

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وَصَلَّى اللَّهُ عَلَى مُحَمَّدٍ وَآلِهِ الطَّاهِرِينَ

تأمین مالی جمعی سهام

راهنمایی کامل برای شرکت‌های نوآفرین و شرکت‌های در حال رشد

ناتان رز

با مقدمه‌ای از:
رونالد کلورلان

ترجمه:

دکتر علی اصغر سعدآبادی
عضو هیئت علمی دانشگاه شهید بهشتی (پیشگام)

زهره رحیمی راد
دکترای سیاست‌گذاری علم و فناوری

فهرست مطالب

| | |
|---|----|
| مقدمه مترجمان..... | ۹ |
| درباره نویسنده..... | ۱۳ |
| پیش‌گفتار..... | ۱۷ |
| مقدمه..... | ۲۱ |
| یک یادداشت مختصر در مورد ارزشها..... | ۲۸ |
| فصل ۱: مبانی پایه..... | ۳۱ |
| تأمین مالی جمعی سهام چیست؟..... | ۳۱ |
| چگونه کار می‌کند؟..... | ۳۳ |
| کدام شرکت‌ها می‌توانند از آن استفاده کنند؟..... | ۳۶ |
| چه چیزی جدید است؟..... | ۴۲ |
| قوانین چیست؟..... | ۴۴ |
| انگیزه‌های سرمایه‌گذار..... | ۴۷ |
| برندگان بزرگ بالقوه..... | ۴۸ |
| کسب‌وکارهای محلی با جمعی از افراد..... | ۴۹ |
| آیا این جمع می‌داند که آن‌ها در حال سرمایه‌گذاری در چه چیزی هستند؟..... | ۵۱ |
| فصل ۲: آیا تأمین مالی جمعی سهام برای شما مناسب است؟..... | ۵۵ |
| مجدداً به نیاز خود به سرمایه فکر کنید..... | ۵۶ |
| هدف از یک کسب‌وکار..... | ۵۷ |
| درباره مزایای جذب سرمایه چه می‌دانید؟..... | ۵۹ |
| گزینه‌های جذب سرمایه..... | ۵۹ |
| مقایسه با تأمین مالی جمعی پاداش‌محور..... | ۶۴ |
| مزایای تأمین مالی جمعی پاداش‌محور..... | ۶۴ |
| مزایای تأمین مالی جمعی سهام..... | ۶۵ |
| همکاری با یکدیگر..... | ۶۷ |

۶ □ تأمین مالی جمعی سهام

| | |
|-----|--|
| ۶۸ | مقایسه با سرمایه‌گذاران مالی |
| ۷۰ | دسترسی آزادانه‌تر |
| ۷۰ | نتیجه بهتر از نظر ارزش‌گذاری |
| ۷۱ | نتیجه بهتر از نظر سرمایه‌گذاری |
| ۷۲ | عمومیت |
| ۷۳ | وجود سهامداران گسترده |
| ۷۴ | همکاری با یکدیگر |
| ۷۵ | هزینه‌ها |
| ۷۶ | خدمات حرفه‌ای |
| ۷۷ | هزینه‌های پلتفرم |
| ۷۸ | صرفه‌جویی در پول |
| ۷۹ | چگونه توتورا تقریباً چیزی برای کمپین خود خرج نکرد؟ |
| ۸۱ | فصل ۳: ملاحظات ساختاری |
| ۸۱ | تنظیم حداقل مقدار سرمایه‌گذاری |
| ۸۳ | سهامداری مستقیم در مقایسه با سهامداری اسمی |
| ۸۴ | چرا یکی یا دیگری را انتخاب می‌کنید؟ |
| ۸۶ | پیشنهاد خصوصی در برابر پیشنهاد عمومی |
| ۸۸ | پیشنهاد پذیرهنویسی در مقایسه با پیشنهاد افشای کاهش یافته |
| ۹۰ | انواع سهام |
| ۹۰ | سهام بدون حق رأی |
| ۹۱ | وام قابل تبدیل به سهام |
| ۹۲ | دسترسی بین‌المللی |
| ۹۳ | گزینه «برچسب سفید» |
| ۹۵ | آیا شما باید از یک مؤسسه استفاده کنید؟ |
| ۹۵ | یک مؤسسه تأمین مالی جمعی سهام چه کاری را می‌تواند انجام دهد؟ |
| ۹۶ | در مورد هزینه‌ها چه می‌دانید؟ |
| ۹۹ | فصل ۴: ارزیابی پلتفرم‌ها |
| ۱۱۰ | خلاصه |
| ۱۱۱ | فصل ۵: ارائه به پلتفرم‌ها |
| ۱۱۳ | حقیقتی درباره انتخاب |
| ۱۱۷ | باورپذیری خود را به نمایش بگذارید |

