تمويل الشركات النَّاشئة

تمويل الشركات النَّاشئة

كلُّ ما يحتاج الرياديُّون إلى معرفته عن
تقديم العروض للمستثمرين، والتفاوض على الصفقات

أليخاندرو كريمادس

ترجمة: ألان علم الدِّين

فصلٌ إضافيٌّ عن التمويل في المنطقة العربيَّة من تأليف:
م. خالد سليماني

جبل عمّان
Jabal Amman

The Art of Startup Fundraising
Copyright © 2016 by Alejandro Cremades. All rights reserved.

This translation is published under license with the original publisher John Wiley & Sons, Inc.

No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted, in any form or by any means, without the prior written consent of the publisher, except in the case of brief quotations, embodied in reviews and articles.

Arabic Edition Copyright © 2022 by **Jabal Amman Publishers.**

All Rights reserved. No portion of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means – electronic, mechanical, photocopy, recording or any other – except for brief quotations in printed reviews, without prior permission of the publisher.

تمويل الشركات النَّاشئة

الطبعة العربيَّة الأولى ٢٠٢٢م
حقوق الطبع محفوظة

جبل عمَّان ناشرون
ص.ب. ٣٠٦٢، عمَّان ١١١٨١، الأردن
هاتف: ٥٥٥٩ ٤٦٤ ٦ ٩٦٢+
Email: info@JAPublishers.com
www@JAPublishers.com

رقم الإيداع: ١٥٠٧/ ٦/ ٢٠٢٠
ISBN: 978-9923-12-048-4

جميع الحقوق محفوظة، لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب، أو أي جزء منه، أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقلها، أو استنساخه بأي شكل من الأشكال، دون إذن خطي مسبق من الناشر.

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
المملكة الأردنيَّة الهاشميَّة
(٢٠٢٠/٦/١٥٠٧)
٦٥٨،١٥
كريمادس، اليخاندرو
تمويل الشركات الناشئة: كل ما يحتاج الرياديون إلى معرفته عن تقديم العروض للمستثمرين والتفاوض على الصفقات /اليخاندرو كريمادس؛ ترجمة الان علم الدين.
عمَّان: جبل عمَّان ناشرون، ٢٠٢١
( ) ص.
ر.إ.: ٢٠٢٠/٦/١٥٠٧.
الواصفات: /تمويل المشاريع //استثمارات رؤوس الأموال//إدارة الأعمال/
يتحمَّل المؤلِّف كامل المسؤوليَّة القانونيَّة عن محتوى مصنفه ولا يعبِّر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكوميَّة أخرى.

الإهداء

إلى والديَّ، برناردو كريمادس (Bernardo Cremades)
وليتيسيا رومان (Leticia Roman)، اللذَين صنعا ما أنا عليه اليوم.

إلى زوجتي تانيا پرايڤ (Tanya Prive)،
التي تدفعني كلَّ يومٍ إلى جعل المستحيل ممكنًا.

المحتويات

تقديم الطبعة العربيَّة ١٥

التقديم ١٩

الفصل ١: **كلُّ شيءٍ بدأ مع "ون ڤيست"** ٢٥

الفصل ٢: **زيادةُ رأس مال شركتك النَّاشئة** ٣١

تسريع المَكَنة ٣١

الأمر ليس بسهولة قراءة مقال على موقع "TechCrunch" ٣٢

خُطَّةُ ١٨-٢٤ شهرًا ٣٣

الأهداف المرحليَّة ٣٤

تحقيقُ نقطة التعادل ٣٥

توقُّعات المستثمرين ٣٦

التفوُّق على المنافسين ٣٨

التسويق ٤٠

سردُ القصص ٤١

الاستفادةُ من المساعدة ٤٣

فرِّقْ تَسُدْ ٤٥
سرعةُ تقلُّب العواطف ٤٦
تعلَّمْ حبَّ الرفض ٤٧
الوصل ما بين النِّقاط ٤٨
إيجابيَّات زيادة رأس المال وسلبيَّاته ٥١
لا تستهِنْ بالحاجة إلى رأس المال ٥٢

الفصل ٣: إعدادُ نفسك للنجاح ٥٥
لا يريدُ المستثمرون الاستثمار ٥٥
جوهر عملك ٥٦
إدارةٌ من ذوي الخبرة والموهبين ٥٧
نظِّم هيكل شركتك بالاستعانة بفريقٍ قانونيّ ٥٨
المستشارون الملائمون ٥٩
بناءُ الزَّخَم ٦١
توافقُ الفريق ٦٢
إظهارُ ميزتك التنافسيَّة ٦٣
اعرفْ شروطَك ٦٤
الرؤية ٦٥
يتطلَّب جذبُ المستثمرين الصبر ٦٦

الفصل ٤: صياغةُ العرض ٦٩
مشكلة خُطَّة العمل ٦٩
اجعَلِ الرسالةَ واضحةً، واجعَلْ فريقَك يساندُها ٧٠

عرضُ المصعد ٧٣
العرض المختصر ٧٤
تصميمُ عرضٍ مختصرٍ رائعٍ وفعَّال ٧٧
صفحة واحدة ٧٩

الفصل ٥: حزمةُ التحوُّط ٨١
الزيارة والمقابلة ١٠٠
تحقيقُ التَّوازن ١٠١

الفصل ٦: مصادرُ رأس المال ١٠٣
التمويلُ الذاتيّ ١٠٣
البطاقات الائتمانيَّة (Credit Cards) ١٠٦
القروض المصرفيَّة ١٠٧
الأصدقاء والعائلة ١٠٨
التمويل الجماعيّ ١١٠
المستثمرون الأوَّليُّون والمستثمرون الأوَّليُّون الخارقون ١١٤
مجموعات المستثمرين الأوَّليِّين ١١٧
مكاتب العائلة ١١٨
رأس المال الجريء ١١٩
الدَّين الجريء ١٢١

