

الجولات الاستثمارية

مصطلحات و نماذج



٣	الملخص
٤	المقدمة
٥	المفاهيم الأساسية في الجولات الاستثمارية
٩	كيف أطلق جولة استثمارية في شركتي الناشئة؟
١٨	متى أطلق جولة الاستثمار لشركتي الناشئة؟
١٨	التخارج
٢٢	نماذج محلية ناجحة للجولات الاستثمارية
٢٦	مصادر و مراجع إلكترونية حول الاستثمارات الجريئة
٢٧	المراجع

المخلص

يستعرض هذا التقرير عدد من المفاهيم المختصة في الجولات الاستثمارية مع إيضاح المقصود منها و بيان معانيها، و مناقشة استراتيجيات بدء الجولات استثمارية و الخطط الزمنية و المهام لمراحلها، و استعراض عدد من الأمثلة الناجحة للجولات الاستثمارية لكل من شركة ايوا، نون اكاديمي، نعناع، مرسول، جاهز، و استعراض بعض المواقع المهتمة بمواضيع رأس المال الجريء و الريادة التقنية.

تتعدى احتياجات الشركات الناشئة من التمويل الحاجات الاعتيادية، فالتمويل المصحوب بالخبرة و الملاءة يخلق فرصًا أكبر للتطور و النمو، الأمر الذي يدفع العديد من رواد الأعمال لخوض الجولات الاستثمارية لكسب التمويل و الخبرة من مستثمري رأس المال الجريء في آن واحد، و تعد هذه الشركات فرص التغيير و التطوير في الاقتصاديات المحلية و العالمية. فقد أثبت رأس المال المخاطر قدرته على دعم الابتكارات التي ساهمت في تطوير الحياة و زيادة الرفاه من جانب و تحقيق أهداف عدد من المستثمرين من خلال العوائد من جانب آخر.

الأهداف

نهدف من خلال هذا التقرير لتحقيق عدد من الأهداف كالتالي :

- التعريف بالمصطلحات و المفاهيم المتعلقة بالجولات الاستثمارية.
- التعرف على آلية الجولات الاستثمارية و مراحلها و اغلاقها.
- مناقشة استراتيجيات بدء الجولات استثمارية و الخطط الزمنية و المهام لمرابطها.
- استعراض آليات التخرج من الشركات الناشئة.
- استعراض النماذج الواقعية للشركات للجولات الاستثمارية للشركات الناشئة محليًا.
- التعريف بعدد من المصادر الجيدة حول رأس المال المخاطر.

المفاهيم الأساسية في الجولات الاستثمارية

يعكس مفهوم الجولة الاستثمارية تمويل شركة ناشئة من قبل عدد من مستثمري رأس المال الجريء، و تتعدد مفاهيم الجولات الاستثمارية حيث نستعرض عدد منها بشكل مبسط في الجزء التالي لتحقيق الفهم الكامل لهذا التقرير!

Round

يقصد بها الجولة الاستثمارية، و التي يقوم بها المستثمرون بهدف تمويل عدد من الشركات الناشئة بصفتها استثماراً جريئاً، كما تجمع من خلالها الشركات الناشئة الاستثمارات بهدف الوصول لمرحلة الربحية و قد تمثل هذه الجولات صفقات ملكية أو ديون قابلة للتحويل. و تقسم الجولات لابتدائية توجه للمستثمرين الافراد و المسرعات، تسمى Pre-Seed و Seed و يتبعها الجولات اللاحقة التي تدرج بالأحرف.

Convertible notes

هو عقد توقعه الشركات الناشئة مع المستثمرين يقتضي تمويل المستثمرين للشركة بصفتها ديون في ظل عدد من الاشتراطات فإن هذه الديون قابلة للتحويل لحصص في ملكية الشركة .

Lead investor

هو قائد الجولة الاستثمارية و الذي يتعهد بالاستثمار بالنسبة الأكبر في كل مبلغ تمويل و يقوم بعمليات المفاوضات و التقييم و الفحص. يشترط في هذا المستثمر عدد من المواصفات التي في مطلعها الخبرة في الاستثمارات الجريئة و الملاءة المالية القوية و قد يحصل هذا المستثمر على عدد من الميزات عن باقي المستثمرين.

Institutional Investor

المقصود به هو المستثمر كمؤسسة مثل صناديق الاستثمار و مؤسسات التقاعد الشركات العامة و العائلية، وهو مستثمر تتوفر فيه عدد من المواصفات المتقدمة في الخبرة و الملاءة المالية، و يوفر هذا النوع من المستثمرين فرصة الاستفادة من الخبرات و التجارب لمختلف مراحل النمو.

Venture Capital Fund

هو نوع صناديق الاستثمار المختص في الاستثمارات الجريئة بشكل عام والاستثمارات في الشركات التقنية بالتحديد حيث يبحث فريق إدارة الصندوق عن الفرص الاستثمارية و تقييها، تهتم هذه الصناديق بالمؤسسات الاستثمارية الا انها قد تقبل استثمارات الافراد ذوي الملاءة المالية القوية.

Due Diligence

هو الفحص الواجب، وهو التحقيق و التدقيق في معلومات الشركات في كل من النواحي المالية و القانونية بالاطلاع على أهم المستندات و إجراء الدراسات المالية، و يتم الدقيق في ناحيتين: الفحص المالي و التجاري، و الفحص القانوني؛ لتحديد كافة المخاطر.

Data Room

المكان (أو الغرفة) الذي يوضع فيه كافة الملفات المهمة لإجراءات التدقيق و الفحص، و التي أصبحت حديثاً غرفةً افتراضية على مواقع مشاركة الملفات و يدخل المستثمرين لهذه الملفات بالصلاحيات المحددة.

Quality of Revenue

يتم تقييم الشركات الناشئة من خلال المبيعات وليس الربحية لذا فإن المستثمرين يهتمون بها كمقياس لنجاح الشركة في اكتساب العملاء و دراسة جودة المبيعات و استدامتها.

Strategic Investor - Financial Investor

المستثمر الاستراتيجي يهدف لأهداف غير مالية كالاستحواذ على تقنيات أو شرائح عملاء و أسواق جديدة حيث يستثمر عادةً في أنشطة مشابهة أو مكمل لنشاطه الحالي. المستثمر المالي يهدف للحصول على العوائد ولا يستهدف قطاعات محددة و ذلك ما يتسم به المستثمر الجريء.

Value Proposition

هي القيمة المضافة للعملاء، و قد تتمثل في انخفاض التكلفة أو سرعة الخدمة أو الكفاءة و الجودة العاليتين.

Cash-in Cash-out

Cash-in والذي يعني حرفياً ضخ استثمارات في الشركة، و بمقابل هذه الأموال يتم إصدار عدد من الأسهم للمستثمر، وهي أسهم أولوية ، أما شراء حصص مساهمين يرغبون بالتخارج تسمى Cash-out و في هذه الحالة لا يتم إصدار أسهم جديدة إنما يتم نقل ملكية الأسهم فقط، و يهتم المستثمرين في معرفة الأسباب وراء التخارج حيث لا يعد ذلك إشارة جيدة لصالح الشركة.

Liquidity Event

هي طريقة التخارج من خلال طرح الشركة في سوق الأسهم أو شراءها من قبل شركة أخرى، أو بيع الحصة و المقصود بذلك انه بمقدور الشركة الاستمرار في أعمالها حتى بعد التخارج.

Exit

المقصود به دراسة فرص التخارج بشكل دقيق، فالأسواق التي تكون أكثر سهولة في إجراءات التخارج هي المفضلة للمستثمرين و التي تتنوع بين طرح الأسهم في السوق المالية، أو بيع حصته من الشركة أو الشركة بالكامل و تشكل جهود المستثمرين في نمو و توسع الشركة فرصة لخلق نقاط الجذب للمشتريين .