| | |
|----------|--|
| ۱۱۸..... | مدل سازی مالی..... |
| ۱۲۱..... | مقدار هدف تأمین مالی..... |
| ۱۲۲..... | ارزش گذاری..... |
| ۱۲۵..... | معرفی تنزیل جریان نقدی..... |
| ۱۲۵..... | ارزش پیش از سرمایه گذاری در مقابل ارزش پس از سرمایه گذاری..... |
| ۱۲۷..... | أخذ مشاوره..... |
| ۱۲۷..... | سرمایه گذاران خود را نشان دهید..... |
| ۱۲۸..... | پرچم خطر..... |
| ۱۳۳..... | فصل ۶: آماده سازی برای کمپین..... |
| ۱۳۴..... | زمان بندی عمومی یک پیشنهاد..... |
| ۱۳۴..... | فاز درخواست (~ ۲ تا ۳ هفته)..... |
| ۱۳۵..... | فاز آماده سازی (۴ تا ۶ هفته یا بیشتر)..... |
| ۱۳۶..... | فاز کمپین (معمولاً ۴ تا ۶ هفته)..... |
| ۱۳۷..... | ارزش سرمایه گذار رهبر..... |
| ۱۳۹..... | پیش تعهدات برنامه ریزی شده..... |
| ۱۳۹..... | اگر نتوانید یک سرمایه گذار رهبر پیدا کنید چه می شود؟..... |
| ۱۴۵..... | نقش وکیل..... |
| ۱۴۹..... | فصل ۷: تاکتیک های بازاریابی..... |
| ۱۵۰..... | قدرت جامعه فعال مونزو..... |
| ۱۶۳..... | نتیجه گیری..... |
| ۱۶۳..... | چک لیست بازاریابی پیش از اجرا..... |
| ۱۶۵..... | فصل ۸: در طول کمپین..... |
| ۱۶۵..... | ضرورت تکانه..... |
| ۱۶۷..... | چرا سرمایه گذاران به دیگران تکیه می کنند؟..... |
| ۱۶۸..... | این یک چیز خوب است یا یک چیز بد؟..... |
| ۱۶۹..... | چرا این مسئله برای تأمین مالی جمعی سهام مهم است؟..... |
| ۱۷۰..... | این برای کمپین من چه معنایی دارد؟..... |
| ۱۷۱..... | گوهرنری چگونه یک جهش شگفت انگیز ایجاد کرد..... |
| ۱۷۲..... | حمایت از کمپین پس از اجرای آن..... |
| ۱۷۲..... | به روز رسانی های مکرر..... |
| ۱۷۳..... | پاسخ به سؤالات..... |

۸ □ تأمین مالی جمعی سهام

| | |
|--|-----|
| ایستگاه‌های وحشت: اگر پیشنهاد شما در حال شکست باشد؟ | ۱۷۵ |
| تجزیه و تحلیل کنید چرا پیشنهاد شما ضعیف انجام می‌شود | ۱۷۶ |
| بفهمید در حال حاضر چه چیزی بهتر کار می‌کند | ۱۷۶ |
| دیگر کانال‌های تبلیغاتی را امتحان کنید | ۱۷۶ |
| با تعدادی از پول‌های رزرو شده خود تماس بگیرید | ۱۷۷ |
| از پلتفرم بخواهید که به شما کمک کند | ۱۷۷ |
| زمان پیشنهاد را توسعه دهید | ۱۷۸ |
| شرایط پیشنهاد را تغییر دهید | ۱۷۸ |
| فصل ۹: بعد از کمپین | ۱۸۱ |
| ارتباطات | ۱۸۲ |
| تحقق انتظارات | ۱۸۳ |
| دور بعدی جذب سرمایه شما | ۱۸۴ |
| خروج | ۱۸۴ |
| اگر پیشنهاد شما شکست بخورد چه؟ | ۱۸۶ |
| نتیجه‌گیری | ۱۹۱ |
| چرا تأمین مالی جمعی سهام اهمیت دارد | ۱۹۱ |
| جملات پایانی از سوی متخصصان | ۱۹۵ |
| تقدیر و تشکر | ۲۰۱ |
| نمایه | ۲۰۵ |

