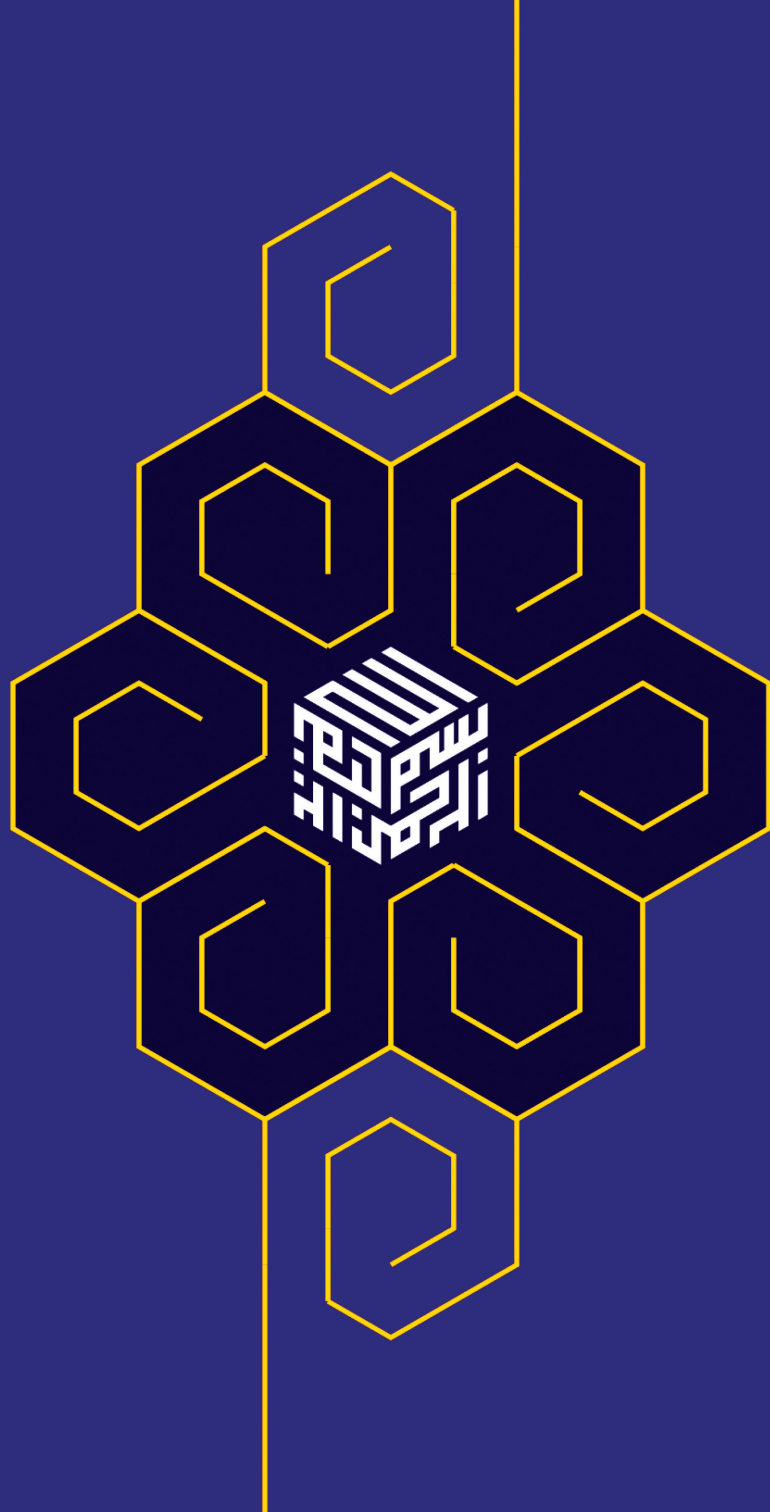




ظهور میکرووی سی‌ها، انقلابی در فرآیندهای سرمایه‌گذاری
وقتی کوچک بودن مزیت است



ظهور میکرو وی سی ها
انقلابی در فرآیندهای سرمایه گذاری

وقتی کوچک بودن مزیت است!

تهیه و تنظیم: گروه ارتباطات تریگ آپ
مدیر محتوا: لیدا هادی
مدیر هنری: علیرضا کیوان

نشانی: تهران، خیابان مطهری، نرسیده به خیابان سهروردی
جنب بانک پاسارگاد، پلاک ۹۴، طبقه اول
ایمیل: info@trigup.com
وبسایت: trigup.com

فهرست

چرا در ایران به میکرووی سی نیاز داریم؟ ۴

میکرووی سی، بینش تکامل یافته در تریگ آپ ۶

فصل اول

از شکار نهنگ تا شکار استعداد ۸

فصل دوم

تلاقی دانش و ریسک پذیری ۱۹

فصل سوم

نه بزرگ استارت آپ ها به قواعد سنتی ۲۶

فصل چهارم

مورد عجیب دنیای سرمایه گذاری ۳۷

فصل پنجم

اعداد سخن می گویند از سر درون! ۴۶

فصل ششم

پایداری یک همراهی امن و حمایت گر ۶۱

چرا در ایران به میکرو وی سی نیاز داریم؟

بر اساس گزارش Pitchbook و CB Insights، هر صندوقی که با کمتر از ۵۰ میلیون دلار شکل بگیرد، یک میکرو وی سی محسوب می شود. میکرو وی سی ها ۷۰ درصد از سرمایه گذاری خود را روی استارت آپ هایی که در مراحل اولیه رشد قرار دارند سرمایه گذاری می کنند.

بر اساس گزارش های بین المللی تعداد صندوق های میکرو وی سی طی چند سال اخیر در جهان ۱۲۰ درصد افزایش یافته است که تقریباً ۵۸ درصد آن ها در ایالات متحده مستقر هستند. همچنین پیش بینی می شود این رشد فزاینده تا سال ۲۰۲۹ میلادی همچنان ادامه پیدا کند.

اما دلیل این اقبال فزاینده به میکرو وی سی ها در جهان چیست؟ صاحب نظران اصلی ترین دلایل این رشد فزاینده را به صورت خلاصه در چند واقعیت می بینند:



محمد صادق سبحانی
مدیرعامل تریگ آپ

- افزایش تقاضا برای شکل‌دهی به استارت‌آپ‌ها و جذب سرمایه از طرف کارآفرینان در مراحل اولیه رشد
- پیشرفت‌های فناوری و ضرورت سرمایه‌گذاری در توسعه این فناوری‌ها در مراحل اولیه رشد
- تحمل ریسک و انعطاف‌پذیری بیشتر میکرو وی‌سی‌ها برای سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌هایی که در مراحل اولیه رشد قرار دارند
- چابکی و سازگاری بیشتر میکرو وی‌سی‌ها در تعامل با استارت‌آپ‌ها به ویژه در مراحل ارزیابی و راهبری

اما برخلاف روندهای جهانی، زیست‌بوم استارت‌آپی ایران در سال‌های اخیر به دلایل متعدد دستخوش تغییرات و رکود جدی بوده است. افزایش ریسک سرمایه‌گذاری به دلیل نوسانات شدید اقتصادی و افزایش کم‌سابقه بازدهی بازارهای موازی به ویژه طلا و ارز و همچنین روند رو به رشد مهاجرت سرمایه‌های انسانی، جریان سرمایه و استعداد (Talent) را در رگ‌های زیست‌بوم نوآوری ایران کمرمق کرده است. بنابراین بند اول در موارد بالا در مورد زیست‌بوم ما صدق نمی‌کند. اما موارد دیگر در مورد ایران صادق است. با این توضیح میکرو وی‌سی‌ها می‌توانند با تکمیل زنجیره نوآوری بعد از شتاب‌دهنده‌ها عامل انگیزه‌بخشی برای کارآفرینان مستعد باشند تا عزم خود را برای راه‌اندازی استارت‌آپ جزم کنند چرا که در حال حاضر VCها ریسک سرمایه‌گذاری در خروجی‌های شتاب‌دهنده‌ها را زیاد و غیرقابل تحمل می‌دانند. بنابر این میکرو وی‌سی‌ها می‌توانند به مثابه پلی میان شتاب‌دهنده‌ها و VCها به تامین مالی بپردازند. (Bridge Investment)

یکی دیگر از تفاوت‌های زیست‌بوم کارآفرینی ایران با جهان تمایز در کیفیت و سطح بلوغ تیم‌های ورودی است که نقش نهادهایی نظیر شتاب‌دهنده و میکرو وی‌سی را پررنگ‌تر می‌کند چرا که تیم‌های ورودی به این نهادها عمدتاً به یک سرمایه‌گذار فعال نیاز دارند که در راهبری و توسعه مهارت‌های فردی و تیمی سرمایه‌پذیران، عمیق‌تر و وسیع‌تر ورود کند که معمولاً این سطح از مداخله از وی‌سی‌ها انتظار نمی‌رود. لذا نهاد میکرو وی‌سی‌ها می‌تواند نقش به‌سزایی در ارتقای کمی و کیفی VCها ایفا کند.

میکرو وی سی، بینش تکامل یافته در تریگ آپ

چرا تریگ آپ علاوه بر شتاب دهی، به سمت مدل سرمایه گذاری جدید میکرو وی سی رفته است و بر اساس چه شاخص هایی می تواند تجربه موفق خود در شتاب دهی را در میکرو وی سی نیز تکرار کند؟

قبل از پاسخ به این سوالات، بهتر است به این مسئله اشاره کنیم که خود میکرو وی سی چیست و چه نقش تاثیر گذاری در مسیر رشد یک کسب و کار نوآورانه بازی می کند؟ در سال های اخیر و بالاخص پس از عبور از پاندمی کرونا، به دلایل پارامترهای کلان اقتصادی، حجم سرمایه گذاری خطرپذیر روند کاهشی داشته است، این گزاره در ایران به طور شدیدتری در مورد استارت آپ های مرحله Early Stage صدق می کند. تعداد و تمایل سرمایه گذاران برای سرمایه گذاری بر روی استارت آپ های این مرحله از سطح بلوغ، به دلیل ریسک بالای آنها، کاهش داشته است.

از سمت دیگر، سرمایه گذاران جدیدی در مراحل Series A, B, ... به عنوان VC شکل گرفته اند که تمایل دارند بر روی کسب و کارهای بالغ تر و کم ریسک تر سرمایه گذاری کنند اما بخش عمده ای از آنها با مشکل کم بودن تیم مناسب دست و پنجه نرم می کنند که البته پدیده ای غیرقابل پیش بینی نبوده است. از یک سو موج مهاجرت نخبگان و شرایط عمومی راه اندازی کسب و کار باعث شده است تعداد افرادی که تمایل به راه اندازی استارت آپ دارند کاهش پیدا کند و از سوی دیگر کاهش تعداد و حجم سرمایه گذاری ها در سطح بلوغ Early Stage باعث شده



مهدی اسکویی

قائم مقام
مدیرعامل تریگ آپ

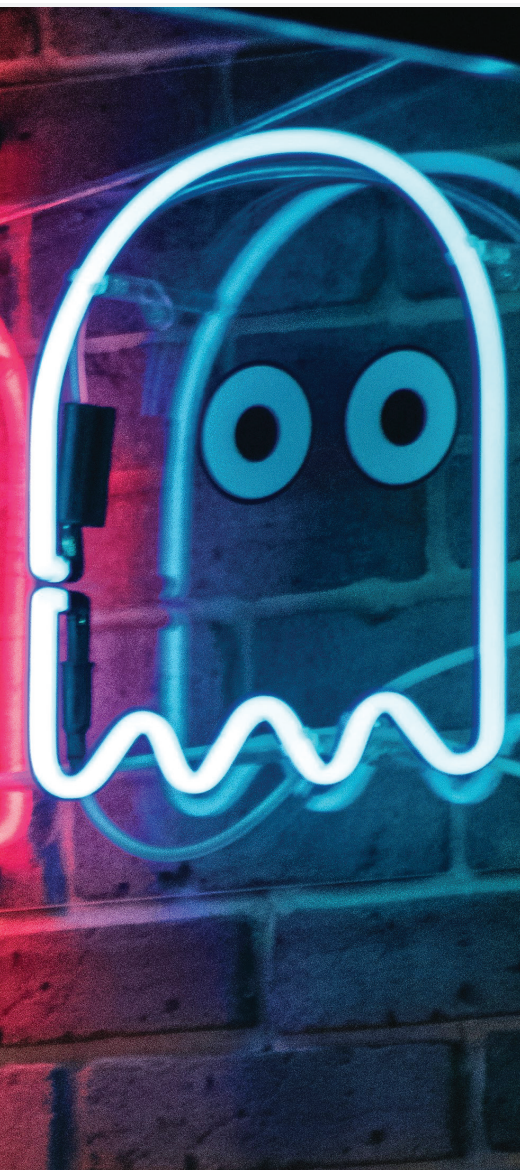
است همان محدود استارت‌آپ‌هایی که شروع به فعالیت کرده‌اند، با کمبود منابع و شانس کم عبور از دره مرگ خود مواجه شوند! از همین رو ما شاهد کاهش استارت‌آپ‌های به اصطلاح **VC پسند** باشیم.

با این شرایط نقش یک میکرو وی‌سی بسیار پررنگ می‌شود؛ سرمایه‌گذاری که این فاصله بین خروجی شتاب‌دهنده‌ها و تیم‌های مناسب برای VC ها را پر کند. یک میکرو وی‌سی، هم با سرمایه‌گذاری نقدی خود، منابع مالی مورد نیاز استارت‌آپ‌ها را فراهم می‌کند و هم با سرویس‌های غیرنقدی از قبیل راهبری و شبکه‌سازی به استارت‌آپ‌ها کمک می‌کند تا سطح بلوغ خود را بالاخص در سمت بازار، بالا ببرند تا هر چه بیشتر شانس جذب سرمایه آنها از VC ها افزایش پیدا کند.

اما چرا تریگ‌آپ؟

تریگ‌آپ به موجب بینش و تجربه دهه‌ساله‌ای که در فرآیند شتاب‌دهی دارد کمک می‌کند هر چه بهینه‌تر، در تولد صحیح یک استارت‌آپ، آن راه همراهی کند. به بیان دیگر، آشنایی و تجربه تریگ‌آپ در برابر خطرات و ریسک‌هایی که یک تیم استارت‌آپی را در مسیر بلوغ خود تهدید می‌کند، برگ برنده‌ای است که با در اختیار قرار دادن آن در دست هر استارت‌آپی، شانس موفقیت آن را افزایش می‌دهد.

تریگ‌آپ در این یک دهه به واسطه ارتباط خود با سایر VC ها برای جذب سرمایه استارت‌آپ‌های خود، به خوبی با شاخص‌های مدنظر این سرمایه‌گذاران آشناست و مهم‌تر از آن، تریگ‌آپ به دلیل حضور در گروه شناسا، به عنوان بازوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر گروه مالی پاسارگاد، به فرآیندها و کوچه‌پس‌کوچه‌های یک شرکت با ساختار VC اشراف کامل دارد. تریگ‌آپ در یک دهه فعالیت خود، علاوه بر خدمات شتاب‌دهی، بارها و بارها در مسیر بین شتاب‌دهنده و VC در کنار استارت‌آپ‌های خود بوده است و این بینشی است که تریگ‌آپ در این مسیر به آن رسیده است! بینشی که نتیجه آن جذب سرمایه موفق نیمی از سرمایه‌پذیران پورتنفوی تریگ‌آپ در راندهای بعدی خود بوده است. تریگ‌آپ به میدان آمده است تا فاصله‌ها را- فاصله‌ای که همواره بین تیم‌های خروجی شتاب‌دهنده‌ها و تیم‌های مناسب VC وجود دارد- با ابزار میکرو وی‌سی خود، در زیست بوم نوآوری کشور پر کند.



تاریخ جامع سرمایه گذاری
خطرپذیر و روندهای بعد از آن

از شکار نهنگ

شکار استعداد

سرمایه گذاری خطرپذیر امروز به جزئی حیاتی از اکوسیستم کارآفرینی تبدیل شده است. اصطلاحی که حالا ابعاد وسیع و جزییاتی نظیر سرمایه گذاری خطرپذیر خرد یا میکرووی سی راهم به خودش گرفته است و تا سالها بعد شاید روندهای دیگری را نیز رونمایی کند. اما چگونه سرمایه گذاری خطرپذیر به یک «موضوع» تبدیل شد و چگونه با گذشت زمان تکامل پیدا کرد؟ در این مطلب نگاهی به تاریخچه سرمایه گذاری خطرپذیر و نقطه عطف ظهور میکرو وی سی ها می اندازیم.





با این حال به گفته تام نیکلاس، استاد دانشگاه هاروارد، تاریخچه سرمایه‌گذاری خطرپذیر به قرن نوزدهم برمی‌گردد. او در کتاب خود، «سرمایه‌گذاری خطرپذیر: تاریخچه آمریکایی»، ریشه‌های مدل معاصر سرمایه‌گذاری خطرپذیر آمریکایی را در سفرهای شکار نهنگ می‌بیند و پویایی ذاتی ریسک و پاداش را برجسته می‌کند.

تا اواسط قرن نوزدهم، تقریباً ۷۵ درصد از ۹۰۰ کشتی شکار نهنگ در جهان آمریکایی بودند و این بیشتر به این دلیل بود که دست‌اندرکاران آمریکایی شکار نهنگ دریافته بودند که چگونه این سرمایه‌گذاری‌های پرخطر را تأمین کنند و از آنها سود ببرند.

یک حامی مالی، سرمایه را در سفر بدون تضمین سودآوری سرمایه‌گذاری می‌کرد. ملوانان درگیر در صید نهنگ‌ها، کمک هزینه زندگی متوسط و سهمی از سود سرمایه‌گذاری دریافت می‌کردند. این توزیع سود پس از آن صورت می‌گرفت که تأمین‌کننده مالی سرمایه‌گذاری اولیه خود را به همراه درصد سود از پیش تعیین‌شده، جبران می‌کرد. نکته جالب این است که از همین دوره اولیه میان افرادی که می‌توانستند به طور مداوم و مؤثر سرمایه را به کار بگیرند، و دیگری که این توانایی را نداشتند، تمایزی شکل گرفت.