الفصل ٧: فهمُ لعبة رأس المال الجريء ١٢٣
تحديد الأدوار في شركة رأس مال جريء ١٢٣
عمليَّة الحصول على التمويل من شركة رأس مال جريء ١٢٥

كيف تجني شركات رأس المال الجريء الأموال ١٢٧
مشاركة شركة رأس المال الجريء في شركتك ١٢٨
فهمُ القيمة التي تقدِّمها شركة رأس المال الجريء ١٢٨
التعامل السريع مع صخب شركات رأس المال الجريء ١٢٩
الفروق بين رأس المال الجريء والأسهم الخاصَّة ١٣٠

الفصل ٨: شرحُ جولات الاستثمار ١٣١
الأصدقاء والعائلة ١٣٢
الجولة التأسيسيَّة الصغرى ١٣٥
الجولة التأسيسيَّة ١٣٨
جولة السلسلة أ ١٤١
جولات الاستثمار من السلاسل ب، ج، د ١٤٣
الطرح الأوَّلي العامّ ١٤٤
البحثُ أمرٌ لا غنى عنه ١٤٦

الفصل ٩: تحديدُ مبالغ الاستثمار واحتمالاته ١٤٩
مستويات الاستثمار الضروريَّة والواقعيَّة والمثاليَّة ١٤٩
تقييمُك مقارنةً بتقييم السوق: سعر العرض ١٥١
إقناع المستثمرين بالتوقُّعات الماليَّة ١٥٣
تحديدُ المستثمرين المحتمَلين ١٥٥
ستَّة أساليبَ للتواصل مع المستثمرين ١٥٦
جذب الأنظار إلى شركتك النَّاشئة ١٥٨

الفصل ١٠: العلاقات العامَّة: إحداث ضجَّة وبناء الزخَم ١٥٩
سرُّ نجاح وسيط التمويل (Rainmaker) ١٥٩
التواصل مع الصحافة ١٦٠
خمسة حيَل لانتشار صحفيٍّ فعَّال ١٦١
التصريحات الصحفيَّة ذاتيَّة النشر والتوزيع ١٦٢
المزيد من الخطط اللافتة للأنظار للشركات النَّاشئة الذكيَّة ١٦٧

الفصل ١١: ما تبحث عنه في المستثمر ١٧١
لماذا يُعدُّ اختيار المستثمرين المناسبين أمرًا بالغ الأهمِّيَّة ١٧١
ثلاثة عوامل ينبغي أن تبحث عنها في المستثمرين ١٧٢
ثلاثة عوامل يجب تجنُّبها في المستثمرين ١٧٤
ستَّة أسئلة أساسيَّة لطَرْحها على المستثمرين المحتملين ١٧٦
السرعة طريقٌ باتِّجاهَين ١٧٧
تسليح نفسك بالإجابات ١٧٨

الفصل ١٢: أوراق الشروط والأحكام ١٨١
أوراق الشروط والأحكام ١٠١ ..... ١٨٢
الشروط التي تحتاج إلى معرفتها في أوراق الشروط والأحكام ١٨٣
تكتيكاتُ ورقة الشروط والأحكام ١٨٧
استراتيجيَّاتُ ورقة الشروط والأحكام الذكيَّة ١٨٨
إذا لم تَمضِ الأمور قُدمًا ١٨٩

الفصل ١٣: إتمام الصفقة ١٩١
أهمِّيَّة العَجَلة ١٩١
وَضْعُ جدوَلٍ زمنيٍّ لإنجاز المهمَّات ١٩٢
إدارة التوقُّعات ١٩٤
إبقاءُ مستثمريك على اطِّلاع ١٩٥
إتمام الصفقة ليس نهاية الصفقة ١٩٧

الفصل ١٤: تجنُّب الأخطاء الشائعة في جَمْع التمويل ١٩٩
الفشل في التواصل ١٩٩
وضوح ما تقوله وتنفيذه ٢٠١
تدمير الذات في عمليَّة إبرام الصفقات ٢٠٤

الفصل ١٥: أدواتٌ موصى بها لجَمْع التمويل ٢٠٩
استخدامُ الأدوات الصحيحة ٢٠٩
التنظيم ٢١٠
البحوث ٢١٤
وسائل التواصل الاجتماعيّ ٢١٥
التعهيد ٢١٧
المبيعات والإدارة ٢١٨
العثور على مستثمريك ٢١٨

الفصل ١٦: الرايات الحمراء المنبئة بالخطر ٢٢١
أهمُّ الرايات الحمراء للشركات النَّاشئة ٢٢١

فصل إضافي: تمويل الشركات الناشئة في المنطقة العربيَّة ٢٢٧
تطوُّر صناعة رأس المال الجريء في المنطقة العربيَّة ٢٢٨
تكامُلُ النظام البيئيِّ للصناعة في المنطقة ٢٣١
كيف يختلف الرياديُّ والمستثمر هنا عن الرياديِّ والمستثمر في سيليكون ڤالي ... ٢٣٢
مصادر رأس المال– ما تتميَّز به وما تفتقده المنطقة العربيَّة ٢٣٤
تنظيم يحفِّز الشركات الناشئة على النجاح ٢٣٦
نقطة التحويل إلى بيئة ريادة الأعمال في المنطقة ٢٣٩
تعيين المستشار المناسب ٢٤٠
كلمة أخيرة ٢٤٠
قائمة بالمراجع المذكورة في الكتاب ومثيلتها في المنطقة العربيَّة ٢٤١