Preferred / Shares Common Shares

المقصود بها نوعي الأسهم العادية و الممتازة، حيث عادة ما تؤسس الشركات بأسهم عادية حتى البدايات، ولكن في الاستثمارات الجريئة فإن المستثمرين يطلبون أسهمًا ممتازة بحقوق مختلفة عن الأسهم العادية و التي قد تختلف باختلاف الجولات، و بالطبع فإن الحقوق الأقوى تعكس أسعارًا أعلى للأسهم.

Deal Structuring

المقصود به هيكل الصفقة، و التي تحدد نوع الصفقة (ملكية/ديون) و الاتفاق على التفاصيل، وقد يصف البعض صفقات الديون بأنها Unstructured Deals أو صفقات غير مهيكلة و يرجع ذلك لقلة التفاصيل فيها.

Liquidation Preferences

هي حقوق للمستثمر في الاستثمارات الجريئة حيث يخول هذا الحق بالاختيار بين الحصول على رأس المال أو المشاركة في الأرباح الناتجة عن البيع أو التصفية إن وجدت، أو كليهما. و يعد ذلك و سيلة للتحوط ضد المخاطر.

Vesting

المقصود به إعطاء كل من المؤسسين و الموظفين أسهمهم و الذي يتراوح فترته من سنتين إلى ثلاثة حيث يعد خروج المؤسسين جانبًا من المخاطر التي لا يمكن للشركات الناشئة تحملها مما يدفع المستثمرين للمطالبة برهن أسهم المؤسسين لديهم.

Pre-money / Post-money Valuation

Pre-money valuation هو تقييم الشركة قبل الاستثمار فيها، و الذي عادة ما يتم التفاوض حولها في المفاوضات. أما Post-money Valuation فهو تقييم الشركة بعد الاستثمار فيها.

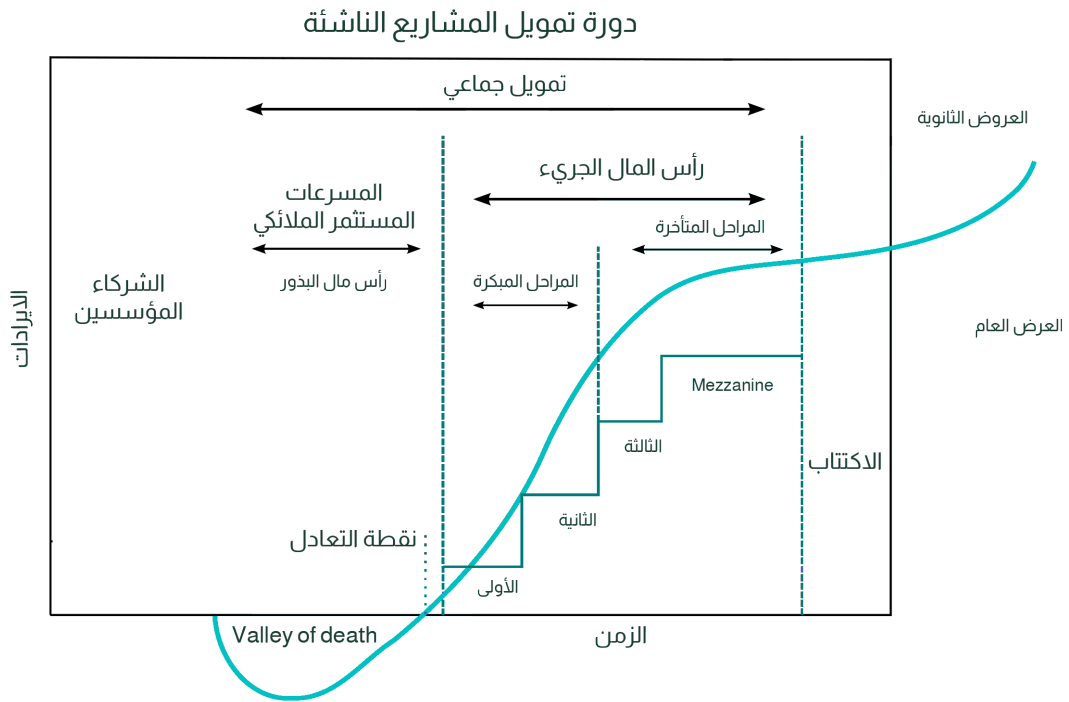
Cap Table

جدول يوضح كافة علاقات الملكية و الديون في الشركة، بتسجيل المؤسسين و المساهمين اللاحقين مع عدد الأسهم و نسبة الملكية لكل منهم بالإضافة للمستثمرين في الديون القابلة للتحويل مع قيمة استثماراتهم مع إيضاح مستثمرين كل حولة.

كيف أطلق جولة استثمارية في شركتي الناشئة؟

بادئ ذي بدء يجب إدراك أن الاستثمارات الجريئة لا تتناسب مع كافة الشركات الناشئة حيث تختص القطاعات التقنية بالاستثمارات الجريئة غالبًا، و لا يكفي انتماء شركتك الناشئة لقطاع التقنية حيث يجب ان يجذب نموذج العمل و الاختصاص بعدد من الخدمات رأس المال الجريء.

يمثل التمويل الجماعي الجزء الأكبر من الحياة المبكرة للمشاريع الناشئة، ابتداءً بالمسرعات في مراحل الاستثمار الملائكي و مرحلة البذور حتى الحصول على رأس المال الجريء من خلال الجولات الاستثمارية، يمكن تمثيل دورة تمويل المشاريع الناشئة بالمنحنى الآتي :



المصدر : Cardullo, Mario W .(١٩٩٩). "Technological Entrepreneurism".

إن جمع الأموال الاستثمارية (رأس المال، المستثمرين الملائكيين) يتعلقان بنقطتين في غاية الأهمية و هما السعر و الرقابة، و تعد النقطة الأهم هي تسعير الملكية لتأثيرها الممتد لكامل دورة التمويل منذ بدئها. يبدأ التسعير في تقسيم الملكية الأولية بين المؤسسين، و بدء جولة البذور و التي غالبًا ما تستخدم Convertible notes في هذه الجولة بتوقع سدادها باستثمارات الجولة A بشكل أسهم. و كل عملية تنطوي على جمع الأموال لشركتك الناشئة تقتضي تقييمها، و في عملية البذور و بصفة الشركة في مراحلها الأولية؛ غالبًا ما تقتصر عملية التقييم على تحديد المستثمرين و

والمؤسسين مقدار الأموال التي تريد جمعها الشركة و التفاوض حول النسبة المئوية للملكية التي يشتريها هذا الاستثمار. أما Convertible notes تسمح بتقديم الأموال للشركة دون تقييم و في الواقع العملي قد يمنح هؤلاء المستثمرين الملائكيين أسهم منحة كمكافأة للاستثمار بشكل خطر في وقت مبكر جدًا (Valley of death).

في المرحلة A حيث عمل المؤسسين على إطلاق المنتج بعد حصولهم على قوة الدفع المطلوبة من المستثمرين الملائكيين، تتم الاستثمارات من خلال الأسهم حيث ملكية كل فرد هي عدد الأسهم المملوكة على كامل الأسهم القائمة حيث يتم التفاوض حسب نسبة الملكية و عدد الأسهم و بالإمكان حساب سعر السهم حيث يمثل مبلغ الاستثمار على عدد الأسهم المملوكة، وهنا بإمكان المستثمرين الملائكيين الحصول على الأسهم بسعر منخفض نتيجة المكافآت التي تم منحها لهم. و هنا في هذه المرحلة يمكن المقارنة بين التقييم بعد الاستثمار Post-money Valuation (بشكلها البسيط: عدد الأسهم * السعر) و مقارنته في التقييم قبل الاستثمار Pre-money Valuation. في المرحلة B يظهر نوعين من الاحتمالات: أن تجمع الشركة المزيد من الاستثمارات بسعر أعلى للسهم (جولة صعود)، أو بسعر أقل (جولة هبوط). ارتفاع السعر للسهم للشركة يعكس الأداء الجيد عالي الكفاءة، و غالبًا ما تتكون هذه الجولة من مستثمري الجولة A و عدد من المستثمرين الجدد. و في المرحلة C و ما بعدها تتكرر حالة المرحلة B.

