

جذاب سر مایه گذار

یک رویکرد بازاریابی برای یافتن منابع مالی کسب و کار

سرشناسه	: کاتلر، فیلیپ، ۱۹۳۱ م. Philip Kotler
عنوان و نام پدیدآور	: جذب سرمایه گذار: یک رویکرد بازاریابی برای یافتن منابع مالی کسب و کار/ [نویسندگان فیلیپ کاتلر، هرماوان کاتاجایا، دیوید یانگ]؛ مترجم حمیدرضا قدبیگی؛ ویراستار اکرم قدبیگی.
مشخصات نشر	: تهران: درخت بلورین، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۱۷۳ ص.: مصور.
شابک	: ۹۷۸-۹۶۴-۹۹۸۵-۴۲-۸ ریال
وضعیت فو. ست	: فیبا
نویسی	
یادداشت	: عنوان اصلی: Attracting investors : a marketing approach to ..finding funds for your business,c2004
عنوان دیگر	: یک رویکرد بازاریابی برای یافتن منابع مالی کسب و کار.

عنوان کتاب: جذب سرمایه گذار

انتشارات: درخت بلورین

مترجم: حمیدرضا قدبیگی

ویراستار: اکرم قدبیگی

طراح جلد: محمدمامین قدبیگی

صفحه آرایشی: ندا قدبیگی

سال چاپ: مرداد ۸

اول

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۳۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۹۸۵-۴۲-۸

چاپ: حجم سبز

تهران: خیابان آزادی، خیابان رودکی شمالی - کوچه صائب - پلاک ۳۶، طبقه اول

شماره‌های تماس: ۰۹۱۹۷۱۴۹۶۶۵-۰۶۶۱۲۹۳۲۱-۰۲۱

فهرست

دیاچه.....	۸
مسئله: کسب و کار شما به پول نیاز دارد.....	۸
بخش اول؛ معرفی.....	۱۰
فصل اول: بازاریابی برای سرمایه‌گذاران و وام‌دهنده‌ها: بازارهای سرمایه به دنبال چه چیزی هستند؟.....	۱۱
سرمایه‌گذارها به دنبال چه هستند؟.....	۱۵
روندهای در جذب سرمایه.....	۲۰
جهانی‌سازی.....	۲۰
پیشرفت در فناوری.....	۲۱
خلاقیت مالی.....	۲۱
تغییرات در نگرش‌ها نسبت به پس‌انداز سرمایه‌گذاری.....	۲۲
رشد سلطه سرمایه‌گذاران سازمانی.....	۲۳
فصل دوم؛ افزایش سرمایه: خلاصه‌ای از راه‌های جایگزین.....	۲۴
عوامل تأثیرگذار بر منابع سرمایه.....	۲۶
تغییر جذب سرمایه از طریق چرخه عمر شرکت.....	۳۲
استارت‌آپ.....	۳۳
گسترش.....	۳۷
رشد بعد از IPO.....	۵۱

- ۵۳.....رشد پایین و بلوغ
- ۵۴.....رکود
- ۵۶.....عوامل تأثیرگذار دیگر بر تأمین مالی -
- ۵۹.....یک پرونده خاص: شرکت‌هایی که از نظر مالی دچار مشکل شده هستند
- ۶۲.....نتیجه‌گیری
- ۶۳.....بخش دوم: درک سرمایه‌گذاران و وام‌دهنده‌ها
- ۶۴.....فصل سوم: تأمین مالی اولیه: نقش فرشته‌های تجاری
- ۶۶.....فرشته چیست؟
- ۶۷.....فرشته‌ها ایده‌ها، سرمایه‌گذاری را از کجا می‌گیرد؟
- ۶۸.....انگیزه فرشته‌ها چیست؟
- ۶۹.....انواع سرمایه‌گذاری فرشته
- ۷۲.....نحوه جذب سرمایه
- ۷۴.....فرشته‌ها به دنبال چه چیزی هستند
- ۷۷.....فصل چهارم: سرمایه‌گذاری خصوصی: آزاد کردن ارزش سهامی شرکت
- ۷۸.....خلاصه‌ای از فرآیند سرمایه‌خطرپذیر
- ۸۰.....نحوه کار سرمایه‌گذاران خطرپذیر
- ۸۱.....ریسک‌های ذاتی در کسب‌وکار تأمین سرمایه طرح‌پذیر
- ۸۹.....فرآیند جذب سرمایه
- ۸۹.....ملاقات‌های اولیه
- ۹۱.....ارزیابی بایسته

