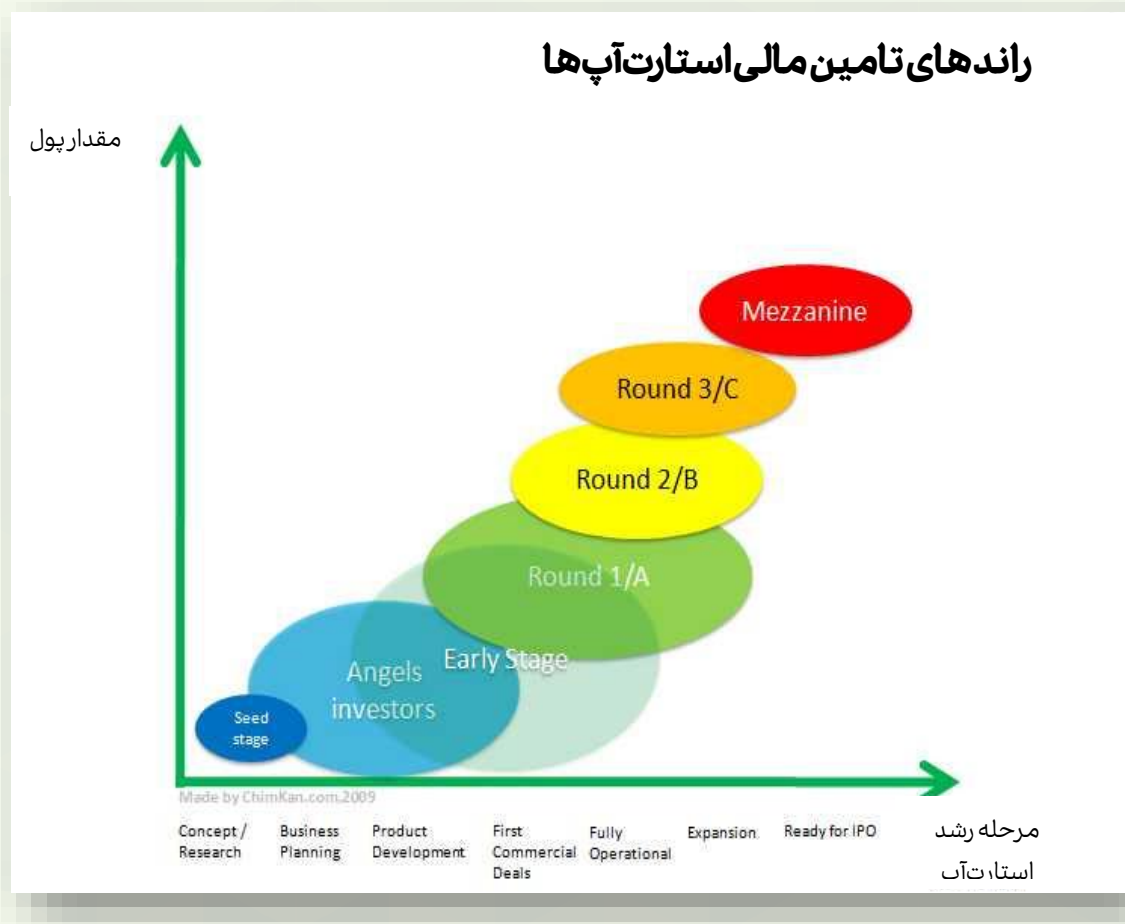


آشنایی با مراحل تامین مالی در استارت آپ ها (به همراه معرفی برخی از سرمایه گذاران جهانی حوزه فین تک)



تامین مالی اغلب یکی از مهم ترین عناصر ایجاد یک استارت آپ موفق است. آمارها نشان می دهد که یکی از دلایل اصلی شکست استارت آپ ها عدم دسترسی به سرمایه مالی است. تقریباً می توان گفت چشم انداز تمامی استارت آپ ها رسیدن به IPO و عرضه عمومی سهام است.