سرمایه‌گذاری روی نهنگ‌ها

ریشه‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر بحث‌برانگیز است، اما برخی می‌گویند که این موضوع به زمانی برمی‌گردد که ملکه ایزابل اسپانیا از کریستف کلمب برای سفر به قاره آمریکا حمایت مالی کرد.

در ازای تأمین مالی این سفر پرخطر، ملکه ایزابل ۹۰ درصد سود را پس از کشف تصادفی هند غربی و هدایت اسپانیا به عصر طلایی اکتشاف دریافت کرد.

در واقع، همان‌طور که اندرو پاول اشاره می‌کند، اصطلاح «سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری» از آن زمان آمده است. «همان‌طور که اکتشاف در آسیا و قاره آمریکا در طول قرن بعد ادامه یافت، کاپیتان کشتی در نهایت ۲۰ درصد از سهم سود کالاهای حمل شده را برمی‌داشت که از آنجا اصطلاح «سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری» به راه افتاد.

کدام سیستم روشنایی باید جهان را روشن کند، درگیر شد. ادیسون خوش شانس بود که، جی.پی. مورگان پیر به فناوری روشنایی ادیسون اعتقاد زیادی داشت و شرطهای مالی سنگینی روی او بسته بود، تا جایی که وارد نبرد قانونی علیه وستینگهاوس و ادیسون شد.

مورگان هم سرمایه گذار و هم «آزمایش کننده بتا» فناوری ادیسون بود، چون ۴۰۰ چراغ الکتریکی را در خانه خود نصب کرد. سرمایه گذاری او بسیار سودآور بود زیرا جنرال الکتریک به یکی از ۱۲ شرکت اصلی سهامی عام در داو جونز تبدیل شد.



تولد سرمایه گذاری خطرپذیر مدرن - ۱۹۴۶

سال ۱۹۴۶ و تأسیس شرکت تحقیقات و توسعه آمریکا (ARDC) لحظه محوری برای سرمایه گذاری خطرپذیر مدرن بود. کارل کامپتون، رئیس MIT؛ مریل

نیکلاس در این کتاب، توزیع بازده صنعت شکار نهنگ در طول قرن ۱۹ را با صنعت سرمایه گذاری خطرپذیر از سال ۱۹۸۱ تا ۲۰۰۶ مقایسه می کند و نتایج نشان می دهد که آنها بسیار مشابه هستند.

«شکار نهنگ در قرن نوزدهم را می توان با سرمایه گذاری خطرپذیر مدرن مقایسه کرد... شکار نهنگ کسب و کار نمونه توزیع نامتقارن بود که پایداری آن به رویدادهای سودآور اما با احتمال کم وابسته بود... توزیع طولانی مدت سود، همان جذابیت را برای سرمایه گذاران مالی سفرهای شکار نهنگ داشت که برای صنعت سرمایه گذاری خطرپذیر متکی به بازدههای حداکثری از زیرمجموعه بسیار کوچکی از سرمایه گذاریها دارد. اگرچه صنایع دیگر در طول تاریخ، مانند اکتشاف طلا و حفاری نفت، با نتایج طولانی مدت شناخته شدند، ولی هیچ صنعتی به اندازه شکار نهنگ به سازماندهی و توزیع بازده مرتبط با بخش وی سی نزدیک نیست.»

سرمایه گذاری روی برق

بعد از آن لحظه مهم دیگری وجود داشت. تقابل توماس ادیسون در برابر نیکلاس تسلا و جورج وستینگهاوس. ادیسون با هر دوی آنها بر سر اینکه

یکی از بزرگترین موفقیت‌های «ARDC» سال ۱۹۵۷ اتفاق افتاد، که روی شرکتی به نام شرکت «تجهیزات دیجیتال سرمایه‌گذاری» کرد. آنها ۷۰ هزار دلار برای ۷۷ درصد سهام سرمایه‌گذاری کردند. طی ۱۴ سال آینده، ارزش شرکت به ۳۵۵ میلیون دلار افزایش یافت، یعنی ۵۰۰ برابر سرمایه‌گذاری اولیه «ARDC»، که پتانسیل بازده‌های بالا با پول وی‌سی را تأیید کرد.

پس از «ARDC»، افراد بیشتری به سرمایه‌گذاری خطرپذیر علاقه‌مند شدند. برخی از افرادی که با «ARDC» کار می‌کردند، گروه‌های خود را مانند «Mayfield»، «CRV»، «Greylock» و «Venrock» تأسیس کردند.

یکی دیگر از نام‌های برجسته در توسعه سرمایه‌گذاری خطرپذیر، آرتور راک، بنیان‌گذار اولین شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر در منطقه خلیج سان‌فرانسیسکو است. به لطف راک صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر واقعاً جهش و پیشرفت داشت.

او شاگرد ژنرال دوریت بود و به هشت بنیان‌گذار در منطقه خلیج کمک کرد تا بودجه را از کارآفرین

گریسپالد، رئیس هیئت مدیره «Massachusetts Investors Trust»؛ رالف فلاندرز، رئیس بانک فدرال رزرو بوستون؛ و ژنرال اف. دوریت، استاد دانشکده بازرگانی هاروارد، با هم «ARDC» را تأسیس کردند.

آن‌ها را می‌توان «ابرقهرمانان» جذب سرمایه و حمایت از ایده‌های جدید و هیجان‌انگیز نامید. ایده فقط ایجاد یک شرکت نبود؛ آن‌ها می‌خواستند یک صنعت ایجاد کنند. آن صنعت به زودی به چیزی تبدیل شد که امروزه به عنوان «سیلیکون ولی» می‌شناسیم.

ژنرال دوریت که اغلب به عنوان «پدر سرمایه‌گذاری خطرپذیر» شناخته می‌شود، نقشی محوری در هدایت «ARDC» به سوی نوآوری ایفا کرد. قبل از «ARDC» خانواده‌های ثروتمند مانند واندربیلته‌ها، راکفلرها و ویتنی‌ها منبع اصلی سرمایه‌پرخطر بودند، اما «ARDC» بازی را تغییر داد.

آن‌ها کم‌کم جذب بودجه را از مؤسساتی مانند دانشگاه‌ها، شرکت‌های بیمه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک شروع کردند. این شرکت سرمایه‌های جذب شده را به شرکت‌های خصوصی که از فناوری‌های توسعه‌یافته در طول جنگ جهانی دوم بهره می‌بردند، اختصاص می‌داد.

سرمایه‌گذاری خطرپذیر از آن استفاده می‌کنند، یعنی Limited Partner.

«سند هیل رود» به این دلیل معروف شد که تعدادی از معتبرترین شرکت‌های VC در این منطقه ظهور کردند. شرکت‌هایی مانند «Kleiner»، «Sequoia Capital»، Perkins و «New Enterprise Associates» از این جمله هستند. نکته جالب این که دون ولنتاین که در «Fairchild Semiconductor» فروشنده بود «Sequoia Capital» را تأسیس کرد، و یوجین کلایندر از «Kleiner Perkins Caufield & Byers» یکی از هشت بنیانگذار «Fairchild Semiconductor» بود. همه اینها به لطف آقای آرتور راک ممکن شد!

در سال ۱۹۷۳، انجمن ملی سرمایه‌گذاری خطرپذیر (NVCA) در آمریکا برای حمایت از سرمایه‌گذاری خطرپذیر در واشنگتن به وجود آمد. حتی امروز هم آن‌ها همچنان در حمایت از شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر فعالیت می‌کنند.

به طور کلی، دهه ۸۰ زمان فوق‌العاده‌ای برای حضور در سرمایه‌گذاری خطرپذیر بود، چون بسیاری از شرکت‌هایی پیرایه‌ای که وی‌سی‌ها از آن‌ها حمایت می‌کردند، بازده‌های بزرگی دادند. اما دهه ۹۰ با ظهور

سریالی، شرمن فیرچایلد، برای راه‌اندازی شرکتی به نام «Fairchild Semiconductor» در سال ۱۹۵۷ بگيرند.

هشت بنیان‌گذار موفق سپس سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های جدید را شروع کردند و به راک کمک کردند تا در منطقه خلیج شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر خود به نام «Davis & Rock» را تأسیس کند. بعدها، راک روی شرکت‌های نمادین آمریکایی مانند اینتل و اپل سرمایه‌گذاری کرد.

دو شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر مهم دیگر در آن زمان تشکیل شدند، «J.H. Whitney» خانواده ویتنی که هنوز هم وجود دارد و دیگری «Rockefeller Brothers, Inc.»، خانواده راکفلر که حالا با نام «Venrock» شناخته می‌شود.

تولد «سند هیل رود» معروف و نمادین

در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۷۰ بود که صنعت VC واقعاً جایگاه خود را پیدا کرد و شرکت‌های VC به جای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های موجود، بر راه‌اندازی و توسعه شرکت‌ها تمرکز کردند. دهه ۶۰ همچنین شاهد ظهور ساختار رایجی بود که صندوق‌های

۱.۵ میلیارد دلار در فناوری سرمایه‌گذاری شده بود، تا سال ۲۰۰۰ این مبلغ به بیش از ۹۰ میلیارد دلار افزایش یافته بود. هیاهویی واقعی بود.

اینترنت و کامپیوترهای شخصی اوضاع حسابی جالب شد.



اما بعد



ترکیدن حساب دات کام

هیچ چیز خوبی برای همیشه دوام نمی‌آورد و همین امر در مورد دنیای وی‌سی نیز صدق می‌کند. دسته‌ای از شرکت‌ها در جریان ترکیدن حساب دات کام تعطیل شدند و بسیاری از دلارهای وی‌سی‌ها را با خود بردند و وقتی می‌گوییم شرکت‌ها تعطیل می‌شوند، منظورمان

اینترنت و تغییر همه چیز!

در اوایل دهه ۱۹۹۰، کامپیوترها کم‌کم وارد خانه مردم شدند، درحالی‌که قبلاً بیشتر فقط در محل کار یا کلاس‌های درس پیدا می‌شدند. این دهه موجی از شرکت‌های جدید را به همراه داشت، که اکنون معروف‌ترین شرکت‌ها در دنیای فناوری هستند، مانند گوگل، آمازون، یاهو، نتفلیکس، پی‌پال، eBay و غیره.

زمان باشکوهی برای کارآفرینان فناوری و وی‌سی‌هایی بود که در فناوری سرمایه‌گذاری می‌کردند. سرمایه‌گذاران یک شبه میلیونر شدند زیرا برخی از این شرکت‌ها عمومی شدند و همه می‌خواستند سهمی از این کیک داشته باشند. درحالی‌که در سال ۱۹۹۱ فقط

خطریذیر به وجود آمد، چون آن‌ها اکنون پرتفوی‌ها و صندوق‌های خود را بر مراحل و صنایع متمرکز کردند. این عصر، شرکت‌هایی مانند Uber، Airbnb، Facebook، Reddit و Dropbox را به دنیا آورد. هم‌زمان، شتاب‌دهنده‌ها در همه جا ظاهر می‌شدند. «Y Combinator» محبوب‌ترین شتاب‌دهنده برای استارت‌آپ‌ها که از شرکت‌هایی مانند «Airbnb» و «Dropbox» حمایت کرده است را پل گراهام، جسیکا لیوینگستون و چند نفر دیگر در سال ۲۰۰۵ راه‌اندازی کردند. «Seedcamp» هم تقریباً هم‌زمان، در بریتانیا راه‌اندازی شد، و سایر شتاب‌دهنده‌های مشهور مانند «Techstars» و «Global ۵۰۰» ایجاد شدند. حالا شرکت در برنامه‌های شتاب‌دهنده برای استارت‌آپ‌ها به دلیل تزریق پول نقد، مشاوره و ارتباطاتی که می‌توانند به آنها دسترسی داشته باشند، به عملی رایج تبدیل شده است. همراه با ظهور شتاب‌دهنده‌ها، یک فرهنگ استارت‌آپی کاملاً جدید مسیر رقابت، کنفرانس‌ها، هکاتون‌ها و دوره‌های استارت‌آپی شروع به شکل‌گیری کرد. استارت‌آپ‌ها با سریال‌های مانند «Silicon Valley» و فیلم‌هایی مانند «The Social Network» به بخشی از فرهنگ عامه تبدیل شدند. برای اولین بار، کارآفرینانی مانند مارک زاکربگ و جک دورسی وضعیتی مشابه ستاره‌های سینما داشتند.

شرکت‌های بزرگ است، نه فقط چند استارت‌آپ کوچک.

برخی از شرکت‌هایی که در آن زمان تعطیل شدند:

Boo.com: فروشگاه آنلاین لباس که حتی با وجود صرف ۳۵ میلیون دلار در ۲ سال نتوانست موفق شود. **Pets.com:** فروشگاه آنلاین لوازم حیوانات خانگی که آمازون ۵۰ درصد آن را داشت، ۹ ماه پس از عرضه اولیه سهام ۸۲.۵ میلیون دلاری خود تعطیل شد. **Webvan:** فروشگاه آنلاین مواد غذایی، پس از ارزش‌گذاری باشکوه ۱.۲ میلیارد دلاری خود، منحل شد.

کلی پول در این سایت‌ها از دست رفت و شوکی برای همه وی‌سی‌هایی بود که به امید بازده‌های بزرگ سوار این قطار پرهیاهو شده بودند. با این حال، همه چیزهای بد هم همیشگی نیستند، و اغلب در سخت‌ترین لحظات است که ارزش‌های واقعی خلق می‌شوند.

عصر اپلیکیشن‌ها و شتاب‌دهنده‌ها

اگرچه پول زیادی از دست رفت، وی‌سی‌ها همچنان به بخش فناوری علاقه داشتند زیرا نوآوری رونق داشت. همچنین تغییری در نحوه سرمایه‌گذاری‌های



واکنش

استارت‌آپ‌های «یونیکورن» حائز اهمیت است. آیلین لی، بنیان‌گذار «Cowboy Venture» اصطلاح یونیکورن را در سال ۲۰۱۳ ابداع کرد. این اصطلاح برای اولین بار در مقاله‌ای از «TechCrunch» به نام «به باشگاه یونیکورن خوش آمدید» ظاهر شد و استارت‌آپ‌هایی با ارزش‌گذاری ۱ میلیارد دلار و بالاتر را مورد توجه قرار داد.

در آن زمان، فقط ۳۹ شرکت عضو باشگاه یونیکورن بودند. از آن زمان، ۲۷۰۰ استارت‌آپ از سراسر جهان به وضعیت یونیکورن دست یافته‌اند. اکنون همچنین چندین دکاکورن وجود دارد، یعنی شرکت‌های خصوصی با ارزش‌گذاری ۱۰ میلیارد دلار یا بیشتر، مانند «SpaceX» و «Stripe».

همیشه فراز و نشیب‌هایی وجود خواهد داشت، اما به طور کلی، سرمایه‌گذاری خطرپذیر همچنان منبع فعال سرمایه برای استارت‌آپ‌ها باقی می‌ماند و در کنار بخش فناوری به تطبیق و تکامل خود ادامه خواهد داد.

سرمایه‌گذاران همیشه میلی برای سرمایه‌گذاری‌های پرخطر خواهند داشت و همیشه نوآوران و کارآفرینانی خواهند بود که به آن چک اولیه برای شروع کارها نیاز دارند.

دنیای سرمایه‌گذاری خطرپذیر در دهه گذشته به تکامل خود ادامه داده است و با تکامل فناوری، به ویژه با ظهور هوش مصنوعی و هزینه‌های پایین‌تر و دسترسی بیشتر برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ، به تغییر و تکوین خود ادامه خواهد داد.

یکی از تغییرات چشمگیر در نحوه سرمایه‌گذاری وی‌سی‌ها، ظهور صندوق‌های میکرو وی‌سی بود. صندوق‌های میکرو وی‌سی در شرکت‌های مراحل اولیه سرمایه‌گذاری می‌کنند و معمولاً مبالغ کمتری نسبت به وی‌سی‌های سنتی سرمایه‌گذاری می‌کنند و بر استارت‌آپ‌های نوپا و در حال شکل‌گیری تمرکز دارند. آن‌ها معمولاً بین ۵۰۰ هزار تا ۵ میلیون دلار در یک شرکت سرمایه‌گذاری می‌کنند و اندازه صندوق‌ها معمولاً بین ۲۰ میلیون تا ۱۰۰ میلیون دلار است.

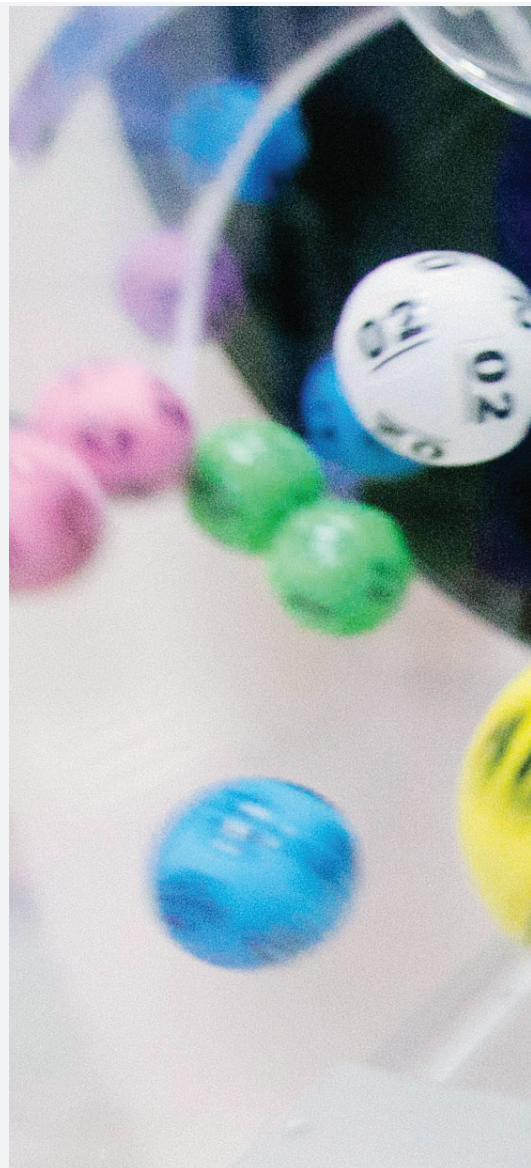
دهه گذشته همچنین با ظهور پدیده‌ای با عنوان



هنر تبدیل شدن به یک میکرووی سی

تلاقی دانش و ریسک پذیری

میکرووی سی ها نوع جدیدی از صندوق های سرمایه گذاری خطرپذیر هستند که بر سرمایه گذاری های کوچک در شرکت ها و استارت آپ های نوپا تمرکز دارند. میکرووی سی ها معمولاً کمتر از ۵۰ میلیون دلار دارایی تحت مدیریت دارند و هدایت آن ها اغلب به دست کارآفرینان با سابقه ای صورت می گیرد که با چالش های شروع یک کسب و کار جدید آشنایی دارند. میکرووی سی ها معمولاً بین ۲۵۰ هزار تا ۲ میلیون دلار در یک شرکت سرمایه گذاری می کنند و برای کمک به رشد شرکت های پرتفوی خود، بیشتر اوقات رویکردی عملی در پیش می گیرند. بیشتر میکرووی سی ها روی بخش خاصی از صنعت تمرکز دارند ولی بعضی گستره فعالیت گوناگونی نیز دارند.