الخطوة الأولى

تبدأ عملية جمع رأس المال الجريء بالخطوة الأولى و هي جمع المقاييس و ترتيب الخطط، بإثبات الطلب على المنتج و مجالات النمو و مدى ملاءمته للسوق، من خلال حساب إجمالي السوق المتاح TAM، الحصة و القيمة السوقية. و تحديد مقاييس الربحية اعتمادًا على نوع التشغيل (إيرادات، معدل نمو)، و خطط و إمكانيات التوسع، بالإضافة لتحليل استراتيجيات اكتساب العملاء و التكاليف لكل عميل. و تقييم الشركة من خلال القيمة السوقية و مضاعف المبيعات، أكثر طرق التقييم شيوعًا (بيركس، جمع عوامل الخطر، بطاقة الأداء، و حاسبة كيان الاستشارات)، دراسة أفضليات التصفية

٢ Nunogawa, Matt. (2020). "Venture Capital Math 101: Pre-money, Post-money, Seed, Series A, B, C, D, up rounds and down rounds". Amattn. amattn.com . Accessed 30 aug. 2020.

للمستثمرين، و تحديد شروط ملكية المؤسس . ٣

الخطوة الثانية

تمثل الخطوة الثانية تحديد الاحتياجات من خلال تقدير الشركة و مقدار الحصة التي يحصل عليها المستثمرين نظير استثماراتهم، و جمع المعلومات الداعمة و تحديد الاحتياجات و استهداف رأس المال الملائم لأهدافك (قطاع صناعي، مرحلة الشركة، المبلغ، الملاءمة الشخصية) حيث يمكن ان يتم تعريفها على فئتين: الدرجة الأولى (بمنافسة أكثر حدة)، الدرجة الثانية. بالإضافة لتحديد عدد الشركات المستهدفة (المراحل المبكرة < ١٠٠) لتحديد أفضل الشركات و استهدافها بالعرض الأساسي.

الخطوة الثالثة

في الخطوة الثالثة، عليك إجراء البحوث حول المستثمرين الشركات و الأفراد مما يفيد في تخصيص عرضك الاستثماري.

الخطوة الرابعة

هي إعداد عرضك الاستثماري، تقدم العروض الاستثمارية للمستثمرين من خلال العروض الاستثمارية (Pitch Deck) لإقناع المستثمر بمقابلتك و الحصول على فرصة العرض الكامل للفرصة الاستثمارية خلال الاجتماع، و يعد تصميم العرض الاستثماري جانب في غاية الأهمية بالإضافة للمعطيات فهذا العرض هو مرآة شركتك الناشئة لدى المستثمرين .

يتكون العرض الاستثماري من ٦ أجزاء في الغالب كما يأتي في الصفحة التالية : ٤

٣ المرجع السابق (٢).
٤ ناصر، أحمد. (٢٠١٩). «خارطة طريق للحصول على استثمار جريء». jawlah.co. تاريخ الاسترداد: ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.



المنتج / الخدمة: ما هو منتجك؟ ماهي المشكلة / الحاجة التي يحلها؟	١
المعلومات الرقمية: المبيعات، النمو، معدل الصرف الشهري، عدد العملاء، عدد الزوار، تحميلات التطبيق، و كل البيانات و المعلومات الرقمية التي تفيد في جذب الاستثمار لشركتك الناشئة.	٢
دراسة السوق : تناول في هذا الجزء حجم السوق، معدل نمو السوق، الحصة السوقية، نوعية العملاء.	٣
المنافسة و الميزة التنافسية: استعرض كل المنافسين في مجال شركتك الناشئة و ابرز اختلافك عنهم، و أبرز ميزتك التنافسية.	٤
الفريق: تناول في هذا الجزء فريق العمل و استعرض الهيكلية المتبعة في توزيع المهام مع بيان الخبرات لزيادة الموثوقية.	٥
التمويل : في نهاية العرض تناول التمويل المطلوب و كيف سيتم التصرف به، و ابرز الخطة الزمنية لصرف المبلغ مع بيان كافة التمويلات السابقة التي تحصلت عليها شركتك.	٦

بتجهيز العرض الاستثماري يجب البدء بحصر المستثمرين المحتملين في قائمة و تحديد عدد المستثمرين المستهدفين، و يتم التواصل معهم حسب الطرق المناسبة لكل مستثمر مع مراعاة العامل الزمني و الاحترافية، و بعد الاجتماع يجب إرسال بريد الكتروني لكل مستثمر لشكره على وقته مع ابرز ما ذكر في الاجتماع، و التذكير بالخطوة القادمة. قد تضطر لاختيار مستثمر عن الآخرين، من خلال اختيار الكثر خبرة و ملاءة مالية أو من خلال قائد الجولة، الذي يقوم بالتدقيق القانوني و المالي للشركة، حيث يتم التفاوض مع قائد الجولة حول التقييم و هيكل الصفقة و بتوقيع التيرم شيت التي تحسم هذه المفاوضات. و بانتهاء المفاوضات تكتب العقود الأساسية (الشركاء-التأسيس-بيع الأسهم) و التوقيع عليها يعد اغلاقًا للصفقة. و بإغلاق هذه الصفقة جرت العادة ان يتم الإعلان عن اغلاق الصفقات بهدف التسويق للشركة و المستثمرين من خلال خبر صحفي و غالبًا ما يتم الإعلان عن المبالغ الكبيرة لإبراز قدرات الشركة على جمع هذه المبالغ، كما يجري الإعلان من خلال وسائل التواصل الاجتماعي.

فيما يلي نموذج مبسط لمحتوى العرض الاستثماري بالاستناد لعرض شركة Airbnb و الذي يظهر فيه المباشرة و الموضوعية: ه

Cover Page

صفحة الغلاف

«problem»

Price is an important concern booking travel online.
Hotels leave you disconnected from the city and its culture.
No easy way exists to book a room with a local or become a host.”

«المشكلة»
الأسعار مصدر قلق مهم للعملاء الذين يقومون بحجوزاتهم عبر الانترنت.
الفنادق تفصل بينك و بين المدينة و ثقافتها.
لا يوجد طريقة سهلة لحجز غرفة محلية أو أن تصبح مضيفاً

«Solution»

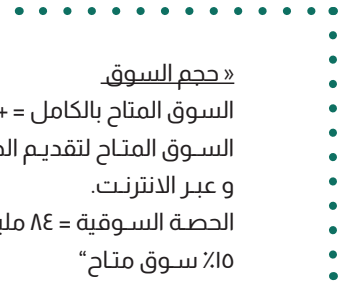
A web platform Where users can rent out their space to host travelers to:
-Save Money when traveling .
-Make money when hosting.
-Share culture local connection to the city.”

«الحل»
منصة على الويب تمكن المستخدمين من تأجير مساحة و ضيافة المسافرين لـ:
- توفير المال عند السفر .
-جني المال عند الاستضافة.
- مشاركة الثقافات بتواصل محلي بالمدينة.”

«Market Validation»

Craigslist.com: 670000 Total Users on temporary housing site (couchsuring.com).
Couchsurfing.com: 17000 Temporary Housing Listings (In SF & NYC from 7/09 to 7/16).”

«التحقق من السوق»
Craigslist.com : ٦٧٠٠٠٠ مستخدم .
Couchsurfing.com : ١٧٠٠٠ منزل مؤقت (في SF & NYC من ٩/٧ حتى ١٦/٧).”



