

أداة إيجاد المُستثمرين المُناسِبين

بصفتك رائد أعمال شركة ناشئة، فأنت بحاجة إلى إيجاد مستثمرين رأس مال جريء (Venture Capital) مناسبين لمنح عملك رأس المال الذي تحتاجه للمرحلة التالية من النمو.

ما هي الجوانب المهمة التي يجب التفكير فيها؟

سجل المُستثمر مع المُنشآت الناشئة: ومن الأفضل أن يكون ذلك ضمن المنطقة المعنية.

استراتيجية ومعايير الاستثمار المُحددة من المُستثمر: لدى معظم مُستثمري رأس المال الجريء ما يُسمّى بـ "استراتيجية الاستثمار" (investment strategy)، والتي تُوضّح بدقّة ما يبحثون عنه. قد لا تكون مُتوقّرة على مواقعهم الإلكترونيّة، ولكن يُمكن استنتاجها عبر قراءة مُدوّناتهم (blogs) والتّحقّق من آخر استثماراتهم.

إذا كان المُستثمر في ذلك الوقت في مرحلة تمويل: أي لا تزال لديه القدرة على الاستثمار في مشاريع جديدة؟

إذا كان هناك عمليّة مُحددة وجدول زمني لتقديم الطّلبات: فكر فيما إذا كانت مناسبة لك.

"القيمة المضافة" للمُستثمر أو دعمه التشغيلي: مُهمّان بشكل خاص إذا كنت تعمل في مجالات عمل أو قطاعات مُعيّنة. يُمكن لمثل هؤلاء المُستثمرين في رأس المال الجريء المُتخصّصين توفير الدّعم التّشغيلي، والتّشبيك (إقامة العلاقات الاجتماعيّة والتّواصلية)، والمعرفة التي لا يمكن أن يُقدّمها مُستثمرو رأس المال الجريء غير المُتخصّصين.

سبب اهتمامك بالمستثمر: هل تريد أن يكون لهم دور مُعيّن في عملك (بناءً على خبرتهم) وتدريبك العملي، أو ترغب في أن يكونوا مُجرد مُستثمرين ماليين صامتين؟

