گذاری اولیه) را یک سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌دانند. بنابراین این حرکت سرمایه‌گذار، نشان‌دهنده‌ی یک تعهد معنی‌دار و ملموس از خود به منظور کسب موفقیت در کسب و کار است.

برای کسب موفقیت در تامین مالی مرحله‌ی بذر، انجام گام‌های زیر ضروری است:

- توجیه طرح و ایده (وجود بازار کافی برای طرح و ایده + طرح‌های کسب درآمد)
- بدست آوردن مشتریان اولیه

- دریافت بازخورد
- تغییر - بهبود
- شروع استارت‌آپ با تکیه بر منابع داخلی و عدم توجه به منابع بیرونی
- مراجعه به اطرافیان و ارائه‌ی طرح به آن‌ها جهت دریافت حمایت‌های حداقلی

### مرحله‌ی یک: سرمایه‌گذاری سطح A

سرمایه‌گذاری سری A، معمولا اولین سطح اصلی سرمایه‌گذاری به حساب می‌آید و این، زمانی است که VC ها (سرمایه‌گذاران خطرپذیر) درگیر موضوع می‌شوند (اما در مورد برخی استارت‌آپ‌های پیشگام فناوری، VC ها ممکن است در مرحله‌ی بذرمایه هم ظاهر شوند).

این مرحله از سرمایه‌گذاری، اولین زمانی است که شرکت یا استارت‌آپ ارزش‌گذاری می‌شود. شرکت، هنگامی وارد مرحله سرمایه‌گذاری سری A می‌شود که حجم سرمایه‌گذاری خطرپذیر روی آن به رقمی بین ۲ تا ۱۰ میلیون دلار رسیده باشد. در ایران این رقم تقریبا بین ۵۰۰ میلیون تا ۵ میلیارد تومان است. در عوض، برای این تامین مالی، باید سهامی بین ۲۰ تا ۳۰ درصد را در اختیار سرمایه‌گذار قرار دهد (اگرچه برخی سرمایه‌گذاران می‌توانند این رقم را تا ۵۰ درصد افزایش دهند).

در این سطح، داشتن یک طرح برای توسعه‌ی یک مدل کسب‌وکار که سود بلندمدت را ایجاد کند، مهم است. بنیان‌گذاران معمولا با استفاده از این تامین مالی، کارهای زیر را انجام می‌دهند:

- بهینه‌سازی محصول
- گسترش تیم
- ارائه‌ی محصول در بازارهای مختلف
- شناسایی دقیق‌تر کاربر و گسترش بازار محصول

### مرحله‌ی دو: سرمایه‌گذاری سطح B

سرمایه‌گذاری سری B، دوره‌ی پیش‌رفته‌ای از سرمایه‌گذاری است که استارت‌آپ، مبالغ بیشتری سرمایه از VC ها دریافت می‌کند و حتی این امکان محتمل است که نهادها و ارگان‌های بزرگ وارد چرخه‌ی سرمایه‌گذاری شوند. این سرمایه‌گذاری زمانی صورت می‌گیرد که استارت‌آپ خود را ثابت کرده باشد و برای ادامه‌ی مسیر رشد، نیاز جدی به دریافت سرمایه دارد. مبلغ این سرمایه‌گذاری معمولا بین ۵ تا ۱۰ میلیون دلار برآورد می‌شود. این مبلغ در ایران در حدود ۵ تا ۵۰ میلیارد تومان است. در عوض برای این تامین مالی، سرمایه‌گذاران سری B، معمولا تا یک سوم سهام استارت‌آپ را دریافت می‌کنند که به تناسب، موجب رقیق شدن مالکیت سرمایه‌گذاران سری بذری و A می‌شود.

با این دوره از سرمایه‌گذاری، استارت‌آپ (شرکت) در گروه استارت‌آپ‌های اصلی قرار می‌گیرد. تا زمانی که استارت‌آپ به این دوره‌ی مالی برسد، معمولاً محصول خود را درک کرده و جایگاه خود در بازار را شناخته و کسب کافی در بازار دارد؛ بنابراین به حد مطلوبی از درآمد رسیده است. پس منطقاً سرمایه‌گذاری این سطح، صرف افزایش تولید و گسترش بازاریابی جهت دریافت حجم بیشتری از بازار موجود می‌شود.

از دیگر کارهای حائز اهمیت در سرمایه‌گذاری سطح - B که الزاماً باید انجام شوند - می‌توان از "افزایش سطح دقت و مراقبت"، "تولید گزارش تحلیلی" و "مشورت با مراجع قانونی" یاد کرد. از لحاظ فرآیندها و بازیکنان کلیدی، سری B شبیه سری A است. سری B اغلب توسط بسیاری از افراد حاضر در سری A هدایت می‌شود. تفاوت سری B، اضافه شدن موج جدیدی از دیگر شرکت‌های سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر است که در سرمایه‌گذاری در این مرحله تخصص دارند.

### مرحله‌ی سه: سرمایه‌گذاری سطح C

در سرمایه‌گذاری سطح C، سرمایه‌گذاران پول را به کسب‌وکارهای موفق تزریق می‌کنند و در تلاش بازگشت دو برابر این مبلغ هستند. سری C، فاز تکمیل کردن استارت‌آپ است و البته رشد با سرعت بیشینه‌ی خود در حرکت است به طوری که مبالغ یک رقمی سرمایه، تبدیل به صدها میلیون می‌شود. در حقیقت، استارت‌آپ به ساحل مقصد خواهد رسید.

گاهی سرمایه‌گذاری سطح C جهت خرید یک شرکت دیگر نیز ممکن است استفاده شود. از آن‌جا که در سری C، ریسک در کسب‌وکار کمتر می‌شود، سرمایه‌گذاران بیشتری وارد بازی خواهند شد. در سری C، گروه‌هایی مانند صندوق‌های حمایتی، بانک‌های سرمایه‌گذار، شرکت‌های سرمایه‌گذار خصوصی و گروه‌های بزرگ بازار به لیست سرمایه‌گذاران اضافه خواهند شد. مبلغ این سرمایه‌گذاری در رده‌ی ۱۰+ میلیون دلار قرار می‌گیرد.