«Market Size

Total Available Market = +2 Billion Trips booked (WorldWide)
 Serviceable Available Market = +560 Million Budget&Online
 Shere of Market = 84 Million Trips w/ AirBnB = 15% Available Market”

«حجم السوق»
 السوق المتاح بالكامل = ٢ مليار رحلة محجوزة (حول العالم).
 السوق المتاح لتقديم الخدمة = ٥٦٠ مليون محدودة الموارد
 و عبر الانترنت.
 الحصة السوقية = ٨٤ مليون رحلة من خلال AirBnB ما يمثل
 ١٥٪ سوق متاح“

«Product

Search by city
 Review listings
 Book it!”

«المنتج»
 ابحث بواسطة المدينة
 مراجعة القوائم
 احجز!“

«Business Model

We take a 10% commission on each transaction.
 84 Million \$ Trips with AirBnB, 15% of Available Market.
 25\$ Average Fee = 80\$/night for 3 nights.
 200 Million \$ Revenue Projected By 2011.”

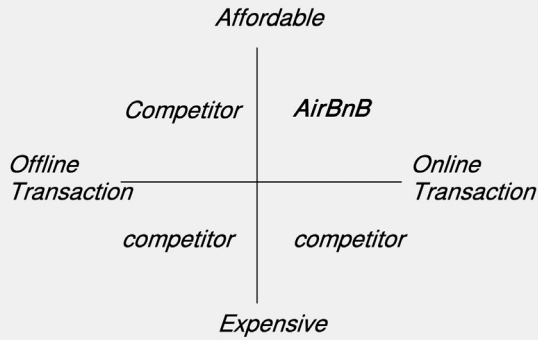
«نموذج العمل»
 نأخذ عمولة ١٠٪ من كل عملية تحويل.
 ٨٤ مليون دولار رحلات مع AirBnB و ١٥٪ من السوق المتاح .
 ٢٤ دولار كمتوسط الرسوم = ٨٠ دولار/ ليلة لمدة ٣ ليال.
 ٢٠٠ مليون دولار إيرادات بحلول ٢٠١١.“

«Market Adoption

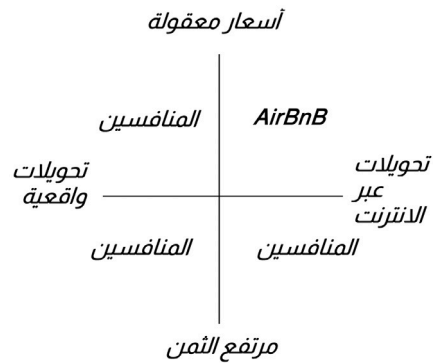
-Events : Target events monthly
 Octoberfest (6M) Eurocup (3M) Summerfest (1M) Mardigras
 (800000) Cebit (700000).
 -Partnerships: Cheap/ alternative travel
 Kayak – Goloco – Orbitz.
 -Craigslist: Dual posting feature.”

«تبني السوق»
 الاحداث و المناسبات: هدف مناسبات شهري
 Octoberfest (6M) Eurocup (3M) Summerfest (1M) Mardigras (800000)
 (800000) Cebit (700000).
 -الشراكات: السفر الرخيص / البديل . كايك، جولوكو، اوربيتز.
 -Craigslist: خاصية النشر المزدوج.“

«Competition



«المنافسين»



«Competitive Advantage

·First to Market for transaction-based temporary housing site.
 ·Ease of Use search by price, location & check-in/check-out dates.
 ·Profiles browse host profiles, and book in 3 clicks.
 ·List Once host post one time vs. daily on craigslist.
 ·Design and Brand memorable name will launch at historic DNC to gain share of mind.
 ·Host Incentive they can make money over couchsurfing.com.”

«المزايا التنافسية»
 ·الأول في السوق بالنسبة للتأجير المؤقت القائم على التحويلات.
 ·الأسهل في الاستخدام البحث بالسعر، الموقع و مواعيد تسجيل الدخول و الخروج.
 ·ملفات شخصية تصفح للملفات الشخصية للمضيفين و الحجز في ثلاث نقرات.
 ·التسجيل لمرة واحدة المضيفون يسجلون لمرة واحدة بمقابل التسجيل يوميًا على -craig-slist .
 ·التصميم و الهوية اسم راسخ سيتم اطلاقه في DNC العريقة للحصول على صورة ذهنية.
 ·حوافز المضيفين بالإمكان جني مال أعلى
 “: couchsurfing.com





“Team

Joe Gebbia | User Interface & PR | Holds a patent for his product, Cribuns (R). Has dual BFA’s in graphic design and industrial design from Rgode Island School of Design (RISD).

Brian Chesky | Business Development & Brand | Founder of Brian Chesky Inc, Industrial design consultant. Has a BFA in industrial design from RISD.

Nathan Blecharczyk | Developer | Created FacebookK Apps “Your neighbors” (75000 users). Computer Science from Harvard Naté. Worked at Microsoft, OPNET Technologies and Batiq.

Michael Seibell | Advisor | Michael is the CEO and Co-founder of Justin.tv, a san Francisco based venture funded startups that delivers live video to the Internet.”

“Press

“Think of it a Craigslist meets hotels.com, but a lot less creepy.”- Josh Spear.

“A cool alternative to a boring evening in a hotel room” Mashable.

“Airbed&breakfast is a fun approach to CouchSurfing” Webwere.”

“User Testimonials

“A complete Success! It is easy to use and made money” Emily M, Austin TX.

“AirBed & Breakfast freeking rocks!” Josue F, Washington DC.

“It’s about the ideas, the interactions, the people. You don’t get that in a hotel room” Dan A, Ontario, Canada.“

“Financial

We are looking for 12 months financing to reach 80,000 transactions on AirBed&Breakfast.

Angel Round = 500,000 \$ (initial investment opportunity)

Trips w/AirB&B = 80,000 with 25\$ avg fee.

Revenue = 2,000,000 \$ (over 12 months)”

“الفريق

جو جيبييا | واجهة المستخدم والعلاقات العامة | حاصل على براءة اختراع لمنتج (R) Cribuns. لديه شهادة بكالوريوس مزدوج في التصميم الجرافيكي والتصميم الصناعي من مدرسة Rgode Island للتصميم (RISD).

بريان تشيسكي | تطوير الأعمال والعلامة التجارية | مؤسس شركة برايان تشيسكي، مستشار التصميم الصناعي. حاصل على شهادة البكالوريوس في التصميم الصناعي من RISD.

نathan بليشارسكي | المطور | إنشاء تطبيقات Facebook “جيرانك» (75000 مستخدم). علوم الكمبيوتر من جامعة هارفارد

نيت. عمل في Microsoft و OPNET Technologies و Batiq.

مايكل سيل | المستشار | مايكل هو الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لـ Justin.tv، وهي شركة ناشئة ممولة من سان فرانسيسكو ومقرها سان فرانسيسكو وتقدم فيديو مباشرًا إلى الإنترنت.”

«الصحافة»

“فكر في الأمر كما لو يلتقي موقع Craigslist مع hotels.com، ولكن بشكل أقل رعبًا و غرابة» جوش سبير.

”بديل رائع لألمسية ممتلئة في غرفة فندق“ Mashable.

“Airbed & breakfast هو أسلوب ممتع لـ CouchSurfing” Webwere.”

“تقييم المستخدمين

”نجاح رائع! إنه سهل الاستخدام وجني المال” Emily M, Austin TX.

“AirBed & Breakfast freeking rocks!” Josue F, Washington DC.

”الأمر يتعلق بالأفكار والتفاعلات والأشخاص. لا تحصل على ذلك في غرفة فندق” دان أ، أونتاريو، كندا.“

«التمويل»

نبحث عن تمويل لمدة 12 شهر للوصول إلى 80,000 معاملة على المنصة.

