

چنانکه در [مقاله قبلی](#) هم گفتم بومی‌سازی صرفاً در ترجمه خلاصه نمی‌شود و یک فرآیند است. امروز یک مثال کوچک از روند بومی‌سازی در ارائه ایده‌ها به سرمایه‌گذاران را با هم بررسی خواهیم کرد.

در کشورهایی که فرهنگ راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها جا افتاده است، سرمایه‌گذاران در جستجوی ایده‌های ناب و تیم‌های موفق هستند تا با سرمایه‌گذاری بر روی آنها در اندک زمانی سرمایه‌شان را چند برابر کنند. اما معمولاً روند این کار برعکس است، به این معنی که معمولاً شخصی که ایده دارد در جستجوی سرمایه‌گذار به دفتر او (که معمولاً در طبقات بالایی برج‌های بلند هستند) رفته و سعی در ارائه ایده‌اش به سرمایه‌گذار می‌کند. مشخصاً پیدا کردن و گرفتن زمان از یک سرمایه‌گذار بسیار دشوار است، لذا تنها فرصتی که صاحبان ایده دارند زمانی است که سرمایه‌گذار وارد ساختمان شده، از آسانسور بالا رفته و وارد دفترش می‌شود. این زمان فرصتی کوتاه است که صاحب ایده، خودش، ایده‌اش، نقاط قوت ایده‌اش، طرح تجاری و دلایل سودآوری آن را به سرمایه‌گذار توضیح دهد. و همه این‌ها بصورت میانگین مفهومی به عنوان ارائه‌های آسانسوری (Elevator Presentation / Pitch) را برای همه نهادینه کرده. نهایتاً در انتهای این یک دقیقه در صورتی که سرمایه‌گذار طرح را پذیرفت برای توضیحات بیشتر یک وقت دیگر برای توضیحات تکمیلی به صاحب ایده می‌دهد که این وقت مجدد معمولاً فقط پنج دقیقه است. نهایتاً تعداد این جلسات و زمان آنها بیشتر شده تا سرمایه‌گذار بپذیرد که روی ایده سرمایه‌گذاری کند.



اما هیچ‌کدام از اتفاقات بالا، در ایران قابل لمس نیست چراکه ما هنوز در ابتدای راه هستیم و مفهوم استارت‌آپ‌ها تازه در حال شکل‌گیری است، سرمایه‌گذاران هنوز بطور جدی به این طرح‌ها نگاه نمی‌کنند. اما اگر بخواهیم همین روند بالا را بومی کنیم. باید به این موارد دقت کنیم.

زمان لازم برای ارائه اولیه (ارائه آسانسوری) در ایران چقدر باید باشد؟

زمان ارائه دوم چقدر باید باشد؟

چه نکاتی در ارائه اول و دوم باید گنجانده شود؟

برای پاسخگویی به این پرسش‌ها باید به این موارد توجه کرد.

دفتر سرمایه‌گذاران ما معمولا در طبقات بالایی یک برج نیست. سرمایه‌گذاران ما معمولا یک ساختمان جداگانه برای خودشان دارند که در آن مستقر هستند حالا ممکن است این ساختمان چند طبقه باشد اما کل این مکان متعلق به شرکتی است که او اداره می‌کند و او در یک طبقه خاص مستقر است. فرهنگ ما به ما اجازه نمی‌دهد تا بدون وقت قبلی و با سرمایه‌گذار (که در اکثر مواقع شخص اصلی شرکت است) وارد شرکت شویم. وقفه‌ای ارائه معمولا بصورت رابطه‌ای و در صورتی که شخصی یک صاحب ایده را به سرمایه‌گذار معرفی کرده باشد تعیین خواهند شد. که متأسفانه زمان این جلسات به نسبت جدی بودن سرمایه‌گذار در سرمایه‌گذاری و توسط خود او تعیین می‌شود و شخص ارائه دهنده از قبل هیچ اطلاعی از اینکه چه زمانی را برای ارائه ایده‌اش در اختیار دارد، ندارد.



لذا با توجه به این موارد، ما در ایران جلسه اول و دوم را، معمولا یکی می‌کنیم. و متأسفانه بجای تاکید بر روی ایده و استارت‌آپ، در جلسه اول معمولا بیشتر بر روی خود روابط تاکید می‌شود تا یک اطمینان در هر دو طرف ایجاد شود. صاحبان ایده همیشه از این می‌ترسند که سرمایه‌گذار پس از شنیدن ایده بدون خود آنها اقدام به پیاده‌سازی آن کند، لذا در جلسات اول صرفا هر دو طرف

اقدام به براندازی همدیگر کرده و با جملات نامفهوم از ایده اصلی سعی در به تعویق انداختن مباحث فنی کرده و صرفاً سعی کنند از طرف مقابل مطمئن شوند.

اما آیا واقعا ما به ارائه‌های آسانسوری نیازی نداریم؟ جواب این سوال منفی است. چرا که گرچه با توجه به ساختار سرمایه‌گذاری در کشور ما نمی‌توانیم اقدام به برپایی ارائه آسانسوری با یک سرمایه‌گذار کنیم، اما اگر نتوانیم تمام مواردی که در مفهوم ارائه آسانسوری نهفته است را، در یک دقیقه به هر شخصی ارائه کنیم نشان‌دهنده این است که طرح ما واقعا برای سرمایه‌گذاری مناسب نیست. بهتر است برای خودتان و دوستانتان و اعضای تیمتان اقدام به برپایی این ارائه‌ها کنید تا نقاط مبهم برای خود شما مشخص شود. شاید واقعا باید بپذیرید که استارت‌آپ شما محکوم به شکست است.

نکته دیگری که در بومی‌سازی باید توجه داشت دقیقا همین مورد است. که همه چیز را نباید و نمی‌توان بومی کرد. ساختارهای کشور ما و آنچه ما با آنها درگیر هستیم تعیین کننده آن است که آیا باید چیزی را بومی کرد یا خیر. نظر شخص من این است که با توجه به فرهنگ کاریمان در ایران، در واقعیت، ما هیچگاه نخواهیم توانست به سمت ارائه‌های آسانسوری واقعی حرکت کنیم. لذا باید آنها را برای خودمان تمرین کنیم تا خودمان از شکست یا احتما پیروزی طرحمان اطمینان کسب کنیم.

نظر شما چیست؟