در حالی که برخی از کارآفرینان برای راه اندازی کسب و کار خود منابع مالی و شبکه ای از ارتباطات با ارزش را دارا هستند، اما هر گونه رشد در آینده احتمالاً به سرمایه اضافی برای تأمین منابع لازم جهت ایجاد یک استارت آپ موفق نیاز خواهد داشت. در بسیاری از موارد نیز کسب و کارها در بدو راه اندازی برای پیشبرد

عملیات خود نیاز به جذب سرمایه دارند. در مقاله حاضر، انواع راندهای تامین مالی در طول چرخه حیات استارت‌آپ‌ها به همراه برخی از سرمایه‌گذاران حوزه فین‌تک مورد بحث و بررسی قرار گرفته‌اند.

مرحله اول: مرحله پیش‌بذری

اولین مرحله از تامین مالی استارت‌آپ‌ها، به عنوان مرحله پیش‌بذری شناخته می‌شود. از آنجا که مرحله پیش‌بذری به عنوان اولین مرحله از تامین مالی استارت‌آپ‌ها شناخته می‌شود، ممکن است برخی از استارت‌آپ‌ها نیازی به جذب سرمایه در این مرحله نداشته باشند. در این مرحله، استارت‌آپ‌ها معمولاً توسط اعضای تیم، یا دوستان و آشنایان تامین مالی می‌شوند. مهم‌ترین موضوعی که استارت‌آپ می‌بایست در این مرحله در نظر بگیرد، ایجاد نمونه اولیه است. معمولاً بودجه این مرحله صرف استخدام اعضای جدید برای تیم می‌شود. در بیشتر موارد، حجم سرمایه‌گذاری در مرحله پیش‌بذری کوچک خواهد بود و فقط برای کمک به استارت‌آپ در تکمیل مرحله اولیه رشد ضروری هستند. میانگین بودجه برای این مرحله بسیار کمتر از ۱ میلیون دلار است و معمولاً به ۱۰۰۰۰ دلار می‌رسد.

مرحله دوم: مرحله بذری

دور اولیه سرمایه‌گذاری می‌تواند برای یک استارت‌آپ ضروری باشد و به کسب و کار اجازه دهد تا خود را برای رشد و رسیدن به مراحل بعدی سرمایه‌گذاری آماده سازد. بودجه این مرحله برای کمک به استارت‌آپ‌ها طراحی شده است تا مراحل اولیه توسعه مفهومی خود را پشت سر بگذارند و به توسعه محصول یا حتی مراحل اولیه درآمدزایی برسند.

وقتی یک سرمایه‌گذار در طول دوره اولیه، مقداری بودجه مورد نیاز را در اختیار استارت‌آپ قرار می‌دهد، احتمالاً از استارت‌آپ می‌خواهد که نشانه‌های واضحی از تناسب بازاریا محصول را نشان دهد. به این معنی که در این مرحله استارت‌آپ باید بداند که چگونه خدمات یا محصولش در یک بازار معرفی می‌گردد. اگر این محصول به نیازهای مشتریان در آن بازار پاسخ دهد، استارت‌آپ می‌تواند به سرمایه‌گذاران آینده‌نگر نشان دهد که درآمدهای ماهانه خود شاهد رشد خواهد بود.

در اکثر موارد، سرمایه‌گذاران فرشته در طول این دور تأمین مالی می‌کنند. با این حال، جنبه رو به رشد استارت‌آپ‌ها باعث شده است که شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر بزرگ‌تر نیز وارد این مرحله از سرمایه‌گذاری شوند. آن‌ها معمولاً در این مرحله بین ۵۰۰۰۰ تا ۲۰۰۰۰۰ دلار روی استارت‌آپ سرمایه‌گذاری می‌کنند. هم‌چنین، میزان سرمایه‌گذاری خطرپذیر توسط شرکت‌های سرمایه‌گذاری در این مرحله ۱/۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود. آمارها نشان می‌دهد که اکثر استارت‌آپ‌هایی که در این مرحله به دنبال سرمایه هستند، ارزشی بین ۳ تا ۶ میلیون دلار دارند.