جولة الملائكة = 500,000 دولار (فرصة استثمار أولية).

الرحلات مع AirB&B = 80,000 بمتوسط رسوم يبلغ 25 دولار.

الإيرادات = 2,000,000 دولار (في 12 شهر).“

كما استفتحت شركة Airbnb عرضها الاستثماري عام ٢٠٠٩ بقصة تمثل نشأة منتجها، من خلال هذه القصة استعرضت الشركة المشكلة، و كيف يقوم المنتج بلها بشكل قادر على جذب اهتمام المستثمر.

»In 2007, twenty-something’s Joe Gebbia and Brian Chesky were struggling to pay rent. The duo caught wind of a design conference coming to San Francisco and came up with an idea. Rent out three airbeds on their living room floor to conference attendees who couldn’t find available hotel rooms. The next day they created a website, and six days later they had a 30-year-old Indian man, a 35-year-old woman from Boston and a 45-year-old father of four from Utah sleeping on their floor. Thus, Airbnb was born.«



«في ٢٠٠٧، في عشريبات جو جيبا و بريان تشيسكي و عندما كانا يعانيان لدفع الايجار. سمعا بمؤتمر تصميم قادم لسان فرانسيسكو و توصلوا لفكرة: تأجير ثلاثة أسرة هوائية في أرضية غرفة معيشتهم لحاضري المؤتمر الذين لم يعثروا على غرف فندقية متاحة، في اليوم التالي قاما بإنشاء صفحة ويب، بعد ستة أيام حصلنا على رجل هندي بعمر الثلاثين، امرأة من بوسطن بعمر الخامسة و الثلاثين و أب لأربع أطفال من اوتاه بعمر الخمسة و أربعين ينامون على أرضيتهم، و هكذا، ولد Airbnb.»

الخطوة الخامسة

تتلخص في إتقان عرضك أثناء اجتماعك بالمستثمرين، و يأتي ذلك من خلال الممارسة و التدريب مع التهيئة على ما يجب قوله و عرضه على المستثمر، يجب الاهتمام بتوقيت الاجتماعات على ان لا تمتد الفترة بين الاجتماعات لمدة طويلة، كما يجب أن تظهر الاحترافية و الاهتمام من خلال سؤال كل جهة مستثمرة عن الية اتخاذ القرار و إجراءات الاستثمار لديهم و مدى رغبته بقيادة الجولة و تقييم القيمة المضافة التي سيضيفها المستثمر، احرص على حضور الأعضاء المهمين في الفريق فقط و اتفق مع المستثمر على الخطوة القادمة. بعد الاجتماع ارسل بريدًا يتضمن شكر على اهتمامه ووقته مع أهم النقاط و التذكير بالخطوة القادمة.

الخطوة السادسة

هي تحديد المستثمرين وهو ما يعود لحجم الجولة بزيادة حجم الجولة تتضح الصورة بخصوص قائدها، الامر الذي يمكن من التنسيق معه فيما يخص بقية المستثمرين خصوصا في الجولات المبكرة، حيث يتكفل القائد بالتواصل مع بقية المستثمرين أو باتصال شركتك بهم يمكنهم العودة للقائد في بقية الخطوات.

الخطوة السابعة

باختيارك للمستثمرين سيطلبون منك إجراء الفحص و التدقيق النافي للجهالة، من خلال الفحص المالي من خلال تقييم المبيعات من حيث الجودة و الاستدامة و المخاطر، و دراسة اقتصاديات الوحدة، و الفحص القانوني لمراجعة العقود الداخلية و الخارجية. و الذي من خلاله يجب توفير البيانات في (Data room) التي قد تكون واقعية أو افتراضية و هي الممارسة الأكثر شيوعًا حيث أن غرفة البيانات هي المساحة المستخدمة لتخزين المعلومات كالعقود و الوثائق بقصد مشاركتها بطريقة آمنة، تتوفر عدد من المنصات التي تخدم هذا الغرض بتوفير الاعدادات

مشاركتها بطريقة آمنة، تتوفر عدد من المنصات التي تخدم هذا الغرض بتوفير الاعدادات السهلة بواجهات استخدام متقدمة و خيارات عديدة مثل VDR ، Dropbox ، Google Drive و غيرها من المنصات التي يجب تقييمها تبعًا للمهارات المتوفرة و الميزات المطلوبة، أنشئ هيكل بيانات بسيط وواضح قدر الإمكان مع السماح بالقراءة فقط و وصول منفصل لكل مستثمر لتخصيص المحتويات، ضع خطة تحديث البيانات شهريًا أو ربعيًا أو سنويًا حسب أهدافك. كما يجب الحذر عند مشاركة البيانات حيث بالإمكان استعراض البيانات المطلوبة مبدئيًا من خلال مكالمات الفيديو و الاجتماعات الافتراضية، يجب أن تتضمن غرفة البيانات الخاصة بكم الآتي :

- وثائق الشركة (عقد التأسيس، اتفاقيات التصويت و حقوق المستثمرين.. إلخ).
- وثائق مجلس الإدارة (محاضر الاجتماعات و الموافقات).
- الوثائق المالية (بيانات الربح و الخسارة و التوقعات المستقبلية).
- مواد التسويق (إرشادات العلامة التجارية و الرؤية، Pitch deck، خطة الصفحة الواحدة للتسويق).
- شهادات و رخص الملكية الفكرية (براءات الاختراع، العلامات التجارية، استراتيجيات الملكية الفكرية).
- بحوث السوق (دراسات السوق، تحليلات المنافسين و التسعيرات).
- وثائق المبيعات (عمليات البيع و المجريات).
- وثائق الموارد البشرية (قوائم الموظفين بالمسميات الوظيفية و الرواتب، عقود الموظفين، التعيينات المهمة مستقبلًا، قوائم العمال و الشركات المتعاقد).
- الوثائق التقنية (هندسة النظم، API، عمليات التكامل، خريطة الإصدار و لقطات للمنتج الحالي).

الخطوة الثامنة

تتعلق بالمفاوضات مع القائد بإخطار المستثمرين، تتعلق المفاوضات في التقييم حيث يفضل المستثمرين اجراء تقييمهم الخاص باختلاف طرق التقييم و قم بمراجعتهم و مقارنته بتقييمك الخاص، و هيكل الصفقة بصفتها ملكية أو ديون قابلة للتحويل. و أخيراً ختام المفاوضات بتوقيع التيرم شيت التي يتفق من خلالها الطرفان على التقييم و الهيكل مع إيضاح كافة الحقوق للأطراف، ترسل الوثيقة لكافة المستثمرين الذين قد يرجعون بعدد من الملاحظات التي يرجع قبولها لكل من المؤسسين و قائد الجولة.

الخطوة التاسعة

إغلاق الجولة، تبدأ مرحلة إغلاق الجولة من خلال الوصول لاتفاق كامل مع قائد الجولة و إتمام عمليات الفحص و كتابة العقود الأساسية (الشركاء، التأسيس، بيع الأسهم) من خلال مستشار قائد الجولة القانوني و مراجعتها من قبل مستشار الشركة، و توقيعها من قبل المؤسسين أولاً و من ثم المستثمرين، و في حال لم يضع المستثمرين شروطًا على تحويل الأموال فإنه يتم تحويل الأموال دون تأخر. كما اعتاد المستثمرين و الشركات إعلان إغلاقهم للجولات بهدف التسويق و الدعاية للطرفين من خلال الاخبار الصحفية و وسائل التواصل الاجتماعي و المواقع المتخصصة، غالبًا ما يتم إعلان مبالغ الاستثمار الكبيرة جدًا بصفتها اثبات لقدرة الشركة على جذب الاستثمار.