مسرد المصطلحات ٢٤٣
لمحةٌ عن المؤلِّف ٢٤٩
لمحة عن م. خالد سليماني ٢٥١

تقديم الطبعة العربيَّة

قبل نحو سبع سنوات، اتَّخذتُ قرارًا بالانتقال من كرسيِّ الرياديِّ إلى كرسي المستثمر. كنتُ أتوقُ إلى تحدٍّ جديد، ووجدت أنِّي أستطيعُ الوصول بسرعة أعلى إلى هدفي في استخدام التكنولوجيا للنجاح، واعتقدتُ أنِّي يمكن أن أضيفَ إلى الفريق من خبرتي من كرسيِّ مجلس الإدارة أكثر ممَّا يمكن إضافته من منصبٍ تنفيذيٍّ يُديرُ الأعمال اليوميَّة للشركة.

إلَّا أنَّ رحلتي مع الاستثمار في رأس المال الجريء لم تقلَّ صعوبةً عن رحلتي في مجال الريادة؛ فحين بدأتُ العملَ الرياديّ، لم يكن الدخولُ في هذا النوع من المغامرة مقبولًا اجتماعيًّا، ولم تكُنْ كلمة "رياديّ" قد دخلَتِ المعجم بعدُ، ولم يكن ثمَّة مستثمرون منظِّمون لهذا النوع من الأصول؛ فقد تأخَّرنا في المنطقة العربيَّة عن الغرب ما لا يقلُّ عن أربعين عامًا في دعم ريادة الأعمال والاستثمار في رأس المال الجريء. وكانت محاولاتي لجمع الأموال من المستثمرين صعبةً في غياب المستثمرين المحترفين، وكان التمويل حتَّى العقد الماضي يُنجَز بالعلاقات الشخصيَّة فقط، ولمبالغ تُعدُّ قليلةً نسبيًّا.

لكنَّ الدعمَ الحكوميَّ غيَّر كلَّ شيء حيث بدأت حكوماتُ العالم العربيِّ تلمسُ أهمِّيَّةَ قطاع ريادة الأعمال في توليد الوظائف، فكانت الأردنُّ سبَّاقة؛ فمنها كان أوَّل استحواذٍ عالميٍّ على شركةٍ رياديَّة عربيَّة (مكتوب) من ياهو، تلَتْها دول الخليج،

ومن بعدها مِصْر ودول شمال أفريقيا. ففي عام ٢٠١٤م، أوكلَ إليَّ "برنامج بادر" المتخصِّص في تأسيس حاضنات الأعمال، وهو برنامجٌ تابع لمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية، إنشاءَ أوَّل شبكة مستثمرين أفراد (سرب) مدعومة حكوميًّا، فكانت أولى تجاربي في إقناع المستثمرين بجدوى هذا النوع من الاستثمار، إلَّا أنَّ ندرة قصصِ النجاح والقصص الرياديَّة المحلِّيَّة جعلَ إقناعَ المستثمرين صعبًا، وإنْ كنَّا قد حصدنا مجموعةً جيِّدةً من الاستثمارات الناجحة حصلت إحداها (مانجو جيزان) على أوَّل تخارُج لشركةٍ مدرَجة في سوق المال (تداول). ثمَّ كانت تجرِبتي مع أوَّل مؤسَّسةٍ ماليَّةٍ مرخَّصة (الخبير كابيتال) تنشئ صندوقًا لرأس المال الجريء، تلى ذلك تجرِبتنا مع شركة "وادي مكَّة للاستثمار"، حيث هَيْكَلْنا الصندوقَ الحكوميَّ داخليًّا ليكونَ صندوق مال جريء على غرار الصناديق الخاصَّة، وأجرَينا عددًا من الاستثمارات الناجحة جدًّا في التمويل التأسيسيِّ ومرحلة سلسلة "الاستثمار أ".

في عام ٢٠١٨م؛ وفي المملكة العربيَّة السعوديَّة، حدثَتْ نقلةٌ نوعيَّةٌ غيَّرتْ كلَّ شيء، لا سيَّما بمبادرة صندوق الصناديق، فانهالت الأموال على السوق، وظهرَتْ عشرات صناديق رأس المال الجريء بين ليلةٍ وضُحاها في جميع مراحل السلسلة الاستثماريَّة والاستثمار الأوَّليّ، ممَّا منحَ دفعةً قويَّةً للسوق، وظهرت سوقٌ واعدةٌ كبيرةٌ من الأموال والفرص الاستثماريَّة، إضافةً إلى فُرَصِ تخارُجٍ كبرى. وبالمثل، أصبحَتْ الدول في المنطقة العربيَّة من الأسواق الواعدة خارج الولايات المتَّحدة وأوروبَّا، وهو ما لم يكُنْ موجودًا حين اتَّخذتُ قراري قبلها بسبع سنوات. علاوةً على ذلك، حدثَ تغيُّر ثقافيّ، حيث أصبح العملُ الرياديُّ شغفًا للشباب مقارنةً بوظيفةٍ مضمونةٍ في العقد الماضي، فتضاعفَ عددُ الشركات الناشئة، ومن ثَمَّ عددُ الرياديِّين والرياديَّات الباحثين عن تمويل.