مرحله سوم: سرمایه‌گذاری سری A

بودجه سری A تقریباً به طور کامل بر رشد درآمد متمرکز است. در این برهه از زمان، ضروری است که تیم استارت‌آپ جایگاه خدمات یا محصول خود را در بازار نشان دهد. در این مرحله، داده‌هایی که استارت‌آپ در

حین انجام تحقیقات مربوط به قابلیت بازار محصول خود به دست می‌آورد کمک می‌کند تا میزان رشد درآمد خود را پیش‌بینی نماید.

لازم به ذکر است که قبل از این مرحله از تأمین مالی، رشد استارت‌آپ از یک کانال منفرد حاصل می‌شود که اغلب در این مقطع زمانی مقیاس‌پذیر نیست. اگر استارت‌آپ به دنبال رشد سریع باشد، می‌بایست فرآیندهای بازاریابی و فروش جدیدی را ایجاد و نیز کانال‌های جدید درآمدی را شناسایی نماید. قبل از اینکه استارت‌آپ برای سرمایه‌گذاری سری A درخواست دهد، باید کاملاً از مخاطبان هدف خود آگاه باشد. در این برهه از زمان، کسب و کار احتمالاً مورد بررسی گسترده سرمایه‌گذاران بالقوه قرار گرفته است، به این معنی که برای ورود موفقیت آمیز به یک بازار بزرگ می‌بایست پتانسیل بالایی داشته باشد. بودجه این مرحله می‌بایست برای به ثمر رساندن مدل کسب و کار استفاده شود. متداول‌ترین عناصر رشد در این مرحله شامل توسعه محصولات، برندسازی و بازاریابی اولیه و انجام برخی عملیات در مراحل اولیه برای کسب و کار است. در حالی که فرشتگان سرمایه‌گذار می‌توانند در این مرحله در یک استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کنند، شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر سرمایه‌گذاران اصلی سری A هستند. مقدار سرمایه‌گذاری که معمولاً در این مرحله از تأمین مالی انجام می‌شود، کمی بیش از ۱۰ میلیون دلار است. اغلب استارت‌آپ‌ها در این مرحله شکست می‌خورند، زیرا در متقاعد کردن سرمایه‌گذاران احتمالی که مفهوم کسب‌وکارشان باعث موفقیت یک شرکت با رشد بلندمدت خواهد شد، مشکل دارند. ارزش استارت‌آپ‌ها در این مرحله بین ۱۰ تا ۳۰ میلیون دلار است. اگر شرکت بتواند مرحله تأمین مالی سری A را پشت سر بگذارد، شانس بسیار بیشتری برای موفقیت طولانی مدت خواهد داشت.

مرحله چهارم: سرمایه‌گذاری سری B

سرمایه‌گذاری سری B زمانی انجام می‌شود که قابلیت‌های بازار شرکت کشف شده باشد و شرکت نیاز به گسترش و رشد داشته باشد. حتی زمانی که شرکت مقدار قابل توجهی درآمد به ارمغان می‌آورد، این افزایش جریان نقدی ممکن است برای گسترش سریع در یک زمان مشخص کافی نباشد. در مراحل قبلی تأمین مالی، شرکت از سودی که کسب کرده است، جهت توسعه ایده‌های خود، نشان دادن نحوه انطباق ایده خود در بازار، جلب توجه اولیه مشتریان و نشان دادن نشانه‌های اولیه از رشد درآمد قابل توجه استفاده می‌کند. بسیاری از استارت‌آپ‌ها تمایل دارند به این مرحله برسند و سپس نفس راحتی بکشند. با این حال، رشد در این مرحله از راه‌اندازی مهم‌تر از مراحل پیشین است، به همین دلیل مهم است که استارت‌آپ به دنبال راه‌هایی برای گسترش کسب و کار خود باشد.

