

۱۰۰ سوالی که سرمایه‌گذاران از کارآفرینانی که قصد جذب سرمایه دارند می‌پرسند

ایجاد جریان دانایی و عقلانیت در
سال سرمایه‌گذاری برای تولید یک
ضرورت برای کمیسیون سرمایه
گذاری و تمامین مالی اتاق
بازرگانی اصفهان است.

نویسنده این مطلب آلهاندرو کرامادس
(Alejandro Cremades) یک کارآفرین
سریالی و نویسنده کتاب پرفروش هنر جذب
سرمایه برای استارت‌آپ‌ها (The Art of
Startup Fundraising) است.



ISIM

ISSUE 14

21 APRIL 2025

دوشنبه ۱ اردیبهشت ۱۴۰۴

100

QUESTIONS EVERY INVESTOR
WILL ASK ENTREPRENEURS



قبل از اینکه به جلسه سرمایه‌گذاری بروید یا اینکه برای ارائه طرح سرمایه‌پذیری خود در رویدادهای مختلف پا بر روی سن بگذارید، لازم است تا جواب سوالات مطرح شده در این مقاله را بدانید.

توقع نداشته باشید که با تعدادی اسلاید قوی و تسلط بر ارائه مطالب، بتوانید جلسه را پیش ببرید. **سرمایه‌گذاران می‌خواهند تمام چیزهایی که شما از قلم انداخته‌اید و اینکه جواب سوال‌های آنان را بر چه مبنایی می‌دهید را بدانند.** مطمئن باشید که برای جواب دادن به تمامی این سوالات آماده هستید.

هنگامی که در حال جذب سرمایه هستید؛ بسته به نوع کسب‌وکارتان، همواره سوالاتی از این دست، بارها و بارها از شما پرسیده می‌شود. بعضی از این سوالات به شما کمک می‌کند تا متوجه شوید که در چه زمینه‌هایی ضعف دارید. باید به دقت گوش دهید تا متوجه شوید که کجا نیاز به تصحیح دارد. بعضی از این اصطلاحات بر روی داستانی که می‌خواهید از کسب‌وکارتان تعریف کنید تأثیر دارد و برخی بر روی اصل کسب‌وکار شما. در هر صورت حتماً سوالات سرمایه‌گذاران را یادداشت کنید تا در آینده بتوانید جواب درستی بدهید.

معمولاً سوالات از لحظه شروع ارائه آغاز می‌شود. قالب آماده فایل ارائه به سرمایه‌گذار که توسط اسطوره سیلیکون ولی، پیت‌ریل (Peter Thiel)، تهیه شده است؛ نمونه‌ای عالی از نحوه تعریف یک داستان ساده برای جذب سرمایه است. در زیر لیست سوالات به صورت طبقه‌بندی شده بر اساس حوزه‌های مختلف آورده شده است. این سوالات به سرمایه‌گذار کمک می‌کند تا متوجه شود که آیا شرکت شما آماده سرمایه‌پذیری است یا خیر و اگر چنین است آیا با سبد سرمایه‌گذاری (portfolio) وی همخوانی دارد یا نه؟

بازار (Market)

- بازار پیش روی شما چقدر بزرگ است؟
- انتظار دارید چه میزان از سهم بازار را به دست آورید؟
- دقیقاً چه کسی بهترین مشتری شماست؟ (نیچ مارکت)
- کاری که می خواهید انجام دهید، چقدر زمان می برد؟
- این اعداد و ارقام را چگونه به دست آوردید؟
- استراتژی روابط عمومی (PR) شما چیست؟
- بیشتر از همه قصد دارید شبیه چه کسی شوید؟
- کمتر از همه قصد دارید شبیه چه کسی شوید؟
- چرا الان بهترین زمان برای ارائه این محصول یا سرویس است؟ (رجحان زمانی)
- استراتژی بازاریابی شما چیست؟ (بوم کسب و کار)



جذب یا کشش (Traction)