إنَّ هذا الكتاب يعطي الرياديِّين دليلًا متكاملًا لعمليَّة البحث عن مموِّلين، وهي جزءٌ من العمل الرياديّ، ودليلٌ على قوَّة العمل بوصفه فرصةً استثماريَّةً جاذبةً للأموال، مع تأكيد أنَّ البحث عن تمويلٍ هو رحلةٌ شاقَّةٌ لا تخلو من المخاطر؛ فالحصول على المال

من المستثمرين مسؤوليَّة كبيرة، لكنَّه أيضًا اختصارٌ لسنواتٍ حيث يدفعُ المالُ الشركةَ إلى الأمام بسرعةٍ مضاعفة مقابلَ أن يتنازل الرياديُّ عن حصَّةٍ من شركته.

لكنَّ ثمَّة أسئلة كثيرة أمام الرياديِّ الباحث عن تمويل تناولْناها في كتابي "٨٤ نصيحة" من منشورات جبل عمَّان ناشرون، وفصَّلَها هذا الكتاب بطريقةٍ تجعلُه واجبَ القراءة لأيِّ رياديٍّ أعمال، أو حتَّى مَن يفكِّر في دخول عالم ريادة الأعمال؛ فمن نوع التمويل المناسب للشركة لمراحل التمويل، إلى أنواع الجولات الاستثماريَّة وأنواع المستثمرين المناسبين لكلِّ جولة، وكيفيَّة التحدُّث بلغتهم، مع تفصيل للمحاذير التي على الرياديِّ تجنُّبها، كما يستعرضُ الكتاب مقدارَ الأموال المناسبة لكلِّ مرحلةِ تمويل، وكيفيَّة اتِّخاذ القرارات للتنازل عن نسبٍ من ملكيَّة الشركة، وغيرها من التفاصيل الدقيقة. وقد أضفتُ في الفصل الأخير تحليلًا لما ينطبق علي المنطقة العربيَّة من محتوى الكتاب وكيفيَّة تطبيقه.

في النهاية، أودُّ التشديدَ على أنَّ السوق تفتقدُ إلى مثل هذا المحتوى، وربَّما لا يخفى على القارئ أنَّ جزءًا من عملي الاستشاريِّ يستندُ إلى تقديم المشورة للرياديِّين بالضبط لما يتناوله محتوى الكتاب، لذلك أجدِّد النصيحة بوجوب قراءتِه من كلِّ رياديِّ أعمالٍ في المنطقة العربيَّة.

م. خالد عبدالغني سليماني

رئيس مجلس إدارة شركة وادي مكَّة للاستثمار، وشريك رئيس بكروم المشورة

مستثمر رأس مال جريء، ومؤلِّف كتاب

"٨٤ نصيحة عمليَّة للبدء بمشروع رياديٍّ ناجح"

آب/ أغسطس ٢٠٢١م

التقديم
بقلم باربرا كوركوران

كانت أمِّي تقول دومًا لي إنَّ الوقتَ ليس مناسبًا بتاتًا للإنجاب، ولكنَّها أنجبَتْ عشرةَ مواليد. وكلَّما أخبرتْ أبي بأنَّها حُبلى، كان يركضُ ليشتريَ سريرًا آخر. وعندما أنشأتُ مجموعة كوركوران (Corcoran Group)، عملتُ على تنمية الشركة كما نمَّت أمِّي أسرتَنا. لقد نمَّيتُها من ٦ إلى ٦٠ موظَّفَ مبيعاتٍ في السنوات الخمس الأولى، ومن ٦٠ إلى ١٠٠٠ موظَّفِ مبيعات على مدار السنوات العشرين اللاحقة؛ لأنِّي كنتُ أعلمُ أنَّ سرَّ النموِّ السريع لأيِّ عملٍ تجاريٍّ يكمنُ في عدم انتظار أن تكون جاهزًا.

يتوسَّعُ كلُّ رياديٍّ مميَّز أعرفه قبل أنْ يجهِّزَ عملَه التجاريَّ بوقتٍ طويل. إنَّها الصيغة الوحيدة التي أعرفها للنموِّ بقوَّة. حيث يدفعُك ذلك إلى التفكير بصورةٍ أسرع، والتحرُّك على نحوٍ أذكى؛ لأنَّك دائمًا ما تُفرِط في التوسُّع، ويكون عليك دَفْعَ الثمن. فالنموُّ يتطلَّبُ تمويلًا بأضعافٍ مضاعفة لإسناد العمليَّات.

في برنامج تلفزيون الواقع "شَارْك تانْك" (Shark Tank)، الفائز بإحدى جوائز إيمي (Emmy Awards)، أجلسُ في مقعدٍ مميَّزٍ بوصفي مستثمرةً، أو "سمكةَ قرش" كما أُسمَّى في البرنامج. وفي كلِّ موسمٍ نسمعُ مئات العروض الصادقة من رياديِّين متحمِّسين يبحثون عن تمويل. ونستمع إلى عروضٍ من مختلَف المجالات، بدءًا من

العروض المبدعة، وصولًا إلى العروض التافهة، ونضعُ ما عانَينا في جَمْعِه من تمويل خلف أفكار نعتقد أنَّها ستكون رابحة. ولدى إبرام صفقة، يبدأ الجزء الممتع عندما أعمل وجهًا لوجه مع الرياديِّ الذي أستثمرُ معه. لقد قُدْته من الحلمِ إلى الحقيقة، بعد كلِّ تلك العقبات والأوقات العصيبة، ثمَّ إلى نجاحٍ حقيقيٍّ ومبهر، في حال حالفَنا الحظّ.