مقدمه مترجمان

در گذشته، دسترسی به سرمایه برای راه‌اندازی شرکت‌های نوآفرین صرفاً محدود به سرمایه‌گذاران ثروتمند بود و بنابراین تأمین سرمایه، به چالش اصلی این نوع شرکت‌ها مبدل شده بود. اما اکنون با پیشرفت فناوریانه نه تنها شرکت‌های نوآفرین، بلکه شرکت‌های در حال رشد نیز می‌توانند از ابزار تأمین مالی جمعی سهام برای جذب سرمایه از عموم مردم و از طریق اینترنت استفاده کنند. جالب‌تر آنکه این‌گونه از تأمین مالی به شما اجازه می‌دهد تا به منظور تأمین مالی، سهام شرکت خود را قبل از تولید محصول واگذار کنید. رشد تأمین مالی جمعی سهام، یک پدیده شگفت‌انگیز است، طبق گفته دانشگاه کمبریج، نخستین پلتفرم تأمین مالی جمعی سهام که در سال ۲۰۱۰ شکل گرفت، به سهمی حدود ۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ دست یافته است. علاوه بر این، این صنعت سالانه تقریباً دو برابر شده است.

ما در ایران، علی‌رغم اثبات کارایی تأمین مالی جمعی سهام، با فقر منابع به‌ویژه منابع فارسی در این حوزه به لحاظ نوپا بودن آن برای علاقمندان این حوزه (اعم از کارآفرینان، نوآوران، سیاست‌گذاران، سرمایه‌گذاران، دانشجویان، دانش‌پژوهان و یا متقاضیان استفاده از این دانش) مواجهیم. کتاب «تأمین مالی جمعی سهام، راهنمایی کامل برای شرکت‌های نوآفرین و شرکت‌های در حال رشد» یکی از همین منابع معتبر است و در عین حال اولین منبع در جهان است که بر تجربه آن‌هایی که تأمین مالی جمعی سهام انجام داده‌اند، تمرکز دارد.

نویسنده کتاب، ناتان رز، که پیشتر با شغل بانکدار سرمایه‌گذار، به شرکت‌ها در عرضه اولیه سهام مشاوره داده است، در این کتاب، تجربه مشابه خود را در

۱۰ □ تأمین مالی جمعی سهام

کسب و کارهای جدید، کسب و کارهای کوچک و شرکت‌های نوآفرین در اختیار علاقمندان قرار داده است. این کتاب با بررسی ۲۰ کمپین موفق همراه با اطلاعاتی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی سهام و مصاحبه‌هایی با برجسته‌ترین متخصصان اصلی این حوزه، به بررسی بین‌المللی مطالعات موردی شیوه‌های جذب سرمایه و نحوه ارتباط و کار با سهامداران جدید پرداخته است.

به‌طور خلاصه در این راهنمای گام به گام، شما یاد خواهید گرفت:

- چه نیروهایی ارزش تأمین مالی جمعی سهام را به جایگاه کنونی رسانده‌اند.
- مقایسه با سایر روش‌های تأمین مالی از جمله خودراه‌اندازی، خانواده و دوستان، مراکز رشد، سرمایه‌های خطرپذیر و تأمین مالی جمع پاداش‌محور.
- بزرگ‌ترین اشتباهاتی که می‌توان حتی پیش از ارائه یک پیشنهاد مرتکب شد.
- چگونه می‌توان یک تکانه مهم ایجاد کرد؛ یک شرکت یک میلیون دلار را در ۹۶ ثانیه جذب کرد!
- چگونه یک طرح بازاریابی را ایجاد کنید.
- چگونه پیشنهادی که متوقف شده است را می‌توان نجات داد.
- تأثیرات باور نکردنی تأمین مالی جمعی سهام بر کسب و کار شما.
- و ...

این کتاب به دلیل ویژگی‌های منحصر بفرد خود، در واقع، یک بسته آموزشی - پژوهشی و در عین حال کاربردی است که می‌تواند بخشی از نیاز به این دانش را در زمینه استفاده از تأمین مالی جمعی سهام پوشش دهد.