شرکت‌های نوپایی را شناسایی کند که پتانسیل رشد بالایی دارند و در این شرکت‌ها سرمایه‌گذاری کند. به این ترتیب، از همان ابتدا باید در شرکت‌هایی که پتانسیل رشد بسیار زیادی دارند سهمیم شود و منابع مالی و ارتباطات ارزشمندی را که برای موفقیت نیاز دارند، در اختیارشان بگذارد.

موفق‌ترین میکرو وی سی‌ها آن‌هایی هستند که بتوانند پتانسیل یک شرکت را مدت‌ها قبل از اینکه برای عموم یا سایر سرمایه‌گذاران آشکار شود، تشخیص بدهند. این توانایی ترکیبی از بینش دقیق، دانش عمیق از صنعت و تمایل به پذیرش ریسک برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های اثبات‌نشده را می‌طلبد.

بهترین میکرو وی سی‌ها این توانایی را هم دارند که چیزی بیشتر از سرمایه مالی در اختیار شرکت‌های پرتفوی خود بگذارند. این دسته از میکرو وی سی‌ها می‌توانند با ارائه مشاوره‌های تخصصی، راهنمایی‌های مدیریتی و ارائه ارتباطات لازم، به شرکت‌های پورتفوی خود کمک کنند تا به پتانسیل کامل خود برسند.

«من همیشه به کارآفرینان می‌گویم که اگر «لیمن برادرز» شرکت «لیمن برادرز اند سیستمز» بود، هیچ وقت ورشکست نمی‌شد.» شینزوآبه

میکرو وی سی‌ها به یک منبع تأمین مالی محبوب برای شرکت‌های نوپا تبدیل شده‌اند، زیرا شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر شناخته شده تمرکز خود را معطوف به شرکت‌هایی کرده‌اند که مراحل بعدی رشد را پشت سر می‌گذارند. میکرو وی سی‌ها اغلب همان حمایت‌های مالی و عملیاتی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر معمولی را ارائه می‌دهند، ولی تمرکزشان سرمایه‌گذاری در شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های کوچک و بسیار کوچک است.

برای شرکت‌هایی که تصمیم به همکاری با یک میکرو وی سی می‌گیرند، مزیت‌های متعددی وجود دارد. اول اینکه میکرو وی سی‌ها معمولاً چابک‌تر و انعطاف‌پذیرتر از سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی هستند. دوم اینکه میکرو وی سی‌ها اغلب از آن بخش از بازار که شرکت‌های پرتفوی آن‌ها در آن فعالیت می‌کنند، درک عمیقی دارند. سوم هم اینکه میکرو وی سی‌ها معمولاً رویکردی عملی‌تر نسبت به شرکت‌های پرتفوی خود دارند و مشاوره‌ها و راهنمایی‌های ارزشمندی در اختیارشان می‌گذارند.

اهمیت تبدیل شدن به میکرو وی سی

برای یک میکرو وی سی، مهم است که بتواند

فرایند تبدیل شدن به میکرو وی‌سی

میکرو وی‌سی‌ها پدیده نسبتاً جدیدی در فضای سرمایه‌گذاری خطرپذیر هستند. میکرو وی‌سی‌ها در سال‌های اخیر محبوبیت فزاینده‌ای پیدا کرده‌اند، چون در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی، مزیت‌های متعددی ارائه می‌دهند. اول این که میکرو وی‌سی‌ها کارآفرینان دسترسی بسیار بهتری به این نوع صندوق‌ها دارند. استارت‌آپ‌های کوچک و متوسط در جذب سرمایه از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر معمولی، که تمایل دارند حجم بیشتری از سرمایه را در شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های بالغ‌تر سرمایه‌گذاری کنند، با مشکل مواجه شوند. ولی میکرو وی‌سی‌ها برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپا تمایل بیشتری نشان می‌دهند.

دوم اینکه میکرو وی‌سی‌ها در شرایط سرمایه‌گذاری خود انعطاف‌پذیرتر عمل می‌کنند. این صندوق‌ها اغلب مایل به ارائه بودجه‌بذری هستند که برای شرکت‌های نوپایی که هنوز آمادگی سرمایه‌گذاری‌های بزرگ‌تر را ندارند، می‌تواند حیاتی باشد. در نهایت، میکرو وی‌سی‌ها رویکردی عملی‌تری نسبت به سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی دارند و که می‌تواند برای کارآفرینان جوان بسیار ارزشمند باشد.

اما چگونه می‌توان به یک میکرو وی‌سی تبدیل شد؟ اول از همه باید بازار هدف خود را مشخص کنید. میکرو وی‌سی‌ها معمولاً بر سرمایه‌گذاری در یک صنعت یا منطقه جغرافیایی خاص تمرکز می‌کنند. با چنین تمرکزی، این صندوق‌ها می‌توانند به درک عمیقی از بازار دست پیدا کنند و روابط قوی‌تری با کارآفرینان و سایر سرمایه‌گذاران آن حوزه به وجود بیاورند.

دوم، باید یک تیم قوی بسازید. میکرو وی‌سی‌ها شرکت‌های کوچکی هستند. در نتیجه مهم است که تیمی از متخصصان باتجربه داشته باشید که بتوانند بینش‌ها و دیدگاه‌های ارزشمندی ارائه دهند.

سوم، باید سرمایه جذب کنید. فرایند جذب سرمایه را می‌توان از مسیرهای مختلف، مانند سرمایه‌گذاران فرشته، تأمین مالی جمعی یا سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی، انجام داد.

چهارم، باید سرمایه خود را عاقلانه به کار بیندازید. میکرو وی‌سی‌ها معمولاً سرمایه‌گذاری‌های کوچک‌تری نسبت به سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی انجام می‌دهند، بنابراین مهم است که شرکت‌های پرتفوی خود را با دقت و ظرافت انتخاب کنید.



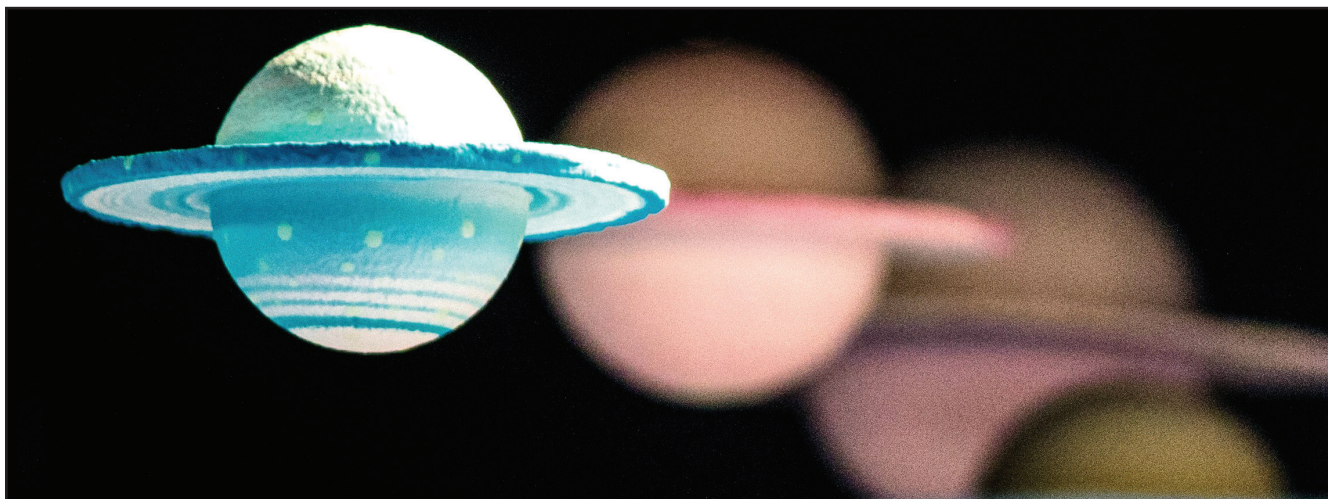
پیش خواهید برد. اما کارآفرین خوب کسی است که همیشه و برای هر شرایطی آمادگی داشته باشد و در صورت لزوم، سرعت خود را کم کند. اگر دنیا در حال تغییر است، شما هم باید خودتان را با این تغییرات وفق بدهید»
وینود کسلا

مزیت تبدیل شدن به میکرو وی سی

یک صندوق میکرو وی سی، این توانایی را خواهد داشت که چابک‌تر باشد و زودتر از سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی در شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های نوپا

در نهایت، باید استراتژی خروج مناسبی داشته باشید. خروج از سرمایه‌گذاری را می‌توان از طریق عرضه در بازار سهام یا فروش به یک خریدار استراتژیک انجام داد. تبدیل شدن به یک میکرو وی سی روشی فوق‌العاده برای ورود به فضای سرمایه‌گذاری خطرپذیر است. اگر به دنبال شروع سرمایه‌گذاری خطرپذیر هستید، تبدیل شدن به یک میکرو وی سی نقطه شروع بسیار خوبی است.

«کاری که یک کارآفرین انجام می‌دهد ساختن برای بلندمدت است. اگر بازار عالی باشد، به تمام منابع مورد نیاز دسترسی خواهید داشت و کارتان را



نوپا مزیتی بزرگ است. این توانایی به شرکت اجازه می‌دهد از فرصت‌هایی بهره‌مند شوید که ممکن است برای سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر بزرگ‌تر در دسترس نباشند.

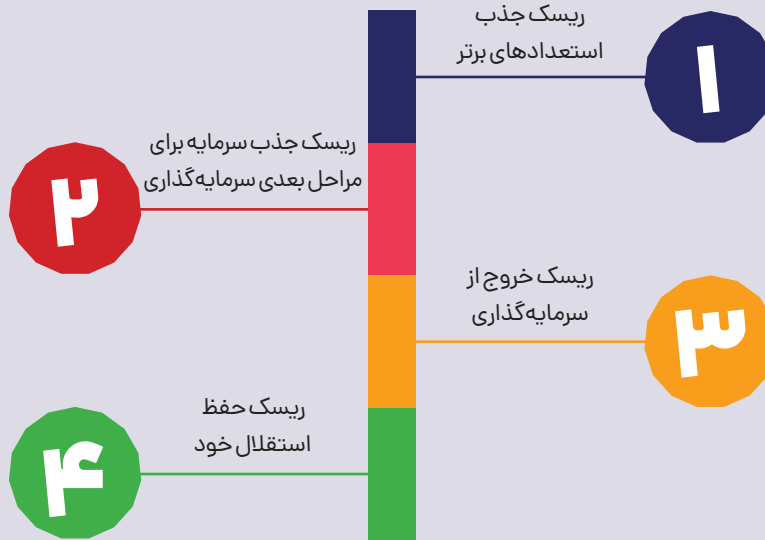
ریسک‌پذیری بیشتر یکی دیگر از مزیت‌های بزرگ میکرووی‌سی‌ها است. از آنجایی که مبالغ کمتری از پول را سرمایه‌گذاری می‌کنید، اگر هم کل این پول را از دست بدهید، تأثیر عمده‌ای بر پرنفوی شما نخواهد داشت. این مزیت به شما امکان می‌دهد در شرکت‌های پرریسک‌تری که پتانسیل بازدهی بالاتری هم دارند، سرمایه‌گذاری کنید.

سرمایه‌گذاری کند. همچنین این توانایی را خواهد داشت که ریسک بیشتری بپذیرد و در نتیجه به بازدهی‌های بالاتری دست پیدا کند.

علاوه بر این، می‌تواند با شرکت‌هایی که در آن‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند، تعامل بیشتری داشته باشد و نتایج بهتری را برای آن‌ها رقم بزند. در نهایت، می‌تواند روابط عمیق‌تری با کارآفرینان ایجاد کند که می‌تواند منجر به جریان معاملات بهتر و دسترسی به بهترین شرکت‌ها شود.

چابکی و توانایی سرمایه‌گذاری سریع‌تر در شرکت‌های

ریسک‌های تبدیل شدن به میکرو وی سی



مزیت دیگر میکرو وی سی‌ها این است که می‌توانند روابط عمیق‌تری با کارآفرینان ایجاد کنند. از آنجایی که شما می‌توانید از نزدیک با کارآفرینان کار می‌کنید، شناخت بسیار خوبی از آن‌ها خواهید داشت و کسب و کارشان را درک خواهید کرد. این نوع از ارتباط به شما امکان می‌دهد پشتیبانی بهتری ارائه دهید

امکان تعامل بیشتر با شرکت‌هایی که در آن‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنید، یکی دیگر از مزیت‌های میکرو وی سی‌ها است. از آنجایی که شرکت‌های کمتری در پرتفوی خود دارید، می‌توانید زمان بیشتری را برای کار با هر کدام از این شرکت‌ها صرف کنید.

اینکه سابقه موفقیت قابل توجهی داشته باشند.

ریسک جذب سرمایه برای سرمایه‌گذاری

میکرووی‌سی‌ها در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی معمولاً حجم کمتری از پول را سرمایه‌گذاری می‌کنند. در نتیجه، وقتی شرکت‌های پرتفوی آنها به سرمایه اضافی نیاز داشته باشند، ممکن است در جذب و تأمین سرمایه بیشتر با مشکل مواجه شوند.

ریسک خروج از سرمایه‌گذاری

میکرووی‌سی‌ها در شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های نوپایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که در مقایسه با شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های موجود در سبد سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر سنتی، کمتر توسعه یافته‌اند.

در نتیجه، میکرووی‌سی‌ها ممکن است برای خروج از طریق عرضه اولیه سهام یا فروش شرکت‌های سرمایه‌پذیر با مشکل مواجه شوند.

ریسک حفظ استقلال خود

میکرووی‌سی‌ها برای تأمین بودجه به تعداد اندکی از شرکای محدود متکی هستند. در نتیجه، اگر شرکای آنها از استراتژی سرمایه‌گذاری‌شان حمایت نکنند، ممکن است در حفظ استقلال خود با مشکل مواجه شوند.

و تصمیم‌گیری‌های بهتری برای سرمایه‌گذاری داشته باشید.

ریسک‌های تبدیل شدن به میکرووی‌سی

تبدیل شدن به میکرووی‌سی ریسک‌های متعددی دارد.

اول اینکه میکرووی‌سی‌ها ممکن است در جذب استعداد‌های برتر با مشکل مواجه شوند.

دوم، میکرووی‌سی‌ها ممکن است در جذب سرمایه برای دوره‌های بعدی سرمایه‌گذاری دشواری داشته باشند.

سوم، خروج از سرمایه‌گذاری ممکن است برای میکرووی‌سی‌ها چالش‌برانگیز باشد. در نهایت اینکه میکرووی‌سی‌ها ممکن است در حفظ استقلال خود با مشکل مواجه شوند.

ریسک جذب استعداد‌های برتر

بهترین کارآفرینان می‌خواهند با بهترین سرمایه‌گذاران کار کنند. در نتیجه، میکرووی‌سی‌ها ممکن است نتوانند کارآفرینان برتر را به راحتی جذب کنند، مگر



چرا بنیان گذاران باهوش سراغ
صندوق های میکرو وی سی می روند؟

نه بزرگ استارت آپ ها به قواعد سنتی

تصور کنید که کسب و کار کوچکی را با پتانسیل رشد قابل توجه اداره می کنید، اما بودجه ای برای توسعه عملیات خودتان ندارید. متأسفانه، منابع مالی سنتی مانند وام های بانکی و شرکت های وی سی بزرگ یا خیلی گران هستند یا دسترسی به آنها دشوار است و هیچ گزینه ای برای شما باقی نمی گذارد. بدون بودجه کافی، کسب و کار شما برای رقابت با رقبای بزرگتر با مشکل مواجه خواهد شد. ۳۸ درصد از استارت آپ ها به دلیل تمام شدن پول نقد شکست می خورند.





میکرو وی‌سی رشد سریعی را تجربه کند و تا سال ۲۰۲۹، میلیون‌ها دلار آمریکا را با نرخ رشد مرکب سالانه غیرمنتظره‌ای بین سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۹ هدف قرار دهد. طبق گفته «Crunchbase»، تعداد صندوق‌های میکرو وی‌سی ۱۲۰ درصد افزایش یافته است که حدود ۵۸ درصد آنها در آمریکا مستقر هستند.

بدون شک، صندوق‌های میکرو وی‌سی در دنیای استارت‌آپ‌ها به امری حیاتی تبدیل شده‌اند و بر سرمایه‌گذاری‌های مراحل اولیه در استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای کوچک تمرکز دارند. بیا ببینیم دلایل رشد نفوذ و محبوبیت آنها چیست.