لكنْ قبل أنْ أضعَ وقتي وأموالي وأموال شريكي خلف أيِّ رياديّ، فإنِّي أرغبُ في معرفةِ كلِّ ما أستطيعُه عنه، وأن أتحقَّقَ من أنَّ كلِّ عملٍ تجاريٍّ أختاره هو رابحٌ حقيقيّ. يفشل معظمهم، ويفلح بعضهم في نهاية المطاف، ولكنَّ قِلَّة فقط تظفرُ بالجائزة الكبرى، بفرصة ٢٠ إلى ١.

أوَّلًا، أبحثُ عن رجل أعمالٍ يتمتَّع بالذكاء العمليِّ (ليس مجرَّد الأكاديميّ). معظم الرياديِّين الذين قابلتُهم لا يتمتَّعون بهذا النوع من الذكاء، ولدى كثيرٍ منهم إجاباتٌ أكثر ميوعةً من أنْ أثق بها. وأحاولُ أنْ أُميِّز الرابحين ممَّن يتمتَّعون بردود فعلٍ فطريَّة، وبما يكفي من الذكاء للثقة بردود الفعل الفطريَّة تلك. أبحثُ عن رياديِّين يمكنهم سريعًا تقييم الناس وتحفيزهم، واكتشاف الفرص في أمورٍ يراها الآخرون عقبات. لكنَّ ذلك لا يعتمد على الذكاء الأكاديميّ، بل على الذكاء العمليِّ الحقيقيِّ النابض بالحياة.

أريدُ أن أستثمرَ مع المغامرين حقًّا. إنَّ لدى كلِّ رياديٍّ مميَّزٍ نجحتُ معه درجةً عاليةً من التسامح الاستثنائيِّ تُجاه الشكوك. في الواقع، يتحرَّك هؤلاء بالمخاطر. وقد أَعدَّ عددٌ كبيرٌ جدًّا من الرياديِّين المحتملين خُططَ عمل تتضمَّنُ الكثيرَ من الأرقام والتوقُّعات الرائعة والاستدلالات المنطقيَّة، لكنَّ تلك ليسَتْ غايتي.

أريدُ أنْ أضعَ أموالي مع رياديِّين يعرفون طريقة النهوض سريعًا بعد الأزمات؛ فهُم يسقطون مثلنا تمامًا، لكنَّهم لا يحتاجون، بخلاف معظمنا، إلى وقتٍ طويلٍ في الشعور بالأسف على أنفسهم. وأعتقدُ أحيانًا أنَّه كي تكونَ رجلَ أعمالٍ مميَّزًا، يجب أنْ يكون

لديك معدَّل ذكاء منخفض بما يكفي بحيث إنَّك لا تتوارى عن الأنظار خوفًا على صورتك بعدَ السقوط، بل تعود وتقول: "أنا مستعدٌّ لتلقِّي المزيد". لا أعتقدُ أنَّ المرونة أمرٌ يسعُك تعلُّمه؛ فهي موقفٌ يكون جزءًا من جيناتك وشخصيَّتك.

أرى شخصيًّا أنَّ هذا ما يمكن أنْ يصنعَ أيَّ عرضٍ أو يحطِّمَه. فقد واجهَ أفضلُ الرياديِّين تحدِّياتٍ واجتازوها. تلك المرونة هي ما أبحث عنه عندما أسمعُ أفكارًا جديدةً في برنامج شَارْك تانْك (أو في الحياة).

أريدُ الاستثمار لدى مؤسِّسين يعرفون كيفيَّةَ التواصل. لقد تعلَّمتُ أنَّ أيَّ عملٍ تجاريٍّ جديدٍ لن يُصيبَ أيَّ نجاح إذا لم يتولَّ بائعٌ جيِّدٌ زمامَ الأمور.

يجب على شخصٍ ما أنْ يبيعَ المنتجَ أو الخدمةَ الجديدَين، وتلك وظيفةُ المؤسِّس. وفي نهاية كلِّ مقابلة، أجدُ نفسي أتساءل: "هل سأشتري من هذا الشخص؟ هل عَرضُ مبيعاته عرضٌ لا يُقاوَم؟" وبناءً على ذلك السؤال وحدَه، أرفض ٩٥٪ من الأعمال التجاريَّة المعروضة عليَّ. لقد تعلَّمتُ أنَّ القاعدة الأولى في المبيعات هي أنَّ كلَّ واحدٍ يريد ما يريده الجميع، ولا أحد يريدُ ما لا يريده الجميع. فعندما تخبرُ أحَدُهم بأنَّه لا يمكنه الحصول على شيءٍ ما، تزداد رغبته فيه دومًا. لكنْ دع هذا الشخص نفسه يعرف أنَّ هناك طلباتٍ عدَّة والكمِّيَّة يمكن أن تنفدَ، فسيعود إلى المنزل ليفكِّر في الأمر. إذا لم يكُنْ لديك أُناسٌ يتوقون إلى مشروعك، فعليك أنْ تفكِّر بطريقةٍ لإيهامهم بأنَّ هناك إقبالًا عليه. هذا هو السبب في أنَّ فنَّ البيع هو كلمة السرِّ في جَمْع التمويل.

إنَّ فنَّ البيع الجيِّد ليس مجرَّد إبراز الإيجابيَّات والتقليل من السلبيَّات. إذا تمكَّنتَ من الحصول على حيلةٍ فريدة، فسيكون لك السَّبق عندما يزداد رأس المال، وستتمتَّع بالسَّبق على منافسيك أيضًا في أثناء تنفيذ رؤيتك.