فصل ۱ به معرفی تأمین مالی جمعی سهام بدون نیاز به اطلاعات پیش‌فرض پرداخته است. ما از این طریق متوجه می‌شویم دقیقاً در جریان یک کمپین چه اتفاقی می‌افتد و کدام شرکت‌ها برای استفاده از آن مناسب هستند. این بخش همچنین حاوی تفسیرهایی در مورد انگیزه‌های یک سرمایه‌گذار است، بنابراین شما می‌توانید از این منظر سرمایه‌گذاران احتمالی خودتان را بشناسید.

فصل ۲ به شما کمک خواهد کرد که تصمیم بگیرید که کدام تأمین مالی جمعی سهام برای شما مناسب است. کتاب به شما نشان خواهد داد که چگونه تأمین مالی جمعی سهام را با طیف وسیعی از گزینه‌های تأمین مالی دیگر مقایسه کنید؛ به‌ویژه با تأمین مالی جمعی پاداش‌محور و همچنین تأمین مالی از طریق

فرشتگان کسب و کار یا سرمایه‌گذاری خطرپذیر. همچنین در مورد هزینه‌های حین اجرای یک کمپین خواهید شنید.

فصل ۳ طیف وسیعی از گزینه‌هایی که با آن مواجه می‌شوید را مورد بررسی قرار می‌دهد: سهام‌دارای حق رأی^۱ در مقابل سهام بدون حق رأی^۲، بازاریابی برای سرمایه‌گذاران معتبر^۳ در مقابل سرمایه‌گذاران غیرمعتبر^۴، سهامداری مستقیم^۵ در مقابل سهامداری اسمی^۶. این اصطلاحات ممکن است هنوز برای شما چندان بامعنی نباشد، اما پس از این فصل به درک بسیار بهتری از آن‌ها خواهید رسید.

فصل ۴ به شما نشان می‌دهد چگونه از بین انواع مختلف پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی سهام انتخاب کنید. اگرچه پلتفرم‌های مختلف ممکن است در نگاه اول مشابه به نظر برسند، اما تفاوت‌های بسیار مهمی وجود دارند که تا حد زیادی به شانس شما برای تأمین مالی کمک می‌کند.

فصل ۵ به چارچوب‌بندی ارائه شما می‌پردازد، بنابراین شما می‌توانید شاخ غول را بشکنید و یکی از اندک شرکت‌های انتخاب‌شده‌ای باشید که پیشنهادتان بر روی پلتفرم تأمین مالی جمعی در معرض عموم قرار می‌گیرد. من به شما نشان می‌دهم که چگونه شرکتتان را ارزش‌گذاری کنید، حتی اگر کسب و کار شما در مرحله اولیه است. شما همچنین خواهید آموخت که چگونه ارائه خود را آماده کنید، بنویسید و به مؤثرترین شیوه ممکن در معرض دید سایرین قرار دهید.

فصل ۶ راجع به پیشبرد تدارک کمیته‌تان است. من یک جدول زمانی مشخص برای یک پیشنهاد عادی ارائه داده‌ام به‌طوری‌که برنامه‌ریزی خود را شروع کنید. در ادامه، یک راهنما برای نگارش طرح کسب و کار عمومی شما وجود دارد، چگونه امور را به‌طور قانونی خاتمه دهید، و یک فیلم ویدئویی شگفت‌انگیز برای صفحه پیشنهاد خود قرار دهید.

فصل ۷ تاکتیک‌های بازاریابی را بررسی می‌کند. این همان جایی است که ۲۰ فرد موفق در تأمین مالی جمعی به شما می‌گویند دقیقاً چه کاری برای جذب علاقه و پول در کمپین خود انجام داده‌اند، به نحوی که شما نیز بتوانید.

1. Non-voting share
2. Voting share
3. Accredited
4. Non-accredited
5. Directshareholding
6. Nomineeshareholding

فصل ۸ نشان می‌دهد پس از اینکه پیشنهادتان در معرض عموم قرار گرفت، چگونه از طریق تلاش مورد نیاز در طی روزهایی که کمپین در معرض عموم است، این تکانه^۱ را حفظ کنید. ایده‌هایی نیز در این مورد وجود دارد که اگر امور کندتر از چیزی که انتظار داشتید پیش می‌رود، چکار کنید.

