



انتشارات ادیان روز

هنر جذب سرمایه برای کسب و کارهای نوپا (استارت آپ‌ها)

ارائه به سرمایه‌گذاران، مذاکره در معامله و هر آنچه نیاز است کارآفرینان بدانند

تألیف:

الهاندرو کریمیدز

ترجمه:

دکتر هستی چیت‌سازان

(عضو هیأت علمی دانشگاه تهران)

ساره کولجی

(دانش‌آموخته کارشناسی ارشد دانشگاه تهران)

تقدیرهای صورت گرفته از کتاب هنر جذب سرمایه

"کتاب هنر جذب سرمایه الهاندرو^۱ کتابی است که خواندن آن برای هر کارآفرینی واجب است. او به طور شفاف و به اختصار نقشه راهی که استارت آپ‌ها باید طی کنند تا جذب سرمایه موفقیت آمیزی داشته باشند را ترسیم کرده است. عصر حاضر عصری طلایی برای کارآفرینان است، هر ایده خوبی با اثبات مفهوم خود می تواند دسترسی به پول داشته باشد. حال انتخاب با شماست!"

Angelo J. Robles

بنیان گذار و مدیرعامل Family Office Association

"یکی از بزرگترین گناهان در جوامع استارت آپی این است که ببینیم ایده‌ها و تیم‌های خوب نمی‌توانند جذب سرمایه داشته باشند چرا که برای کارآفرینان فرآیند جذب سرمایه برای اولین بار، فرآیندی غیردوستانه است. کتاب هنر جذب سرمایه، سهم الهاندرو در پرکردن ماهرانه شکاف دانشی است که در این زمینه وجود دارد و به کارآفرینان بهترین شانس را برای جذب سرمایه مورد نیاز آنها ارائه می‌دهد."

Frank Rotman

از بنیان گذاران QED Investors

"کتاب هنر جذب سرمایه مسیر همواری را در جاده پر دست‌انداز جذب سرمایه و آغاز به کار یک کسب و کار ارائه می‌دهد. الهاندرو کریمیدز^۲ جزئیات به روز و چشم‌اندازی روشن (راهنمای مهمی برای کارآفرینانی که در جستجوی ایجاد و مقیاس پذیری کسب و کار هستند) ارائه می‌دهد."

Jeanne M. Sullivan

از بنیان گذاران Star Vest Partners

"جذب سرمایه می‌تواند تجربه‌ای فوق‌العاده خسته کننده برای استارت آپ‌ها باشد چرا که آنها شرایط واقعاً نامساعدی دارند؛ دانش آنها در مورد فرآیند جذب سرمایه نسبت به دانش سرمایه گذاران در این فرآیند بسیار اندک است. خوشبختانه، الهاندرو وقت گذاشت و طرحی دقیق از پشت صحنه این فرآیند ایجاد کرد که به هر بنیان گذاری در هر سطحی در این زمین بازی کمک خواهد کرد تا این فرآیند را مانند یک فرد حرفه‌ای دنبال کند. اگر در حال جذب سرمایه برای استارت آپ خود هستید، بدون خواندن این کتاب کار خود را شروع نکنید."

Pedro Torres-Picon

بنیان گذار و مدیرعامل Quotidian Ventures

1. Alejandro

2. Cremades

"کتاب هنر جذب سرمایه، هنر را به علم ترجمه می‌کند. الیهاندرو کریمیدز با به اشتراک‌گذاری موارد اثبات شده، استراتژی‌ها و مطالعات موردی کاربردی، آنچه مورد نیاز کارآفرینان آتی است را به آنها ارائه داده است."

John Cohen

شریک مدیریتی^۱ City Light Capital

"این کتاب یکی از کتاب‌هایی است که تمام کارآفرینان در زمان ایجاد یک کسب‌وکار و جذب سرمایه برای آن، باید به مطالعه آن بپردازند. این کتاب بسیار خوب نوشته شده و کتاب آموزنده‌ای است و توسط فردی به رشته تحریر درآمده که هنگام مواجهه با چالش کارآفرین بودن و جذب سرمایه پیام فداکاری و خلاقیت را منتقل می‌کند."

