

## روش های تامین سرمایه استارتاپ ها بدون نیاز به سرمایه گذار

امروزه کمتر بنگاه اقتصادی پیدا می شود که با **استارتاپ** هایی که در مراحل اولیه کار خود هستند همکاری کند. به همین خاطر است که موسسینی که کسب و کار تازه ای را شروع می کنند به ناچار به سراغ افراد سرمایه گذاری می روند که شرط مالکیت بر کسب و کار را دارند. با وجود اینکه در سال ۲۰۱۷ میزان سرمایه گذاری ها در **کسب و کارهای نوپا** به نسبت بالا بود ولی همچنان سرمایه گذاران کمی پیدا می شوند که بخواهند روی ایده های نو سرمایه گذاری کنند. آمارها نشان می دهند افرادی که کسب و کار تازه ای را راه اندازی می کنند به طور متوسط تا دو سال اول از سرمایه شخصی برای ادامه کار استفاده می کنند و پس از آن به سراغ **تامین سرمایه** می روند.

ذکر این نکته ضروری است که شکست خوردن در **تامین سرمایه** تأثیر فوق العاده بدی بر روی مدیران کسب و کار می گذارد. مسیر سختی پیش روی کسانی است که می خواهند یک کسب و کار جدید را آغاز کنند؛ مسیری سخت که در آن باید ارزش ایده خود را ثابت کنند و برای **تامین سرمایه** خارجی تلاش کنند. متأسفانه اکثر افراد در این مسیر سرمایه شخصی خود را از دست می دهند، بی انگیزه می شوند و در نهایت یک شکست بزرگ را تجربه می کنند.

یکی از بهترین نمونه های موفق در این زمینه، برایان چسکی و جو گبیا، موسسین شرکت **Airbnb** هستند. این دو نفر برای راه اندازی **پلتفرم اجاره خانه** خود دست به کار عجیبی زدند و در جو ملتهب و پر حرارت سیاسی موفق شدند نزدیک به ۲۰ هزار دلار از نوعی غلات صبحانه به نام **Obama O** بفروشند. این کار باعث شد که توانایی اجرای ایده خود را به دست آورند و در مرحله بعد پلتفرم آن ها مورد توجه یکی از بهترین شتاب دهنده های دنیا قرار بگیرد.

همه ما می توانیم از این نوآوری ها استفاده کنیم و ایده های خوبی به دست آوریم. در زیر به مواردی که می تواند به شما در زمینه **تامین سرمایه** کمک کند اشاره می کنیم.

### قیمت گذاری صحیح و ساختار عضویت

استفاده از سیستم عضویت می تواند کمک بسیار بزرگی در آغاز راه به یک کسب و کار باشد. عضویت ها معمولاً ماهانه، سه ماهه، ۶ ماهه و یا سالانه هستند. این کار باعث می شود سرمایه خوبی برای تولید محصول و برنامه ریزی برای تولید محصولات بعدی به دست بیاید و کسب و کارها بتوانند کمی بهتر مسیر خود را ادامه دهند. همچنین این کار می تواند به تأمین هزینه های اولیه کمک کند.

این کار مزایای دیگری هم دارد. برای مثال به یک رستوران فکر کنید که برای ورود به آن یک صف طولانی تشکیل شده است. اولین چیزی که به آن فکر می کنید این است که این رستوران احتمالاً کیفیت خیلی بالایی دارد و ارزش دارد برای ورود به آن در صف منتظر بمانید. فروش محصول هم به همین شکل است. با پیش فروش کردن محصولات خود و گرفتن ودیعه قبل از تحویل آن، علاوه بر اینکه ریسک پیدا نکردن مشتری را از بین می برید قادر خواهید بود که کیفیت محصول و مقبولیت آن را به باقی افراد هم معرفی کنید. این کار به تأمین هزینه های تولید و هزینه های جاری هم کمک می کند. همچنین به شما این اجازه را می دهد که دارایی و ارزش کسب و کار خود را در مدت کوتاهی افزایش دهید.

## تجارت و مبادله

اگر در شرایطی هستید که برای ثابت و استوار کردن محصولات و خدمات خود نیاز به سرمایه دارید، این روش به شما کمک زیادی می‌کند.

اگر شرکت شما یک شرکت غیرانتفاعی است، معمولاً کمک‌های غیرنقدی زیادی به دست شما خواهد رسید. ولی اگر چنین شرکتی ندارید، معمولاً به دست آوردن کالا یا خدمات به ارزش ۳۰ هزار دلار زیاد سخت نیست. سعی کنید مذاکره کنید و در مقابل چیزهایی که به شما پیشنهاد می‌شود انعطاف‌پذیر باشید. به دنبال راه‌هایی بگردید که بتوانید در مقابل یک تخفیف نه چندان بزرگ، منابع خود را تأمین کنید.

