



WWW.JAVANE.VC

**چرا بسیاری از استارت‌آپ‌ها در فرایند
جذب سرمایه موفق نمی‌شوند؟**

جوانه 

فایل ارائه (پیچ دک)

- محاسبه اندازه بازار توسط تیم و تاثیر آن بر تصمیم گیری سرمایه گذار
- عدم تصویر سازی درست به سرمایه گذار از محصول و راه حل ایجاد شده

راهکارهای ارتباطی با سرمایه گذاری

(فرایند درخواست سرمایه)

- فرایند ارسال فایل ها و داده ها
- حضور موسسان و افراد کلیدی در جلسات
- شناخت از سرمایه گذار و بررسی سینرژی ها
- قرارداد رازداری در مراحل اولیه

ارزش پیشنهادی و مزیت رقابتی

- شناخت از بازار و رقبا
- استدلال‌ها در خصوص مزیت رقابتی و قیاس با رقبا
- تحلیل‌گری کسب و کار به همراه اهرم رشد

داده‌های مرتبط به رشد کسب و کار

(شاخص‌ها، مدل کسب و کار)

- مشخص بودن نسبی معیارها و شاخص رشد
- ایجاد هدف‌گذاری مشخص برای جذب سرمایه (فرایند هزینه‌کرد سرمایه)

فایل مالی و نقشه راه

- تطابق فایل مالی با نقشه راه و مدل کسب و کار
- نگاه و منطق مالی با رشد کسب و کار و همگام سازی با داده های واقعی و مستند
- دستاوردها با هدف جذب سرمایه برای راند بعدی
- انعکاس استراتژی کسب و کار در برنامه های مالی

ارائه در کمیته سرمایه گذاری

- بررسی ابهامات که در مراحل قبلی مطرح شده است
- پاسخگویی تجربی، منطقی و تحلیلی به سوال ها

صحت سنجی (دودلیجنس)

- بخش‌های و فرایند صحت‌سنجی
- عدم انطباق گفته‌ها و اسناد ارائه شده با صحت سنجی انجام شده

حفظ ارتباط با سرمایه‌گذار

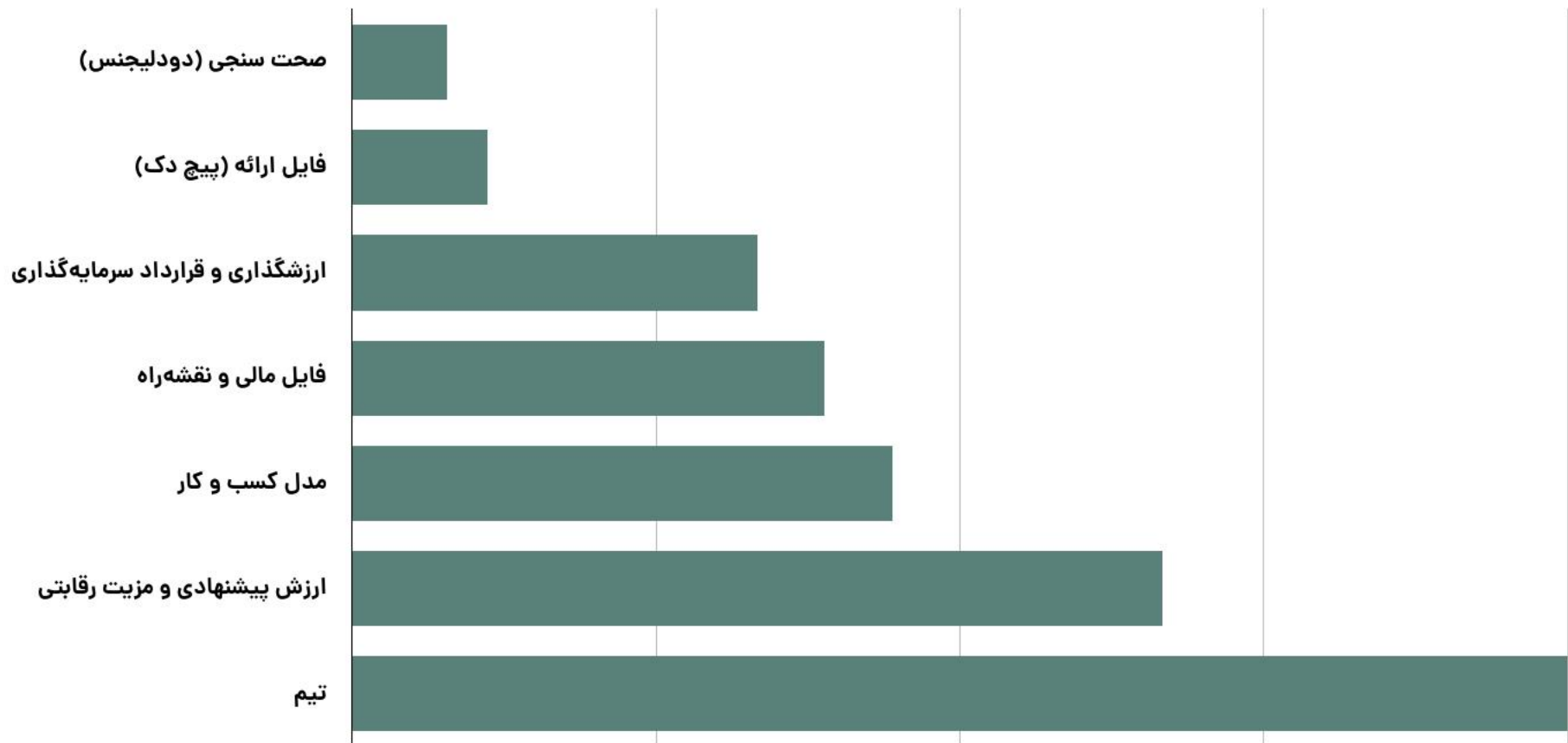
- نگاه‌داری ارتباط با سرمایه‌گذار در دوره‌های بعدی
- به روز نگاه‌داری داده‌ها

ارزشگذاری و قرارداد سرمایه‌گذاری

- ترم‌های قرارداد و ایجاد به توافق مشترک
- چالش‌ها در خصوص میزان ارزشگذار و مدل ارزشگذاری
- تحلیل درست برای دفاع از ارزشگذاری انجام شده

تیم

- تجربیات گذشته تیم در راه‌اندازی و توسعه کسب و کار
- تجربیات و توانمندی مرتبط به فعالیتی که در قالب استارت‌آپ شروع شده
- بلند پروازی و هدف گذاری
- ساختار تیم بر اساس محصول و ایده
- توافق منطقی بین اعضای تیم
- توانمندی تیم سازی و توسعه تیم





WWW.JAVANE.VC

با تشکر از توجه شما