Carter Caldwell

کارآفرین سریالی و سرپرست Cross Atlantic Capital Partners

"الیهاندرو در خط مقدم تأمین مالی جمعی مبتنی بر سهام فعالیت می‌کند. وقتی او در مورد جذب سرمایه صحبت می‌کند، به حرف‌های او گوش فرا دهید."

Andrew Ackerman

مدیرعامل Dreamit Ventures

"راه‌اندازی یک شرکت برای یک کارآفرین فراز و فرودهای زیادی دارد و از مهمترین این فراز و فرودها چگونگی جذب سرمایه است. هیچ ورد جادویی وجود ندارد که این فرآیند را آسان کند اما کریمیدز با کتاب هنر جذب سرمایه خود این فرآیند را قابل درک و قابل دسترسی کرده است."

Weston Gaddy

سرپرست Bain Capital Ventures

"جذب سرمایه می‌تواند دشوار باشد. الیهاندرو راهنمای گام‌به‌گامی برای تمام کارآفرینان فراهم کرده تا وقت خود را به‌جای اینکه وقف فکر کردن در خصوص چگونگی جذب سرمایه نمایند، وقف تفکر در مورد تغییر جهان کنند."

Tobias P. Schirmer

شریک مدیریتی JOIN Capital

"یک کتاب عالی در زمینه جذب سرمایه. راهنمایی‌های الهاندرو کارآفرینان را به ابزارهای ضروری مجهز می‌کند تا به موفقیت در دوره‌های جذب سرمایه نزدیک شوند."

Ellen Weber

مدیر اجرایی Robin Hood Ventures

"جذب سرمایه کار دشواری است. اما بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها در سرتاسر جهان می‌توانند با تعلیماتی که قبل از ورود به این فرآیند می‌بینند این کار را برای خود آسان کنند. مشورت‌های کاربردی الهاندرو کریمیدز در این کتاب بنیاد مستحکمی برای این تعلیمات فراهم می‌کند. این کتاب با فرمتی قابل‌دسترسی و آموزش‌هایی کلیدی در هر یک از صفحات آن، برای کارآفرینان در هر کجا که هستند کتابی ضروری به شمار می‌آید."

Allen Taylor

مدیرعامل Endeavor

"هم‌اکنون منابع جامع بسیار اندکی برای کارآفرینان وجود دارد که آنها را در طی فرآیند جذب سرمایه هدایت نماید. الهاندرو کریمیدز کار فوق‌العاده‌ای در توضیح و ابهام‌زدایی از فرآیند جذب سرمایه انجام داده است. هنر جذب سرمایه استارت‌آپ‌ها، بی‌چون و چرا، برای کارآفرینان یک نقطه پرش عالی فراهم می‌کند."

Sid Paquette

مدیرعامل OMERS Ventures

فهرست مطالب

صفحات	عنوان
۶	تقدیرهای صورت گرفته از کتاب هنر جذب سرمایه
۱۵	پیش گفتار
۱۹	درباره نویسنده
۲۱	مقدمه مترجمین
۲۳	فصل اول: همه چیز با وانوست شروع شد
۲۹	فصل دوم: جذب سرمایه برای کسب و کار نوپا (استارت آپ)
۲۹	افزایش سرعت ماشین
۳۰	این کار به آسانی خواندن یک مقاله در تک کرانچ نیست
۳۱	یک برنامه ۱۸ تا ۲۴ ماهه
۳۲	نقاط عطف
۳۳	نقطه سر به سر
۳۴	انتظارات سرمایه گذاران
۳۶	از رقبای خود بهتر باشید
۳۷	بازاریابی
۳۹	داستان سرایی
۴۱	اهرم قرار دادن کمک دیگران
۴۳	تقسیم وظایف و غلبه بر مشکلات
۴۴	ترن هوایی احساسات
۴۵	یاد بگیرید که باید به طرد شدن عشق ورزید
۴۶	نقاط را به هم وصل کنید
۴۹	مزایا و معایب جذب سرمایه