فصل ۹ توصیه می‌کند که چه کاری را بعد از کمپین انجام دهید، چه شکست خورده باشید و چه موفق شده باشید. اگر شکست خورده‌اید، باید بدانید که چه کاری در گام بعدی انجام دهید. اگر موفق شده باشید، اکنون باید انتظارات را برآورده کنید، با سهامداران جدید خود ارتباط برقرار کنید و در مورد دوره بعدی تأمین مالی خود فکر کنید....

چاپ مجموع کتاب‌هایی با این دسته‌بندی موضوعی با تیزبینی و ذکاوت جناب آقای دکتر پیغامی و از سال ۱۳۹۰ در انتشارات دانشگاه امام صادق (ع) آغاز شد. تدبیر و بزرگ‌منشی جناب آقای دکتر مجتبی امامی معاونت محترم پژوهشی دانشگاه امام صادق (ع)، سبب ادامه مسیر شد. کمال قدردانی‌مان را به این دو بزرگوار ابراز می‌کنیم.

در اینجا نمی‌توانیم از حمایت‌های بی‌دریغ و شخصیت دوست‌داشتنی دکتر محمد نعمتی یاد نکنیم. از زحمات جناب آقای رضا دیبا، جناب آقای محمد روشنی و جناب آقای رضا عبداللهی که در بازخوانی و آماده کردن کتاب برای چاپ، زحمات بسیاری را متحمل شدند، سپاسگزاریم.

تلاش ما بر این بود تا ضمن حفظ امانت، از پیچیدگی کتاب کاسته و متنی ساده و روان به خوانندگان محترم تقدیم کنیم. بدیهی است که این کار از کاستی‌ها و نواقصی نیز برخوردار است. پیشاپیش از شما فرهیخته گرامی که با علاقه این کتاب را مطالعه کرده و با ارسال نظرات و نقدهای ارزشمندتان به آدرس alisadabadi@ut.ac.ir ما را در اصلاح ضعف‌ها و کاستی‌ها در چاپ‌های بعدی کتاب یاری می‌کنید، صمیمانه سپاسگزاریم.

علی اصغر سعدآبادی

عضو هیئت علمی پژوهشکده مطالعات بنیادین علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی (ع)

زهره رحیمی راد

دکترای تخصصی سیاست‌گذاری علم و فناوری

(خردادماه ۱۳۹۸)

درباره نویسنده

ناتان رز

زمانی که به عنوان یک بانکدار سرمایه گذار^۱ کار می کردم، بیشترین لذت را از کار کردن با شرکت های در حال رشدی می بردم که در حال عرضه اولیه سهام^۲ بودند. در آن زمان، دلیل علاقه من به این شرکت ها، مواجهه با کارآفرینانی بود که رؤیاها و جاه طلبی هایی بزرگی را در سر می پروراندند و برای تبدیل آنها به واقعیت شور و اشتیاق داشتند. این کارآفرینان بهانه گیر نیستند و مستقیماً به جنگ با زندگی می روند.

تأمین مالی جمعی سهام^۳، شباهت های زیادی با عرضه اولیه سهام در مراحل ابتدایی دارد، بنابراین وقتی خودم کارآفرین شدم، و ظهور تأمین مالی جمعی سهام را مشاهده کردم، یک جایگزین کامل بود.

شرکت من، اسمبل ادوایزوری^۴، علاقمند بود تا ابزارها و توصیه هایی که بنیان گذاران شرکت ها جهت موفقیت در تأمین مالی جمعی سهام نیاز دارند را فراهم کند. در طول دو سال گذشته، من سفرهای زیادی به منظور دیدار با رهبران تأمین مالی جمعی سهام انجام دادم و با کمپین هایی که با این شیوه جدید و هیجان انگیز موفق به جذب سرمایه شده بودند، صحبت کردم. اسمبل ادوایزوری در راستای کمک به شرکت های نوآفرین و شرکت های در حال رشد در دستیابی به اهدافشان از طریق تأمین مالی جمعی سهام و فراتر از آن، به غیر از این کتاب، به

1. Investment banker

2. Initial public offering

3. Equity crowdfunding

۴. Assemble Advisory: یک شرکت پیشرو که به کارآفرینان در زمینه اجرای کمپین های تأمین مالی

جمعی سهام کمک می کند.

