

سه راه برای سرمایه‌گذاری و کارآفرینی موفق حوزه زنان



منبع: Entrepreneur / مترجم: آرمان امیری کارشناس ارشد مدیریت فناوری اطلاعات

"خانم‌ها باید در کنار هم باشند و از این ابزار برای افزایش تعداد کارآفرینان موفق زن استفاده کنند."

وقتی اولین تجارت‌مو در سال ۲۰۱۰ شروع کردم اصلاً نمی‌دونستم دارم چیکار می‌کنم. به نیاز رو توی بازار حس کردم و با خودم گفتم به راه منحصر به فرد برای رفع این نیاز پیدا کردم. اما کوچک‌ترین چیزی راجع به نوشتن یک طرح تجاری، پیدا کردن مشتری، استخدام نیروهای مستعد یا خدای نکرده فراهم کردن پول نمی‌دونستم. همه چی برای من به عنوان یک کارآفرین نوپا ترسناک و ناآشنا بود. خیلی احساس تنهایی می‌کردم.

اگر چه در تمام سال‌هایی که به دنبال مشاور، سرمایه‌گذار و راهنما بودم، تعداد خانم‌هایی که در جامعه قصد داشتند به من کمک کنند بیشتر می‌شد. این زنان به من آموختند که چطور تجارت‌م رو اداره کنم، ارتباط برقرار کنم، بفروشم، مدیریت کنم و اینکه نهایتاً

خودم چطور تو سایر تجارت‌ها سرمایه‌گذاری کنم. از شبکه‌ی کارآفرینان زنی که در ۸ سال گذشته با آن‌ها در ارتباط بوده‌ام بسیار ممنونم که مرا در روزهای خوب و بد همراهی کردند. مطمئنم بدون اون‌ها امروز چنین جایگاهی نداشتم.

این رو به این خاطر میگم که ورود به دنیای کارآفرینان زن در ابتدا بسیار مشکل بود. ملاقات‌ها و دیدارهای سرمایه‌گذاران همیشه پر از مردان بود. اگرچه مردان هم نقش بسزایی در همه‌ی تجارت‌های من داشتند، اما خانم‌ها در طول سالیان تکیه‌گاه اصلی من بودند. اگر به تازگی کارآفرینی یا سرمایه‌گذاری را شروع کردین، بدونین که تنها نیستین. فقط باید بدونین که کجا دنبال خواهران و دوستان خودتون بگردین. سه راه زیر رو برای وارد شدن به دنیای کارآفرینی زنان دنبال کنید.

۱. شتاب‌دهنده‌ها

من خیلی خوش‌شانس بودم که در سال ۲۰۱۲ به اسپرینگ‌بورد معرفی شدم، شتاب‌دهنده‌ای برای زنان بنیانگذار مشاغل حوزه‌ی تکنولوژی. در طول این دوره بود که من تشخیص شاخص‌های کلیدی عملکرد رو یاد گرفتم. یاد گرفتم که نقاط عطف تجارت‌م رو شناسایی کنم و ارائه‌ی تجارت‌م به سرمایه‌گذاران مشتاق پرداخت بهتری داشته باشم. سایر شتاب‌دهنده‌های زنان که از آن زمان شکل گرفته‌اند عبارتند از: آویاترا اکسلریتورز، هرا لَبز و رفینری.

۲. گروه فرشتگان

بسیاری از شتاب‌دهندگان ذکر شده، گروه فرشتگان مربوط به خود را هم دارند که می‌تواند هم برای کارآفرینان زن و هم سرمایه‌گذاران زن بسیار مفید باشد. زمانی که من وارد عرصه‌ی سرمایه‌گذاری شدم به عضویت هرا انجلز درآمدم، یه گروه از سرمایه‌گذاران معتبر تو سن دیگو که تمرکزش روی جذب فرصت‌های سرمایه‌گذاری از طرف شرکت‌هایی بود که مدیر زن داشتند. این گروه به من یاد داد که چطور با پشت‌کار پیگیر معاملات باشم و این فرصت رو بم داد که زنانی با گذشته‌ی کاری مختلف رو بینم و بتونم از زوایای مختلف به یه کمپانی نگاه کنم. نهادهای دیگه‌ای که تو این زمینه فعالیت دارن عبارتند از گلدن سیدز، بل کپیتال و ایلومینیت ونچرز.

۳. دوره‌های آموزشی

درست مثل هر مهارت دیگه‌ای، جذب سرمایه و سرمایه‌گذاری هم نیازمند یادگیری و آموزشه. مهمه که چطور طرح‌های مالی‌تون رو ارائه میدید و برای سرمایه‌گذارم مهمه که چطور اون‌ها رو به درستی بررسی می‌کنه. مهمه بدونیم چه اسنادی رو باید با دقت بررسی کنیم، چطوری ارزش یه استارت آپ که هنوز دارایی نداره رو بفهمیم و چطور تو سرمایه‌گذاری‌های آینده در مضیقه قرار نگیره. برخی از این سازمان‌ها آموزش‌های ویژه‌ای در این خصوص می‌دن، اما پایپلاین انجلز و ۳۷ انجلز تمرکز بر آموزش تخصصی در این حوزه‌ها دارند.

هرا انجلز، گروهی که من در آن عضو هستم، میزبان رخدادی مشابه به نام اجلاس سرمایه‌گذاری هرا است که تمرکز آن بر آموزش و راهنمایی سرمایه‌گذاران و کارآفرینان زن و فراهم کردن فرصتی برای رابطه‌ی معنادار این دو گروه است.

من هم‌قطاران خود یعنی سرمایه‌گذاران و کارآفرینان زن رو به کمک گرفتن از یکدیگر بسیار تشویق می‌کنم. تنها زمانی می‌تونیم اکوسیستم کارآفرینی رو برای زنان بهبود ببخشیم که با هم کار کنیم و برای دستیابی به این خواسته باید همدیگر رو پیدا کنیم. با هم بودن باعث می‌شه که ما جایگاهمون رو بالاتر ببریم و صدایی رساتر داشته باشیم.