

دوره آنلاین جذب سرمایه



امیر حسین سوری

مدیر توسعه و فروش بین الملل شرکت فیوچر اسکای امارات



www.amirhsouri.com



00971502249428



amirsourich



futuresky



irsales@fse-automation.com



سرمایه ابزاری مهم در کسب و کار



تبلیغات
برندینگ

بازاریابی

مدیریت

هدف

تفکر
بازرگانی

سفر

سرمايه

مشتری

Business

منابع
انسانس

کالا

اینکوئریز

گمرکات

بانک و پول

اسناد

قیمتگذاری

حمل و نقل

فروش

اهداف ما در این کلاس

چه افرادی به سرمایه نیاز دارند

چه زمان به سرمایه نیاز داریم

منابع سرمایه را میشناسیم

اعتماد سرمایه گزار را جلب کنیم

بتوانیم منافع سرمایه گذار را تعریف کنیم

جذب سرمایه جسورانه

لب و دهن نباشيم



JUST DO IT.



منتظر معجزه نباشید
معجزه خود شما هستید

به موقع دست به حرکت شویم



چه کسی؟
در چه زمانی؟



صاحبان کسب و کارهای بزرگ



تازه کارها و کسب و کارهای کوچک



شرکتهای استار تاپی



كارمندان



افرادی که برنامه شروع به کار دارند



به عنوان یک سرمایه گذار باید در نقطه درستی سرمایه گذاری کنیم



سرمایه مادی چیست؟

ابزاری پر قدرت در بیزینس است که میتواند به رشد ما کمک کند و یا باعث نابودی ما بشود اگر در زمان مناسب آن را بکار نبندیم