متى أطلق جولة الاستثمار لشركتي الناشئة؟

يجب التحقق من جاهزية شركتك إداريًا و قانونيًا، و تقييم الشركة تقييماً عادلاً. و يجب على رواد الأعمال فهم عمليات التمويل و القدرة على تحليل و فهم وثائق الشروط. إن الوقت المناسب لإطلاق جولاتك الاستثمارية يختلف باختلاف الهدف و حالة الاقتصاد، حيث تختلف الأهداف من

من الجولات الاستثمارية للشركات الناشئة بين التالي:

- التوزيع و التسويق، من خلال تحسين الدعايات و النشر و التوزيع التي تعكس تخفيض التكاليف و زيادة المبيعات أو أحدهما.
- التوسع لأسواق جديدة، بإطلاق منتجات جديدة أو الوصول لمناطق جديدة.
- تنفيذ خطط جديدة.
- تمويل العجز، يستخدم لتعويض النقص في رأس المال.

و اختيار التوقيت المناسب لإطلاق جولة الاستثمار هو مسألة حرجة، حيث يجب تحليل إمكانية الشركة تحمل المهام و الالتزامات التي ستتكبدها نتيجة هذه الجولة.

يجب على الشركات بناء خطة زمنية لجميع الاستثمارات مشتملة الحاجات الاستثمارية مع الاخذ بالاعتبار الاجازات و العطل و عادة ما يتم تصنيف الجولات الاستثمارية لخمس مراحل تبدأ بالمستثمر الملائكي، مستثمر مرحلة البذور، المرحلة A، المرحلة B، و المرحلة C و لكل مرحلة عدد من المهام التي يجب إنجازها بفعالية كالتالي :

• المراحل الأولية (المستثمر الملائكي/ مرحلة البذور)

تدور المهام الأولية حول إجراءات بحوث السوق و التعرف على العملاء و تصنيع المنتجات الأولية و إعداد فريق عمل صغير و نموذج عمل واضح و بسيط، و دراسة مخاطر السوق و الصناعة. و تتراوح حصة المستثمرين في هذه المرحلة (10%-20%).

• المرحلة A

توجه الاستثمارات في هذه المرحلة لمجالات تحسين العمليات و التوسع في العملاء و الأسواق داخل الدولة و تطوير المنتج و الخدمة و استحداث خصائص جديدة، و تحليل ردة فعل السوق و مخاطر نموذج الأعمال. و تتراوح حصة المستثمرين في هذه المرحلة ما بين 20% إلى 30%.

• المرحلة B

توجه الاستثمارات من هذه المرحلة عادةً للتوسع إقليمياً و زيادة فريق العمل و المبيعات بالإضافة لإدارة التكاليف و الاهتمام بالموظفين، و تحليل مخاطر التوسع. و تتراوح حصص المستثمرين في هذه المرحلة بين 20% إلى 40%.

تستهدف هذه المرحلة التوسع الدولي و الاستحواذ على المنافسين و العمل على تسريع النمو . و تتراوح حصص المستثمرين في هذه المرحلة بين ٢٠٪ إلى ٤٠٪. يستغرق إقفال الجولة الاستثمارية بحد أقصى ٦ أشهر و غالبًا ما يتم فتح جولة كل سنة و نصف بالمتوسط تقريبًا حيث يستغرق تنفيذ مهام كل جولة من سنة و نصف إلى سنتين، المبلغ يتضاعف في كل جولة عن السابقة لـ ٣-٥ أضعاف .

التخارج

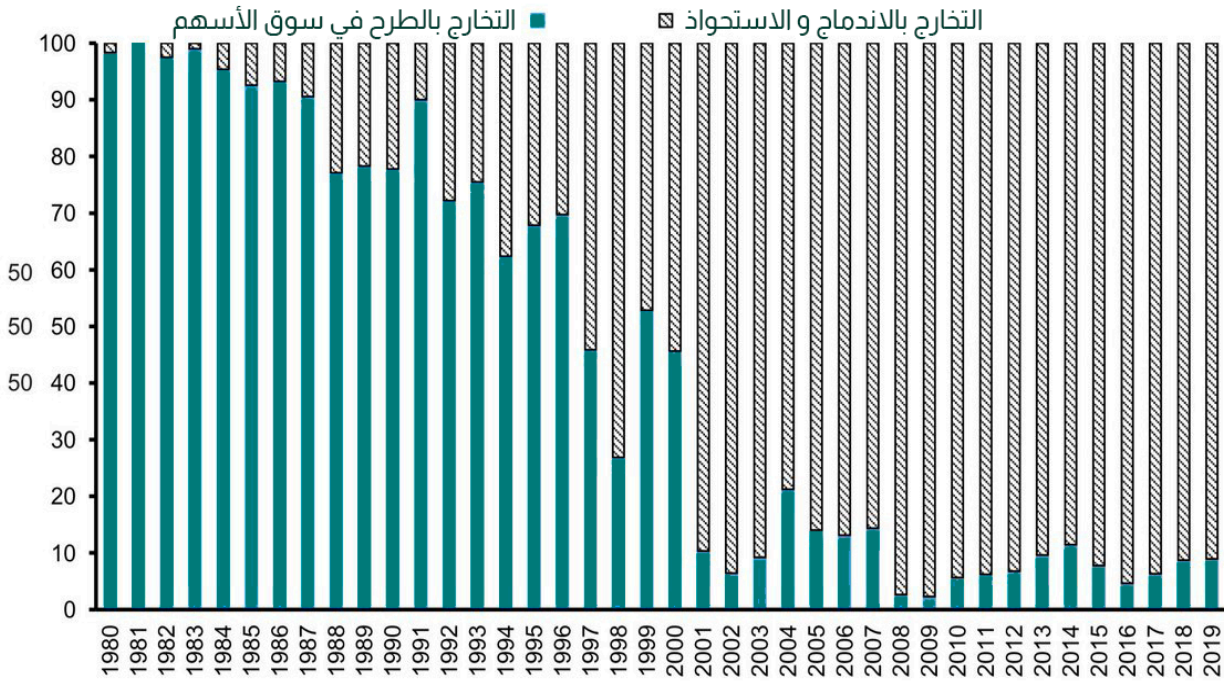
في ختام الجولات الاستثمارية يتم دراسة خيارات التخارج، و يعكس مفهوم التخارج بيع الشركة و التي تكون بإحدى طريقتين إما بالاستحواذ على شركتك الناشئة من قبل شركات كبيرة أو الاندماج معها، أو طرحها في سوق الأسهم، و يمكن اعتبار التخارج هدفًا لكل من المستثمرين و المؤسسين، يجب على المؤسسين الاهتمام في اتفاقيات الاستثمار و بالخصوص في بنود الاحقية عند التخارج في اتفاقيات الأسهم الممتازة حيث تمنح المستثمر الحق في الحصول على حصته من بيع أو تسييل الشركة قبل ملاك الأسهم العادية و قد تكون الأفضلية من خلال المكرر (هو مضاعف قيمة الاستثمار و غالبًا ما يكون بين ١ و ٢) دون مشاركة حيث يتاح له الخيار إما بالحصول على قيمة المكرر أو تحويل أسهمه لعادية مما يجعله يتحصل على حصته من الشركة، و قد تكون من خلال كل من المكرر و المشاركة في باقي الأموال (نسبة الملكية*باقي المتحصلات بعد المكرر) و هو أمر نادر في عمليات التمويل الجريء، و قد تزيد أو تقل هذه الافضليات حسب الاتفاقية الأساس. و للتحضير لعمليات التخارج يجب اتباع الآتي:

- مراجعة كافة المستندات التي تحتوي على بنود تختص بالتسييل و تخارج المؤسسين كالديون القابلة للتحويل و الملكية المستقبلية و الاتفاقيات.
- تقييم الشركة بشكل واقعي غير مبالغ فيها ارتفاعًا أو انخفاضًا، و يفضل اجراء

تقييم من قبل مقيمين مستقلين.