- تا الان چه میزان بازخورد دریافت کرده‌اید؟
- بر اساس این بازخوردها چه تغییراتی اعمال کرده‌اید؟
- چه تعداد کاربر واقعی دارید؟
- میانگین زمان ماندگاری کاربران شما چقدر است؟
- تاکنون چه تعداد فروش واقعی انجام داده‌اید؟
- نرخ رشد سالانه شما چه میزان است؟
- نرخ کل رشد شما چقدر است؟
- آیا نرخ رشد شما یکنواخت و ثابت بوده است؟
- چه چیز مانع از رشد شما شده است؟
- می‌توانید تعریف یا نمونه‌ای از محصول یا خدمت خود ارائه دهید؟



تیم کاری (Teamwork)

- هسته اصلی تیم شما کجاست؟
- بنیان‌گذاران تیم شما چه کسانی هستند؟
- افراد کلیدی تیم شما چه کسانی هستند؟
- اعضای هیئت‌مدیره دارید؟
- چه نقش‌های کلیدی وجود دارد که برای آن‌ها نیاز به استخدام فوری دارید؟
- چه تجربه‌ای در این صنعت دارید؟
- چرا شما فردی مناسب برای رسیدن به موفقیت هستید؟
- چه چیزی به شما انگیزه می‌دهد؟
- آیا هیچ کدام از بنیان‌گذاران حاضر به فروش سهامش است؟
- آیا کس دیگری هست که ادعا کند مالک یا مسئول ایده شماست؟



رقابت (Competition)

- رقبای شما کدامند؟
- نقاط قوت و مزایای شما نسبت به رقبایان تان کدامند؟
- نقاط ضعف و معایب شما چیست؟
- چه موانعی برای ورود به بازار یا رشد، سر راه شما وجود دارد؟
- کجای این رقابت به ضرر مشتریان است؟
- چرا رقبای شما تا کنون این کار را انجام نداده‌اند؟
- ویژگی‌های شما چه تفاوتی دارد؟
- قیمت خود را چگونه مقایسه می‌کنید؟
- سرویس‌دهی خود را چگونه مقایسه می‌کنید؟
- رضایت مشتری خود را چگونه مقایسه می‌کنید؟



مسائل مالی (Financial problems)

• چطور برای محصول یا سرویس خود بازاریابی می‌کنید؟

• بودجه بازاریابی شما چقدر است؟

• هزینه به دست آوردن هر مشتری شما چقدر است؟ (CAC – Customer Acquisition Cost)

• ارزش طول عمر مشتری شما چقدر است؟ (CIV – Customer Acquisition Cost)

• تا الان چقدر بدهی دارید یا بابت آنها سهام (equity) دادید؟

• سرمایه‌گذاران دوره قبل شما چه کسانی بوده‌اند؟

• هزینه ماهانه (Burn Rate) شما چقدر است؟

• چقدر زمان می‌برد تا به سوددهی برسید؟

• تیم شما بر روی چه سنجه‌های کلیدی (Key Metrics) تمرکز دارد؟

• چه مقدار سهام تشویقی (Stock Options) تاکنون داده‌اید و نحوه تقسیم سهام بین

بنیان‌گذارها به چه صورت است؟

دارایی‌های معنوی (intellectual property)



- چه چیز منحصر به فردی درباره شرکت شما وجود دارد؟
- چه مشکل بزرگی را حل می‌کنید؟
- چه ریسک‌های قانونی پیش روی خود می‌بینید؟
- از ریسک‌های مربوط به مسئولیت قضایی (Product Liability) محصول خود آگاه هستید؟
- چه ریسک‌های رگولاتوری وجود دارد که ممکن است روی کسب و کار شما تأثیر بگذارد؟
- مالک چه دارایی‌های معنوی هستید؟
- چه کسی این دارایی‌های معنوی را به وجود آورده و مالک آن است؟
- آیا کسی از کارمندان یا همکاران سابق شما می‌توانند حق مالکیت شما بر این دارایی‌ها را به چالش بکشند؟
- آیا حق ثبت اختراع (patents) دیگری دارید یا خواهید داشت؟
- وضعیت مالکیت دارایی‌های معنوی فعلی شما به چه صورت است؟