۴۹	نیاز برای سرمایه را دست کم نگیرید
۵۱	فصل سوم: برای موفقیت به پا خیزید
۵۱	سرمایه‌گذاران نمی‌خواهند سرمایه‌گذاری کنند
۵۲	مرکز اصلی کسب‌وکار شما
۵۲	مدیر با تجربه و با استعداد
۵۴	تنظیم ساختار کسب‌وکار با یک تیم حقوقی
۵۵	مشاوران سودمند
۵۷	ایجاد نیروی پیش‌برنده
۵۸	هماهنگی تیمی
۵۹	مزیت رقابتی خود را به نمایش بگذارید
۶۰	از شرایط خود آگاهی داشته باشید
۶۰	چشم‌انداز
۶۲	جذب سرمایه‌گذاران به صبوری نیاز دارد
۶۳	فصل چهارم: هنر ارائه و معرفی کار خود
۶۳	مسأله طرح کسب‌وکار
۶۴	پیام خود را آماده کرده و از پشتیبانی تیم خود برای انتقال آن استفاده کنید
۶۶	ارائه بسیار کوتاه (آسانسوری)
۶۶	ارائه آسانسوری اثربخش
۶۷	شش نکته کاربردی برای مهارت پیدا کردن در ارائه آسانسوری
۶۷	فایل ارائه طرح کسب‌وکار
۷۰	طراحی ارائه‌ای عالی و موثر
۷۳	فصل پنجم: بسته بررسی دقیق و موشکافانه
۸۴	جدول سرمایه

۸۴	بررسی پیشینه و معرفیها
۸۶	مصاحبه و ملاقات
۸۷	یافتن تعادل
۸۹	فصل ششم: منابع سرمایه
۸۹	بوت استرینگ (تأمین مالی خود راهانداز)
۹۱	کارت‌های اعتباری
۹۲	وام‌های تجاری
۹۳	دوستان و خانواده
۹۵	تأمین مالی جمعی
۹۹	فرشتگان سرمایه گذار و فوق فرشتگان
۱۰۲	گروه فرشتگان
۱۰۳	دفاتر خانوادگی
۱۰۳	سرمایه‌گذاری خطرپذیر (جسورانه)
۱۰۵	بدهی ریسکی
۱۰۷	فصل هفتم: درک بازی VC
۱۰۷	تعیین نقش‌ها در یک VC
۱۰۸	فرآیند جذب سرمایه از VC
۱۱۰	VCها چگونه کسب درآمد می‌کنند؟
۱۱۰	ارتباط VC با شرکت شما
۱۱۱	درک ارزشی که VC به ارمغان می‌آورد
۱۱۱	میانبر از طریق VC Noise
۱۱۲	تفاوت بین سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز و سرمایه‌گذاری خصوصی

۱۱۳	فصل هشتم: توجیه دوره‌های سرمایه‌گذاری
۱۱۴	دوستان و خانواده
۱۱۶	دور بذرخرد
۱۱۸	دور بذر
۱۲۱	دور سری A
۱۲۳	دوره‌های سری B,C,D سرمایه‌گذاری
۱۲۴	عرضه اولیه عمومی (IPO)
۱۲۷	فصل نهم: تصمیم‌گیری در مورد میزان و انتظارات سرمایه‌گذاری
۱۲۷	سطوح سرمایه‌گذاری موردنیاز، واقع‌بینانه و ایده‌آل
۱۲۸	ارزش‌گذاری شما در مقابل ارزش‌گذاری بازار: قیمت درخواستی
۱۳۰	متقاعد کردن سرمایه‌گذاران با پیش‌بینی‌های مالی
۱۳۱	شناسایی سرمایه‌گذاران آتی
۱۳۲	شش راه برای تماس با سرمایه‌گذاران
۱۳۴	برای استارت‌آپ خود پچ‌پچ ایجاد کنید
۱۳۵	فصل دهم: روابط عمومی: ایجاد تندباد و نیروی پیش‌برنده
۱۳۵	راه و رسم اجرا
۱۳۵	زمان‌بندی
۱۳۶	هم‌افزایی
۱۳۶	بهره‌وری
۱۳۶	دسترسی به روزنامه‌نگاران
۱۳۷	شش راه اثر بخش برای دسترسی به روزنامه‌نگاران
۱۳۸	مطبوعاتی که خود، کار توزیع را به‌عهده دارند
۱۴۰	بهترین روش‌ها برای ایجاد مطالب مطبوعاتی خود

