



چگونه یک استارت آپ بدون هیچ سرمایه‌ای راه‌اندازی کنیم؟

یک مدل کسب و کار کم هزینه انتخاب کنید: راه‌اندازی یک استارت آپ از نوع ارائه خدمات از استارت آپ فروش محصولات به سرمایه کمتری نیازمند است زیرا درآمد شما به مهارت و زمان بیشتر از ساختن، خریدن و ذخیره کردن محصولات فیزیکی بستگی دارد.

استارت آپ‌های کم هزینه شامل، آموزش، مشاوره، عکاسی، نویسندگی، ویراستاری، ترجمه، طراحی گرافیک و دیجیتال مارکتینگ است.

هزینه‌های خود را به حداقل برسانید:

(۱) از خانه کار کنید تا نیازی به پرداخت هزینه اجاره دفتر شرکت، انبار و مغازه نباشد. دورکاری هزینه رفت و آمد شما و کارمندان را نیز کاهش می‌دهد.

(۲) از خدمات آنلاین رایگان یا ارزان استفاده کنید. شما می‌توانید با استفاده از وردپرس یا ویکس، یک سایت رایگان بسازید و از طریق اینستاگرام و شبکه‌های اجتماعی محبوب دیگر بازاریابی را شروع کنید.

کارایی از سرمایه مهم‌تر است

استارت آپ‌ها معمولاً با سرمایه‌ای که جذب کرده‌اند اندازه‌گیری می‌شوند ولی فاکتور کارآمد بودن شرکت‌ها از جذب سرمایه مهم‌تر است. البته منظور ما خسیس بودن نیست بلکه پیدا کردن کارآفرینانی است که کسب و کار خود را به سمتی که برای افزایش سرمایه بهتر است پیش می‌برند. **Mojang:** سازندگان ماین کرافت هرگز سرمایه‌ای در شروع کار دریافت نکردند. آنها فقط ۵۰ کارمند را استخدام کردند

و سودی نزدیک به یک میلیارد دلار قبل از فروش آن به مایکروسافت کسب کردند. ماین کرافت توانست با گرفتن هزینه از کاربران پیشرفت کند و در نهایت به مبلغ ۲/۵ میلیارد دلار فروخته شد. **Plenty of Fish:** این استارت آپ در دهه‌های بعدی پس از تأسیس تغییر قابل توجهی در ظاهر خود نداد و بیشتر منابع خود را به نبرد با حساب‌های اسپم اختصاص داد. در نهایت به قیمت ۵۷۵ میلیون دلار به فروش رفت.

مشکلات جدی را زودتر حل کنید

بسیاری از تأثیرگذارترین و موفق‌ترین استارت آپ‌هایی که بدون سرمایه رشد کردند، اقدام به حل مشکلات جدی کرده‌اند. اگر شما مشکلی جدی را حل کنید، مشتریان با خوشحالی سرمایه‌گذاری خواهند کرد. **eClinical Works:** این استارت آپ در سال ۱۹۹۹ تأسیس شد. زمانی که بسیاری از هم‌عصرهای این شرکت شکست خوردند، روی کار خسته‌کننده ولی سودآور مدیریت اطلاعات کلینیکی

تمرکز کرده بود. این شرکت اکنون با بیش از ۴۰۰۰ کارمند با درآمد سالانه ۳۲۰ میلیون دلاری به حیات خود ادامه می‌دهد. **Unity:** این استارت آپ روی همه جنبه‌های غیرجذاب توسعه بازی مانند بازی‌های چندسکویی تمرکز کرد و اکنون به ستون فقرات صنعت بازی تبدیل شده است. گرچه این شرکت چند سال بدون سرمایه‌گذاری فعالیت کرد ولی در حال حاضر، ارزشی بیش از ۱/۵ میلیارد دلار دارد و از بیشتر استارت آپ‌های صنعت بازی موفق‌تر است.