ظهور صندوق‌های میکرو وی‌سی: چه عواملی این روند را تقویت می‌کنند؟

همان‌طور که انجمن ملی سرمایه‌گذاری خطرپذیر آمریکا گزارش کرده، در سال ۲۰۲۲، صندوق‌های میکرو وی‌سی ۷۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های خود را در استارت‌آپ‌های نوپا و مراحل اولیه انجام دادند. این بودجه اولیه بسیار مهم است زیرا نوآوری را آغاز می‌کند و از استارت‌آپ‌ها در مرحله اولیه حمایت می‌کند. در نتیجه، تقاضای بازار برای صندوق‌های میکرو وی‌سی تحت تأثیر عوامل متعددی قرار دارد:

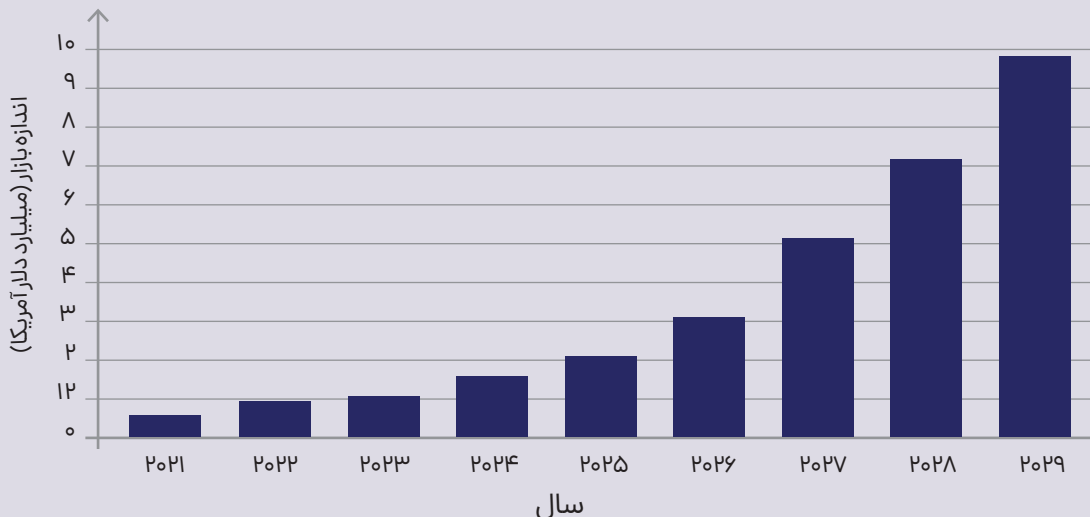
شاید برای تان سؤال پیش بیاید که: آیا منابع مالی جایگزینی برای کسب‌وکارهای کوچک، وجود دارد؟ چگونه می‌توانم سرمایه‌گذارانی را پیدا کنم که مایل به سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای کوچک هستند؟ آیا این سرمایه‌گذاران از نیازهای خاص استارت‌آپ من حمایت می‌کنند؟ پاسخ همه سؤالات شما **صندوق‌های میکرو وی‌سی** هستند.

تقاضای رو به رشد برای صندوق‌های میکرو وی‌سی به چگونگی تکامل دنیای استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها مربوط می‌شود. صندوق‌های میکرو وی‌سی برخلاف صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، با پول کمتری فعالیت می‌کنند، اما هنگام سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها، رویکردی عملی دارند. حالا شاید برای تان این سؤال پیش بیاید که صندوق‌های میکرو وی‌سی چقدر بودجه برای استارت‌آپ‌های مراحل اولیه فراهم می‌کنند.

طبق گفته «Pitchbook» و «CB Insights» هر صندوقی با کمتر از ۵۰ میلیون دلار، یک صندوق «میکرو» است، درحالی‌که «Crunchbase» این معیار را حتی بالاتر و ۱۰۰ میلیون دلار تعیین می‌کند.

علاوه بر این، پیش‌بینی می‌شود که بازار صندوق‌های

رشد پیش‌بینی شده بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی (۲۰۲۱-۲۰۲۹)



آن‌ها در سرمایه‌گذاری‌های کوچک‌تر تخصص دارند تا به استارت‌آپ‌ها در راه‌اندازی و توسعه کمک کنند. و رشد کارآفرینان را در سراسر صنایع تقویت کنند. برای مثال، «First Round Capital» در سال ۲۰۱۰، ۵۰۰ هزار دلار در دوره نوپایی اوپر سرمایه‌گذاری کرد. این سرمایه‌گذاری اولیه به اوپر کمک کرد تا از استارت‌آپی کوچک به گول جهانی در زمینه خدمات حمل‌ونقل تبدیل شود.

رشد کارآفرینی و استارت‌آپ‌ها

با در دسترس بودن ابزارها و پلتفرم‌های آنلاین، راه‌اندازی یک استارت‌آپ بیش از هر زمان دیگری آسان شده است. با این حال، استارت‌آپ‌ها اغلب برای رشد در سال‌های اولیه خود به بودجه نیاز دارند و شرکت‌های وی‌سی سنتی ممکن است این استارت‌آپ‌ها را خیلی پرخطر یا کوچک بدانند. بنابراین، صندوق‌های میکرو وی‌سی وارد عمل می‌شوند چون

پیشرفت سریع فناوری

پیشرفت های فناوری مانند محاسبات ابری و نرم افزار متن باز، راه اندازی استارت آپ های فناوری را مقرون به صرفه تر و ساده تر کرده است. بنابراین، صندوق های میکرو وی سی از این فرصت ها برای سرمایه گذاری در نوآوری هایی که راه حل های جدیدی ایجاد می کنند، کارایی را بهبود می بخشد یا بازارهای جدید را کشف می کنند، استفاده می کنند. برای مثال «Fireside Venture» که بر برندهای مصرفی در مراحل اولیه تمرکز دارد، در سال ۲۰۱۸، ۶۰ میلیون دلار در «Boat» سرمایه گذاری کرد. حالا «Boat» بازیگر اصلی در بازار هند است.

تحمل ریسک بالاتر و انعطاف پذیری

صندوق های میکرو وی سی ریسک سرمایه گذاری در استارت آپ های مراحل اولیه را می پذیرند، چون درک می کنند برای نوآوری باید چیزهای جدید را امتحان کرد. آن ها از ایده های تازه و فناوری های اثبات نشده که سرمایه گذاران بزرگتر شاید آن ها را خیلی پرخطر بدانند، حمایت می کنند. این امر نه تنها تکامل صنعت را تقویت می کند، بلکه صندوق های میکرو وی سی را در موقعیتی قرار می دهد که اگر این استارت آپ ها با گذشت زمان رشد کنند، پاداش شان را بگیرند. برای مثال، «Startups ۵۰۰» در سال ۲۰۱۳، ۵۰ هزار دلار

در دوره بذری روی «Canva» سرمایه گذاری کرد. در آن زمان، «Canva» یک ابزار طراحی نسبتاً ناشناخته بود، اما از آن زمان به پلتفرمی پرکاربرد برای طراحی گرافیک تبدیل شده است.

چابکی و سازگاری

صندوق های میکرو وی سی تصمیم های سریع می گیرند که به آنها اجازه می دهد تا به سرعت به روندهای بازار، به ویژه در بخش های پرسرعت، پاسخ دهند. چابکی و توانایی آن ها در سازگاری با تغییرات در رفتار مصرف کننده، فناوری، مقررات یا وضع اقتصادی به بنیانگذاران کمک می کند تا از تغییرات صنعت جلوتر بمانند. برای مثال، «First Round Capital» در سال ۲۰۰۹، ۸۵۰ هزار دلار در دوره بذری «Square» سرمایه گذاری کرد و از مأموریت آن برای متحول کردن پرداخت های تلفن همراه و آسان تر کردن پذیرش کارت اعتباری برای کسب و کارهای کوچک حمایت کرد.

حالا که عوامل پشت تقاضای زیاد برای صندوق های میکرو وی سی را می دانیم، باید بررسی کنیم که چه چیزی باعث می شود بنیان گذاران صندوق های VC سنتی به صندوق های میکرو وی سی تغییر جهت دهند.



چرا بنیان‌گذاران استارت‌آپ صندوق‌های میکرووی‌سی را ترجیح می‌دهند؟

این روند رو به رشد را می‌توان به چندین عامل قانع‌کننده نسبت داد که صندوق‌های میکرووی‌سی را به گزینه‌ای جذاب برای استارت‌آپ‌های مراحل اولیه تبدیل می‌کند که در ادامه آن‌ها را بررسی می‌کنیم.

سرمایه‌گذاری سریع و انعطاف‌پذیری

صندوق‌های میکرووی‌سی بودجه‌های کوچکتری ارائه می‌دهند که به آن‌ها اجازه می‌دهد تصمیم‌های سرمایه‌گذاری سریع بگیرند. فرآیندهای ساده و کمتر نظارتی آن‌ها در کنار تصمیم‌گیری سریع، برای استارت‌آپ‌های مراحل اولیه که نیاز به استفاده از فرصت‌ها دارند، موهبت محسوب می‌شود و بسیار



از کارآفرینان باتجربه مشاوره دریافت می‌کنند. این حمایت به شرکت‌هایی مانند اوبر و اسکوتر کمک کرده است تا به سرعت رشد کنند و موفق شوند.

فرهنگ حامی بنیان‌گذار

بسیاری از صندوق‌های میکرو و سی‌سی را کارآفرینان یا متخصصان با تجربه استارت‌آپ اداره می‌کنند که می‌دانند بنیانگذاران چه چیزی را تجربه می‌کنند. آن‌ها به جز بودجه، بر ایجاد روابط قوی و ارائه حمایت تمرکز دارند. این صندوق‌های میکرو و سی‌سی اغلب شرایط انعطاف‌پذیری را ارائه می‌دهند و هدف‌شان مشارکت‌های بلندمدت است که با دیدگاه بنیانگذاران برای رشد و موفقیت همسو باشد.

برای مثال «Initialized Capital»، که «الکسیس اوهانیان» و «گری تان» آن را تأسیس کرده‌اند، از بنیانگذاران متنوع حمایت می‌کند و رویکرد سرمایه‌گذاری بلندمدت را در پیش می‌گیرد. فرهنگ حامی بنیانگذار آن‌ها در سرمایه‌گذاری منجر به حمایت از شرکت‌هایی مانند «Instacart» و «Coinbase» شده است و محیط‌هایی را ایجاد می‌کند که در آن بنیانگذاران می‌توانند رشد و نوآوری کنند.

حیاتی است. این چابکی مزیت بزرگی در بازارهای رقابتی سریع است.

برای مثال صندوق‌های میکرو و سی‌سی مانند «Homebrew» در سیلیکون ولی برای تصمیم‌گیری و سرمایه‌گذاری سریع شناخته می‌شوند. این چابکی برای شرکت‌هایی مانند «Plaid» که از «Homebrew» حمایت اولیه دریافت کرد و بعداً پیش از اینکه «Visa» آن را بخرد، به بازیگری بزرگ در فین‌تک تبدیل شد، بسیار مهم بود.

توجه انحصاری و راهنمایی

صندوق‌های میکرو و سی‌سی اغلب توجه انحصاری بیشتر و راهنمایی عملی‌تری را به استارت‌آپ‌ها ارائه می‌دهند. برخلاف وی‌سی‌های بزرگ‌تر که شرکت‌های متعددی در پرتفوی خود دارند، صندوق‌های میکرو وی‌سی می‌توانند زمان و منابع بیشتری را به هر استارت‌آپ اختصاص دهند و به بنیانگذاران در غلبه بر چالش‌ها و توسعه مؤثر کمک کنند.

برای مثال «First Round Capital» به دلیل رویکرد عملی خود شناخته شده است. آن‌ها چیزی بیش از بودجه ارائه می‌دهند و منابعی مانند «شبکه متخصصان» خود را دارند که در آن استارت‌آپ‌ها



و استارت آپ های نوپای نیازمند به سرمایه اولیه را رها می کنند. صندوق های میکرو وی سی این شکاف را با سرمایه گذاری های کوچک تر پر می کنند و ریسک بیشتری به امید نتیجه و موفقیت بزرگ تر می پذیرند.

برای مثال «Floodgate Fund» بر سرمایه گذاری های مراحل اولیه تمرکز دارد. آنها در اوایل کار از

پیر کردن شکاف سرمایه گذاری اولیه در شرکت
با ظهور استارت آپ های بیشتر در سراسر جهان، شکاف رو به رشدی در بودجه مراحل اولیه، معروف به شکاف سرمایه گذاری اولیه در شرکت وجود ندارد.

صندوق های وی سی سنتی اغلب روی سرمایه گذاری های بزرگتر و مراحل بعدی تمرکز می کنند

سریع، حمایت عملی از بنیان‌گذاران و تمرکز بر سرمایه‌گذاری‌های مراحل اولیه، به یک انتخاب محبوب برای سرمایه‌گذاری استارت‌آپ تبدیل می‌شوند.

آن‌ها شکاف مهمی را در بودجه برای کسب‌وکارهای جدید پر می‌کنند و از نوآوری و توسعه اقتصادی حمایت می‌کنند. با نگاهی به آینده، صندوق‌های میکرو وی‌سی قرار است با ارائه فرصت‌های در دسترس برای بنیانگذاران جویای رشد و سرمایه‌گذاری که به دنبال حمایت از پروژه‌های امیدوارکننده هستند، به تغییر چشم‌انداز استارت‌آپ ادامه دهند.

شرکت‌هایی مانند «Lyft» حمایت کردند و بودجه حیاتی را فراهم کردند که به آنها کمک کرد به رهبران صنعت تبدیل شوند. «Floodgate Fund» جایی وارد عمل می‌شود که صندوق‌های وی‌سی بزرگ‌تر وارد نمی‌شوند.

حمایت از نوآوری محلی

صندوق‌های میکرو وی‌سی برای حمایت از استارت‌آپ‌های محلی بسیار مهم هستند. برخلاف وی‌سی‌های بزرگی که بر مکان‌های خاصی مانند سیلیکون ولی تمرکز دارند، صندوق‌های میکرو وی‌سی در استارت‌آپ‌های خارج از این مراکز سرمایه‌گذاری می‌کنند.

این امر با تشویق کارآفرینی متنوع و ایجاد شغل، رشد اقتصادی منطقه‌ای را تقویت می‌کند. برای مثال، در هند، «Blume Ventures» نقش کلیدی در حمایت از استارت‌آپ‌ها در بخش‌هایی مانند فین‌تک و مراقبت‌های بهداشتی ایفا کرده و رشد اقتصادی را فراتر از شهرهای بزرگ مانند بنگلور و بمبئی تقویت کرده است.

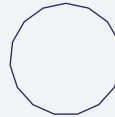
با این اوصاف می‌توان به این جمع‌بندی رسید که صندوق‌های میکرو وی‌سی به دلیل تصمیم‌گیری



آیا اندازه صندوق با عملکرد آن نسبت
مستقیم دارد؟ خیر!

مورد عجیب دنیای سرمایه‌گذاری

کلاس دارایی سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر از سال‌های پیش
توانسته است بازدهی‌های بسیار چشمگیری برای
سرمایه‌گذاران به همراه داشته باشد. به ویژه پس از رکودهای
بزرگ بازار، مانند بحران دات کام در سال ۲۰۰۱ و بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸،
این روند بیشتر از همیشه به چشم آمده است. در دوره‌های رکود و بحران،
صندوق‌های خطرپذیر بزرگ و خوش سابقه معمولاً قادرند شهرت و سابقه خود
را در کسب چنین سودهایی تثبیت کنند. و در این میان این روند می‌تواند به
این سوگیری دامن بزند که اندازه صندوق با عملکرد آن همبستگی مستقیم
دارد. اما آیا چنین برداشتی ریشه در واقعیت‌های تجربی دارد؟ در این مطلب،
نگاهی به تحولات اقتصادی اخیر انداخته ایم تا به درک واضح‌تری نسبت به
رابطه اندازه صندوق‌های سرمایه‌گذاری و عملکرد آن‌ها دست پیدا کنیم.



سرمایه‌گذاری خطرپذیر و LP ها دامن زده است.

برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، چنین محیطی به ترکیبی از احتیاط با چرخش‌های تاکتیکی نیاز دارد. هزینه فرصت تزریق سرمایه به شرکتی نوپا در مقایسه با محافظت از سرمایه‌گذاری‌های موجود هرگز بالاتر از سطح کنونی نبوده است. این وضعیت به احتیاط بیش از حد در هدایت منابع مالی به سوی صندوق‌های خطرپذیر منجر شده است. اما جنبه منفی چنین روندی چیست؟ نتیجه این است که صندوق‌های خطرپذیر معیارهای سخت‌گیرانه‌تری برای انجام معامله در نظر گرفته‌اند و تمایل کمتری به معامله‌های جدید نشان می‌دهند. این امر هم به نوبه خود باعث کاهش سرمایه‌گذاری‌های جدید شده و چشم‌اندازی را برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر ترسیم کرده که احتیاط و گریز از ریسک در آن به چشم می‌خورد.

از یک سو محافظه‌کاری چرخه‌ای معیوب ایجاد می‌کند. موضع‌گیری‌های تدافعی آشکار در سرتاسر صنعت سرمایه‌گذاران را ملزم می‌کند که برای بقای خود، موضع محافظه‌کارانه‌تری اختیار کنند. از سوی دیگر و از نظرگاه کلی، محافظه‌کاری دو اثر مثبت خواهد داشت: اول اینکه شرکت‌های بی‌کیفیتی را که

در فضای اقتصادی چالش برانگیز امروز، دو تغییر عمده تأثیری شگرف بر چشم‌انداز سرمایه‌گذاری خطرپذیر داشته است. اولین مورد چرخش تهاجمی در سیاست‌های پولی است. در تلاش برای مهار تورم قیمت‌ها پس از همه‌گیری کرونا، گذاری مشخص به سوی یک سیاست پولی تهاجمی اتفاق افتاده که مشخصه آن افزایش‌های متوالی نرخ بهره است.

تغییر دوم ارزش‌گذاری مجدد دارایی‌ها به دلیل تغییر سیاست‌های پولی است. به طوری که بازارهای سرمایه‌گذاری عمومی دست‌خوش اصلاحات گسترده در ارزش‌گذاری شرکت‌های سهامی عام شده‌اند و بازارهای سرمایه‌گذاری خصوصی، مانند بازار سرمایه‌گذاری خطرپذیر، هم به تدریج در مسیر بازارهای عمومی قدم برداشته‌اند و تصویری از احتیاط و محافظه‌کاری را در صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر به وجود آورده‌اند.