مذاکرات.....	۹۳
خاتمه.....	۹۵
انگیزه سرمایه‌گذاران خطرپذیر.....	۹۵
وعده بالا برای سرمایه‌گذاری.....	۹۵
خودشکوفایی.....	۹۶
ورود به میدان نبرد: روش شکست سرمایه‌گذاران خطرپذیر.....	۹۷
انتخاب ورود مناسب.....	۹۸
ارجاع.....	۹۹
انجام ارزیابی ریسک: تحلیل بازار رقابتی.....	۱۰۰
استفاده از تیم مدیریت معقول.....	۱۰۱
آماده‌سازی یک طرح کسب‌وکار شفاف.....	۱۰۲
اطلاعات بیشتر درباره بازیگران اصلی.....	۱۰۳
سرمایه خطرپذیر عمومی.....	۱۰۵
مشارکت محدود.....	۱۰۶
سرمایه خطرپذیر شرکتی.....	۱۰۸
تملک اهرمی.....	۱۰۹
فصل پنجم؛ وام‌دهنده‌های: جذب سرمایه از بانک‌ها و مؤسسات مالی دیگر.....	۱۱۵
وام‌های بانکی.....	۱۱۸
پیدا کردن وام بانکی.....	۱۲۳
وام‌های کوتاه‌مدت.....	۱۲۷

وام‌های بلندمدت.....	۱۲۸
برنامه‌های وام دولتی.....	۱۲۹
سند تجاری.....	۱۳۲
اوراق قرضه.....	۱۳۴
اوراق قرضه بنجل.....	۱۴۰
اجاره و فروش حساب‌های دریافتی: نقش شرکت‌های مالی.....	۱۴۴
اجاره.....	۱۴۷
فروش حساب‌های دریافتی.....	۱۵۱
تأمین مالی از طریق فروش سهام.....	۱۵۲
عرضه خصوصی.....	۱۵۹
عرضه عمومی مستقیم.....	۱۶۰
بخش سوم؛ ابزارهای جذب و حفظ سرمایه‌گذاران و وام‌دهنده‌ها.....	۱۶۳
فصل ششم؛ استراتژی: جلب توجه سرمایه‌گذاران.....	۱۶۴
تفکیک: خلاقیت سرمایه‌گذار خود را مشاهده کنید.....	۱۶۶
نقش تفکیک.....	۱۶۸
رویکرد تفکیک.....	۱۶۹
تفکیک کارآمد.....	۱۷۳
هدف‌گیری: تخصیص کارآمد منابع.....	۱۷۴
تعیین موقعیت: هدایت اعتبار سرمایه‌گذار.....	۱۷۴
فصل هفتم؛ تاکتیک: جذب سهم بازار سرمایه‌گذاران.....	۱۷۹

- تفکیک: یکپارچه‌سازی محیط، بافت و زیرساخت..... ۱۸۰
- برکشیر هاسوی: کسب سهم بازار سرمایه‌گذاران..... ۱۸۵
- آمیزه بازاریابی: یکپارچه‌سازی پیشنهادها و دسترسی..... ۱۸۷
- روابط فروش: یکپارچه‌سازی شرکت و سرمایه‌گذار..... ۱۹۵
- فصل هشتم؛ ارزش: جلب محبوبیت سرمایه‌گذاران..... ۱۹۹
- برند: جلوگیری از تله کالا..... ۲۰۰
- خامات جلوگیری از تله ناراضایتی..... ۲۰۷
- فرآیند جلوگیری از تله کارکرد-تمایل..... ۲۱۴
- بخش چهار؛ سخن پایان..... ۲۱۸
- فصل نهم؛ نحوه انجام صحیح بازاریابی..... ۲۱۹

دیباچه

مسئله: کسب و کار شما به پول نیاز دارد.

