

# كيف تجذب المستثمرين المحليين

تقديم:

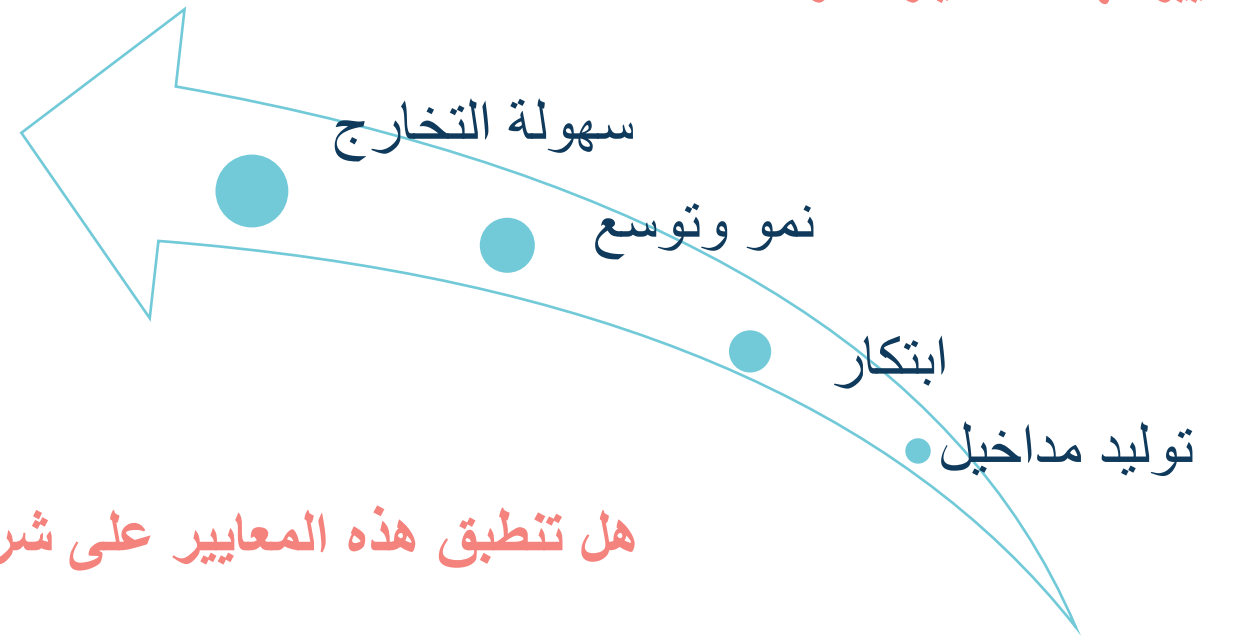


مازن النعماني  
11 أغسطس

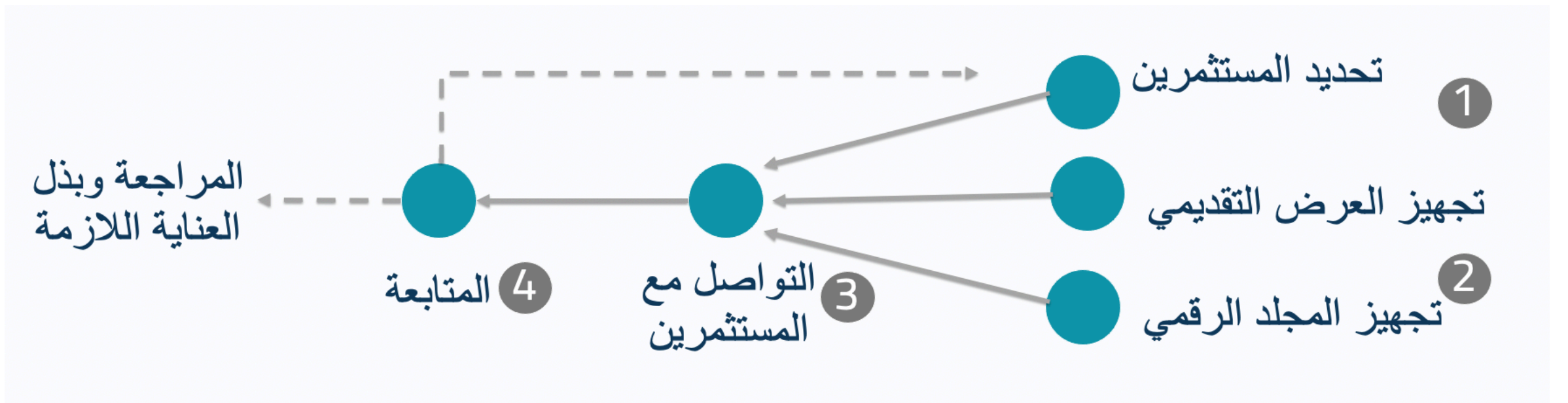
تبحث الشركات العاملة في استثمارات رأس المال المُخاطر عن الشركات الناشئة التي تتوفر بها المعايير التالية:

- ✓ توظيف وتطبيق المنتجات أو الخدمات المبتكرة.
- ✓ فريق إدارة كفؤ ومكرس للعمل بشكل كامل.
- ✓ يراجع المستثمرون في رأس المال المُخاطر، كل عام، مئات الفرص. اطلب جدولاً زمني لمتابعة نتائج العرض الذي قدّمته للمستثمرين.
- ✓ نموذج أعمال مستدام وقوي.
- ✓ أعمال قابلة للنمو والتوسع، وتتمتع بجاذبية لدى المستثمر العالمي.
- ✓ امكانية الاستثمار في الأسهم.
- ✓ الاستعداد لخروج المستثمر في إطار زمني معقول.

معايير مهمة لاختيار الشركات الناشئة:



هل تنطبق هذه المعايير على شركتك؟ جاهز للتواصل مع المستثمرين؟



إذن، انتبه جيداً للتالي:

1. استهدف المستثمرين المناسبين للمرحلة الحالية لشركتك في دورة الأعمال. وعادة، تكون الأسرة والأصدقاء أول مكان تبحث فيه عن المستثمرين؛ بينما يكون التوجه إلى الملكية الخاصة الخيار الأخير في أفق المستثمر.
2. شرائح العرض التقديمي هي وسيلتك الأولى لجذب انتباه واهتمام المستثمرين. عدل كل شريحة عرض تقديمي لتكون جذابة في أعين المستثمرين. وربما يكون التفضيل مرتكز في مرحلة مبكرة على أسس الخبرة/الجودة للمؤسسين. كما أن المستثمرين قد يركزوا على التأثير البيئي والمجتمعي، بالإضافة إلى العوائد المالية، الخ. ومن المتوقع من الشركات الناشئة التي حققت عوائد مالية بالفعل، أن توفر للمستثمرين "المجلد الرقمي" الخاص بها للاطلاع عليه.
3. هناك الكثير من الطرق للوصول إلى المستثمرين. ومنها؛ التواصل من دون سابق معرفة، من خلال رسائل البريد الإلكتروني أو الهاتف، أو الزيارة الشخصية لمقر المستثمر من دون موعد مسبق. والاحالات؛ وهي طريقة جذابة لكل من المستثمرين المحتملين والشركات الناشئة أيضاً.
4. خصص بضعة شهور عند العمل على الحصول على رأس مال شركتك من مستثمرين جدد. وغالبا، ينظر المستثمرون في الفرص القائمة بالفعل ويبحثون عنها. لذلك، عليك أن تسألهم عن موعد ردهم المحتمل، ومتي يمكنك أن ترسل لهم رسالة متابعة بالبريد الإلكتروني.
5. كلمة "لا"- لو قالها لك المستثمر الذي تستهدفه- لا تعني "الرفض المطلق". فقم بجمع الملاحظات، واشدق قواك مجدداً، وعد مرة أخرى لنفس المستثمر. وكن مستعداً لحقيقة أن المستثمر الذي تستهدفه قد لا يحمل نفس قناعاتك، وربما لا يمضي قدماً معك في مسألة الاستثمار.

إذا كان لديكم المزيد من الأسئلة والاستفسارات، يمكنكم مراسلتنا في العمانية لتطوير الابتكار على: [info@ido.om](mailto:info@ido.om)