یکی دیگر از راه‌های موثر، پیدا کردن اسپانسر است که اهدافش با شما مشترک باشد. برای مثال، بسیاری از برندها مشتاقند تا در حل کردن یکی از معضلات اجتماعی مشارکت کنند. اگر از این طریق وارد شوید، معمولاً برگزاری **رویدادها** ارزان‌تر خواهند بود چرا که اسپانسران به شما در تأمین هزینه کمک می‌کنند. بسیاری از شرکت‌ها با سازمان‌های دارای مسئولیت اجتماعی (CSR) همکاری می‌کنند، بانک‌ها سیستم سرمایه‌گذاری مجدد دارند و بسیاری از دولت‌ها تأمین نیرو و کمک‌رسانی رایگان را در اختیار شرکت‌ها قرار می‌دهند.

به عنوان یک مثال دیگر فرض کنید به دنبال طراحی یک اپلیکیشن هستید. به سراغ دانشگاه‌هایی که رشته برنامه نویسی دارند بروید و بخشی از کار را به دانشجویان مشتاق یادگیری و فعالیت بسپارید. از این طریق به کاهش حجم کار و صرفه‌جویی در هزینه کمک می‌کنید. یا اگر برای **راه اندازی دفتر کار** به دنبال تجهیزات هستید و می‌خواهید زیرساخت‌های کاری را فراهم کنید، سراغ شرکت‌های بزرگ‌تر بروید. شاید بتوانید از وسایل قدیمی یا به تازگی تعویض شده آن‌ها به صورت رایگان استفاده کنید. یا می‌توانید به سراغ مکان‌هایی بروید که این مدل لوازم را اجاره می‌دهند. همچنین می‌توانید در سود حاصل از فعالیت با فردی شریک شوید و این وسایل را از طریق آن فرد تأمین کنید.

## پیش خرید و استفاده از اهرم مالی بدهی

استفاده از اهرم مالی، امضای تفاهم‌نامه و ثبت سفارش‌های بزرگ کمک می‌کنند که وام‌هایی با سود کم بگیرید. برای مثال اگر در حال حاضر سفارشی دارید که باید ۳۰۰ محصول تولید کنید ولی سرمایه‌ای برای تأمین هزینه ندارید، می‌توانید این خرید را با سرمایه‌دار به اشتراک گذارید و وام با سود کم دریافت کنید. البته انجام این کار فقط زمانی ممکن است که مطمئن باشید می‌توانید تمام آن محصولات را به موقع به سفارش‌دهنده تحویل دهید و فقط نیاز مالی برای تولید دارید. در غیر این صورت این کار می‌تواند به **کسب و کار** شما لطمه وارد کند.

همچنین می‌توانید از موسسات محلی که در زمینه وام فعالیت می‌کنند کمک بخواهید و خودتان را تأمین کنید. شرکت‌هایی نیز هستند که وام با سود خیلی کمتر از مدل سنتی آن به کسب و کارها می‌دهند تا بتوانند به فعالیت بپردازند.

## سازمان‌های شتاب دهنده و سازمان‌های کمک‌کننده مالی

برنامه‌های شتابدهی و سازمان‌های کمک‌کننده مالی موسسان شرکت را یاری می‌کنند تا بتواند به بهترین شکل کسب و کار خود را رشد دهند و احتمال موفقیت آن کار را به مراتب افزایش می‌دهند. در موارد دیگر نیز این برنامه‌ها و سازمان‌های **شتاب دهنده** در نقش راهنما ظاهر شده و در برنامه‌ریزی به کمک شرکت‌های تازه تأسیس می‌آیند.

اگر بخواهیم از چند شتاب دهنده بزرگ دنیا نام ببریم باید به **YCombinator** و **Techstars** اشاره کنیم که در بخش بزرگی از کسب و کارها سرمایه‌گذاری کرده‌اند. سازمان‌هایی که در زمینه کمک هزینه مالی فعالیت می‌کنند مثل **Echoing** و **Kauffman Fellows Program** و **Kellogg Fellows Leadership Alliance** نیز نقش مهمی در کمک به کسب و کارهای نوپا داشته‌اند. از دیگر سازمان‌ها می‌توان به **Urban League** اشاره کرد که بعد از مشاهده یک پیشرفت خوب، کمک مالی و یا چندین جلسه راهنمایی را به کسب و کار هدیه می‌دهد.

یکی از معایب **تامین سرمایه** در ابتدای کار این است که درخواست از یک سرمایه‌گذار که نمی‌خواهد ریسک کند بسیار سخت خواهد بود. در نتیجه بهتر است قبل از کار کردن با یک سرمایه‌گذار از استراتژی‌های بالا استفاده کنید و از منابع رایگان بهره ببرید.

