



آشنایی با استارت‌آپ‌هایی که بدون سرمایه اولیه به سوددهی بالا رسیدند



شیرین هنرمند اصل

روزنامه‌نگار

اغلب بنیانگذاران استارت‌آپ‌ها تلاش می‌کنند فردی را برای سرمایه‌گذاری روی محصول‌شان پیدا کنند اما TechCrunch عقیده

دارد جذب سرمایه برای بیشتر بنیانگذاران یک مشکل جدی محسوب نمی‌شود، بلکه انتخابی شبیه انتخاب بین نوشابه نارنجی و نوشابه سیاه است. گرچه وجه مشترک موفق‌ترین استارت‌آپ‌های فناوری، جذب سرمایه است ولی یک شرط لازم به‌ویژه در مراحل ابتدایی کار نیست. کارآفرینانی که بدون سرمایه اولیه یا با سرمایه بسیار کم موفق می‌شوند، این موضوع را ثابت می‌کنند.

برای آن‌که بدانید چگونه استارت‌آپ‌ها می‌توانند بدون جذب سرمایه یا فقط با دادن سهام شرکت به کارکنان خود موفق شوند، با ما همراه باشید تا با شرکت‌هایی که با چند هزار دلار شروع کرده‌اند آشنا شوید. بسیاری از این شرکت‌ها بعدها توانستند سرمایه‌ای میلیارد دلاری جذب کنند و برخی دیگر این روزها درآمدی میلیاردی دارند ولی ابتدا بدون هیچ سرمایه‌ای شروع کرده‌اند. سرمایه اولیه برخی از آنها را می‌توان سرمایه مرحله کشت ایده محسوب کرد.

این شرکت‌ها تنها پس از آن‌که ثابت کردند بدون هیچ سرمایه‌ای به موفقیت خواهند رسید، اقدام به جذب سرمایه کردند. برخی از آنها مشهور نیستند ولی می‌توان آنها را یک شرکت ارزشمند گمنام در صنعت فناوری به‌شمار آورد.

قبل از برنامه‌ریزی برای ملاقات با سرمایه‌گذاران، ابتدا داستان این شرکت‌ها را بخوانید. آنها دید سرمایه‌محور بسیاری از بنیانگذاران را تعدیل می‌کنند و روش‌های دیگری را برای جذب سرمایه ارائه می‌دهند.

مشتریان منابع رشد سرمایه‌اند

بنیانگذاران می‌توانند از طریق کمک بلاعوض و پیش‌فروش محصول، سرمایه مورد نظر خود را جمع‌آوری کنند. باهوش‌ترین بنیانگذار کسی است که بتواند بخشی از مبلغ محصول را قبل از تحویل دریافت کند.

Tough Mudder: ویل دین، کارآفرین حوزه دوومیدانی توانست با ۷ هزار دلار، درآمد سالانه شرکت را به بیش از ۱۰۰ میلیون دلار برساند. راز موفقیت او، پیش‌فروش ثبت‌نام به مسابقات و سپس استفاده

بفروشید! بفروشید! بفروشید!

مشتریان معمولاً بهترین منبع سرمایه هستند. فروش دو مزیت دارد. اول، پول به دست می‌آورد و دوم، می‌فهمید چرا مشتریان تصمیم گرفته‌اند محصول شما را خریداری کنند. سپس می‌توانید از کشفیات خود برای اصلاح محصولات استفاده کنید.

Scentsy: این استارت‌آپ زمانی که پول کافی برای خرید تبلیغات در فیسبوک نداشت، شمع‌هایی را در بازار ویژه مبادله اجناس دست‌دوم فروخت. کار پر زرق و برقی نبود ولی این فروش

رفع نیاز کنید!

ببازار. سپس شرکت MailChimp، استارت‌آپ ۴۰۰ میلیون دلاری متولد شد.

Lynda: لیندا وینمن یک معلم بود که فیلم‌هایی را برای آموزش طراحان وب در اواخر سال ۱۹۹۰ تولید کرد. فیلم‌های او توانست به توسعه‌دهندگان نرم‌افزار و طراحان کمک کند تا مهارت‌های خود را ارتقا ببخشند. لیندا این کار را برای دو دهه ادامه داد و در نهایت تعداد فیلم‌های او به اندازه‌ای رسید که لینکدین را ترغیب کرد ۱/۵ میلیارد دلار برای خرید این شرکت بپردازد.