تأثیر نرخ بهره بالاتر و ارزش‌گذاری پایین‌تر بر رفتار سرمایه‌گذاران

نرخ‌های بهره بالاتر به همراه روند نزولی ارزش‌گذاری شرکت‌ها اثری آبشاری بر رفتار سرمایه‌گذاران داشته است و به آغاز دوره‌ای جدید و بغرنج برای

دارند، اگر بازده موردانتظار دست‌نیافتنی باشد، در موقعیتی دشوار قرار می‌گیرند. به نظر می‌رسد که بسیاری از LPها سبد سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر خود را «مملو از اوراق بهادار و خالی از پول نقد» در نظر می‌گیرند.

در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳، این دو روند به‌خوبی به چشم می‌آمد و شکاف بین عرضه و تقاضا برای سرمایه، به‌ویژه در مراحل پسینی معامله‌های خطرپذیر، بزرگ‌تر می‌شد.

شکاف بین عرضه و تقاضا برای سرمایه

نمودار شاخص معامله‌گری سرمایه‌گذاری خطرپذیر «PitchBook VC» نشان می‌دهد که تقاضا برای سرمایه از میزان عرضه سرمایه افزایش قابل‌توجهی یافته است.

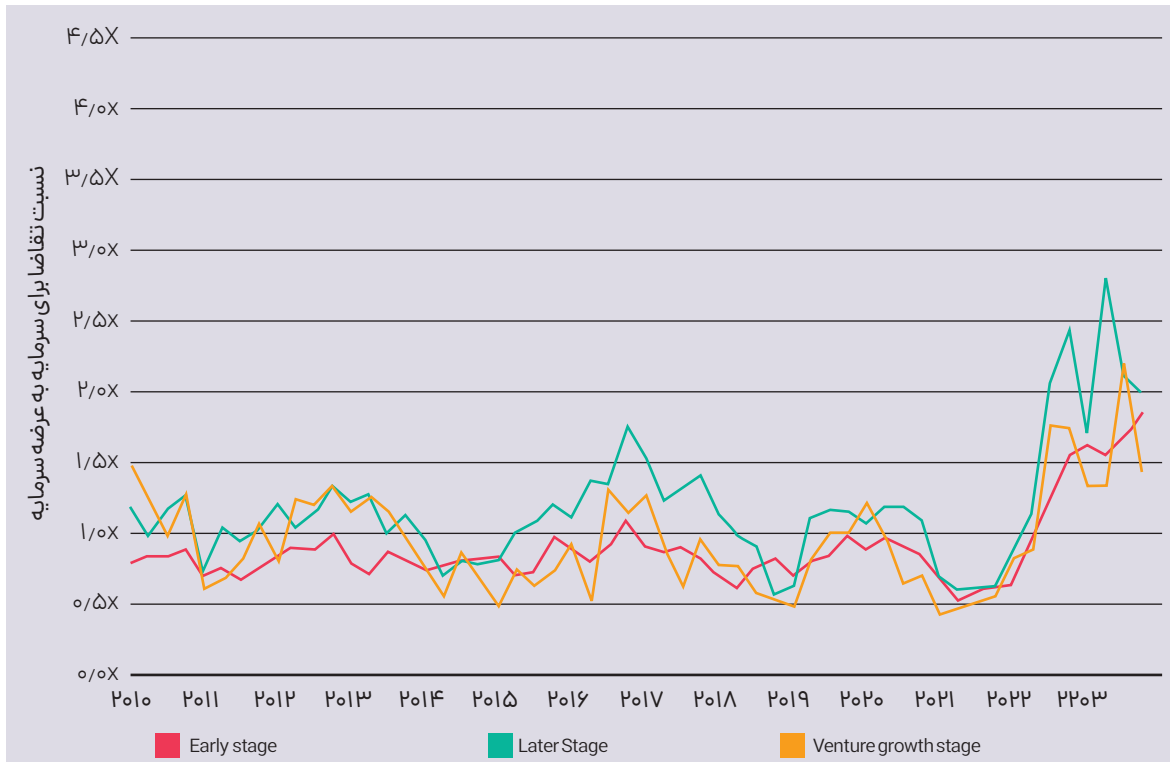
این نمودار نشان می‌دهد که تقاضا برای سرمایه در «Later stage» و «Venture growth stage» فاصله زیادی از عرضه سرمایه گرفته است. (توجه داشته باشید که داده‌های این نمودار مربوط به بازار آمریکا است، ولی در بازار کانادا نیز روندی مشابه را، البته در مقیاسی کوچک‌تر، در پیش گرفته است.)

پیش از این تأمین مالی می‌شدند پاک‌سازی می‌کند و دوم، تضمین می‌کند که سرمایه‌های موجود به بهترین شرکت‌ها تخصیص داده شود.

امروز Limited Partners با مخمصة‌ای دووجهی مواجهند. اول اینکه «اثر مخرج» به مسئله‌ای جدی و مهم تبدیل شده است. مفهوم «اثر مخرج» زمانی مطرح می‌شود که بخشی از سبد سرمایه‌گذاری، مانند دارایی‌های عمومی، با کاهش ارزش قابل‌توجهی مواجه می‌شود و موجب افزایش ناخواسته نسبت سایر انواع سرمایه‌گذاری در سبد سرمایه‌گذاری می‌گردد، در حالی که ارزش این سرمایه‌گذاری‌ها افزایش خاصی نداشته است.

وقتی ارزش دارایی‌های عمومی (سهام شرکت‌هایی که در بورس حضور دارند) به‌صورت لحظه‌ای و همراه با نوسان‌های بازار کاهش پیدا می‌کند، مدیران دارایی به‌صورت ناخواسته به تخصیص سرمایه به بازارهای خصوصی متمایل می‌شوند و توانایی آن‌ها برای افزایش حجم سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر محدود می‌شود.

دوم اینکه آن دسته از LPها که معمولاً به بازدهی حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر قبلی خود تکیه



را مدیریت می‌کنند. این در حالی است که میکرو وی‌سی‌ها که از سابقه و دستاوردهای وی‌سی‌های با سابقه برخوردار نیستند، چندان مورد توجه قرار نمی‌گیرند. با این حال، اگر ذخایر نقدی به سمت سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر هدایت شوند، در این صورت از اکوسیستم سرمایه‌گذاری خطرپذیر باید

طبق گزارش «PitchBook»، تا اواسط سال ۲۰۲۳، چیزی در حدود ۲۷۱ میلیارد دلار ذخیره نقدی برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر در آمریکا آماده بود. از لحاظ تاریخی، LPها به سمت صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیری متمایل شده‌اند که به واسطه مشارکت طولانی‌مدت‌شان با LPها، سرمایه قابل توجهی

میکرو وی‌سی‌ها برای تولید بازدهی‌های بالاتر، انگیزه بیشتری داشته باشند

هم‌سویی LPها با جنرال پارتنرها بسته به اندازه صندوق بسیار متغیر است. مدیران میکرو وی‌سی‌ها که سرمایه‌های شخصی قابل توجهی را در صندوق خود سرمایه‌گذاری کرده‌اند، تعهد تزلزل‌ناپذیری نسبت به سودآوری بالاتر صندوق تحت مدیریت‌شان نشان می‌دهند، اما مدیرانی که در رأس صندوق‌های وی‌سی‌های بزرگ قرار گرفته‌اند و دستمزدهای مدیریتی قابل توجه دریافت می‌کنند، ممکن است انگیزه کمتری از خود نشان بدهند. این نکته به معنای مزیت ساختاری و تقریباً انکارناپذیر صندوق‌های سرمایه‌گذاری میکرو وی‌سی است. علاوه بر این، مدیران وی‌سی‌های با سابقه با مرور زمان سرمایه‌های بزرگ‌تری را جذب می‌کنند و ریسک‌گریزتر می‌شوند. این امر می‌تواند به بازدهی‌های چندین برابر مطلوب صندوق‌ها برای LPها منتهی شود و سابقه سرمایه‌گذاری خطرپذیر را خراب کند.

میکرو وی‌سی‌ها می‌توانند کارایی و تخصص ارائه بدهند

میکرو وی‌سی‌ها اغلب به دلیل کارایی عملیاتی خود

سودی بیشتر از آنچه که هم‌اکنون از آن انتظار می‌رود بازگرداند. این عامل این مسئله بغرنج در این نکته ریشه دارد که تمایل به صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر با سابقه همواره متکی بر داده‌های تجربی نیست و بیشتر حاصل این نکته است که سرمایه‌گذاران تصور می‌کنند صندوق‌های بزرگ‌تر باید بازدهی بهتری داشته باشند. به عبارت دیگر، مسئله این است که اگر یک LP لازم باشد بین یک صندوق وی‌سی و با سابقه و یک صندوق میکرو وی‌سی قابل توجه یکی را انتخاب کند، از نظر آماری کدام یک را انتخاب خواهد کرد؟

مسئله سوگیری نسبت به اندازه صندوق

عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر اغلب با توجه به اندازه آن‌ها سنجیده می‌شود که نوعی سوگیری را پدید می‌آورد.

بنابراین، در نتیجه مشوق‌هایی که در اختیار صندوق‌های وی‌سی قرار می‌گیرد و راندمانی که از این صندوق‌ها انتظار می‌رود، صندوق‌های سرمایه‌گذاری بزرگ‌تر با چالش تحقق بازدهی‌های بالاتر مواجهند. میکرو وی‌سی‌ها این چالش را در برابر خود نمی‌بینند.

رمزگشایی از معیارهای عملکرد صندوق

ارزیابی عملکرد صندوق‌ها مستلزم درک تفاوت‌ها و تمایزهای بسیار ظریف است. برای نمونه، موارد زیر را در نظر بگیرید:

انعطاف‌پذیری صندوق‌های وی‌سی، که با توانایی آن‌ها در تحمل رکودهای گاه‌وبی‌گاه مشخص می‌شود، به لطف سوگیری بقا، مزیتی ناعادلانه برای این صندوق‌ها به همراه دارد.

تأکیدی بیش‌ازحد و نامتناسب بر برند و شهرت صندوق‌ها به عنوان عامل تعیین‌کننده اندازه صندوق وجود دارد.

تصویر کمیت‌محوری که در ادامه می‌آید به تأثیر اندازه صندوق‌ها بر عملکرد آن‌ها می‌پردازد و این سؤال را مطرح می‌کند: آیا این امکان وجود دارد که صندوق‌های بزرگ نه به دلیل بزرگی خود، بلکه به‌رغم آن، باز هم رشد کنند و بزرگ‌تر شوند؟

تأثیر اندازه بر اقتصاد واحد صندوق

برای ارزیابی تأثیر اندازه صندوق بر اقتصاد صندوق، دو سناریو زیر را در نظر بگیرید:

ستایش می‌شوند. چابکی این صندوق‌ها تصمیم‌گیری سریع را برای سرمایه‌گذاران تسهیل می‌کند و به آن‌ها اجازه می‌دهد از فرصت‌های بازار بهره‌مند شوند.

در شرایطی که وی‌سی‌ها امکان بهره‌برداری از چنین فرصت‌هایی را ندارند. وقتی صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر رشد می‌کند و بزرگ‌تر می‌شود، این خطر وجود دارد که در اثر گسترش بیش از حد ماهیت نخستین خود را از دست بدهد، کیفیت سرمایه‌گذاری‌ها و مشارکت‌هایش کاهش یابد و در نتیجه قدرت رقابتی آن تضعیف شود.

با توجه به این نکته، می‌توانیم پرسش جالبی را طرح کنیم: آیا مدیرانی که در زمینه‌ای خاص تخصص دارند و در آن زمینه صاحب درک و بینشی عمیق هستند می‌توانند در تولید ارزش از همتایان خود که تخصص ویژه‌ای ندارند و در حوزه گسترده‌تری فعالیت می‌کنند، پیشی بگیرند؟ در هنگام چرخش بازار که طی آن سرمایه جذب بهترین و باهوش‌ترین بنیان‌گذاران می‌شود، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر باید مطمئن شوند چشم‌انداز آن‌ها نه فقط با سرمایه‌گذاران نهادی، بلکه با استارت‌آپ‌هایی که سراغ‌شان می‌روند نیز هم‌خوانی داشته باشد.

سرمایه صندوق، به ارزش بیشتری در هنگام خروج نیاز دارد. توجه به این نکته مهم است که مجموعه شرکت‌هایی که در هنگام خروج سرمایه‌گذار بتوانند به چنین مقیاسی برسند مجموعه‌ای نسبتاً کوچک است.

این واقعیت زمانی برجسته‌تر می‌شود که لازم باشد میزان بازگشت سرمایه ۳ برابر سرمایه صندوق باشد: در چنین شرایطی، با ارزش نهایی شرکت در هنگام خروج سرمایه‌گذار، با مالکیت ۱۰ درصدی، باید در سطح ۷/۵ میلیارد قرار بگیرد. در سناریو اول، صندوق سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیون دلاری با مالکیت ۵ درصدی در هنگام خروج، به ارزش ۳ میلیارد دلاری نیاز دارد تا به بازدهی ۳ برابری سرمایه اولیه صندوق برسد (۳ میلیارد دلار * ۷۵٪ از مالکیت در هنگام خروج = ۱۵۰ میلیون دلار که ۳ برابر سرمایه صندوق است).

این دو سناریو نشان می‌دهند که چرا میکرووی‌سی‌ها در صورت استقرار صحیح سرمایه، برخلاف صندوق‌های بسیار بزرگ، راحت‌تر می‌توانند بازدهی چندبرابری نسبت به سرمایه اولیه خود داشته باشند.

در مقایسه با صندوق‌های بزرگ‌تر، صندوق‌های میکرووی‌سی سازوکار عملی‌تری برای کسب

سناریو ۱: صندوقی با ۵۰ میلیون دلار سرمایه

یک صندوق سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیون دلاری استراتژی خود را اجرا می‌کند و انتظار دارد مالکیت خروج نهایی آن (با احتساب رقیق‌سازی سهام) در حدود ۵ درصد باشد. برای بازگرداندن ۱ برابر سرمایه، ارزش پورتفوی در هنگام خروج باید ۱ میلیارد دلار باشد:

۱ میلیارد دلار * ۵٪ از مالکیت در هنگام خروج = ۵۰ میلیون دلار (۱ برابر صندوق)

سناریو ۲: صندوقی با ۲۵۰ میلیون دلار سرمایه

جنرال پارتنر صندوقی ۲۵۰ میلیون دلاری ترتیب می‌دهد و انتظار دارد پس از سرمایه‌گذاری، مالکیت خروج نهایی آن ۱۰ درصد باشد. برای بازگرداندن ۱ برابر سرمایه، نیاز است ارزش پورتفوی در هنگام خروج ۲/۵ میلیون دلار باشد:

۲/۵ میلیارد دلار * ۱۰٪ از مالکیت در هنگام خروج = ۲۵۰ میلیون دلار (۱ برابر سرمایه)

در سناریوی دوم، ارزش پورتفوی در هنگام خروج باید ۲/۵ برابر ارزش پورتفوی در سناریو اول باشد. بنابراین، صندوق بزرگ‌تر برای تولید بازدهی در سطح

پیامدهای کارمزد مدیریت صندوق

مدل استاندارد تعیین و پرداخت دستمزدهای مدیریتی صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر وابستگی نزدیکی به انگیزه مدیریت این صندوق‌ها دارد. مدل استاندارد کارمزد مدیریت صندوق و سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر ۲ و ۲۰ است؛ ۲ درصد کارمزد مدیریت صندوق همراه با ۲۰ درصد سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری. در واقعیت، کارمزد مدیریت صندوق عملاً نوعی وام بدون حق رجوع در برابر سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری است، زیرا جنرال پارتنر تا زمانی که کل سرمایه اولیه به سرمایه‌گذاران بازگردانده نشود، سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری را دریافت نمی‌کند. هرچند جنرال پارتنر برای پوشش هزینه‌های عملیاتی در طول سال، از صندوق سرمایه‌گذاری خود سرمایه دریافت می‌کند.

برای پی‌بردن به پیامدهای این ساختار دو سناریو را در نظر بگیرید:

سناریو ۱: صندوقی با ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه

یک جنرال پارتنر موفق شده است ۴ برابر سرمایه اولیه یک صندوق ۱۰۰ میلیون دلاری را برگرداند. در

بازدهی‌های مورد نظر نشان می‌دهند، زیرا از نظر ریاضی تمایل بیشتری به سوددهی در سطح چند برابر سرمایه اولیه نشان می‌دهند. این نکته همچنین نشان می‌دهد که برخلاف انواع دیگر دارایی مانند سهام خصوصی و املاک، مقیاس‌پذیری سرمایه‌گذاری خطرپذیر نمی‌تواند در همان سطح تمرینش باشد.

وی‌سی‌ها از نظر ساختاری این امکان را دارند که در شرکت‌های بیشتری سرمایه‌گذاری کنند یا اینکه به هر کدام از شرکت‌های سبدشان سرمایه بیشتری تزریق کنند. گزینه اول کیفیت بازدهی را پایین می‌آورد و مدت‌زمانی را که سرمایه‌گذار به هر شرکت می‌تواند اختصاص بدهد کاهش می‌دهد. گزینه دوم هم به طور اجتناب‌ناپذیر سرمایه نقدی صندوق را به سوی کسب‌وکارهای بالغ‌تر و در نتیجه ارزش‌گذاری‌های بالاتر شرکت‌های سرمایه‌پذیر سوق می‌دهد.

اما صندوق‌های میکرو وی‌سی موقعیت بهتری برای مشارکت در کسب‌وکارهایی با ارزش محتاطانه‌تر دارند و از اندازه مناسبی برای این مرحله از سرمایه‌گذاری برخوردارند. بنابراین، جایگاه منحصربه‌فردی برای ایجاد بازدهی‌های مناسب و قوی در اختیار دارند.