چندین شیوه دیگر نیز کمک کرده است:

- **اطلاعات رایگان:** من مرتباً با کراود فاند اینسایدر^۱، که بهترین سایت خبری دنیا پیرامون تأمین مالی جمعی در همه چیز است، همکاری می‌کنم. همچنین به‌طور مهمان، پست‌هایی را برای بسیاری از وبلاگ‌های شرکت‌های نوآفرین نوشته‌ام و در بسیاری از پادکست‌ها^۲ حضور یافته‌ام. همه این محتواها را می‌توان در سایت من، اسمیل ادوایزوری^۳ پیدا کرد.

- **منابع رایگان:** به‌منظور کسب اطلاعات بیشتر و فراتر از این کتاب، منابع بیشتری برای دانلود وجود دارد. اگر قبلاً این کار را نکرده‌اید، من به شدت توصیه می‌کنم تا به‌صورت رایگان آن‌ها را از بخش کتاب سایت اسمیل ادوایزوری^۴ دانلود کنید. شما می‌توانید یک قالب برای ایجاد ارائه‌های استارت‌آپی^۵، یک چک لیست برای تشکیل طرح بازاریابی خودتان، مجموعه‌ای از معیارها برای مقایسه پلتفرم‌ها با یکدیگر، مصاحبه‌های ضبط شده با تعدادی از شرکت‌های نوآفرین که من با آن‌ها مصاحبه کرده‌ام و خیلی چیزهای دیگر را پیدا کنید.

- **مشاوره فرد به فرد:** آیا مایلید بدانید در ذهن من در مورد تمام جنبه‌های تأمین مالی جمعی سهام چه می‌گذرد؟ من می‌توانم ارزیابی کنم که آیا شرکت شما برای تأمین مالی جمعی سهام مناسب است، شرکت شما را به یک پلتفرم درست برای دستیابی به اهدافتان هدایت کنم، به شرکت شما در مورد طرح بازاریابی^۶ و ملزومات ارائه استارت‌آپی^۷ و ارزش‌گذاری^۸ مشاوره بدهم. برای مشاوران (از جمله حسابداران و یا وکلا)، نیز می‌توانم شرح دهم که می‌توانید چه نوع تأمین مالی جمعی برای مشتریانان انجام دهید. من و شما می‌توانیم یک زمان برای چت با هم پیدا کنیم. از طریق سایت اسمیل ادوایزوری^۹ تماس بگیرید.

- **کارگاه‌های آموزشی^{۱۰} / سخنرانی کلیدی^{۱۱}:** من علاقه زیادی به تأمین مالی جمعی سهام، سرمایه‌گذاری خطرپذیر در مراحل اولیه^{۱۲}، گزینه‌های تأمین مالی^{۱۳} و

1. Crowdfund Insider
 2. Podcast
 3. Assembleadvisory.com
 4. Assembleadvisory.com/book
 5. Pitch deck
 6. Marketing plan
 7. Pitch materials
 8. Valuation
 9. assembleadvisory.com/workwithme
 10. Workshop
 11. Keynote Speaking
 12. Early-stage venture
 13. Alternative finance

روندهای فناوری^۱ دارم. مؤسسات مالی^۲، پلتفرمهای تأمین مالی جمعی^۳، هاب استارت‌آپ‌ها^۴، انکوباتورها^۵ و شتاب‌دهنده‌ها^۶ می‌توانند به‌صورت آنلاین و یا به‌صورت شخصی با حضور من کارگاه برگزار کنند یا می‌توانم یک سخنران کلیدی باشم. برای کسب اطلاعات بیشتر، لطفاً به بخش «کار با من»^۷ سایت اسمبل ادوایزوری مراجعه کنید.

• **دوره آنلاین^۸:** اگر می‌خواهید از طریق ویدئو در مورد فرآیند تأمین مالی جمعی سهام راهنمایی شوید، به منابع بیشتر دست پیدا کنید، و داستان‌هایی را به‌طور مستقیم از افراد موفق در تأمین مالی جمعی بشنوید، دوره‌های آنلاین من گام بعدی است. به بخش دوره^۹ از سایت اسمبل ادوایزوری سر بزنید.

1. Technology trend
2. Financial institution
3. Crowdfunding platform
4. Start up hub
5. Incubator
6. Accelerator
7. Workwithme
8. Online Course
9. Course

پیش گفتار

رونالد کلورلان^۱

تغییرات اساسی در تأمین مالی سهام در حال رخ دادن است. همان طور که می دانیم، این صنعت، اکنون بوسیله سرمایه گذاران نهادی مختلف، شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر^۲، شبکه های فرشتگان کسب و کار^۳ و بورس اوراق بهادار، که همه جا گوشه های^۴ مختلف هدف هستند، به چندین بخش تقسیم شده است. موانع بسیاری برای سرمایه گذاران و سازمان ها وجود دارد که باعث تضعیف یا جلوگیری از تخصیص کارآمد سرمایه می شوند.