لقد تعلَّمتُ في البداية قوَّةَ استخدام الحِيَل الذكيَّة حينما كنتُ نادلةً شابَّةً في أحد مطاعم ولاية نيوجيرسي، حينما كنتُ أحاولُ منافسةَ غلوريا، تلك الفاتنة الشقراء

الجذَّابة. وبناءً على نصيحةٍ من أمِّي، ربطْتُ أشرطةً حمراءَ على ضفائري الشقراء لأبدو مثل عذراء بريئة، وكنتُ فعليًّا كذلك، وقد تضاعَفَ بَقشيشي على الفور. وعندما أطلقتُ شركتي للوساطة العقاريَّة، "مجموعة كوركوران"، استخدمتُ الكثيرَ من الحِيَل لبناء علامتي التجاريَّة.

أنا أبحثُ دائمًا عن شخصٍ متعجرفٍ نوعًا ما، حيث تعلَّمتُ أنَّ الرياديِّين المشاكسين يعرفون من أين تؤكَلُ الكتف. إنَّهم يُحقِّرون موظَّفيهم، ولديهم مشكلات مع السُّلطة، ولا يريدون أنْ يُمليَ أحَدٌ عليهم ما يجب فعله. أُحبُّ أنْ أضعَ أموالي في أيدي رجل أعمال يعتقد أنَّه يعرف أكثر منِّي. فسوف يحتاجون إلى ذلك النوع من الثقة للقفز فوق العقبات الهائلة التي تحول بينهم وبين خطِّ النهاية.

أكثر ما يعجبني في الاستثمار الأوَّليِّ هو أنَّ في وُسعي استخدام كلِّ ما تعلَّمته في برنامج شَارْك تانْك. كيف تثير إعجابَ مستثمرٍ أوَّليّ؟ كيف تكسبُ ثقتَه وتظفرَ باستثماراته؟ هناك الكثير من الأفكار الجديدة للأعمال التجاريَّة- جيِّدة، أو سيِّئة، أو مجنونة- وكان لي نصيبٌ عادلٌ منها جميعًا.

الفَرْقُ بسيطٌ ما بين الفكرة الجيِّدة والفكرة التي تجني المال: **لا بدَّ أن تبدوَ منطقيَّة**. فالفكرة إمَّا أنْ تكونَ اختراعًا جديدًا تمامًا سيَستخدمُه الكثيرُ من الناس، وإمَّا أنْ تكونَ طريقةً أفضلَ بكثيرٍ لعملِ أمرٍ قامَ به من قبل آخَرون مئاتِ المرَّات.

وهناك عنصرٌ رئيسٌ آخرُ أبحثُ عنه عند الاستثمار في شركةٍ جديدة: أخلاقيَّات العمل. فقبلَ أنْ أستثمر في أيِّ عمل تجاريّ، أبحثُ عن شريك. قد يدفعني موقعٌ إلكترونيٌّ مميَّز لأنْ أمنحَه ثقتي، لكنْ إنْ لم تتمكَّنْ من اجتذابِ مستثمرٍ أوَّليّ، فلن تجتذبَ عملاءك، ومن ثَمَّ لن تحقِّقَ نجاحًا كبيرًا.

تجربة أليخاندرو بوصفه مؤسِّس موقع "ون ڤيست" (Onevest) تجعل هذا الكتاب فريدًا، حيث تغيَّرت لعبة حصد الأموال تغييرًا جذريًّا على مدى السنوات الماضية مع تطبيق القوانين الجديدة التي قُدِّمت مع "قانون تمويل المشاريع النَّاشئة" (JOBS Act). مع

انتقال رأس المال إلى عالم الإنترنت بسرعةٍ كبيرة، فلا بدَّ أن يَقرأ هذا الكتابَ كلُّ رياديٍّ يبدأ بجَمْع التمويل لإنشاء مشروعه.

باربرا كوركوران (Barbara Corcoran)

مستثمرة في برنامج شَارْك تانْك

الذي يُعرَض على قناة إيه. بي. سي (ABC)

مؤسِّسة مجموعة كوركوران

1

كلُّ شيءٍ بدأ مع "ون ڤيست"

بفَضْلِ تشجيع والديَّ، برناردو كريمادس (Bernardo Cremades) وليتيسيا رومان (Leticia Roman)، انتقلْتُ من إسپانيا إلى الولايات المتَّحدة مع أخي في ١٣ آب/ أغسطس من عام ٢٠٠٨م، بعد أن حصلتُ على شهادة الحقوق في إسپانيا.

أخي هو بلا شكٍّ أفضل صديق لي. في ذلك اليوم، بعد أنْ حزمْنا أمتعتَنا وركبْنا سيَّارة أجرة، كنَّا مشدوهين تمامًا عندما كنَّا نُحدِّقُ من خلال النوافذ في طريقنا إلى منهاتن من المطار، في حين أخبرنا السائق، لويجي (Luigi)، قصَّة حياته بلكنةٍ إيطاليَّة ثقيلة.

في البداية، كانت خُطَّتي أن أحصل على شهادة ماجستير في التجارة الدوليَّة والقانون التجاريِّ من كلِّيَّة "فوردهام للقانون" (Fordham Law School)، ثمَّ ممارسة القانون بصفة محامٍ. لقد أمضيتُ أوقاتًا ممتعةً في فوردهام، رغم أنَّ بعضَ زملائي كانوا كبارًا بما يكفي ليكونوا آباءً لي. فجميعهم كانوا ينادونَني يا صغير.