در سناریو دوم، جنرال پارتنر انگیزه کمتری برای ایجاد ارزش اقتصادی واقعی دارد، زیرا دستمزد مدیریت می‌تواند سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری را به راحتی جبران کند. برای صندوق‌های خطرپذیر و وی‌سی‌ها، نقطه سربه‌سری که پس از آن بهره به تعویق افتاده حاصل می‌شود بسیار بالاتر از میکرو وی‌سی‌هاست و بنابراین، انگیزه کسب سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری برای جنرال پارتنر کاهش می‌یابد.

صندوق‌های میکرو وی‌سی مستحق توجه بیشتری هستند

به نظر می‌رسد میکرو وی‌سی‌ها از موقعیت بهتری برای بهینه‌سازی عملکرد سرمایه برخوردارند. با این حال، مسیر پیش روی این صندوق‌ها بدون چالش و مشکل نیست. چالش‌هایی مانند رقیق‌سازی سهام در طول مدت تصدی استارت‌آپ‌ها، در کنار نوسان‌های بازار و داده‌های ناهنجار مسیر حرکت این صندوق‌ها را با دشواری‌هایی مواجه می‌کند. همچنان که چشم‌انداز سرمایه‌گذاری خطرپذیر تکامل می‌یابد، لازم است همه ذی‌نفعان چابکی و آگاهی خود را حفظ کنند و برای اقدام‌های استراتژیک آمادگی داشته باشند.

طول مدت سرمایه‌گذاری، جنرال پارتنر ۲۰ میلیون دلار کارمزد مدیریت صندوق (۱۰۰ میلیون دلار * ۲۰٪) به علاوه ۶۰ میلیون دلار سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری (۳۰۰ میلیون دلار * ۲۰٪) کسب کرده است. بنابراین، درآمد کلی جنرال پارتنر ۸۰ میلیون دلار بوده است.

سناریو ۲: صندوقی با ۵۰۰ میلیون دلار سرمایه

یک جنرال پارتنر ۵۰۰ میلیون دلار سرمایه گردآوری کرده و ۱ برابر این سرمایه را برگردانده است. این جنرال پارتنر سهم از سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری دریافت نکرده (زیرا هیچ سودی ایجاد نکرده)، ولی در طول مدت سرمایه‌گذاری ۱۰۰ میلیون دلار دستمزد مدیریتی گرفته است (۵۰۰ میلیون دلار * ۲۰٪). بنابراین، کل درآمد جنرال پارتنر ۱۰۰ میلیون دلار بوده است.

پیامد؟

جنرال پارتنر در سناریو دوم که فقط ۱ برابر سرمایه صندوق ۵۰۰ میلیون دلاری را برگردانده، ۲۰ میلیون دلار بیشتر از جنرال پارتنر سناریو اول که ۴ برابر صندوق ۱۰۰ میلیون دلاری را برگشت داده، درآمد داشته است. (نتیجه‌ای که فقط دهک‌های بالای مدیران صندوق‌ها می‌توانند به دست آورند!)



چشم انداز کلی بازار صندوق های
میکرو وی سی

اعداد سخن می گویند از سر درون!

طی دهه گذشته، بازار صندوق های سرمایه گذاری خطرپذیر خرد یا همان میکرووی سی ها رشد و تکامل قابل توجهی داشته است. عامل اصلی این رشد نیز ترکیبی از پیشرفت های فناوری، تغییر استراتژی های سرمایه گذاری و میل و اشتیاق فزاینده برای نوآوری در زمینه های مختلف بوده است. در سال ۲۰۲۲، میکرووی سی تقریباً ۲۵ درصد از کل معاملات سرمایه گذاری خطرپذیر در آمریکا را به خود اختصاص دادند. این سهم شایان توجه نشان دهنده اهمیت روزافزون این صندوق ها در اکوسیستم تأمین مالی است.





که فراگیرتر باشد. برای جبران کمبود بودجه‌ای که کارآفرینان و بنیان‌گذاران مختلف با آن مواجه هستند، صندوق‌های میکرو وی سی به امری ضروری بدل شده‌اند، به طوری که بیش از ۵۰ درصد از صندوق‌های میکرو وی سی گزارش داده‌اند که سرمایه‌گذاری در گروه‌های به حاشیه رانده شده را در اولویت قرار می‌دهند. چنین اقدامی علاوه بر اینکه برابری در تأمین مالی را رواج می‌دهد، خلاقیت و نوآوری در کل اکوسیستم استارت‌آپی را تقویت خواهد کرد.

یکی از جنبه‌های مهم چشم‌انداز میکرو وی سی، اتکای آن به فرایند مشارکت همگانی است که در آن، سرمایه‌گذاران متعدد منابع مالی کوچک خود را برای تأمین مالی استارت‌آپ‌های نوپا تجمیع می‌کنند. این رویکرد مشارکتی به صندوق‌های میکرو وی سی اجازه می‌دهد تا ریسک را کاهش بدهند و در عین حال، سرمایه مورد نیاز کارآفرینان را تأمین کنند. فرایند مشارکت همگانی گروهی از سرمایه‌گذاران را گرد هم می‌آورد که بینش و نگاه مشترکی دارند و در نهایت، خروجی بهتری برای استارت‌آپ‌های سرمایه‌پذیر خواهد داشت. همچنان که این بازار بالغ‌تر می‌شود، انتظار می‌رود این نوع از چارچوب‌های مشارکتی رایج‌تر شوند و نقش صندوق‌های میکرو وی سی را در چشم‌انداز کارآفرینی بیش‌ازپیش تقویت کنند.

بازار صندوق‌های میکرو وی سی بخشی پویا و در حال تحول از چشم‌انداز گسترده‌تر سرمایه‌گذاری است که بر تأمین سرمایه مورد نیاز استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک در نخستین مراحل رشد تمرکز دارد. ویژگی اصلی این گوشه کوچک از بازار سرمایه‌گذاری خطرپذیر با سرمایه‌گذاری‌های کوچک و خرد است که معمولاً از بین ۲۵ هزار تا ۱ میلیون دلار متغیر است. هدف این صندوق‌ها حمایت از کارآفرینان مبتکر و خلاق است که اغلب به منظور تأمین مالی طرح‌های تجاری کوچک خود، از طریق روش‌های سنتی اقدام می‌کنند. در سال ۲۰۲۲، بازار میکرو وی سی آمریکا تقریباً ۸ میلیارد دلار برآورد شد که حاکی از علاقه فزاینده به حمایت از نوآوری‌های کوچک و مردمی و تنوع در کارآفرینی است.

رشد بازار میکرو وی سی عوامل متعددی دارد. از جمله افزایش تعداد استارت‌آپ‌ها، افزایش تقاضا برای تأمین سرمایه اولیه و تمایل به اکوسیستم سرمایه‌گذاری‌ای

روز و فناوری‌های نوظهور به سرعت واکنش نشان بدهند و در این روندها و فناوری‌ها سرمایه‌گذاری کنند. این نوع انعطاف‌پذیری در بخش‌هایی مانند فینتک و فناوری سلامت که سرعت نوآوری در آن‌ها بسیار بالا است، اهمیت بالایی دارد. یکی از اجزای حیاتی این اکوسیستم نرخ دسترسی به فرصت‌های سرمایه‌گذاری است. برای حفظ رشد صندوق‌های میکرووی‌سی و اطمینان از اینکه سرمایه‌گذاران می‌توانند از فرصت سرمایه‌گذاری در موج بعدی استارت‌آپ‌های بهره‌مند شوند، نرخ دسترسی مناسب به فرصت‌های سرمایه‌گذاری ضروری است.

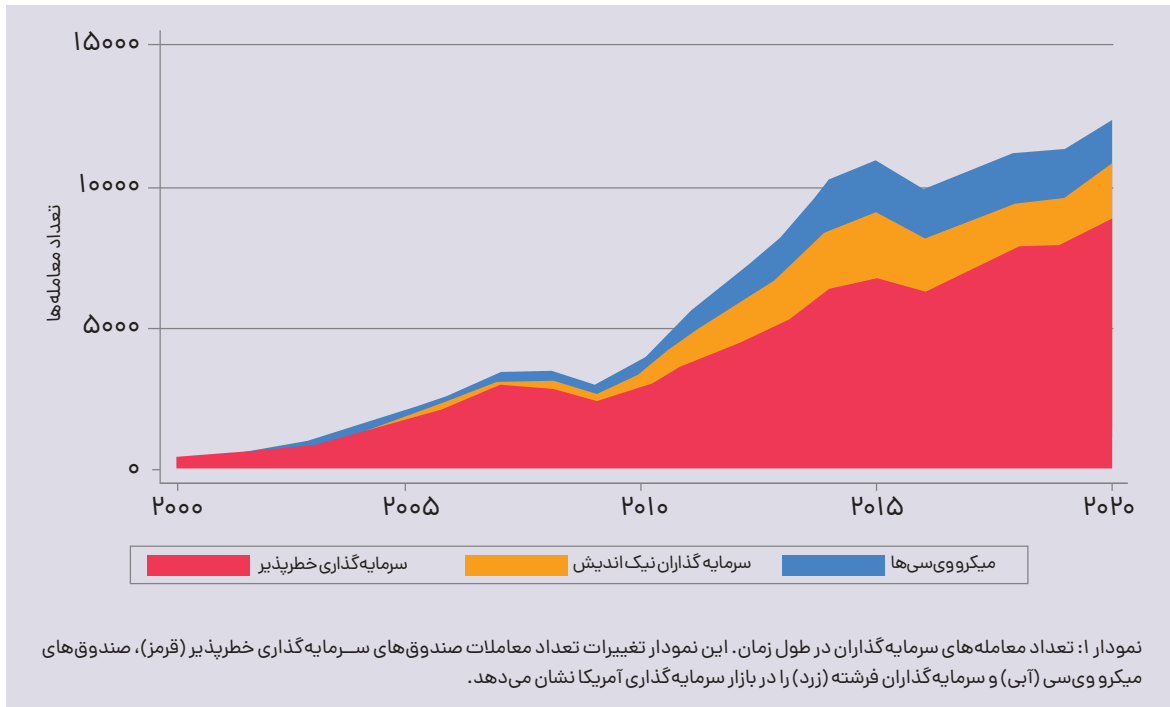
عوامل رشد بازار میکرووی‌سی

رشد بازار صندوق‌های میکرووی‌سی عوامل متعددی دارد. اول و مهم‌تر از همه همگانی‌تر شدن فضای سرمایه‌گذاری است. با پیدایش پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی و شبکه‌های سرمایه‌گذاری آنلاین، اکنون طیف گسترده‌تری از سرمایه‌گذاران می‌توانند در تأمین مالی مراحل اولیه استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای کوچک مشارکت داشته باشند. از سوی دیگر، ابتکارها و طرح‌های دولتی نیز، مانند طرح‌های حمایت از مشاغل کوچک، از این روند حمایت می‌کند.

تکیه بر صندوق‌های میکرووی‌سی در صنایع مختلف، مانند فناوری، مراقبت‌های بهداشتی، محصولات مصرفی و فین‌تک، صورت می‌گیرد. این صندوق‌ها نقش مهمی در پرورش ایده‌های برهم‌زننده، از قبیل پلتفرم‌های پزشکی از راه دور که در طول همه‌گیری بیماری کرونا پدیدار شدند، ایفا می‌کنند. علاوه بر این، بخش‌هایی مانند انرژی‌های تجدیدپذیر و ربات‌های هوش مصنوعی شاهد افزایش تأمین مالی از طریق صندوق‌های میکرووی‌سی هستند که نشان‌دهنده سازگاری این بخش‌ها با روندهای بازار و نیازهای اجتماعی است. از آنجایی که صندوق‌های میکرووی‌سی به کشف فرصت‌های دیده‌نشده در صنایع مختلف تمایل دارند، می‌توانند کمک چشمگیری به تقویت نوآوری و رشد اقتصادی داشته باشند.

تحركات بازار صندوق‌های سرمایه‌گذاری میکرووی‌سی

یکی از ویژگی‌های کلیدی بازار صندوق‌های میکرووی‌سی تمرکز آن بر استراتژی سرمایه‌گذاری‌های منحصربه‌فرد است. برخلاف شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر معمولی، صندوق‌های میکرووی‌سی بیشتر اوقات چابکی و انعطاف‌پذیری را در اولویت قرار می‌دهند که به آن‌ها اجازه می‌دهد نسبت به روندهای



صندوق‌های میکرو وی سی فقط در سال ۲۰۲۲ بیش از ۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده‌اند که نشان می‌دهد این بخش از فضای سرمایه‌گذاری پتانسیل‌های بسیار زیادی دارد.

ارزش بازار صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر خرد یا همان صندوق‌های میکرو وی سی در سال ۲۰۲۳ به

علاوه بر این‌ها، تحول دیجیتال در صنایع مختلف فرصت‌های بی‌شماری را برای استارت‌آپ‌های کوچک فراهم آورده است. فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی، بلاک چین و اینترنت اشیا مسیرهای تازه‌ای برای نوآوری باز کرده‌اند و این نوآوری‌ها صندوق‌های میکرو وی سی را که مشتاق سرمایه‌گذاری‌های نویدبخش هستند، به خود جذب می‌کنند.

قوانین و مقررات سرمایه‌گذاری نیازمند منابعی است که شاید در اختیار صندوق‌های کوچک‌تر نباشد. چنین مشکلی می‌تواند پتانسیل میکرو وی‌سی‌ها را برای تعامل با طیف وسیع‌تری از استارت‌آپ‌ها محدود کند و در نتیجه امکان رشد آن‌ها را در تنگنا بگذارد.

فرصت‌های بازار میکرو وی‌سی

بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی فرصت‌های سودآور متعددی پیش رو دارد. یکی از امیدوارکننده‌ترین فرصت‌ها تأکید روزافزون بر سرمایه‌گذاری اثرگذار اجتماعی است. از آنجایی که سرمایه‌گذاران بیش‌ازپیش به مؤلفه‌های زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی اهمیت می‌دهند، صندوق‌های میکرو وی‌سی این فرصت را دارند که از استارت‌آپ‌های هم‌سو با این ارزش‌ها حمایت کنند. در میان سرمایه‌گذاران جوان‌تر که به سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی با تأثیرگذاری اجتماعی مثبت تمایل بیشتری نشان می‌دهند، این تغییر قابل توجه بوده است. تنوع جغرافیایی هم فرصت‌های چشمگیری در اختیار صندوق‌های میکرو وی‌سی می‌گذارد. بسیاری از بازارهای نوظهور، به‌ویژه در آسیا و آفریقا، افزایش فعالیت‌های کارآفرینی را تجربه می‌کنند، ولی در مقایسه با بازارهای توسعه‌یافته، با مشکل کمبود

۱۰/۲ میلیارد دلار رسید و پیش‌بینی می‌شود ارزش این بازار تا سال ۲۰۳۰ به ۱۸/۸ میلیارد دلار برسد. در دوره پیش‌بینی شده، یعنی ۲۰۲۴ تا ۲۰۳۰، این بازار با رشد مرکب سالانه ۸/۴ درصدی همراه خواهد بود.

محدودیت‌های بازار میکرو وی‌سی

علی‌رغم چشم‌انداز خوش‌بینانه‌ای که درمورد صندوق‌های میکرو وی‌سی وجود دارد، بازار این صندوق‌ها با محدودیت‌های متعددی مواجه است. افزایش رقابت بین میکرو وی‌سی‌ها یکی از مهم‌ترین چالش‌ها است که می‌تواند بخش‌های خاصی از بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی را اشباع کند. با هجوم سرمایه‌گذاران خرد به بازار میکرو وی‌سی، ریسک بیش‌نمایی در ارزش‌گذاری افزایش می‌یابد و چنین روندی می‌تواند سرمایه‌گذاران محتاط‌تر را فراری بدهد. گزارشی از کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا نشان می‌دهد که تقریباً ۴۰ درصد از شرکت‌های نوپا موفق نمی‌شوند سرمایه اولیه صاحبان سرمایه را برگردانند. آماری که ریسک‌های ذاتی سرمایه‌گذاری خرد را برجسته می‌کند.

دیگر اینکه مقررات‌گذاری می‌تواند چالش‌هایی را برای صندوق‌های میکرو وی‌سی ایجاد کند. مطابقت با

که مدل کسب‌وکار پایدارتری دارند و می‌توانند چنین تغییراتی را تحمل کنند.

چشم‌انداز جهانی بازار صندوق‌های میکرو وی سی

بازار جهانی صندوق‌های میکرو وی سی را می‌توان بر اساس اندازه کسب‌وکارهای هدف، حوزه فعالیت، مراحل سرمایه‌گذاری و نوع سرمایه‌گذاری تقسیم‌بندی کرد.