استفاده از سرمایه (Use of capital)

- سرمایه‌ای جذب شده را به چه چیزهایی اختصاص خواهید داد؟
- چه مقدار حقوق ماهانه برای بنیان‌گذاران صرف خواهد شد؟
- چقدر از سرمایه برای هزینه‌های سربار خرج می‌شود و چقدر برای توسعه؟
- اگر تمام سرمایه درخواستی را به شما ندهیم، چه اتفاقی خواهد افتاد؟
- این سرمایه بر روی چه دارایی‌هایی (Assets) سرمایه‌گذاری خواهد شد؟
- مراحل مهم (Milestones) پیش روی شما چیست؟
- بزرگترین ریسک سرمایه‌گذاری ما کجاست؟
- چرا این مدل از جذب سرمایه را انتخاب کرده‌اید؟
- چه مقدار از این پول صرف تلاش برای جذب سرمایه بعدی می‌شود؟
- هزینه‌های ماهانه شخصی شما چقدر است؟

مدل کسب و کار (Business Model)



- در حال حاضر از کدام کانال‌های بازاریابی استفاده می‌کنید؟
- چرا از این کانال‌های بازاریابی استفاده می‌کنید؟
- اگر این کانال‌های فروش متوقف شود، چه نقشه دیگری دارید؟
- حاشیه سود (Profit Margin) شما چقدر است؟
- رشد کسب و کار شما چه تأثیری بر روی حاشیه سود شما می‌گذارد؟
- تاکنون چه تغییر مسیرهایی (Pivot) داشته‌اید؟
- یک داستان در مورد نحوه انتخاب شما توسط مشتری و تجربه وی از محصولات را تعریف کنید؟
- چه کسی را در سازمان شما می‌توان به راحتی جایگزین کرد؟
- بر روی چه ویژگی منحصر به فردی کار می‌کنید؟
- چه جریان‌های درآمدی دیگری می‌تواند به کسب و کار شما اضافه شود؟

ساختار سازمانی (Organizational structure)



- شرکت شما در حال حاضر چگونه سازماندهی شده است؟
- چه کسی چه عناوین شغلی دارد؟
- سهام به چه صورت تقسیم شده است؟
- هیئت مشاوران یا هیئت مدیره دارید؟
- شرکت کجا ثبت شده است؟
- حسابداری شرکت شما را چه کسی انجام می دهد؟
- هر کدام از اعضای تیم، چه تخصص منحصر به فرد یا استعداد خاصی دارند؟
- چه کسی را حاضر نیستید به بنیان گذاران خود اضافه کنید؟ چرا؟
- چه کسی این شرکت را ثبت کرد؟
- چه کسی نماینده رسمی شرکت شده است؟

دوره‌های مالی موجود (Available financial periods)

- برنامه شما برای خروج (Exit) چیست؟ مثلاً: ادغام و فروش، عرضه در بورس (IPO, M&A)
- بازه زمانی مدنظر شما برای این کار چقدر است؟
- به نظرتان چه کسی به خروج شما می‌تواند کمک کند؟
- انتظار دارید چه موقع دور بعدی جذب سرمایه را داشته باشید؟
- ارزش‌گذاری شما قبل از جذب سرمایه (Pre-Money) چقدر است؟
- ارزش‌گذاری جاری خود را چگونه محاسبه کرده‌اید؟
- الان می‌خواهید چه میزان سرمایه جذب کنید؟
- چه تعداد از سرمایه‌گذاران قبلی شما در این دور نیز شرکت خواهند کرد؟
- قدم بعدی (Milestone) که با این پول می‌خواهید به آن برسید چیست؟
- امید دارید که یک سرمایه‌گذار به غیر از پول از چه روش‌هایی به شما کمک کند؟