سرمایه‌گذاری سری B می‌تواند به گسترش کسب و کار به طرق مختلف کمک کند. این گسترش شامل توسعه نیروی انسانی در حوزه بازاریابی می‌باشد. یک ابزار تهاجمی‌تر برای گسترش سرمایه‌گذاری سری B شامل خرید کسب‌وکاری است که مزیت رقابتی را برای شرکت به ارمغان می‌آورد. مقدار سرمایه‌ای که معمولاً با بودجه سری B ارائه می‌شود حدود ۱۵ تا ۲۵ میلیون دلار است. بیشتر این پول از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر تأمین می‌شود و شامل شرکت‌هایی می‌شود که صرفاً بر روی استارت‌آپ‌های مرحله آخر تمرکز دارند. سرمایه‌گذاران قبلی نیز ممکن است در این مقطع زمانی

سرمایه‌گذاری مجدد را انتخاب کنند، در حالی که ارزش شرکت در این مرحله می‌بایست بین ۲۵ تا ۶۰ میلیون دلار باشد.

مرحله پنجم: سرمایه‌گذاری سری C

مرحله نهایی تأمین مالی به عنوان تأمین مالی سری C شناخته می‌شود. کسب و کاری که به این مرحله از تأمین مالی رسیده است، احتمالاً توانسته است که سرمایه‌گذاران را متقاعد کند که کسب و کار به موفقیت بلندمدت دست خواهد یافت. بودجه این مرحله صرف توسعه‌های بلند مدت و در مقیاسی بزرگ می‌شود. این توسعه‌ها معمولاً شامل نفوذ به یک بازار جدید می‌شود. استارت‌آپ‌هایی که می‌خواهند در این مرحله به یک بازار جدید گسترش پیدا کنند، معمولاً به دنبال گسترش در بازارهای بین‌المللی هستند، به همین دلیل است که ممکن است چنین بودجه گسترده‌ای لازم باشد.

لازم به ذکر است که پس از سرمایه‌گذاری سری C، دوره‌های دیگری از سرمایه‌گذاری امکان‌پذیر است. کسب و کاری که به سرمایه‌گذاری سری C رسیده است، معمولاً ریسک کمتری برای سرمایه‌گذاران دارد. به دلیل این ریسک کم، موسسات مالی همانند صندوق‌های تأمین مالی، شرکت‌های سهام خصوصی و بانک‌ها علاقه‌ی زیادی به سرمایه‌گذاری در این مرحله دارند. میانگین بودجه در این مرحله حدود ۵۰ میلیون دلار است. ارزش استاندارد شرکت در این مرحله نیز حدود ۱۰۰ تا ۱۲۰ میلیون دلار است.

مروری بر برخی از سرمایه‌گذاران جهانی حوزه فین‌تک

علیرغم آشفتگی بازار و فروپاشی بازار ارزهای دیجیتال، در بخش‌هایی از فین‌تک مانند اپلیکیشن‌های معاملاتی موبایل و خدمات مالی دیجیتالی همچنان سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیزی در سال ۲۰۲۲ انجام شده است. طبق داده‌های PITCHBOOK، استارت‌آپ‌های فین‌تک در نیمه اول سال ۲۰۲۲، ۵۳.۵ میلیارد دلار سرمایه خطرپذیر جمع‌آوری کردند که این رقم نسبت به سال ۲۰۲۱ کاهش یافته است. طبق گزارش سه ماهه دوم PITCHBOOK، در حالی که برخی از حوزه‌های فین‌تک - مانند نئوبانک‌ها و پلت‌فرم‌های وام‌دهی املاک و مستغلات - در حال رسیدن به بلوغ و جذب سرمایه‌های بلندمدت بیشتری هستند، سایر حوزه‌ها - مانند امور مالی غیرمتمرکز و تأمین مالی مستقل - به تازگی شروع به افزایش سرمایه‌گذاری در مراحل اولیه کرده‌اند. اطلاعات برخی از مهم‌ترین سرمایه‌گذاران حوزه فین‌تک در ادامه آورده شده است.