استارت آپ بی سرمایه، خوشبخت‌تر است

طبق گفته‌های TechCrunch، برخی اوقات، جذب سرمایه غیرممکن است. شرکت‌هایی را دیده‌ایم که میلیون‌ها دلار درآمد دارند و نرخ رشد آنها سه رقمی است ولی نمی‌توانند حتی اندکی سرمایه جذب کنند. خوشبختانه، آنها در نهایت به شرکت‌های موفق تبدیل خواهد شد. **Atlassian:** یکی از مزایای تأسیس یک استارت آپ در خارج از سیلیکون ولی، آمریکا و حتی اروپا این است که سرمایه‌گذارها در دسترس نیستند. حتما فکر می‌کنید چنین چیزی شبیه نفرین است و

چگونه دسترسی نداشتن به سرمایه می‌تواند سودمند باشد؟ چنین انزوایی می‌تواند نعمت در لباس مبدل باشد و شما را از خیالبافی با میلیون‌ها دلار نجات دهد. در این صورت، مجبور خواهید شد مشتریانی فعلی خود را خوشحال کنید. **Atlassian:** یک استارت آپ استرالیایی است که راه خود را برای رسیدن به ارزش ۴ میلیارد دلاری بازار هموار کرد. **Campagin Monitor:** یکی از ویژگی‌های عجیب شرکت‌های سرمایه کارآمد این است که جذب سرمایه آنها در دوره اول چشمگیر است و بیشتر شبیه درآمد عرضه اولیه سهام به نظر می‌رسد. سرمایه دوره اول شرکت Campagin Monitor، ۲۵۰ میلیون دلار بود. این شرکت دسترسی آسانی به سرمایه نداشت؛ بنابراین آنها کسب و کار خود را با فناوری منحصربه‌فردی ساختند که تجزیه و تحلیل‌های بهتری از ایمیل‌ها را به شرکت‌هایی مانند دیسنی، کوکاکولا و بازفید ارائه می‌کرد.

سخن آخر

حتی بهترین سرمایه‌گذاران، ایده‌هایی را که به نظر می‌رسد موفقیت آنها حتمی است، از دست می‌دهند. شنیدن سخنان بنیانگذاران که نتوانستند ایده خود را به سرمایه‌گذاران بفروشند و سپس به یک کسب و کار یک میلیارد دلاری تبدیل شده‌اند، شوکه‌کننده است.

آدام فروغی بنیانگذار برنامه AppLovin که استارت آپ خود را به مبلغ ۱/۴ میلیارد دلار فروخته است، گفت: «من نتوانستم کسی را پیدا کنم که روی استارت آپ ما سرمایه‌گذاری کند. در انتهای اولین سال فعالیت، ما سودده بودیم و یک میلیون دلار در هر ماه درآمد داشتیم.»

استارت آپ‌ها باید پس از شروع کار درخواست سرمایه کنند ولی امروزه، آنها قبل از هر کاری، سرمایه می‌خواهند. در حقیقت، پیشرفت کردن بدون منابع مالی بهترین روش جلب توجه سرمایه‌گذاران است. شرکت‌های معرفی شده در این گزارش تصمیم گرفتند برای دوره‌های طولانی اقدام به جذب سرمایه نکنند ولی زمانی این کار را انجام دادند که می‌توانستند خودشان سرمایه‌گذار را انتخاب و شرایط را تعیین کنند.

توصیه ما این نیست که برای همیشه خودتان مسیر کسب و کار را هموار کنید. سرمایه‌گذاران توانسته‌اند به هر شرکت بزرگ فناوری از اپل تا زاپوس کمک قابل توجهی ارائه دهند. فقط به یاد داشته باشید برای شروع حتی به یک ریال هم نیازی ندارید.

شما به اجازه سرمایه‌گذاران برای راه‌اندازی استارت آپ نیازی ندارید. پس زمانی که یک سرمایه‌گذار شرکت شما را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کند، این سه اصل را فراموش نکنید:

راه‌اندازی یک استارت آپ فناوری بدون هیچ سرمایه‌ای امکان‌پذیر است. توسعه سریع یک استارت آپ فناوری با سرمایه بسیار کم امکان‌پذیر است. اگر بنیانگذار جذب سرمایه را محدود کند، سود آن را خواهد دید.