آسان‌ترین روش برای ساخت محصولی مفید، آسان کردن یا خودکارسازی بخشی از کارهای روزمره است. با چنین روشی تقاضایی برای محصول و سرمایه‌گذاری برای پروژه خواهید داشت. **MailChimp:** بنیانگذار این شرکت، مشغول کسب‌وکار مشاوره طراحی در سال ۲۰۰۰ بود و مشتریان از او می‌خواستند خبرنامه‌های ایمیل بسازد. او از طراحی خبرنامه متنفر بود؛ بنابراین تصمیم گرفت ابزاری برای آسان‌سازی این فرآیند

خلأ صنایع را پر کنید

Space Invaders را ساخت. اکنون این شرکت، سالانه درآمدی ۳۳ میلیون دلاری دارد.

SparkFun: شبیه شرکت AdaFruit، این استارت‌آپ در خوابگاه دانشجویی با ساختن وسایل الکترونیکی شروع به کار کرد. دلیل موفقیت او را می‌توان فروختن قطعاتی به مهندسانی که می‌خواستند حسگرها و سیستم‌های جدید و عجیب و غریب را کشف کنند، محسوب کرد. اکنون شرکت او ۱۵۴ کارمند دارد و درآمد آن سالانه ۳۲ میلیون دلار است.

بسیاری از کارآفرینان به پیشروهای صنایع حمله می‌کنند و معمولاً با شکست روبه‌رو می‌شوند. شرکت‌های زیر به‌جای رقابت با شرکت‌هایی مانند اپل، خلأهای صنایع را پر کردند. **AdaFruit Industries:** لیمور فرید، زمانی که دانشجو بود یک استارت‌آپ محصولات الکترونیکی را تأسیس کرد. او همان لوازم الکترونیکی موجود در مغازه‌های الکتریکی را تولید می‌کرد ولی همچنین محتوای عجیبی برای منطقی نشان دادن لحیم‌کاری کابینت

خوداتکا باشید

یوتیوب، میشل فان، توانست با استفاده از صفحه یوتیوب ۸ میلیون فالوئری خود، روابط خود با برندهای آرایشی را بهبود دهد و با سرمایه ۵۰۰ هزار دلاری، یک استارت‌آپ بسازد. این شرکت اکنون به درآمدی حدود ۱۵۰ میلیون دلار در سال دست یافته است.

Shutterstock: بنیانگذار این استارت‌آپ یک توسعه‌دهنده حرفه‌ای نرم‌افزار و یک عکاس تازه‌کار بود. او مهارت‌های خود را ترکیب کرد و با استفاده ۳۰ هزار عکس شخصی خود، یک استارت‌آپ فروش

بسیاری از کارآفرینان زمان خود را با ایفای نقش مدیرعامل هدر می‌دهند و چارت سازمانی آینده شرکت را رسم می‌کنند. به جای این کارها، بهتر است بفهمید با منابعی که دارید دقیقاً چه کارهایی می‌توانید انجام دهید.

lpsy: فرستادن لوازم آرایشی به آرایشگرهای تازه‌کار به صنعتی در حال رشد تبدیل شده‌است. ستاره

از این مبلغ به‌عنوان سرمایه در گردش برای ساخت میدان برقی موانع بود.

CoolMiniOrNot: در سایت این استارت‌آپ، علاقه‌مندان بازی Dungeons & Dragons می‌توانستند مهارت‌های خود را در نقاشی مجسمه‌های این بازی نشان دهند. سپس سازندگان سایت تصمیم گرفتند بازی خود را بسازند. آنها ۲۷ کمپین برگزار کردند و توانستند سرمایه‌ای به ارزش ۳۸ میلیون دلار جمع‌آوری کنند.

توانست اطلاعات بسیاری درباره دلایل خرید مشتریان به بنیانگذاران ارائه دهد. اکنون آنها سالانه ۵۴۵ میلیون دلار درآمد دارند.

CarGurus: این اپلیکیشن از تجزیه و تحلیل اطلاعات استفاده می‌کند تا به مشتریان کمک کند بهترین معامله را برای خرید خودروهای دست دوم پیدا کنند. مدیرعامل این شرکت، درآمد سالانه ۵۰ میلیون دلاری خود را مدیون استخدام تیم فروش در روزهای ابتدایی تأسیس می‌داند.

عکس تأسیس کرد که اکنون ارزشی ۲ میلیارد دلاری دارد. کارایی سرمایه او نتیجه داد و او یک میلیارد خودساخته شد.