۱۴۰	ده نکته برای انتشار مطلب در مطبوعات
۱۴۲	ایجاد پیچ پیچ بیشتر تاکتیکی برای استارت‌آپ‌های هوشمند
۱۴۵	فصل یازدهم: به دنبال چه ویژگی‌هایی در سرمایه‌گذار باشیم؟
۱۴۵	سه کلید برای دستیابی به بهترین سرمایه‌گذاران
۱۴۵	چرا انتخاب سرمایه‌گذاران مناسب بسیار مهم است
۱۴۶	سه عامل که باید در سرمایه‌گذاران به دنبال آن گشت
۱۴۸	سه عامل برای جلوگیری از ورود سرمایه‌گذاران
۱۵۰	شش سؤال کلیدی که باید از سرمایه‌گذاران بالقوه پرسیده شود
۱۵۰	سرعت، در خیابانی دو طرفه
۱۵۱	آماده‌کردن خود برای پاسخگویی به سؤالات
۱۵۵	فصل دوازدهم: توافق‌نامه و شرایط سرمایه‌گذاری
۱۵۵	توافق‌نامه شرایط سرمایه‌گذاری ۱۰۱
۱۶۳	شرایطی در توافق‌نامه شرایط سرمایه‌گذاری که لازم است از آن آگاهی داشته باشید
۱۶۳	اوراق قابل تبدیل
۱۶۵	اوراق SAFE
۱۶۵	بخش‌های سرمایه‌گذاری
۱۶۶	کرسی هیئت مدیره
۱۶۶	شروط مربوط به جلوگیری از رقیق‌سازی
۱۶۷	شرایط و ضوابط متفرقه
۱۶۷	تاکتیک‌های مربوط به توافق‌نامه شرایط سرمایه‌گذاری
۱۶۷	پرچم‌های قرمزی که در توافق‌نامه شرایط سرمایه‌گذاری باید مورد توجه قرار بگیرند
۱۶۸	استراتژی‌های توافق‌نامه شرایط سرمایه‌گذاری هوشمندانه
۱۶۹	اگر کارها پیش نمی‌روند

۱۷۱	فصل سیزدهم: انعقاد قرارداد
۱۷۱	اهمیت سرعت در عملکرد
۱۷۲	ایجاد یک برنامه زمان‌بندی تکمیلی
۱۷۳	مدیریت انتظارات
۱۷۵	به‌روز رسانی اطلاعات سرمایه‌گذاران
۱۷۶	بستن قرارداد پایان معامله نیست
۱۷۷	فصل چهاردهم: اجتناب از اشتباهات رایج در جذب سرمایه
۱۷۷	شکست در برقراری ارتباط
۱۷۹	شفاف باشید و به آنچه می‌گویید عمل کنید
۱۸۲	خودتخریبی در فرآیند انجام معامله
۱۸۵	فصل پانزدهم: آشنایی با جابز اکت
۱۸۵	تغییر دهندگان قاعده بازی
۱۸۶	جابز اکت
۱۹۹	پیامدهای جابز اکت برای استارت‌آپ‌ها و جذب سرمایه آنلاین
۲۰۰	پیامدهای جابز اکت برای سرمایه‌گذاران منفرد
۲۰۳	فصل شانزدهم: ابزارهای پیشنهادی برای جذب سرمایه
۲۰۳	استفاده از ابزارهای مناسب
۲۰۳	سازماندهی
۲۰۷	پژوهش
۲۰۸	رسانه‌های اجتماعی
۲۰۹	برون‌سپاری
۲۱۱	اداری و فروش
۲۱۱	پیدا کردن سرمایه‌گذاران مناسب برای شما

۲۱۳	فصل هفدهم: پرچم‌های قرمز
۲۱۳	پرچم‌های قرمز با اهمیت برای استارت‌آپ‌ها
۲۱۳	پرچم‌های قرمز برای سرمایه‌گذاران
۲۱۹	فهرست اعلام

پیش‌گفتار

مادرم همیشه می‌گفت برای بچه‌دار شدن هیچ زمان مناسبی وجود ندارد اما او ده بچه به دنیا آورد. هر زمان که او به پدرم می‌گفت "ادی"، بچه دیگری در راه است" پدر به سرعت می‌رفت و تخت‌خواب جدیدی برای آن بچه می‌خرید. زمانی که من کورکرن گروپ^۲ را تشکیل دادم سبک مادرم در رشد خانواده را برای رشد کسب‌وکار خود به اجرا درآوردم. ما فروشندگان خود را در پنج سال اول از ۶ به ۶۰ و از ۶۰ به ۱۰۰۰ در بیست سال بعد افزایش دادیم، چرا که می‌دانستم راز رشد سریع یک کسب‌وکار این است که هرگز برای آمادگی پیدا کردن صبر نکنم.