قبل تخرُّجي في كلِّيَّة فوردهام بثلاثة أشهر، تلقَّيتُ عرضًا رائعًا من شركة المحاماة المرموقة "كينغ آند سپالدنغ" (King & Spalding). والشريك الذي وظَّفني كان إدوارد

كيهو (Edward Kehoe). كان اجتماعنا الأوَّل ونحن جالسين إلى مائدة الإفطار في نادي "متروبوليتان" (Metropolitan). إدوارد الآن صديقٌ مقرَّب لي، وحضر حفلَ زفافي.

ما زلتُ أتذكَّرُ يومي الأوَّل في الشركة؛ إذ كان كأحد أفلام هوليوود. في سنِّ الثالثة والعشرين فقط، كان لديَّ سكرتيرتي الخاصَّة، واسمي على المدخل المؤدِّي إلى المكتب. لقد كان الأمر سُرياليًّا تمامًا.

بعد ثلاث سنوات في الشركة، اكتشفتُ وجهتي الحقيقيَّة في أثناء تمثيل كبريات الشركات في قضايا التحكيم الاستثماريِّ البارزة بمليارات الدولارات. فقد بدأ كلُّ شيء عندما حضرتُ لقائي الأولى في "معهد نيويورك تك" (New York Tech) برفقة صديقي لويس خوسيه سكل (Luis Jose Scull). وفي ذلك الوقت، كان لويس يعمل في صندوق تحوُّط، ويتعهَّد الشركات النَّاشئة في مجال التكنولوجيا بصفة مستثمر.

هناك أمرٌ واحدٌ أدهشَني حقًّا عندما كنتُ منغمسًا في المشهد التكنولوجيِّ في نيويورك: مدى صعوبة حصول الرياديِّين على رأس المال. فعندما بحثتُ في حالات مثل شركة "پاندورا" (Pandora)– والتي رُفِضَت أكثر من ٣٠٠ مرَّة قبل أنْ تضمنَ أوَّل جولة كبيرة من التمويل– كنتُ أعرف أنَّ هناك فجوةً كبرى في السوق. وكان هناك شيء مفقود وأردتُ اكتشافه وتسديد الحاجة إليه.

وفي مرحلة الاكتشاف تلك، كنتُ أواعد المرأةَ التي أصبحت الآن زوجتي، وهي تانيا پرايف. لقد كان اختياري لها لتكونَ شريكةَ حياتي أفضل قرار اتَّخذتُه يومًا. تحدَّثنا بما أردتُ القيام به لمساعدة الآخرين الباحثين عن رأس المال، وأقنعتُها باستثمار كلِّ مدَّخراتنا في موقع "Onevest"، وإطلاق منصَّة تربط الرياديِّين بالمستثمرين، ومنذ ذلك الحين ونحن نصنع التاريخ.

بدأ كلُّ شيء في شقَّةِ تانيا في الشارع السابع والعشرين، الجادَة السادسة في نيويورك. كان لدينا استوديو صغيرٌ حيث ندعو خمسةَ متدرِّبين على الأقلِّ يوميًّا للانضمام إلينا في إعداد المنتج، وكانوا يعملون مع فريق من المهندسين الذين جَمَعْناهم في جمهوريَّة

بيلاروسيا. وبعد أربعة أشهر ادَّعى فيها المتدرِّبون أنَّهم أبناء عمومتنا، اكتشفَتْ إدارةُ البناية أنَّ شيئًا ما كان يحدُثُ، وطالبَتْنا بالرحيل.

ثمَّ استأجرنا مكتبًا، وحصدنا جولةً أوَّليَّةً، وبدأنا بتوظيف أفضل المواهب. وبعد عام من التطوير، تمكَّنَّا من إطلاق المنصَّة للجمهور في ٢٣ تشرين الثاني/ نوڤمبر ٢٠١١م. وبعد بضعة أشهر، ذكرت مجلَّة "تايم" *(TIME)* المنصَّة بوصفها أفضلَ منصَّات التمويل الجماعيِّ في العالم. كما صنَّفَتْها مجلَّة "فوربز" *(Forbes)* بوصفها واحدةً من أفضل ١٠ أدواتٍ رقميَّةٍ لرياديِّين، وسَمَّانا موقع "بزنس إنسايدر" (Business Insider) بوصفنا أحد أنجح الشركات النَّاشئة التي يراقبها الموقع.

كما نلتُ شرفَ أن أُصنَّف في المرتبة الأولى في قائمة "ڤانيتي فير" (Vanity Fair) "أفضل ٣٠ دون سنِّ ٣٠" (30 Under 30) لعام ٢٠١٤م، وجرى إدراجي في قائمة "أفضل ٣٠ دون سنِّ ٣٠" في مجلَّة "أنترپرونور" *(Entrepreneur)* في نسختها الإسپانيَّة.

لقد كان الاهتمام الصحفيُّ جنونيًّا، كما أرى، لكنَّ ما جعلَني أتحرَّك كان فرصةَ إحداث فارقٍ حقيقيّ. ويُعَدُّ تقليل الإزعاج أحد أصعب الأمور التي يتعيَّن على الرياديِّين إتقانها للتركيز على ما هو مهمٌّ حقًّا، وهو تنفيذ استراتيجيَّة الأعمال.

