

مرحله هجدهم راه اندازی استارت آپ ؛ هنگام جذب سرمایه صبور باشید

در مقاله قبلی، در مورد اتخاذ رویکردی آرام برای موفقیت کسب و کارتان صحبت کردیم. در این بخش می‌خواهیم به اهمیت صبر و بردباری در هنگام جذب سرمایه بپردازیم.

جذب سرمایه یکی از مهم‌ترین و چالش‌برانگیزترین کارهایی است که در جریان اداره‌ی کسب و کار خود با آن مواجه خواهید شد. به ندرت پیش می‌آید که سرمایه‌گذاران صف بکشند تا هر چه را که یک استارت آپ می‌خواهد در اختیارش بگذارند، پس گرفتن پول نیازمند کار سخت، پشتکار، و از همه مهم‌تر، صبر است. هیچ‌کس از فرآیند تکمیل اسلایدها و ارائه‌ی آن لذت نمی‌برد، پس قابل درک است که با طولانی‌تر شدن این روند، از آن ناامید شوید. اما صبور و سخت‌کوش بودن و هماهنگ کردن شرکتتان با سرمایه‌گذار درست، برای آینده‌ی کسب و کار شما بسیار مهم بوده، و در نهایت ارزش صبر کردن را دارد.

جذب سرمایه وقتی چالش‌برانگیزتر می‌شود که با چشم‌اندازی پر از دحام روبه‌رو باشید، یعنی با استارت آپ‌های بی‌شماری که هر روز سر می‌رسند تا بر سر سرمایه‌ای مشابه با شما رقابت کنند. در این شرایط، ظاهراً لازم است به هر رویکردی متوسل شوید به امید اینکه برای جلب توجه سرمایه‌گذاران خطرپذیر مفید واقع شود. باید توجه داشت که داشتن برنامه‌ای متغیر و بی‌ثبات، با برنامه نداشتن یکسان بوده و کمکی به جذب سرمایه‌ی شما نخواهد کرد. قبل از اینکه فرآیند جذب سرمایه را آغاز کنید، نقشه‌ی متمرکزی تهیه کنید که انواع سرمایه‌گذارانی را که مایلید کارتان را برایشان ارائه دهید، و نحوه‌ی ملاقات با آنها را برشمارد. وقتی به عقب‌نشینی‌های اجتناب‌ناپذیر در مسیر جذب سرمایه برخورد می‌کنید، داشتن چنین نقشه‌ای می‌تواند راهی برای ادامه‌ی حرکت رو به جلو در اختیارتان بگذارد.

وقتی در مقابل سرمایه‌گذاران خطرپذیر قرار می‌گیرید، باید بدانید که در مورد شرکت و محصول خود قرار است چه چیزی ارائه کنید. «نحوه‌ی کار» محصولات مهم است، اما سرمایه‌گذاران بیشتر مایلند درباره‌ی چشم‌انداز آینده‌ی شرکت شما و نحوه‌ی رشد و نمو آن بدانند. بخشی از آمادگی شما برای جذب سرمایه می‌بایست شامل ترسیم نقشه‌ای از تمام قدم‌های آینده‌ی شرکتتان و اهداف واقع‌بینانه‌ای باشد که برای رشد و پیشرفت آن در ذهن دارید. در عین حال که اطمینان به کسب و کارتان خوب است، تلاش برای بزرگنمایی‌اش می‌تواند ارائه‌ی شما را از مسیر خود منحرف کرده و به گزافه‌گویی و توهم تبدیل کند.

بخشی از مولفه‌های اداره‌ی هر کسب و کاری، شامل به توافق رسیدن است، و این می‌تواند در مورد جذب سرمایه هم صدق کند. هر کسی نمی‌تواند در مواجهه با پیشنهادات سرمایه‌گذاران خطرپذیر، هر چیزی را که می‌خواهد به دست آورد. کلید انتخاب بهترین پیشنهاد برای شما و شرکتتان، دانستن مواردی است که حاضرید بر سرشان به توافق برسید، و چیزهایی است که حاضر نیستید. همان قدر که آن دور سرمایه‌گذاری را برای رشد شرکتتان می‌خواهید یا نیاز دارید، باید ببینید که آیا ارزش تاخت زدن را دارد، و اگر نه، باید حاضر به گذشتن از خیر پیشنهادی ظاهراً وسوسه‌برانگیز باشید. شاید چیزی که در نهایت به دست می‌آورد ارزشش را نداشته باشد اگر مجبور باشید از خیر چیزی بیشتر از آنچه مایلید، بگذرید. همواره به ندای درون خود گوش کنید!

شاید پیشنهاد درست همانی نباشد که بیشترین علامت دلار به آن چسبیده است. با عقل جور درمی‌آید که هر چه پول بیشتری برای شرکتتان بگیرید، بهتر باشد، اما آن پیشنهادات شاید شرایط یا انتظاراتی داشته باشند که حتی در ازای مبلغی بیشتر، با پذیرش آنها موافق نباشید. پیشنهاد درست، پیشنهادی است که بیشترین تعادل را میان نیازها و خواسته‌های شما و ملزوماتی برقرار کند که می‌توانید با آنها کنار بیایید. به علاوه، سرمایه‌گذار درست، می‌بایست به جز پول دادن صرف، بتواند شما را به روش‌های دیگر در توسعه‌ی کسب و کارتان یاری کند. داشتن سرمایه‌گذار به معنی شراکت در کسب و کارتان است، و بدین ترتیب شما می‌بایست در جستجوی ارتباطات و نفوذی باشید که سرمایه‌گذاران احتمالی می‌توانند برای شرکتتان فراهم کنند. یافتن سرمایه‌گذاری که بتواند

درهای درست را برای شما باز کرده و راهنمایی درستی به شما بدهد، بسیار ارزشمند است، حتی اگر کمک مالی اش نسبت به پیشنهاد جای دیگر، کمتر باشد. به هر حال، به موفقیت رسیدن در کسب و کار نه تنها به پول، که به راهبرد و فرصت‌های درست نیاز دارد.

وقتی احساس می‌کنید با کمبود منابع برای رشد شرکت خود مواجهید، آن وقت صبور بودن سخت خواهد بود. اما پیدا کردن سرمایه گذار درست، حتی اگر بیشتر طول بکشد، راهبرد بسیار بهتری برای شرکت شماست تا قبول کردن هر چیزی که سر راهتان قرار می‌گیرد.

مقاله بعدی ما را که در آن دنده عوض کرده و در مورد خوش گذراندن سر کار صحبت می‌کنیم حتما مطالعه کنید.

ECONOMOTIVE