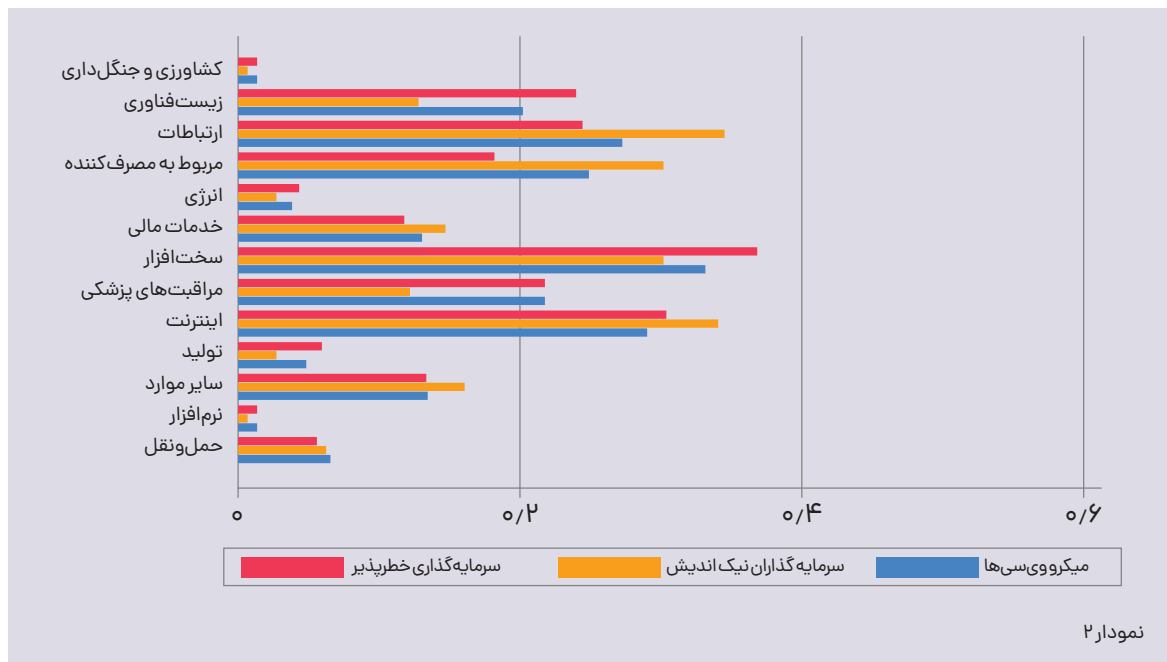
○ چشم‌انداز براساس اندازه کسب‌وکار هدف

در سال ۲۰۲۳، شرکت‌های خُرد ۴۵ درصد از بازار تأمین مالی از طریق میکرو وی سی را در اختیار داشتند و شرکت‌های کوچک با ۳۵ درصد و شرکت‌های متوسط با ۲۰ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. از سوی دیگر زیربخش کسب‌وکارهای کوچک سریع‌ترین نرخ رشد را دارند که ایده‌های خلاقانه و تأمین مالی به‌موقع عامل اصلی این رشد است. در نتیجه اتحادهای استراتژیک و پیشرفت فناوری که اثربخشی و دسترس‌پذیری به شرکت‌های فعال در حوزه میکرو وی سی را بهبود بخشیده، میزان سرمایه‌گذاری در مراحل اولیه کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های نوپا

سرمایه مواجهند. میزان تأمین مالی استارت‌آپ‌های این مناطق با رشد سالانه ۳۰ درصدی همراه بوده است که نشان می‌دهد این بازارها برای جذب سرمایه بیشتر آمادگی دارند.

چالش‌های بازار میکرو وی سی

بازار میکرو وی سی با چالش‌ها و مشکلاتی مواجه است که باید به آن‌ها توجه شود. شتاب بالای تغییرات فناوری به این معنا است که صندوق‌های میکرو وی سی باید استراتژی‌های سرمایه‌گذاری خود را مدام تغییر بدهند و اصلاح کنند تا از روندها و فناوری‌های جدید جا نمانند. برای غلبه بر این چالش، علاوه بر سرمایه کافی، به تخصص در فناوری‌های نو ظهور و روندهای روز نیاز است تا برای برخی از صندوق‌های کوچک‌تر مانعی ایجاد نشود. علاوه بر این، تغییر ترجیحات مصرف‌کنندگان می‌تواند چشم‌انداز سرمایه‌گذاری را پیچیده‌تر کند. استارت‌آپ‌هایی که زمانی امیدوارکننده تقلی می‌شدند ممکن است با تغییر رفتار مصرف‌کنندگان به سرعت از کانون توجه خارج شوند. بنابراین، لازم است صندوق‌های میکرو وی سی همواره یک گام جلوتر از تغییرات ترجیحات مصرف‌کنندگان حرکت کنند. بنابراین، چالش اصلی شناسایی و سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌هایی است



و تحول دیجیتال، اپلیکیشن‌های حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات ۴۰ درصد از تأمین مالی از طریق میکرووی‌سی‌ها را در سال ۲۰۲۳ به خود اختصاص دادند و بیشترین سهم بازار را به دست آوردند. شرکت‌های مرتبط با کالاهای مصرفی و خرده‌فروشی با اختلاف کم در رتبه دوم قرار گرفتند و انتظار می‌رود در دوره پیش‌بینی‌شده، بخش خرده‌فروشی سریع‌ترین نرخ رشد را داشته باشد.

افزایش یافته است. به نظر می‌رسد تا زمانی که دولت‌ها و سرمایه‌گذاران خصوصی به ارائه روش‌هایی خلاقانه برای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای کوچک ادامه بدهند، رشد بازار صندوق‌های میکرووی‌سی ادامه خواهد داشت.

○ چشم‌انداز بر اساس حوزه فعالیت

به دلیل تقاضای زیاد برای نوآوری در حوزه‌های فناوری



مصنوعی، رایانش ابری و اپلیکیشن‌های موبایلی تمرکز دارند.

خرده‌فروشی: در بخش خرده‌فروشی، صندوق‌های میکرو وی سی بیشتر به دنبال سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های مد و پوشاک، تجارت الکترونیک،

فناوری اطلاعات و ارتباطات: صندوق‌های میکرو وی سی در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات به دنبال سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌هایی هستند که پتانسیل ایجاد تحول در بازار را داشته باشند و بتوانند محصولات یا خدماتی نوآورانه و برهم‌زننده عرضه کنند. این صندوق‌ها بیشتر بر بخش‌های هوش



صندوق‌های میکرو وی‌سی در استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که محصولات مصرفی جدید و برای استفاده روزمره مصرف‌کنندگان توسعه می‌دهند. این محصولات می‌تواند شامل محصولات مراقبت شخصی، مکمل‌های سلامت، اقلام خانگی و تجهیزات فضای باز باشد.

غذا و نوشیدنی و صنایع بهسازی منزل هستند. این صندوق‌ها در پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که پتانسیل برهم‌زدن بازار را دارند و فرصت‌های رشد قابل‌توجهی در مقابل آن‌ها است.

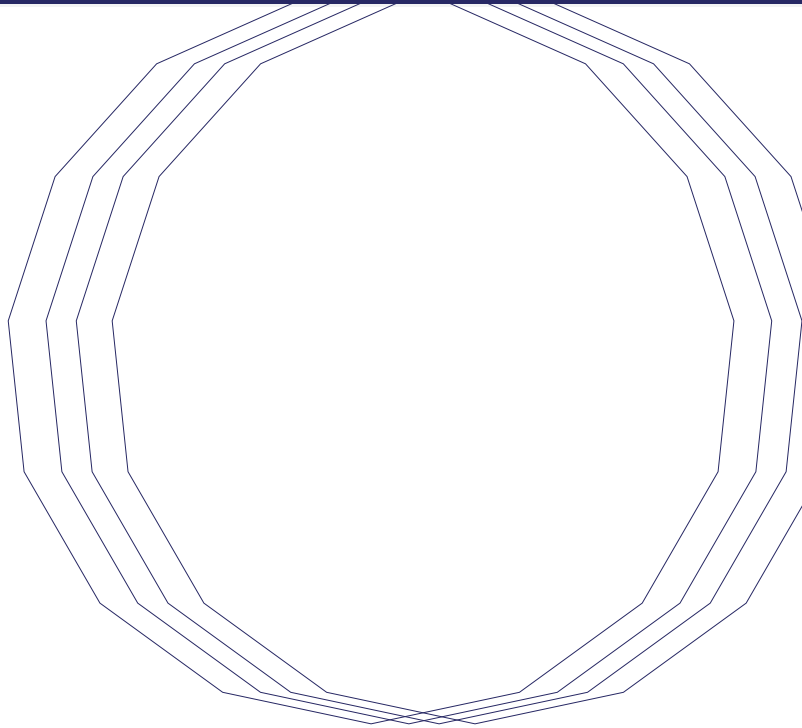
کالاهای مصرفی: در بخش کالاهای مصرفی،

مراقبت‌های بهداشتی: در بخش مراقبت‌های بهداشتی، صندوق‌های میکرو وی‌سی به دنبال سرمایه‌گذاری در پروژه‌هایی هستند که برای غلبه بر چالش‌های روزافزون در این بخش، از فناوری بهره می‌گیرند. پزشکی از راه دور، تجهیزات پزشکی و سلامت دیجیتال از جمله حوزه‌های مورد علاقه میکرو وی‌سی‌ها برای سرمایه‌گذاری است.

آموزش: در بخش آموزش، صندوق‌های میکرو وی‌سی در پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که برای متحول کردن شیوه‌های آموزش طراحی شده‌اند. پلتفرم‌های یادگیری دیجیتال، طرح‌های تربیت معلم، ارائه برنامه درسی و ابزارهای ارزیابی آموزش نمونه‌هایی از حوزه‌های مورد علاقه میکرو وی‌سی‌ها در بخش آموزش است.

انرژی و تأسیسات: صندوق‌های میکرو وی‌سی در بخش انرژی و تأسیسات بیشتر در پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که پیرامون انرژی‌های تجدیدپذیر، ذخیره‌سازی و بهره‌وری انرژی، فناوری شبکه هوشمند و راه‌حل‌های فناوری پاک تعریف شده‌اند. این صندوق‌ها معمولاً بر فرصت‌هایی متمرکز می‌شوند که هم مزیت اقتصادی داشته باشند و هم اثر زیست‌محیطی‌شان مثبت باشد.

تولید: در بخش تولید، صندوق‌های میکرو وی‌سی بر سرمایه‌گذاری در پروژه‌هایی تمرکز دارند که برای افزایش کارایی و سودآوری در کارخانه‌ها، فرایندهای تولید و مدیریت زنجیره تأمین، از فناوری‌های روز بهره می‌برند. از این سرمایه‌گذاری‌ها می‌توان در جهت کمک به استارت‌آپ‌ها برای توسعه محصولات جدید، کاهش هزینه‌ها و بهینه‌سازی عملیات استفاده کرد.



تحلیل منطقه‌ای بازار میکرو وی‌سی

آمریکای شمالی ۴۰ درصد از کل بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی در سال ۲۰۲۳ را به خود اختصاص داد و آسیا و اقیانوسیه با ۳۰ درصد، اروپا با ۲۰ درصد، آمریکای لاتین با ۶ درصد و خاورمیانه و آفریقا با ۴ درصد در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند.

در همین سال، منطقه آسیا و اقیانوسیه، به دلیل افزایش تعداد استارت‌آپ‌ها و تشویق ابتکارها از سوی دولت، توانست بیشترین نرخ رشد را در این زمینه داشته باشد.

پیش‌بینی می‌شود که همراه با پذیرش سریع صندوق‌های میکرو وی‌سی در بازارهای نوظهور، به‌ویژه در آسیا و اقیانوسیه و آمریکای لاتین که میزبان اکوسیستم‌های کارآفرینی روبه‌رشد هستند، گسترش جهانی این بازار تسریع شود.

آمریکای شمالی

در منطقه آمریکای شمالی، بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی بیشترین رونق را دارد. در این منطقه، به‌واسطه عواملی منحصربه‌فرد، بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی رشد چشمگیری داشته است. رشد

اقتصادی قوی و نرخ پایین بیکاری در این منطقه محیطی مطلوب برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر خرد فراهم آورده است. علاوه بر این، جمعیت بزرگ کارآفرینان و سرمایه‌گذاران فناوری در منطقه تقاضای زیادی برای صندوق‌های میکرو وی‌سی ایجاد می‌کند. اکوسیستم قوی سرمایه‌گذاری خطرپذیر در این منطقه تعدادی از LP‌های بزرگ مانند صندوق‌های بازنشستگی را هم جذب کرده است که منبع ثابتی از سرمایه برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در اختیار می‌گذارد. دیگر اینکه محیط نظارتی قوی در این منطقه فضایی امن و مطمئن برای سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر به وجود آورده است. این امر باعث شده است صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر با اطمینان بیشتری فعالیت کنند و سرمایه‌گذاران بیشتری جذب بازار شوند. به طور کلی، منطقه آمریکای شمالی بازار جذابی برای صندوق‌های میکرو وی‌سی است و محرک‌های رشد منحصربه‌فرد در این منطقه احتمالاً در آینده نیز از بازار حمایت خواهند کرد.

اروپا

در بازار اروپا هم تعداد سرمایه‌گذاران فرشته‌ای که به دنبال سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های نوپا

هستند افزایش یافته است. این سرمایه‌گذاران منابع مالی مورد نیاز استارت‌آپ‌ها را تأمین و به رشد سریع آن‌ها کمک می‌کنند.

علاوه بر این، بازار اروپا افزایش تعداد طرح‌های دولتی را که مشوقی برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر هستند، تجربه می‌کند. این طرح‌ها و ابتکارها محیط مساعدتری برای فعالیت شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر پدید آورده‌اند. به طور کلی، بازار صندوق‌های میکرو وی سی در اروپا به دلیل افزایش دسترسی به سرمایه، ظهور استارت‌آپ‌های فناوری محور، افزایش تعداد سرمایه‌گذارانی که به دنبال تنوع بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری خود هستند، افزایش تعداد شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر و افزایش تعداد ابتکارهای دولتی برای تشویق سرمایه‌گذاران خطرپذیر به سرمایه‌گذاری در این منطقه دوره رشد سریعی را تجربه می‌کند.

آسیا

منطقه آسیا میزبان تعداد زیادی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر است که مشغول تأمین سرمایه برای کسب‌وکارهای نوپا و کوچک هستند.



و آمریکا منطقه خاورمیانه را به مقصدی جذاب برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر تبدیل کرده است.

به‌طور کلی، منطقه خاورمیانه که عوامل رشد مختص خودش را دارد، بازاری جذاب برای صندوق‌های خطرپذیر و به‌ویژه صندوق‌های میکرو وی‌سی است.

آمریکای لاتین

در سال‌های اخیر، آمریکای لاتین شاهد هجوم سرمایه‌های خارجی بوده است و این روند به رشد بازار سرمایه‌گذاری خطرپذیر کمک کرده است. با وجود این، آمریکای لاتین با مشکلاتی مواجه است که می‌تواند مانع رشد بازار سرمایه‌گذاری خطرپذیر شود.

عدم دسترسی به سرمایه کافی، کمبود سرمایه‌گذاران باتجربه و عدم دسترسی به فناوری مهم‌ترین مشکلات این منطقه است. با وجود این چالش‌ها، منطقه آمریکای لاتین به دلیل پتانسیل بالایی که برای رشد دارد، همچنان بازار جذابی برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر به شمار می‌آید.

بدیهی است که در چنین فضایی، صندوق‌های میکرو وی‌سی هم فرصت خوبی برای رشد دارند. علاوه بر این، جمعیت بالای این منطقه و تعداد روزافزون کارآفرینان متبحر در زمینه فناوری هم محیط مساعدی را برای رشد بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی فراهم کرده است.

در نهایت اینکه دولت‌های منطقه آسیا نیز مشوق‌هایی مانند معافیت مالیاتی برای سرمایه‌گذاران در نظر می‌گیرند که به جذب سرمایه‌گذاران بیشتر به این منطقه کمک می‌کند. همه این‌ها عواملی برای رشد بازار صندوق‌های میکرو وی‌سی در منطقه آسیا به شمار می‌آیند.

خاورمیانه

ثبات سیاسی و چارچوب‌های قانونی قوی در منطقه خاورمیانه یکی از محرک‌های کلیدی برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر در این منطقه بوده است. دولت‌های این منطقه از صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر حمایت می‌کنند و برای تشویق سرمایه‌گذاری، مشوق‌ها و معافیت‌های مالیاتی در نظر می‌گیرند. دسترسی این منطقه به بازارهای جهانی و نزدیکی آن به بازارهای بزرگی همچون اروپا



آینده: چه چیزی در انتظار
میکروویسی‌هاست؟

پایداری یک همراهی امن و حمایت‌گر

در چند سال گذشته، شاهد ظهور بی‌سابقه‌ی شرکت‌های میکروویسی در سراسر جهان هستیم و این امر اصلاً جای تعجب ندارد. میکروویسی‌ها مزایای زیادی به استارت‌آپ‌ها ارائه می‌دهند، از جمله: دسترسی به سرمایه، انعطاف‌پذیری، سرعت و تخصص. حالا باید ببینیم که چه چیزی در انتظار میکروویسی‌هاست؟ ظهور میکروویسی را می‌توان به عوامل متعددی نسبت داد، از جمله افزایش محبوبیت مدل استارت‌آپ و ظهور پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری جمعی مانند «Kickstarter» و «indiegogo». علاوه بر این، گسترش انکوباتورها و شتاب‌دهنده‌ها، یافتن و سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های امیدوارکننده را برای میکروویسی‌ها آسان‌تر کرده است. آینده برای میکروویسی‌ها چه چیزی در خود دارد؟



اما در مسیر ظهور میکرو وی سی‌ها باید چهار روند مهم را در نظر داشته باشیم:

ادامه تکثیر میکرو وی سی‌ها

انتظار می‌رود تعداد شرکت‌های میکرو وی سی در سال‌های آینده به رشد خود ادامه دهد. این امر به دلیل ادامه محبوبیت مدل استارت‌آپ و افزایش دسترسی به سرمایه است. علاوه بر این، با شناخت بیشتر از پتانسیل میکرو وی سی‌ها، افراد و مؤسسات بیشتری مشتاق به مشارکت خواهند شد.

تخصصی‌تر شدن میکرو وی سی‌ها

با افزایش تعداد میکرو وی سی‌ها، آنها تخصصی‌تر می‌شوند. دلیل این امر این است که فقط فضای محدودی در بازار برای شرکت‌های عمومی وجود دارد. برای رشد، میکرو وی سی‌ها باید بر بخش‌ها، مناطق جغرافیایی یا مراحل خاصی از سرمایه‌گذاری تمرکز کنند.

افزایش رقابت میکرو وی سی‌ها

با استقرار بیشتر میکرو وی سی‌ها، آنها با افزایش رقابت از سوی شرکت‌های وی سی سنتی مواجه خواهند شد. شرکت‌های وی سی سنتی سرمایه بیشتری برای سرمایه‌گذاری دارند و در جامعه

آینده صنعت میکرو وی سی‌ها چندان پیچیده نیست. آنچه در آینده‌ای نزدیک اتفاق می‌افتد ساده و روان است:

○ **میکرو وی سی‌های بیشتر:** قرار است شاهد ظهور شرکت‌های میکرو وی سی بیشتر و بیشتری در سراسر جهان باشیم. این امر ناشی از افزایش محبوبیت مدل میکرو وی سی، و همچنین ظهور اکوسیستم جهانی استارت‌آپ است.