لم يكن الأمر سهلًا في الأيَّام الأولى. كان علينا أنْ نكافحَ لتَوفير التمويل. ولم يكن "قانون تمويل المشاريع النَّاشئة" (JOBS Act) موجودًا، ولم يكُنْ مصطلح **التمويل الجماعيّ** (Crowdfunding) قد صيغَ بعد. وفي مرحلةٍ ما من العمليَّة، أجرَينا زيارة إلى البيت الأبيض، وأدلَينا بشهادتنا أمام الكونغرس الأميركيِّ في ما يتعلَّقُ بأهمِّيَّة تمويل الشركات الصغيرة في الولايات المتَّحدة.

بدأ كلُّ شيء يحدثُ في آنٍ معًا. ركبْنا فجأةً موجةً مذهلة، تكوَّنت مع تمرير "قانون تمويل المشاريع النَّاشئة" (JOBS Act) في نيسان/ أپريل من عام ٢٠١٢م. وسيُسمَح للشركات النَّاشئة للمرَّة الأولى في التاريخ بالإعلان عن حقيقة أنَّها تجمعُ التمويل؛ فقبل هذا القانون كان هذا النوع من الدعاية ممنوعًا تمامًا. (قبل هذا التشريع، كان ذلك يُسمَّى

التماسًا عامًّا). وفي السابق، كان البحث عن التمويل يجري شفاهًا في معظم الأحيان. فإذا لم تكُنْ تعرفُ شخصًا ما في "سيليكون ڤالي" (Silicon Valley)، كان من الصعب العثور على رأس المال.

في نهاية عام ٢٠١٣م، جاءتْ شركة تُسمَّى "CoFoundersLab.com" لجَمْع التمويل على موقع "Onevest"، ولفتَتْ نظري إلى أمرٍ مهمّ. فقد أدركْتُ أنَّ منصَّة جمع التمويل مثل تلك التي كان يعمل عليها موقع "Onevest" في تلك اللحظة كانت أشبهَ بلعبةٍ صغيرة حقًّا. فقد كانت اللعبةُ الكبرى تتمثَّل في بناء نظام عمل حول "Onevest"؛ ففي وسعنا تمكين الرياديِّين والمستثمرين من الانتقال من التكوين (Formation) إلى التمويل (Financing).

ونتيجة لهذا الإدراك، بدأت المحادثات مع شهاب كاڤياني (Shahab Kaviani)، الشريك المؤسِّس لشركة "CoFoundersLab.com"، وانتهى بنا الأمر بالإعلان عن صفقة اندماج واستحواذ تصبح بموجبها "CoFoundersLab" تابعة لشركة "Onevest" في تمُّوز/ يوليو ٢٠١٤م.

تُعَدُّ شركة "CoFoundersLab" حاليًّا أكبر خدمة للتوفيق ما بين الرياديِّين. فهي طريقة يلتقي بها الرياديِّين ومؤسِّسيهم المشاركين ومستشاريهم. ونحن شركاء مع بعض محاور إطلاق الشركات الرئيسيَّة في أميركا، ونعمل على إعداد آلاف تسجيلات الرياديِّين شهريًّا.

وتتضمَّن المنتجات الأخرى التي تقع تحت مظلَّة "Onevest" في الآونة الأخيرة ١٠٠٠ مستثمرٍ أوَّليّ، وهي أوَّل شبكةٍ رقميَّةٍ لا يجري الانضمام إليها إلَّا بدعوة، وهي مخصَّصة لمجموعة مختارة من المستثمرين الأوَّليِّين. إنَّه مجتمع منظَّم من الأفراد أصحاب الثروات الضخمة، الذين يجتمعون للاستثمار في الشركات النَّاشئة.

بعد رؤية مئات الشركات التي شُكِّلت وموِّلت بواسطة نظام العمل لموقع "Onevest"، شعرتُ بأنَّ الوقتَ قد حان لمشاركة ما تعلَّمتُه، ومساعدة الرياديِّين في

رحلاتهم لجَمْع التمويل، لا سيَّما بعد أحدث جولةِ تمويل لنا، التي زِدْنا فيها إجماليَّ المبلغ الذي في حوزتنا إلى أكثر من ٥ ملايين دولار. لقد أجرَينا تمويلًا جماعيًّا ذاتيًّا "للسلسلة أ" في غضون أسابيع، وحقَّقنا رقمًا قياسيًّا. فلم أكن أغادرُ مكتبي حرفيًّا. كانت النتيجة مفاجَأةً مذهِلة؛ لأنَّ هذه الأنواع من الجولات كانت ستعني عادةً قضاء ثمانية أشهر على الأقلِّ خارج المكتب، ما بين حضور المؤتمرات واللقاءات لجَذْب اهتمام المستثمرين.

ولسوء الحظّ، فإنَّ إعلانات الشركة بشأن جولات التمويل الناجحة التي تراها وتسمع عنها ليست حقيقيَّة. إنَّها تأتي فقط من شركات قليلة من الكثير والكثير من المشاريع التي تُطلق كلَّ عام. وتُعدُّ زيادة رأس المال فنًّا. ويحتاج كلُّ عنصرٍ إلى التوازن التامِّ في العمل لتحقيق النجاح في توفير رأس المال. ويهدفُ هذا الكتاب لأنْ يكونَ دليلًا يساعدُك على بلوغ ذلك في عملٍ يمكن أنْ يكونَ أشبَه برحلةٍ سريعةِ التقلُّب ومُفعمةٍ بالمشاعر.

اربطْ حزامَ مقعدك واحتضَنِ العمل. كُنْ متفائلًا واستمتعْ بوقتك. تذكَّر أنَّك لن تفشلَ بتاتًا: فإمَّا ستنجح وإمَّا ستتعلَّم.