500

global 500 یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر است که در مراحل اولیه کسب و کارها سرمایه‌گذاری می‌کند. از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه این شرکت می‌توان به konfio، stripe و credit Karma نام برد. این شرکت تاکنون ۲۳۸ سرمایه‌گذاری خطرپذیر انجام داده و ۳۴ خروج موقت داشته است.

PLUGANDPLAY

Plug and Play یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر و شبکه‌ای از شتاب‌دهنده‌های جهانی می‌باشد که در سال ۲۰۰۶ تأسیس شده است. از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه این شرکت می‌توان به N26، Flutterwave، و lending club نام برد. این شرکت تاکنون ۲۱۹ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و ۵۷ خروج موفق داشته است.

Y Combinator

Y Combinator یک شرکت شتاب‌دهنده می‌باشد که در سال ۲۰۰۵ تأسیس شده است. از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه این شتاب‌دهنده می‌توان به Chainbox، Brex و Stripe اشاره کرد. این شرکت تاکنون ۲۲۹ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و ۴۰ خروج موفق داشته است.

coinbase VENTURES

Coinbase Ventures یک شرکت سرمایه‌گذار خطرپذیر در حوزه‌ی صرافی‌های رمزارز است که از شرکت‌های بلاک چین در مراحل اولیه پشتیبانی می‌کند. از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه این شرکت می‌توان به Rain، Paxos و Pintu نام برد. این شرکت تاکنون ۲۱۴ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و ۶ خروج موفق داشته است.

GFC

Global Funders Capital یا GFC در سال ۲۰۱۳ تأسیس شده است و یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر در مراحل اولیه می‌باشد، که در آلمان مستقر می‌باشد. از سرمایه‌گذاری‌های فین‌تکی این شرکت می‌توان به Next Insurance، Revolute و Brex اشاره کرد. این شرکت تاکنون ۱۹۹ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و ۸ خروج موفق داشته است.

TIGERGLOBAL

Tiger Global شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر است که در سال ۲۰۰۱ تأسیس شده است و یک شرکت سهامی روبه رشد می‌باشد و معمولاً سرمایه‌گذاری سری A تا قبل از عرضه عمومی سهام را انجام می‌دهد. از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه فین‌تکی این شرکت می‌توان به Chime، Nubank و Stripe نام برد. این شرکت تاکنون 192 سرمایه‌گذاری خطرپذیر و 11 خروج موفق داشته است.

andreessen. horowitz

Andreessen Horowitz یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر است که در تمامی مراحل اقدام به سرمایه‌گذاری روی کسب و کارها می‌کند. این شرکت در سال ۲۰۰۹ تأسیس شده است و از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه حوزه فین‌تک آن می‌توان به Stripe، Affirm و Robinhood نام برد. این شرکت تاکنون ۱۶۸ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و ۱۵ خروج موفق داشته است.

Alumni Ventures

Alumni Ventures که در سال ۲۰۱۴ تأسیس شده است، یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر است و دربرگیرنده‌ی شبکه‌ای از سرمایه‌گذاران معتبر است. از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه حوزه فین‌تک این شرکت می‌توان به Better Mortgage، Circle و Carta نام برد. این شرکت تاکنون ۱۴۱ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و ۱۰ خروج موفق داشته است.

Accel

Accel در مراحل اولیه کسب و کارها سرمایه‌گذاری می‌کند. از سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه حوزه فین‌تک این شرکت می‌توان به Trade، Monzo و Republic نام برد. این شرکت تاکنون ۱۴۹ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و ۹ خروج موفق داشته است.

منابع

<https://www.universitylabpartners.org/blog/series-a-b-c-funding-startup>

www.500.com

<http://www.plugandplaytechcenter.com/>

<http://www.ycombinator.com/>

<http://ventures.coinbase.com/>

<http://www.globalfounderscapital.com/>

<http://www.tigerglobal.com/>

<http://www.a16z.com/>

<http://www.av.vc/>

<http://www.ribbitcap.com/>

<http://www.accel.com/>