- تحديد و تسجيل كافة عناوين الملكية الفكرية للشركة و الحصول على التراخيص .
- التعيين في الإدارة المالية حسب متطلبات عملية التسجيل.
- اجراء عمليات التدقيق لتحليل الإيرادات و الاهلاك.
- تقييم امثال الشركة و مراجعة المحاضر و العقود و السجلات .
- تحديث الموافقات و التراخيص و التقارير القانونية و الضريبية لتحقيق الامثال القانوني و التنظيمي.
- الاستعانة بمستشارين داخليين.

و يجدر بنا الإشارة لأن معظم المؤسسين يلجؤون للتخارج من خلال عمليات الاستحواذ و الاندماج و يوضح الرسم البياني التالي تطور التخارج لرأس المال الجريء في الولايات المتحدة الأمريكية:



المصدر : Yearbook ٢٠٢٠ and ٢٠١٠ NVCA .

نماذج محلية ناجحة للجولات الاستثمارية

ايوا

إيوا

شركة ايوا تمثل التجارة الالكترونية في مجال البيع بالتجزئة الكترونياً للبصريات كالنظارات و العدسات اللاصقة، تأسست في عام ٢٠١٧ من قبل أنس بومدين، و مهدي دغيري، حصلت الشركة على ١١.١ مليون دولار خلال الثلاثة أعوام الماضية من خلال الجولات الاستثمارية التي قامت بها كالتالي :



خلال الجولة الأولى في عام ٢٠١٨ تحصلت ايوا على ١.١ مليون دولار، و التي تم استثمارها من قبل عدد من المستثمرين من الامارات و المملكة العربية السعودية بتقييم الشركة من قبل إكوي تراست. المستثمر الرئيسي لمجموعة شويري و استهدف هذا الاستثمار دعم شركة ايوا لتوسيع عملياتها في دول مجلس التعاون الخليجي خلال العام.

في الجولة الاستثمارية الأولى عام ٢٠١٩، تحصلت ايوا على ٧.٥ مليون دولار حيث تصدر المستثمرين المؤسسيين ا ومضة كابيتال و جي إس شوب و إكوي تراست و فرنش بارتنرز و ٥٠ ستارت ابرز و أسس الخوارزمي و فيث كابيتال ، شارك العديد منهم في الجولة الأولى للتمويل في عام ٢٠١٨ ، و استهدف الاستثمار توسع ايوا و ضخ المزيد من الاستثمارات المحلية .

في الجولة الاستثمارية ما قبل الجولة B عام ٢٠٢٠، تحصلت ايوا على ٢.٥ من نواه كابيتال الشركة المنضمة إلى ومضة كابيتال ، و يهدف الاستثمار لتعزيز نمو الشركة و ترسيخ مكانتها الرائدة.



منصة نون اكاديمي هي منصة تعليمية الكترونية تأسست عام ٢٠١٣ في المملكة العربية السعودية بواسطة محمد الضلعان و عبدالعزيز السعيد، مقرها الرياض و توفر تجارب التعليم بشكل تفاعلي مرح في كافة المواد و المجالات و تضم اكثر من ٦ ملايين طالب . حصلت الاكاديمية على ٢١.٥ مليون دولار كتمويل من خلال جولاتها الاستثمارية كالتالي:



خلال الجولة الاستثمارية A حصلت نون اكاديمي على تمويل بمبلغ ٨.٥ مليون دولار كأول زيادة في رأس مال الشركة من قبل المؤسسات الاستثمارية، قاد الجولة الاستثمارية صندوق رائد فنتشرز و STV بالإضافة لمشاركة العصامية للاستثمار و عدد من المستثمرين الأفراد و بدعم من الشركة السعودية للاستثمار الجريء، يستهدف التمويل بناء الفرق الهندسية و تطوير المنتجات و تعزيز النمو في الأسواق الحالية و التوسع في أسواق جديدة.

في الجولة الاستثمارية ما قبل الجولة B كان الهدف الأولي الحصول على تمويل ٥ ملايين دولار فقط إلا أن نون اكاديمي حصلت على تمويل يبلغ ١٣ مليون دولار بقيادة صندوق STV و شارك في الجولة شركة التركي القابضة و NFX Ventures و يستهدف هذا التمويل جمع اكثر من ٥٠ مليون طالب و معلم من كل انحاء العالم بطول العام ٢٠٢٣ .

نعناع



منصة نعان هي منصة متخصصة في شراء المواد الاستهلاكية حيث تساعد المتاجر الضخمة بعرض المنتجات لملايين المستخدمين، تأسست في عام ٢٠١٥ من قبل أحمد السمعاني و سامي الحلوة و عبدالمجيد الصوخان، حصلت نعان على تمويل بقيمة ٢٤.٦ مليون دولار من خلال جولاتها الاستثمارية كالتالي:



خلال الجولة الاستثمارية A في العام ٢٠١٩ حصلت المنصة على تمويل بمبلغ ٦.٦ مليون دولار بقيادة Middle East Venture Partners و Impact٤٦ بمشاركة كل من Watar Partners ، الشركة السعودية للاستثمار الجريء، ومضة كابيتال، و عائلة الزامل.

في الجولة الاستثمارية B في العام ٢٠٢٠ حصلت المنصة على تمويل بقيمة ١٨ مليون دولار حيث شارك بقيادة الجولة الصندوق السعودي للاستثمار المخاطر و مؤسسة شركاء المبادرات في الشرق الأوسط و بمشاركة الشركة السعودية للاستثمار الجريء و شركة Impact٤٦ و Watar Partners، استهدف الاستثمار توسعة نشاطات المنصة داخل المملكة العربية السعودية و خارجها و تحسين تجارب العملاء و تطوير الحلول التكنولوجية.



مرسول^٦

تعد مرسول أول و اكبر شركة متخصصة في خدمات التوصيل التشاركي بالاعتماد على التطبيق الذكي على أجهزة الجوال حيث تم تأسيس الشركة في عام ٢٠١٥ من قبل أيمن السند و نايف السمري، أعلنت الشركة عن نجاحها بإغلاق جولاتها الاستثمارية A بقيادة رائد فنتشرز و STV، و بمشاركة المستثمر مازن الجبير، ولم يُعلن عن اجمالي التمويل المتحصل من هذه الجولة الا انه قد تم الإعلان عن انضمام كل من جهاد العمار مدير الاستثمار في STV و عمر المجدوعي شريك رائد فنتشرز لمجلس الإدارة في مرسول .



جاهز^٧

يعد جاهز واحد من أهم منصات التوصيل التشاركي في المملكة العربية السعودية، تأسست المنصة عام ٢٠١٦ من قبل غصاب المنديل و شركاؤه، أعلنت الشركة نجاحها بإغلاق جولاتها الاستثمارية A بقيادة Impact46 كأكبر صفقة من نوعها في المملكة العربية السعودية بقيمة ٣٦.٥ مليون دولار و تم استقطاب المستثمرين خلال هذه الجولة من خلال اصدار اسهم (Cash-in) و تخارج أحد المساهمين (Cash-out) و يسعى التطبيق لتوظيف عوائد هذه الجولة في التطوير و التوسع في الخدمات و الأسواق .

^٦ رائد فنتشر. (٢٠١٩). «مرسول» السعودية تنجح بإغلاق جولاتها الاستثمارية الأولى بقيادة رائد فنتشرز و STV . رائد فنتشرز. <http://raed.vc> . تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.

^٧ حسين، دنيا. (٢٠٢٠). «تطبيق جاهز السعودي ينهي جولة استثمارية ب١٣٧ مليون ريال». أخبار ومضة. www.wamda.com . تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.