تمام کارآفرینان فوق‌العاده‌ای که می‌شناسم قبل از این‌که کسب‌وکار آنها آمادگی لازم را پیدا کند برای گسترش آن اقدام کرده‌اند. این تنها فرمولی است که من برای رشد پویا و پرحرارت می‌شناسم.^۳ این کار شما را وادار می‌کند تا با سرعت بیشتری اندیشیده و با هوشمندی بیشتری حرکت کنید چرا که بیش از حد کسب‌وکار خود را گسترش داده‌اید و ناچار هستید اجاره‌ها را پرداخت نمایید. در بیشتر مواقع برای رشد، سرمایه اضافی برای پشتیبانی از عملیات شرکت مورد نیاز است.

من به‌عنوان کوسه/سرمایه‌گذار^۴ روی صندلی امتیازدهی برنامه شارک‌تنک^۵ امی وینینگ^۶ می‌نشینم. در هر فصل ما شاهد صدها ارائه صمیمانه از کارآفرینان پرشور و اشتیاقی هستیم که برای جذب سرمایه تلاش می‌کنند. ما به هر ارائه از هوشمندانه گرفته تا خنده‌دار و مضحک گوش فرا می‌دهیم چراکه در انتها می‌خواهیم پولی را که به سختی به دست آورده‌ایم روی مفاهیمی که باور داریم به موفقیتی بزرگ خواهند رسید سرمایه‌گذاری کنیم. قسمت جالب ماجرا بعد از بسته‌شدن قرارداد آغاز می‌شود، زمانی که باید کار فرد به فرد با کارآفرینی که روی ایده او سرمایه‌گذاری کرده‌ام را شروع کنم. باید آنها را هدایت کنم تا رؤیای خود را اجرایی کرده و از تمام موانع و دشواری‌ها عبور کنند و اگر کمی خوش‌شانس باشیم در این فرآیند که به صورت واقعی طراحی شده است به موفقیت دست پیدا می‌کنیم.

با این حال، قبل از این‌که زمان و پول خود و شرکا را برای پشتیبانی از کارآفرینی به کار بگیرم، لازم است همه چیز را در مورد آنها بدانم و اطمینان حاصل کنم کسب‌وکاری که انتخاب کرده‌ام حتماً به موفقیت دست پیدا خواهد کرد. سرمایه‌گذاری روی یک استارت‌آپ کار بسیار پرریسکی است. بیشتر آنها شکست می‌خورند، بعضی از آنها در نهایت به موفقیت می‌رسند اما تنها تعداد اندکی بازدهی معادل ۲۰ به ۱ به دست می‌آورند.

-
1. Eddie
 2. Corcoran Group
 3. Aggressive growth
 4. Shark/investor
 5. Shark Tank
 6. Emmy-winning

اول، به دنبال کارآفرینی با مهارت و دانش لازم برای بقا در زمینه‌ای که در آن مشغول به فعالیت است می‌گردم. بیشتر کارآفرینانی که ملاقات می‌کنم از این دانش و مهارت برخوردار نیستند و بسیاری از آنها طوری پاسخ سؤالات مرا می‌دهند که اعتماد کردن به آنها کار ساده‌ای نیست. تلاش می‌کنم به افراد برنده نشانه‌هایی بدهم و آنها به اندازه کافی هوشمند هستند که قادر باشند به این نشانه‌ها اعتماد کرده و به آنها پاسخ دهند. من به دنبال کارآفرینانی هستم که به سرعت می‌توانند توجه مردم را به خود جلب کرده و به آنها انگیزه دهند و فرصت‌هایی را درک کنند که افراد دیگر آنها را تنها موانعی بر سر راه خود می‌بینند. برای تشخیص این فرصت‌ها داشتن هوشمندی معمول کافی نیست بلکه هوشمندی و مهارتی که لازمه بقا در زمینه‌ای که در آن مشغول به فعالیت هستند نیاز است.