این صنعت در دهه آینده، به یک صنعت فراگیرتر تبدیل خواهد شد که در آن گستره وسیعی از سازمان ها قادر به تأمین مالی از طریق سهام خواهند بود و طیف وسیعی از سرمایه گذاران می توانند در مرحله اولیه شرکت کنند. تأمین مالی جمعی سهام نیز نقش بزرگی در این بازی ایفا می کند.

رشد تأمین مالی جمعی سهام، دست کمی از یک پدیده شگفت انگیز ندارد. باور آن سخت است اما، نخستین پلتفرم تأمین مالی جمعی سهام که در سال ۲۰۱۰ شکل گرفت، طبق گفته دانشگاه کمبریج^۵ به سهمی حدود ۲ میلیارد دلار در تأمین

1. Ronald Kleverlaan
2. Venture capital firm
3. Business angel network
4. Niche
5. Cambridge University

۱۸ □ تأمین مالی جمعی سهام

مالی در سال ۲۰۱۵ دست یافته است. علاوه بر این، این صنعت هر ساله تقریباً دو برابر شده است.

شرکت‌های نوآفرین و شرکت‌های در حال رشدی که از تأمین مالی جمعی سهام برای افزایش سرمایه استفاده می‌کنند، به موازات باید با سرمایه‌گذاران خود نیز ارتباط برقرار کنند. آن‌ها می‌توانند از سرمایه‌گذاران خود برای بهبود کسب‌وکار، بازاریابی و همچنین جهت ایجاد روابط دیگر به کمک و دانش این شبکه استفاده کنند.

بازار تأمین مالی جمعی سهام بسیار متنوع است. ما در کراود فاندرینگ هاب^۱ شاهد رشد چشمگیر بازار اولیه^۲، به‌ویژه در سراسر اروپا هستیم. در بریتانیا، این صنعت بوسیله پلتفرم‌هایی با جذب سرمایه صدها میلیون پوند در هر سال، از جمله ده‌ها کمپین با جذب سرمایه بیش از یک میلیون پوند، در حال رشد است. در سایر نقاط اروپا، چندین کشور با بازارهای سالانه‌ای بین ۱۰ تا ۲۰ میلیون یورو و بالاتر مشاهده می‌شود که انتظار می‌رود در چند سال آینده به چند صد میلیون یورو افزایش یابند.

ما البته جاهای زیادی را هم می‌بینیم که در آن تأمین مالی جمعی سهام یا اصلاً شروع نشده و یا بسیار نابالغ است. برای تنظیم‌گرها، سرمایه‌گذاران و کارآفرینان، مهم است که نمونه‌ها و بینش‌های این کتاب را بخوانند تا بدانند که چرا مهم است از صنعت تأمین مالی جمعی سهام در کشور خود حمایت کنند.

یکی از دلایلی که تأمین مالی جمعی سهام در برخی نقاط هنوز توسعه نیافته، عدم وجود مقررات است. تأمین مالی جمعی سهام در تمام کشورها مجاز نیست و یا بسیار محدود است. در سال ۲۰۱۶، کشورهای بیشتری موضع خود را تغییر دادند و فرصت‌هایی برای تأمین مالی جمعی فراهم آوردند — از جمله در ایالات متحده که پس از مصوبه سوم^۳، تأمین مالی جمعی سهام در آن آغاز شد.

در اروپا، فشار زیادی به منظور تأمین مالی سهام برای شرکت‌ها و پروژه‌های نوآورانه وجود دارد. نشانه‌هایی وجود دارد که کمیسیون اروپا علاقمند به ترویج

1. CrowdfundingHub

۲. First-hand market: بازار اولیه (بازار دست اول) بازاری است که در آن سهام یک شرکت یا واحد اقتصادی برای اولین بار در آن عرضه و منتشر می‌شود.

۳. Titles III: طبق مصوبه سوم قانون راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوپا (JOBS Act)، ایالات متحده آمریکا تأمین مالی جمعی سهام را برای عموم مردم مجاز دانست.