مصادر و مراجع إلكترونية حول الاستثمارات الجريئة

• جولة ([/co.jawlah/](https://co.jawlah/))

أحد أوائل المراجع العربية المختصة في استثمارات رأس المال الجريء على الانترنت، يقدم أحدث الاخبار و عدد من المقالات و التقارير و بيانات السوق المعدة من قبل فريق عمل ذو خبرات في الاستثمارات و المشاريع التقنية و التي تهدف لزيادة الوعي في هذا المجال لكل من المستثمرين و الرياديين بهدف المساعدة على نمو هذه الصناعة بأسس معرفية.

• عالم الشركات الناشئة ([/com.wd-startups](http://com.wd-startups))

موقع عربي مهتم بريادة الأعمال يناقش عدد من المواضيع الهامة كتقييم الشركات و إدارة الجولات الاستثمارية و أحدث الأخبار بخصوصها، كما يقدم عددًا من الأدوات المساعدة لريادي الأعمال، و الإجابة على الأسئلة التي يطرحها متابعي الموقع حول ريادة الأعمال و المشاريع.

• Rocket Space ([/com.rocketpace.info](http://com.rocketpace.info))

موقع إلكتروني تأسس من قبل عدد من رواد الأعمال في مجال التقنية، مهتم في الابتكار و مساعدة الشركات الناشئة في مجال التقنية على التوسع من خلال فريق دعم الابتكار لديها للشركات في جميع أنحاء العالم.

• Juniors Gear (com.juniorsgear)

موقع عربي مهتم بمساعدة الشباب في النجاح في حياتهم العملية، من خلال تقديم عدد من النصائح و الأفكار و قصص النجاح لريادي الأعمال و مقالات مهتمة في الإدارة في مختلف فئاتها.

• ومضة (com.wamda.www)

منصة عربية مهتمة بتسريع البيئة الحاضنة لريادة الاعمال من خلال النشاط الاستثماري و المقالات التي يكتبها عدد من الرواد و الخبراء و العديد من الأبحاث و التقارير.

- الجويعني، سالم محمد. (٢٠٢٠). «كيف يحسب المستثمر الجريء حصته عند التخرج». جولة. jawlah.co. تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.
- الفوزان، أحمد. (٢٠١٩). «مصطلحات رأس المال الجريء». جولة. jawlah.co. تاريخ الاسترداد : ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.
- Impact46 (٢٠٢٠). «رحلة منصة نعناع إلى جولاتها الاستثمارية «Series B» بقيمة ٦٧ مليون ريال سعودي». امباكت ٤٦. impact46.sa. تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.
- حسين، دنيا. (٢٠٢٠). «تطبيق جاهز السعودي ينهي جولة استثمارية بـ ١٣٧ مليون ريال». أخبار ومضة. www.wamda.com. تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.
- رائد فنتشر. (٢٠١٩). «مرسول» السعودية تنجح بإغلاق جولاتها الاستثمارية الأولى بقيادة رائد فنتشرز و STV». رائد فنتشرز. <http://raed.vc>. تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.
- مال. (٢٠٢٠). «صندوق STV يقود جولة استثمارية لـ «نون اكاديمي» بـ ٤٨,٨ مليون». صحيفة مال الاقتصادية. maaal.com. تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.
- محمود، ضياء. (٢٠٢٠). «إغلاق جولة استثمارية بقيمة ٢,٥ مليون دولار لصالح eye-wa». جولة. jawlah.co. تاريخ الاسترداد ٣٠ أغسطس ٢٠٢٠.
- Caya. (2018). "Airbnb pitch deck: teardown and redesign". Slidebean.com . Accessed 30 August 2020.
- CFI. (2020). "What is a Liquidity Event?". CFI. corporatefinanceinstitute.com . Accessed 30 August 2020.
- Corl. (2019). "What Do I Include in an Investor Data Room?". medium.com . Accessed 30 August 2020
- Nunogawa, Matt. (2020). "Venture Capital Math 101: Pre-money, Post-money, Seed, Series A, B, C, D, up rounds and down rounds". Amattn. amattn.com . Accessed 30 August 2020.
- Weiss, Mark. (2017). "How to Pitch a VC: The 5-Step Process". www.rocketSPACE.com . Accessed 30 August 2020.

حول

مزید

من نحن :

مزيج للاستشارات الإدارية و التسويقية الحاصل على الترخيص المهني رقم ١٢٧٨٣ ، يقدم الاستشارات الإدارية و الاقتصادية و التسويقية و المالية للمنظمات الحكومية و الخاصة و الأفراد .

رؤيتنا :

المساهمة الفاعلة في تطوير قطاع المنشآت الصغيرة و المتوسطة في المملكة العربية السعودية.

رسالتنا :

خدمات متعددة ذات جودة عالية من خلال فريق استشاري مميز باستخدام أحدث التقنيات و الأدوات التي تساهم في نجاح شركائنا.

خدماتنا :

نقدم في مزيج ما يساعدك للوصول لأهدافك و تحقيق ما تحلم به، نؤمن في مزيج أن الخدمات التي نقدمها تسهم بإذن الله في حل مشكلة ما أو المساعدة في نمو منشأتك، نقدم لكم العديد من الخدمات و من أبرزها :

- إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية
- تقديم الحلول التمويلية
- تقديم الحلول الاستثمارية
- التطوير و التنظيم الاداري
- إعداد الخطط الاستراتيجية
- التأهيل للحصول على شهادات الجودة ISO
- إدارة و تنظيم المبادرات النوعية
- إعداد بحوث الأسواق و مسح ميدانية في شتى القطاعات التجارية.

الخدمات التي قدمها مكتب مزيج :

١. التنظيم والتطوير والإشراف الإداري لأكثر من ١٠ شركات.
٢. إعداد أكثر من ٥٠ دراسة جدوى في مختلف القطاعات.
٣. تقديم الحلول التمويلية لعدد من الشركات و المؤسسات من خلال الحلول التمويلية الحكومية و الخاصة .
٤. إعداد ملف الفرص الاستثمارية في منطقة القصيم.
٥. التنظيم و التطوير و الإشراف الإداري لأكثر من ١٠ شركات .

أبرز القطاعات التي عملنا بها :

- الأسواق الاستهلاكية :
قطاعي التجزئة، و التجارة الالكترونية.
- قطاع التصنيع :
صناعة الإنارة، المنسوجات، القهوة .
- قطاع السياحة و الخدمات الفندقية:
الفنادق و الضيافة .
- قطاع التطوير العقاري :
المجمعات السكنية، و المجمعات التجارية (البوليفارد).

أبرز عملائنا :

منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority



لجنة تنمية الاستثمار
بمنطقة القصيم
Committee for the Development
of Investment in Qassim

SEA
VENTURES



جامعة سليمان الراجحي
SULAIMAN ALRAJHI UNIVERSITY

مفارتنة الحبيب
ALHABIB BEDDING

THE
FAMILY
OFFICE

مجموعة العمري
ALOMARI GROUP

EST. 2007
FANJAN
CAFFÉ



مجتمعنا
مؤسسة فيصل بن مشعل بن سعود بن عبدالعزيز المجتمعية



شركة القصيم القابضة للاستثمار
ALGASSIM INVESTMENT HOLDING CO.



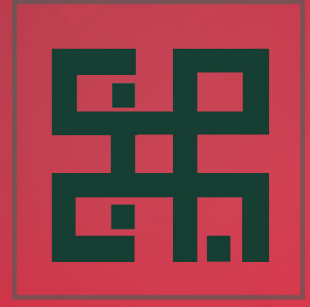
درayah
derayah

Francorp®
The Franchising Leader

كانفا
CANV

c
CANTO
café

المؤسسة الخيرية
لرعاية الأيتام
EKHAA - CHARITABLE FOUNDATION FOR ORPHANS CARE



مزيج mazeej

Mazeej.com.sa
Info@Mazeej.com.sa

(+٩٦٦) .٥٤٦٩٣٣٧..

(+٩٦٦) .٥٥٩٢٥٥٢٥٤



MazeejSA