دوست دارم روی افراد ریسک‌پذیر سرمایه‌گذاری کنم. تمام کارآفرینان فوق‌العاده‌ای که با آنها به موفقیت دست پیدا کرده‌ام توانایی غیرمعمولی برای تحمل عدم اطمینان داشته‌اند، در حقیقت موتور آنها در مواجهه با ریسک روشن می‌شود. کارآفرینان زیادی با طرح‌های کسب‌وکاری با ارقام بالا، ارائه‌هایی پر زرق و برق و استنتاجات معقول در این برنامه شرکت داشته‌اند اما آنها کارآفرینانی که من دوست داشتم با آنها کار کنم نبودند. من دوست دارم پول خود را در اختیار کارآفرینانی قرار دهم که وقتی ضربه محکمی به آنها اصابت می‌کند قادر باشند خیلی زود دوباره روی پای خود بایستند. آنها مثل ما شکست می‌خورند اما برخلاف بیشتر ما زمان اندکی را برای افسوس خوردن و دلسوزی برای خود سپری می‌کنند. گاهی فکر می‌کنم برای کارآفرین خوب بودن لازم است از IQ پایینی برخوردار باشید تا زمانی که ضربه‌ای به شما وارد می‌شود و زمین می‌خورید آنقدر احمق باشید که به جای این‌که همان‌طور روی زمین باقی بمانید از جای خود بلند شده و فریاد بزنید "دوباره بزن!". فکر نمی‌کنم انعطاف‌پذیر بودن قابل یادگیری باشد؛ انعطاف‌پذیری نگرشی است که باید در شما ساخته شود. از نظر من این چیزی است که می‌تواند باعث موفقیت یا شکست ارائه‌ها شود. بهترین کارآفرینان افرادی هستند که با چالش‌ها مواجه شده و آنها را زیر پا می‌گذارند. انعطاف‌پذیری چیزی است که زمانی که در برنامه شارک تنک شاهد ارائه ایده‌ها هستم به دنبال آن می‌گردم (و همین‌طور در زندگی).

باید روی بنیان‌گذارانی سرمایه‌گذاری کرد که می‌دانند چگونه ارتباط برقرار کنند. آموخته‌ام کسب‌وکاری‌های نوپا اگر فروشنده خوبی نداشته باشند به هیچ‌کجا نخواهند رسید. یک نفر باید توانایی فروش محصول یا خدمت را داشته باشد و آن کار کسی نیست جز بنیان‌گذار. در پایان هر مصاحبه از خود می‌پرسم "آیا من از این فرد خرید خواهم کرد؟ آیا ارائه فروش او خارق‌العاده بود؟" بر اساس پاسخ به این سؤال ۹۵ درصد از ارائه‌هایی را که می‌بینم رد می‌کنم.

آموخته‌ام قانون شماره یک فروش این است که اگر تقاضا برای چیزی زیاد باشد همه آن را می‌خواهند و اگر نه هیچ کس آن را نمی‌خواهد. وقتی به فردی گفته می‌شود نمی‌تواند چیز خاصی را داشته باشد، تمایل او برای خواستن آن چیز بیشتر می‌شود، اما اگر به همان فرد گفته شود تعداد زیادی از چیزی که می‌خواهد موجود است همیشه تصمیم می‌گیرد به خانه رفته و در مورد خواستن آن دوباره فکر کنند. اگر تقاضای مصرانه‌ای برای آنچه عرضه می‌کنید وجود ندارد، باید چاره‌ای برای به وجود آوردن این نوع از تقاضا بیندیشید. به همین دلیل است که بازاریابی برای جذب سرمایه اهمیت کلیدی پیدا می‌کند.