تأمین مالی سهام خصوصاً تأمین مالی جمعی سهام در سال‌های آتی برای شرکت‌های کوچک و متوسط از طریق ابتکاراتی مانند اتحادیه بازار سرمایه^۱ است. تأمین مالی جمعی سهام، سرمایه‌گذارانی با یک رده دارایی جدید برای شرکت در پروژه‌هایی اغلب با ریسک و بازده بالقوه بالا فراهم می‌کند. این پروژه‌ها شامل شرکت‌های فناورانه با رشد سریع، املاک و مستغلات و همچنین کسب‌وکارهای محلی هستند. پیش از این، دستیابی سرمایه‌گذاران کوچک به چنین پروژه‌هایی، بسیار پیچیده و گران بود، اما اکنون با فراهم شدن زیرساخت‌های آنلاین و مقررات شفاف، این مهم عملی شده است.

من شخصاً به‌طور کامل پشتیبان تأمین مالی جمعی سهام هستم. به‌جای تعداد اندک فرشتگان کسب‌وکار یا سرمایه‌گذاران خطرپذیر، می‌توان یک شبکه قوی از حامیان و طرفداران ایجاد کرد که هرکدام مالک بخش کوچکی از یک شرکت هستند. همچنین تأمین مالی جمعی سهام، این احتمال را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند که بتوانند ریسک را بر روی سرمایه‌گذاری‌های بیشتری پخش کنند.

مدیریت و ایجاد ارتباط با همه این مالکان خرد، چالش‌ها و فرصت‌های مضاعفی ایجاد می‌کند. بنابراین مهم است که انگیزه‌های واقعی سرمایه‌گذاران را درک کرده و بر اساس آن عمل کنیم. به احتمال زیاد، این مالکان خرد می‌توانند با تبلیغ شرکت به کارآفرین کمک کنند و باعث بهبود محصول یا خدمات از طریق ارائه بازخورد شوند. این امر شکل جدیدی از روابط با سرمایه‌گذار را ایجاد می‌کند که من مایلم آن را «روابط جمعی»^۲ بنامم. هنگامی که کارآفرینان، روابط جمعی را به نحوی صحیح مدیریت کنند، مالکان خرد به حامیان وفادار و طرفداران پشتیبان آن‌ها مبدل خواهند شد.

در صورت انجام صحیح این کار، شرکت‌ها می‌توانند به‌سرعت با استفاده از تأمین مالی جمعی سهام، رشد کنند. پس چرا این صنعت حتی سریع‌تر از این رشد نمی‌کند؟ در کراود فاندینگ هاب، مشاهدات ما این است که عدم شناخت فراگیری در میان تنظیم‌گرها، سرمایه‌گذاران و به‌خصوص در میان کارآفرینان و مشاوران مالی آن‌ها در مورد پتانسیل تأمین مالی جمعی سهام وجود دارد. از آنجایی که تأمین مالی جمعی سهام هنوز جوان است، مهم است که مطالعات موردی شیوه‌های جذب سرمایه را به‌طور جهانی بررسی کنیم، و نحوه ارتباط و کار با این سهامداران

1. Capital Markets Union
2. Crowd Relations

۲۰ □ تأمین مالی جمعی سهام

جدید را یاد بگیریم. این کتاب با بررسی ۲۰ کمپن موفق همراه با اطلاعاتی از بزرگترین پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی سهام و مصاحبه‌هایی با برجسته‌ترین متخصصان در خط مقدم این حوزه، این کار را انجام داده است.

کارآفرینان نباید فقط شیوه مناسب آماده‌سازی کمپین تأمین مالی جمعی را یاد بگیرند، بلکه باید اطمینان حاصل کنند که شرکتشان آماده است تا به‌عنوان یک شرکت جمعی کار کند. شرکت‌های جمعی انعطاف‌پذیرتر خواهند بود و قادر به تنظیم کسب‌وکار خود با تغییرات در صنعتشان می‌شوند. من مطمئن هستم که این کتاب الهامات لازم را برای کمپین شما فراهم می‌کند و حتی فراتر از آن.

رونالد کلورلان، سپتامبر ۲۰۱۶

بنیان‌گذار کراود فاندینگ هاب،

مرکز تخصصی اروپا برای گزینه‌های تأمین مالی و جامعه تأمین مالی

هم‌بنیان‌گذار شبکه اروپایی کراود فاندینگ

مشاور گزینه‌های تأمین مالی کمیسیون اروپا