زمان مناسب در جذب سرمایه



منابع سرمایه



بانکھا



شرکتهای سرمایه گذاری



مشتریان

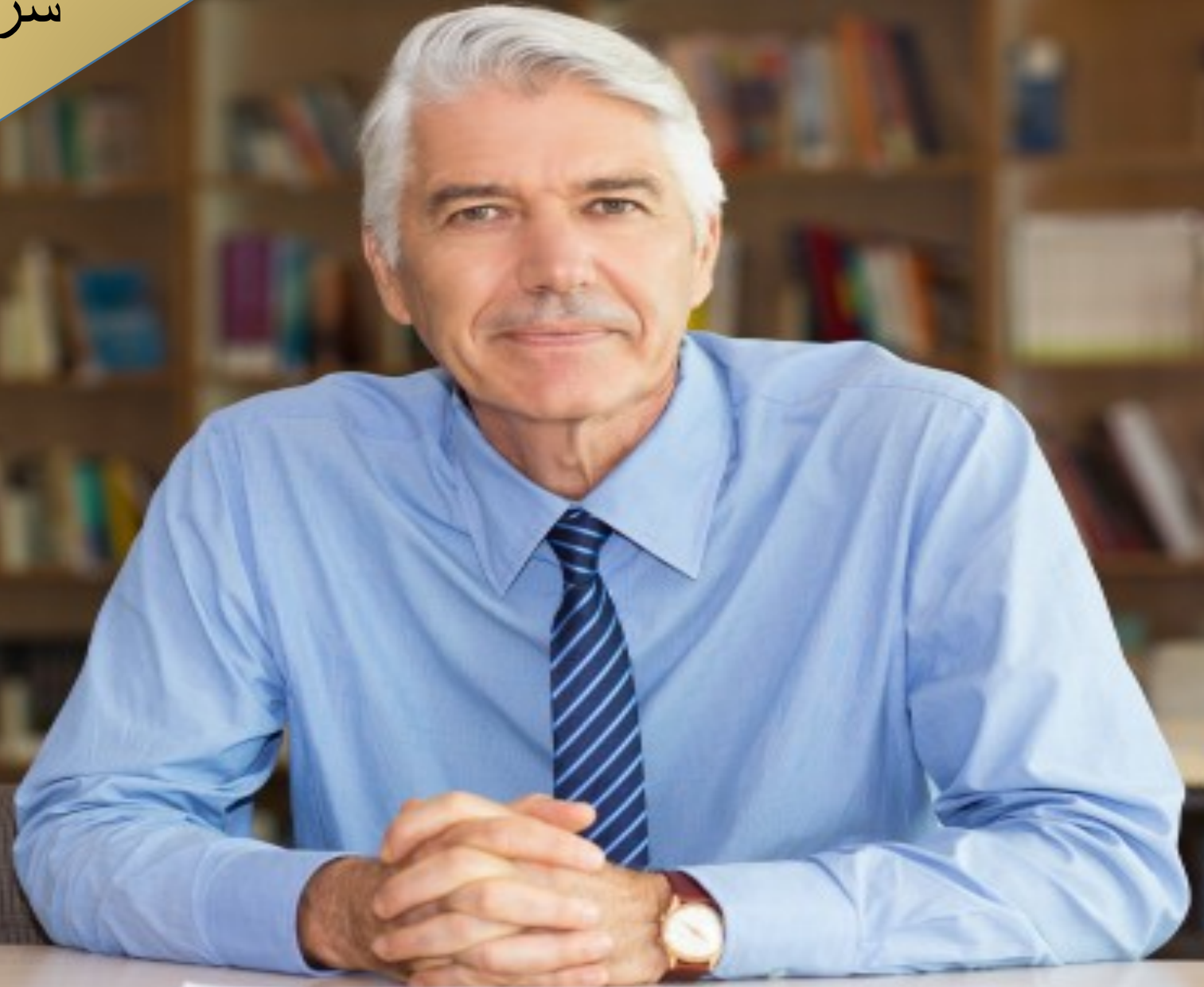




فروشندگان



سرمایه گذاران





دوستان





فاميل ها





منابع خودمان



برای جذب سرمایه راهی سخت و طولانی داریم

ماهیت سرمایه

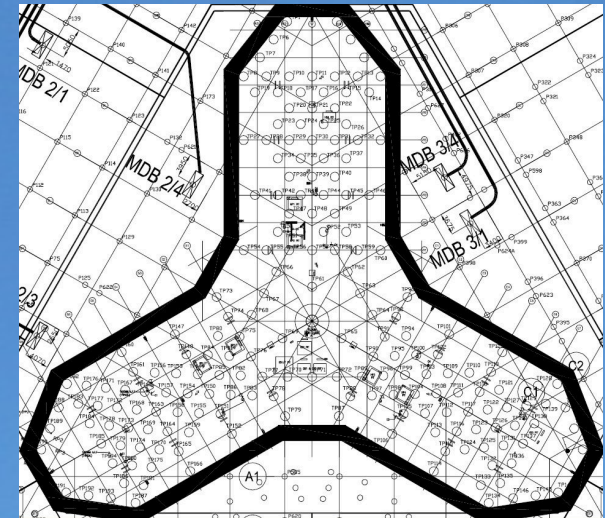


سرمایه محل امن را راحت تر پیدا میکند



زیر ساخت جذب سرمایه

اعتماد



تفکر خود را تغییر دهیم



اگر تازه کار را داریم شروع میکنیم

❖ تمرکز را بر روی منابع اولیه سرمایه قرار دهیم

❖ کار را بصورت حداقلی شروع کنیم

❖ بدنبال ایجاد رزومه فعالیت باشیم

❖ آماده صحبت با سرمایه گذاران بزرگتر شویم

در کار خود فعالیت زیادی داشته باشیم

نمایشگاهها و همایشها

جلسات مشتریان

فعالیت‌های داخل سازمانی

و



فعالیت‌های خود را صادقانه به نمایش بگذارید

وب سایت

شبکه های
اجتماعی

شخص
خودتان

دوستان



فقط به ذهن خود اطمینان نکنیم و برنامه ها را مکتوب کنیم



PLANNING

برنامه های فعلی

برنامه های گسترش

برنامه های کاری که می خواهیم شروع کنیم

لیست سرمایه گذاران احتمالی خود را بنویسید

تیم کاری داشته باشیم و تنها کار نکنیم



اعتماد در پی مشاهدات بدست می آید



کالای خود و رقبای آن را واقع بینانه ارزیابی کنید

n e w s e r i e s

Pure Lily

Lectus eget cursus
amet orci enim a,
quam integer enim
uma sem morbi in
amet.

Magna cursus gravida
pharetra auctor,
sagittis vitae sem
bibendum vivamus.



میزان سود هی کالا یا خدمات خود را واقعی ارزیابی کنیم



سود دست پایین
کالا



X



تعداد حدودی
فروش دست
پایین کالا



=



میزان سود
حدودی

از بعضی سرمایه گذاران داخل لیست هوشمندانه راهنمایی بگیرید



آماده یک ارائه قوی در مقابل سرمایه گذار باشید

قبل از تصمیم به مذاکره بدانیم بدنبال چه عددی میگردیم



انتخاب سرمایه گذار را برای مذاکره هوشمندانه انجام دهیم

بخاطر داشته باشید یک مذاکره دو طرف دارد



حتما در ارائه خود صادق باشید



یک روانشناس خوب باشید



قبل از مذاکره حتما اطلاعات کاملی از شخص داشته باشیم



یک ارائه ساده و روان و قابل فهم داشته باشید



حتما در پیشنهاد خود نیازهای سرمایه گذار را ببینیم



حفظ
سرمایه



سود



فعالیت
کاری



مسئولیت
اجتماعی



و

مزیت رقابتی کالا یا خدمات خود را شرح دهید



درباره مشتری های فعلی و آینده خود و روش دسترسی به آنان توضیح دهید



از تیم خود و شرکای خود در ارائه صحبت کنید



سودمند بودن طرح را با آمار و ارقام نشان دهید



بر یک موضوع تمرکز کنید از بازار هدف تا کالا



در مورد مشکلات احتمالی و واکنش خودتان در روند طرح بگوئید



مزیت منافع باید برای سرمایه گذار ایجاد کنیم

مشخص کردن چگونگی حفظ سرمایه سرمایه گذار الزامی است

زمان برگشت سرمایه در پیشنهاد شما باید مشخص باشد



ارائه ما نقطه شروع و پایان باید داشته باشد

برای برنامه های خود همیشه پلن B داشته باشید

Plan B

به نکات شرعی در پیشنهاد خود توجه کنید

به عنوان مثال :

قوانین مضاربه : و شروط مترتب بر آن خیلی کارگر است

یا قوانین مربوط به مشارکت ها و شرایط مربوط به آن

اگر به طرح خود اطمینان دارید جسورانه مذاکره کنید

سرمایه گذاران خارجی گزینه جذاب ، در صورت داشتن سبد ارزی



پیشنهادات خود را مکتوب کنید و به همراه توضیح ارائه دهید

مذاکره سرمایه هم نوعی از مذاکرات فروش است

طلوع قدرتمندی داشته باشید





پنل پرسش و پاسخ