بازاریابی خوب چیزی به جز تأکید بر جنبه‌های مثبت و کم‌اهمیت جلوه دادن جنبه‌های منفی نیست و اگر در زمان جذب سرمایه موفق به پیدا کردن ترفندی منحصر به فرد شوید، گام بزرگی برای رسیدن به موفقیت برداشته و از رقبای خود برای رسیدن به چشم اندازی که برای شرکت دارید پیشی خواهید گرفت.

من برای اولین بار قدرت استفاده از یک ترفند مناسب را از پیشخدمت جوانی در نیوجرسی^۱ یاد گرفتم که تلاش می‌کرد ژست‌های یک هنرپیشه معروف را تقلید کند. آنجا بود که انعامی که به او پرداخت کردم دو برابر شد. زمانی که کارگزاری املاک و مستغلات خود (کورکرن گروپ) را راه‌اندازی کردم از ترفندهای زیادی برای ساختن نام تجاری خود استفاده کردم.

همیشه دنبال افرادی بودم که کمی متکبر باشند، چراکه آموخته بودم کارآفرینان متکبر بالاخره به موفقیت دست پیدا خواهند کرد. آنها کارکنان بسیار بدی محسوب می‌شوند، با افراد صاحب اختیار مشکل دارند و دوست ندارند به آنها گفته شود چه کاری را باید انجام دهند. من دوست دارم پول خود را در اختیار کارآفرینی بگذارم که فکر می‌کند بیشتر از من می‌داند. آنها به این اعتماد به نفس برای پریدن از موانع عظیمی که بین آنها و نقطه پایان وجود دارد نیاز دارند.

بیشترین چیزی که در مورد سرمایه‌گذاری به عنوان یک فرشته در برنامه شارک تنک به آن علاقه دارم استفاده از تمام دانش قبلی خود برای رسیدن به موفقیت است. چگونه یک فرشته را تحت تاثیر قرار می‌دهید؟ چگونه اعتماد او را برای سرمایه‌گذاری جلب می‌کنید؟ ایده‌های جدید بسیار زیادی در فضای بیرونی وجود دارد، خوب، بد، احمقانه و... و من از هر نوع آنها به اندازه کافی ارائه‌هایی دیده‌ام. تفاوت بین ایده خوب و ایده پول‌ساز ساده است و آن این است که: "ایده باید منطقی به نظر برسد." یک ایده می‌تواند اختراعی کاملاً جدید باشد که سرانجام مورد استفاده تعداد زیادی از افراد قرار خواهد گرفت یا استفاده بهتر از چیزی است که صدها بار مورد استفاده قرار گرفته است. یکی دیگر از عناصر کلیدی که من برای سرمایه‌گذاری روی یک شرکت جدید مورد توجه قرار می‌دهم، اخلاق کاری است. قبل از این که روی هر کسب‌وکاری سرمایه‌گذاری کنم به شرکا توجه می‌کنم. ممکن است

یک وب سایت پر زرق و برق توجه افراد را به خود جلب کند، اما اگر قادر نباشید توجه فرشته‌ای را به خود جلب کنید، مطمئناً قادر نخواهید بود توجه مشتریان را نیز جلب کرده و به آن موفقیت بزرگ دست پیدا کنید.

این کتاب که توسط ال‌هاندرو کریمیدز به رشته تحریر درآمده، به کارآفرینانی مثل خود من در دستیابی به درکی روشن از چگونگی کارکرد فرآیند جذب سرمایه کمک کرده و نشان می‌دهد برای موفقیت در این فرآیند و تأثیر بر سرمایه‌گذاران در اکوسیستم استارت‌آپ‌ها چه اقداماتی باید انجام شود.

تجربیات بنیان‌گذار وان‌وست^۱ ال‌هاندرو، این کتاب را منحصر به فرد می‌سازد، چراکه که با قانون جدید جایز اکت^۲ قوانین بازی جذب سرمایه در چند سال اخیر به‌طور کلی متحول شده است. از آنجا که سرمایه به سرعت به سوی دنیای آنلاین در حرکت است، خواندن این کتاب برای هر کارآفرینی که فرآیند جذب سرمایه برای ایجاد کسب‌وکار خود را شروع کرده یک ضرورت است.

Barbara Corcoran

سرمایه‌گذار برنامه Shark Tank شبکه ABC

بنیان‌گذار Corcoran Group

1. Onevest
2. JOBS Act