پول جهان را به حرکت در می آورد. هر شرکت تجاری و هر شرکت استارت آپ به پول نیاز دارد. قبل از رسیدن به سود، برای پرداخت هزینه های مربوط به کارمندان، مواد، تجهیزات و هزینه های دیگر باید پول قرض کرد.

اگر این کتاب را انتخاب کرده اید، حتماً یک کارآفرین هستید و ایده های زیادی در سر دارید. شما خانواده، دوستان، همسایه ها، شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر^۱ و بانک ها درخواست کمک می کنید. شما بازده چندبرابر را به آنها وعده می دهید. برای آنها استدلال می کنید که کار شما غیر معمول است، بلکه یک فرصت برای سرمایه گذاری و کسب درآمد هست که به شما در ساخت فرصت های تجاری جدید کمک می کند.

شاید شما مالک یک شرکت باشید که مشکل گردش مالی روبه رو شده است. برای تمدید اعتبار به بانک می روید. باید بتوانید استفاده از شواهد، بانک را قانع کنید که پرداخت مبالغ همراه با سود انجام می شود. شاید به فراغ یک بانک دیگر بروید یا برای کسب و کار در این وضعیت بحرانی با دوستان، خانوار یا همسایه ها صحبت کنید.

یا شاید بخشی از یک شرکت بزرگ در حال رشد باشید که برای ساخت کارخانه ها و بازارهای جدید باز به مبالغ زیادی نیاز دارید. اگر معاون رئیس یک شرکت باشید، کار شما این است که بهترین منابع سرمایه گذاری (بانک های تجاری، موضوعات سهام، اوراق قرضه و غیره) را بررسی کنید. شما باید اثبات کنید که رشد شرکت واقعی است و پاداش سرمایه گذاران را چندبرابر می کنید.

۱ سرمایه گذاری خطرپذیر یا سرمایه گذاری جسورانه (Venture Investing) به سرمایه گذاری بر استارت آپ ها (کسب و کارهای نوپا، مبتنی بر تکنولوژی و مقیاس پذیر) گفته می شود.

در نهایت، شاید عضوی از یک شرکت باشید که با بحران روبه‌رو شده است. شرکت شما، شدیداً به پول نیاز دارد، اما ریسک سرمایه‌گذاری بالا است. سرمایه‌گذاران زیادی وجود دارند، اما هزینه سرمایه بالا است. شرکت‌های نیازمند چه طور با هزینه‌های مناسب جذب سرمایه می‌کنند.

راه حل: بازاریابی

ما معتقد هستیم که مفاهیم بازاریابی می‌توانند به تمام این شرکت‌ها در جذب بهتر سرمایه کمک کنند. ما نمی‌گوییم آنها به امید یافتن سرمایه‌گذار احتمالی به هر سرمایه‌گذار مراجعه کنند. نظریه و فعالیت بازاریابی یک رویکرد علمی برای شناسایی بهترین منابع سرمایه و تضمین نسبت سود-ریسک بالا در اخذ وام است. این کتاب، منابع مختلف سرمایه و راه‌های انتخاب قرض‌گیرنده را برای سرمایه‌گذاران و وام‌دهنده‌ها ارائه می‌کند. عدد در کتاب، طرز تفکر انواع مختلف سرمایه‌گذاران و وام‌دهنده‌ها، می‌تواند بهترین چشم‌اندازها را برای شرکت انتخاب کنید و در کمک مالی موفق باشید. هر تاجر در نهایت برای سرمایه‌گذاری می‌کند و باید با حقایق عینی و استدلال‌های قانع‌کننده بازاریابی کند.

بخش اول این کتاب، معرفی و توصیف بازارهای سرمایه است. بخش دوم، نحوه کار بازارها را توصیف می‌کند. بخش سوم، مفاهیم و ابزارهای بازاریابی برای کمک به فرآیند جذب سرمایه لازم برای کسب و کار را معرفی می‌کند.

سفر خوشی را در دریای پول برای شما آرزو می‌کنم.

فیلیپ کورتر

هرماوان کار تاجریان

اس. دیوید یانگ