○ **سرمایه بیشتر:** همچنین جذب سرمایه‌ی بیشتری را در میکرو وی سی‌ها شاهد خواهیم بود، چون تقاضای استارت‌آپ‌ها برای سرمایه‌گذاری بیشتر می‌شود.

○ **تنوع جغرافیایی بیشتر:** در آینده شاهد افزایش تنوع جغرافیایی میکرو وی سی‌ها خواهیم بود، چرا که مدل میکرو وی سی به هیچ کشور یا منطقه خاصی محدود نمی‌شود.

○ **تمرکز بیشتر بر بخش‌های خاص:** قرار است شاهد تمرکز بیشتر میکرو وی سی‌ها بر بخش‌های خاص باشیم. این امر ناشی از این واقعیت است که میکرو وی سی‌ها اغلب تخصص بیشتری در بخش‌های خاص دارند، که می‌تواند مزیت بزرگی برای استارت‌آپ‌هایی باشد که به دنبال جذب سرمایه در آن بخش‌ها هستند.



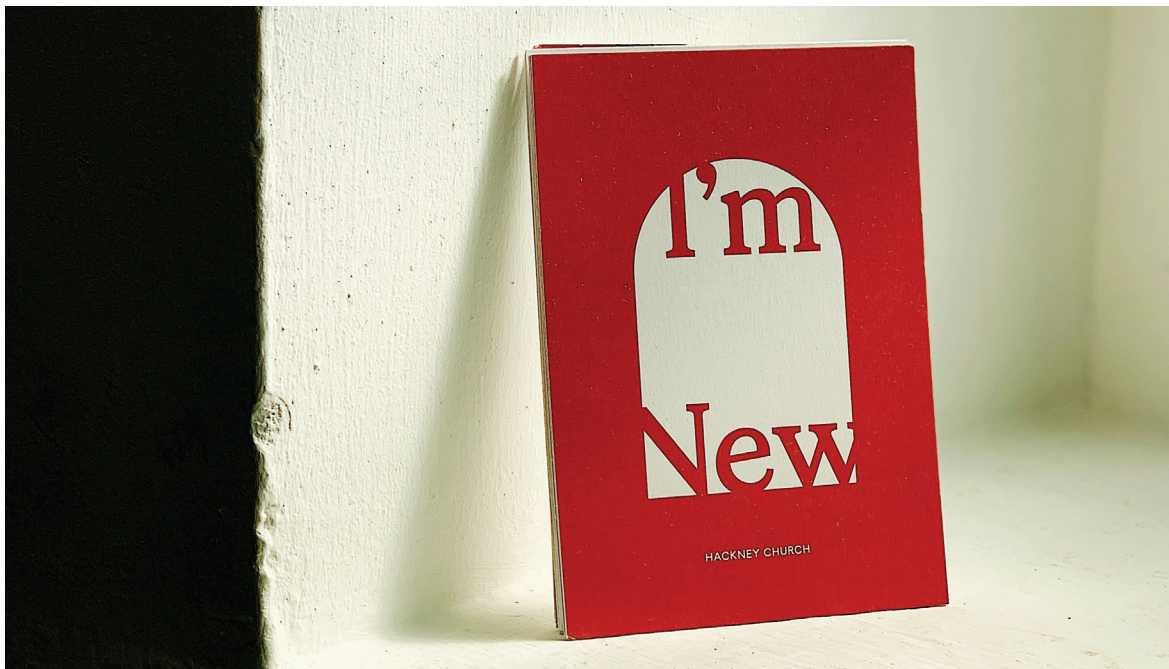
استارت‌آپ شناخته شده‌تر هستند. در نتیجه، آنها در موقعیت بهتری برای جذب بهترین معاملات قرار دارند.

تطبیق میکرووی‌سی‌ها

برای زنده ماندن و پیشرفت در آینده، میکرووی‌سی‌ها باید خود را تطبیق دهند. آن‌ها باید بر بخش‌ها یا مناطق جغرافیایی که در آن مزیت رقابتی و ارزش افزوده دارند، تمرکز کنند. همچنین باید مدل‌های جدیدی را برای شناسایی و سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های آینده‌دار توسعه دهند.

چشم‌انداز در حال تغییر صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر

صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر در حالت گذار است. مدل سنتی شرکت‌های وی‌سی که در شرکت‌های مراحل اولیه سرمایه‌گذاری می‌کنند و سپس آنها را به شرکت‌های بزرگتر می‌فروشند یا آنها را به صورت عمومی عرضه می‌کنند، دیگر تنها مدل موجود در بازار نیست. حالا میکرووی‌سی‌ها که معمولاً شرکت‌های کوچکتری هستند و بر سرمایه‌گذاری در شرکت‌های مراحل بسیار اولیه تمرکز دارند، هم پیدا شده‌اند. این شرکت‌ها را اغلب کارآفرینانی اداره می‌کنند که



نمی‌کنند. شرکت‌های میکرو وی‌سی در حال تغییر چشم‌انداز صنعت وی‌سی هستند و حالا حالاها جایی نمی‌روند.

خودشان مراحل استارت‌آپ را طی کرده‌اند و درک عمیقی از چالش‌های پیش روی شرکت‌های مراحل اولیه دارند.

تأثیر فناوری بر صنعت میکرو وی‌سی

ظهور اینترنت و فناوری‌های دیجیتال تأثیر عمیقی بر صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر و میکرو وی‌سی

میکرو وی‌سی‌ها معمولاً در مقایسه با وی‌سی‌های سنتی، در مورد ساختارهای معامله و شرایط انعطاف‌پذیرتر هستند. آنها همچنین تمایل بیشتری به همکاری با شرکت‌هایی دارند که هنوز درآمدزایی

وی‌سی‌ها و تأمین بودجه هستند.

○ تأثیر فناوری بر شرکت‌های پرتفو

یکی دیگر از تأثیرهای فناوری بر میکرو وی‌سی‌ها، تغییر نحوه تعامل آنها با شرکت‌های پرتفوی خود است. در گذشته، وی‌سی‌ها معمولاً فقط یک یا دو بار در سال با تیم مدیریت یک استارت‌آپ ملاقات می‌کردند. حالا ظهور ابزارها و منابع دیجیتال، به میکرو وی‌سی‌ها این امکان را می‌دهد تا در تماس دائمی با شرکت‌های پرتفوی خود باشند. میکرو وی‌سی‌ها اکنون می‌توانند از ابزارهای مدیریت پروژه مانند «Basecamp» و «Asana» برای اطلاع از پیشرفت یک استارت‌آپ استفاده کنند. آن‌ها همچنین می‌توانند از ابزارهای مدیریت ارتباط با مشتری مانند «Salesforce» و «HubSpot» برای پیگیری معیارهای کلیدی یک استارت‌آپ استفاده کنند. این تماس دائمی به وی‌سی‌ها کمک می‌کند تا ارزش بیشتری برای شرکت‌های پرتفوی خود فراهم کنند و شانس موفقیت را افزایش دهند.

○ تأثیر فناوری بر خروج‌ها

در نهایت، فناوری نحوه خروج میکرو وی‌سی‌ها از سرمایه‌گذاری‌های خود را تغییر می‌دهد. در

داشته است. در گذشته، وی‌سی‌ها عمدتاً برای تأمین جریان معامله و تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری به روابط و شبکه‌های شخصی وابسته بودند. ظهور ابزارها و منابع آنلاین، به وی‌سی‌ها این امکان را داد تا به مجموعه بسیار وسیع‌تری از سرمایه‌گذاری‌های بالقوه دسترسی پیدا کنند. در عین حال، میکرو وی‌سی‌ها اکنون می‌توانند از داده‌ها و تحلیل‌ها برای ارزیابی دقیق‌تر پتانسیل یک استارت‌آپ و تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری آگاهانه‌تر استفاده کنند. در ادامه تأثیر فناوری را روی وی‌سی‌ها بیشتر بررسی می‌کنیم:

○ تأثیر فناوری بر استارت‌آپ‌های مراحل اولیه

یکی از مهم‌ترین تأثیرات فناوری بر میکرو وی‌سی‌ها، نحوه تغییر چشم‌انداز برای استارت‌آپ‌های مراحل اولیه است. گفتیم که در گذشته استارت‌آپ‌ها برای رسیدن به میکرو وی‌سی‌ها به روابط شخصی متکی بودند، اما حالا اینترنت و رسانه‌های اجتماعی با ایجاد دسترسی برابر همه استارت‌آپ‌ها به میکرو وی‌سی‌ها، زمین بازی را هموار کرده‌اند. اکنون، هر استارت‌آپی می‌تواند از طریق کانال‌های آنلاین مانند شبکه ایکس، لینکدین و فیس‌بوک با وی‌سی‌ها ارتباط برقرار کند. در نتیجه، استارت‌آپ‌های بیشتری قادر به رسیدن به



فرصت‌های جدیدی را برای میکرو وی‌سی‌ها برای خروج از سرمایه‌گذاری‌های خود ایجاد می‌کند. این استراتژی خروج جدید می‌تواند حرکتی نوآورانه و راهبردی برای وی‌سی‌ها باشد.

گذشته، وی‌سی‌ها معمولاً از طریق عرضه اولیه سهام یا فروش به یک خریدار استراتژیک از سرمایه‌گذاری‌های خود خارج می‌شدند. با این حال، ظهور فناوری‌های جدید مانند بلاک‌چین،



چالش‌های پیش روی میکرووی‌سی‌ها در آینده

میکرووی‌سی‌ها پدیده‌ای نسبتاً جدید در دنیای سرمایه‌گذاری خطرپذیر هستند، و با چالش‌هایی

روبه‌رو هستند که وی‌سی‌های سنتی با آن‌ها درگیر نیستند. برای مثال، آنها اغلب مجموعه کوچک‌تری از سرمایه‌گذاران بالقوه دارند، زیرا بسیاری از شرکت‌های وی‌سی سنتی روی سرمایه‌گذاری بر شرکت‌های مراحل

دارد. اول، هزینه راه‌اندازی و توسعه یک استارت‌آپ در سال‌های اخیر به طور چشمگیری کاهش یافته است. این امر باعث شده است که افراد بیشتری بتوانند شرکت‌هایی را با سرمایه کمتر راه‌اندازی کنند. دوم، ظهور اینترنت و رسانه‌های اجتماعی، دسترسی کارآفرینان به بازار جهانی را آسان‌تر کرده و فرصت‌های جدیدی را برای آن‌ها فراهم کرده است. سوم، محبوبیت اقتصاد مشارکتی باعث شده، راه‌اندازی شرکت‌های مختلف برای مردم راحت‌تر باشد و در نتیجه تعداد شرکت‌های تحت حمایت میکرو وی‌سی افزایش یابد. در ادامه با هم بررسی می‌کنیم که چه فرصت‌هایی پیش روی میکرو وی‌سی‌ها است:

ظهور سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش

سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش، سرمایه‌گذاران فردی هستند که دوست دارند مبالغ زیادی پول را به استارت‌آپ‌های مراحل اولیه اختصاص دهند. آن‌ها اغلب خودشان کارآفرینان سابق هستند و درک عمیقی از اکوسیستم استارت‌آپ دارند.

ظهور وی‌سی‌های شرکتی

همانطور که شرکت‌های بزرگ بیشتر به اهمیت استارت‌آپ‌ها پی می‌برند، شاهد ظهور وی‌سی‌های شرکتی هستیم. آن‌ها شرکت‌هایی تحت حمایت

اولیه‌ای تردید دارند. به علاوه، میکرو وی‌سی‌ها اغلب در جذب سرمایه‌گذاری‌های بعدی با مشکل مواجه می‌شوند، چون ممکن است سابقه یا شهرت مشابه شرکت‌های بزرگتر را نداشته باشند. در نهایت، میکرو وی‌سی‌ها همچنین ممکن است برای جذب استعدادهای به سختی بیفتند، زیرا بسیاری از کارآفرینان و مدیران با تجربه ترجیح می‌دهند با شرکت‌های با سابقه‌تر کار کنند. علیرغم این چالش‌ها، میکرو وی‌سی‌ها در سال‌های اخیر از محبوبیت بیشتری برخوردار بوده‌اند، چون مزایای متعددی نسبت به وی‌سی‌های سنتی ارائه می‌دهند. با نگاهی به آینده، واضح است که میکرو وی‌سی‌ها به ایفای نقش مهمی در اکوسیستم استارت‌آپ ادامه خواهند داد. با کسب تجربه و منابع بیشتر، احتمالاً با وی‌سی‌های سنتی رقابت بیشتری خواهند داشت. در این میان، استارت‌آپ‌ها باید روندهای موجود در فضای میکرو وی‌سی را زیر نظر داشته باشند تا بتوانند بهترین فرصت‌ها را برای کسب و کارهای خود شناسایی کنند.

فرصت‌های میکرو وی‌سی‌ها در آینده

در چند سال گذشته، شاهد افزایش چشمگیری در تعداد شرکت‌های میکرو وی‌سی و میزان سرمایه آن‌ها بوده‌ایم. دلایل کلیدی متعددی برای این رشد وجود

فرصت‌های میکرووی‌سی‌ها در آینده



ظهور میکرووی‌سی‌های متمرکز بر بخش تخصصی
همانطور که اکوسیستم استارت‌آپ بالغ می‌شود، شاهد ظهور میکرووی‌سی‌هایی هستیم که بر بخش‌ها یا صنایع خاصی تمرکز دارند.

رشد سرمایه‌گذاری اجتماعی و سبز
سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌هایی که تأثیر اجتماعی یا زیست‌محیطی مثبتی دارند، رو به افزایش است. این مسئله به عنوان سرمایه‌گذاری تأثیری شناخته می‌شود.

شرکت‌های بزرگ هستند و در استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که با منافع استراتژیک شرکت مادرشان همسو است.

رشد میکرووی‌سی‌های بین‌المللی
جهانی‌شدن اکوسیستم استارت‌آپ منجر به رشد میکرووی‌سی‌ها در کشورهای خارج از آمریکا می‌شود. این شرکت‌ها اغلب بر مناطق یا کشورهای خاصی متمرکز هستند و دانش عمیقی از بازار محلی دارند.

و حوزه‌ای است که سرعت رشد بالایی دارد.

چشم‌انداز میکرو وی سی‌ها

حالا شاید برای شما این سؤال پیش بیاید که آینده برای میکرو وی سی‌ها چه چیزی در خود دارد؟ در ادامه سعی می‌کنیم به این مسئله جواب بدهیم:

○ ادغام بیشتر

از آنجا که فضای میکرو وی سی شلوغ‌تر شده است، در سال‌های اخیر شاهد تعدادی ادغام هم بودیم. برای مثال، در سال ۲۰۱۶، «Accel Partners» شرکت «Seedcamp» را خریداری کرد. سال گذشته هم «Techstars» شرکت «UP Global»، سازمان پشت «Startup Weekend» را خرید. در آینده شاهد معاملات بیشتری از این نوع خواهیم بود، زیرا شرکت‌های وی سی بزرگ‌تر به دنبال خرید میکرو وی سی‌های موفق و گسترش دسترسی خود به سرمایه‌گذاری در مراحل اولیه هستند.

○ تمرکز بیشتر بر بخش‌های خاص

حالا بیشتر از گذشته صندوق‌های میکرو وی سی با تمرکز بر بخش‌های خاص را می‌بینیم. برای مثال، سال گذشته شاهد راه‌اندازی تعدادی از این میکرو وی سی‌ها از جمله «Hardware Club» (سخت‌افزار)، «Backstage»

«Capital» (استارت‌آپ‌های تحت رهبری زنان و اقلیت‌ها) و «Indie.vc» (استارت‌آپ‌های مستقل) بودیم. با ادامه این روند شاهد صندوق‌های تخصصی‌تر متمرکز بر بخش‌های خاصی مانند مراقبت‌های بهداشتی یا بلاک‌چین، یا حتی صندوق‌های خاص منطقه‌ای خواهیم بود.

○ تنوع بیشتر در چشم‌انداز میکرو وی سی

یکی از هیجان‌انگیزترین روندها در فضای میکرو وی سی، افزایش تنوع شرکت‌ها است. علاوه بر میکرو وی سی‌های سنتی، شاهد ظهور وی سی‌های شرکتی، انکوباتورها، شتاب‌دهنده‌ها و حتی پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری جمعی هستیم که همگی سرمایه‌گذاری‌های مراحل اولیه انجام می‌دهند.

○ تمرکز بیشتر بر پایداری

همانطور که اکوسیستم استارت‌آپی بالغ شده است، به سمت پایداری و سودآوری رفته است. این امر باعث شده استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاران دوباره روی اقتصاد واحد و سودآوری متمرکز شوند. این مسئله در میکرو وی سی‌ها هم رخ داده است. برای مثال، تعدادی از میکرو وی سی‌ها سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های «bootstrapped» را شروع کرده‌اند که روی درآمدزایی از روز اول تمرکز دارند.



○ فعالیت خروج بیشتر

یکی از مهم‌ترین روندهایی که باید در فضای میکرو وی‌سی به آن توجه کرد، فعالیت خروج است. هرچند که به نظر می‌رسد به طور کلی فعالیت خروج نسبتاً خاموش بوده است. اما این روند در حال تغییر است، زیرا شرکت‌های تحت حمایت میکرو وی‌سی بیش از پیش به نقطه‌ای می‌رسند که به اهدافی جذاب برای خرید تبدیل شوند.

و در نهایت این که

چه چیزی در انتظار میکرو وی‌سی‌هاست

حالا که میکرو وی‌سی‌ها انقدر در میان استارت‌آپ‌ها محبوب شده‌اند باید دید چه چیزی در انتظار آن‌هاست. روندهایی که باید به آن‌ها توجه کنیم تمرکز بر بخش‌های خاص، علاقه بیشتر به مراحل بعدی شرکت‌ها و استفاده بیشتر از داده‌ها و تحلیل‌هاست. با پیگیری این روندها می‌توانید سرمایه‌گذاری‌های بهتری داشته باشید.



برای دسترسی به منابع
گزارش اسکن کنید

Trig Up



Trig Up