



سرمایه‌گذاران نیکاندیش کارایا

فرآیند راستی‌آزمایی

آذرماه ۱۳۹۵

این مستند توسط گروه سرمایه‌گذاران نیکاندیش کارایا تهیه شده و کلیه حقوق آن برای این گروه محفوظ می‌باشد.

فرآیند راستی‌آزمایی^۱

علیرغم اینکه فرآیند راستی‌آزمایی یا همان ارزیابی دقیق و موشکافانه شرکت‌های متقاضی سرمایه از سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش^۲، تابع روال و فرآیند ثابت و یکسانی نیست، ولی از اصول کلی و مشخصی پیروی می‌کند. در روند بررسی شرکت‌ها در زمان راستی‌آزمایی حوزه‌های اصلی زیر بیشتر مورد توجه و مطالعه قرار می‌گیرند:

- تیم مدیریتی، فنی و فروش و بازاریابی
- نوع و ماهیت محصول و حوزه فعالیت و کاری
- شرایط مالی، بازار هدف و پتانسیل رشد شرکت
- حوزه جغرافیایی فعالیت و شرایط توسعه

بطور معمول گروه‌های سرمایه‌گذاری نیک‌اندیش امور و فرآیندهای زیر را در زمان راستی‌آزمایی مورد توجه قرار می‌دهند:

- ۱- از میان سرمایه‌گذاران علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری یا افراد و گروه‌های معتمد، یک تیم راستی‌آزمایی انتخاب می‌شود. این تیم به طور معمول بین یک تا چهار نفر است که حداقل یک نفر از آنان با تکنولوژی یا صنعت مورد بحث آشنایی دارد.
- ۲- تیم براساس مدارک و مستندات ارائه شده توسط کارآفرین و تجربیات خود، طرح کسب و کار ارایه شده را مورد ارزیابی قرار می‌دهد.
- ۳- تیم به منظور آشنایی با توانمندی‌ها و فعالیت‌های شرکت، با بنیانگذار(ان) و مدیران ارشد جلساتی را برگزار می‌کند. هماهنگی مناسب میان کارآفرین و تیم اهمیت زیادی داشته و در صورت عدم وجود تعامل سازنده ارزیابی مناسبی انجام نخواهد شد.

^۱ Due Diligence

^۲ Angel Investors

۴- برای ارزیابی مناسب از فضای کاری، امکانات و پرسنل باید حداقل یک جلسه در محل کار شرکت برگزار شود. تیم راستی‌آزمایی علاوه بر امکان بازدید از شرایط و امکانات بایستی قادر به مصاحبه با پرسنل عادی نیز باشد.

۵- بررسی فنی و تکنولوژی شرکت در زمان راستی‌آزمایی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. اگر نسبت به توانایی‌های فنی و تکنولوژی کارآفرین شناخت و اطمینان مناسب وجود نداشته باشد، سرمایه‌گذاری در معرض ریسک و خطر بزرگی خواهد بود. لذا گرفتن مشورت از افراد صاحب‌نظر برای ممیزی و بررسی تکنولوژی در این مقطع الزامی است. در این راستا کارآفرین باید اطلاعات درخواستی را بنحو مناسبی ارائه نماید.

۶- بررسی مستندات، منابع و مراجع شامل سوابق (حقوقی، آموزشی، کاری و مالی)، مشتریان، تامین‌کنندگان، کارکنان، تاییدیه‌ها، مجوزها و سایر مدارک در این مرحله انجام می‌شود.

۷- در صورت تشخیص تیم راستی‌آزمایی ممکن است با چند مشتری فعلی و بالقوه و همچنین افراد خبره و مطلع در بازار هدف تماس گرفته شود. در اینصورت اطلاعات مفیدی در خصوص شرایط بازار، محصولات، خدمات، تکنولوژی، دانش، روند آتی و برندسازی صنعت، رقبا و جایگاه کارآفرین فراهم می‌شود. لازم است کارآفرین در این خصوص همکاری لازم را بعمل آورد.

تیم راستی‌آزمایی براساس مطالعات انجام شده، نتیجه بررسی و نقطه نظرات خود را به گروه سرمایه‌گذاران ارائه می‌کند و در این مرحله هر یک از سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش بطور مستقل نسبت به سرمایه‌گذاری در شرکت مورد نظر تصمیم‌گیری می‌کنند. در این مرحله امکان تغییر نظر و دیدگاه سرمایه‌گذاران نسبت به تصمیم قبلی خود برای سرمایه‌گذاری وجود دارد.

مستندات راستی‌آزمایی

تیم راستی‌آزمایی به منظور شروع فعالیت خود نیازمند مطالعه و بررسی مستندات است که توسط کارآفرین ارائه می‌شود. به منظور سرعت عمل و جلوگیری از دوباره‌کاری، لازم است کارآفرین کلیه اطلاعات درخواستی را بصورت دیجیتالی و با فرمت‌های PDF, Microsoft Excel و Microsoft Word ارائه نماید. در ارایه مستندات نام‌گذاری مناسب و قابل درک فایل‌ها و دسته‌بندی آنها (با ذکر شماره‌های متناظر هر مورد که در لیست زیر ذکر شده است) بایستی به خوبی رعایت شود. در صورت درخواست تیم راستی‌آزمایی، لازم است کارآفرین اصل مدارک و اسناد را ارائه دهد. مختصر و مفید نوشتن و پرداختن به اصل موضوع و اجتناب از ارائه مطالب نامربوط، طولانی و تئوریک در ارزیابی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. کارآفرین می‌تواند مطالب و مستندات دیگری علاوه بر موارد ذیل برای ارزیابی بهتر به تیم راستی‌آزمایی ارائه نماید. توجه: لطفا توضیحات و مستندات را مطابق با شماره‌بندی زیر تهیه نموده و ۵ روز قبل از جلسه راستی‌آزمایی ایمیل نمایید. برای جلسه حضوری، یک نسخه کاغذی از مستندات ایمیل شده را به همراه داشته باشید.

۱- اطلاعات مربوط به شرکت و سهام‌داران

۱-۱- اطلاعات کامل و دقیق ثبتی شرکت شامل

- ۱-۱-۱- نام شرکت، نوع شرکت، شماره ثبت، محل ثبت، تاریخ ثبت و میزان سرمایه ثبتی
- ۱-۱-۲- تصویر کلیه روزنامه‌های رسمی و اساس‌نامه
- ۱-۱-۳- لیست، میزان سهام، نوع سهام و اطلاعات تماس با سهامداران فعلی
- ۱-۱-۴- لیست اعضای هیات‌مدیره و مدیرعامل همراه با رزومه کاری
- ۱-۱-۵- سایر موارد ثبتی و حقوقی در صورت وجود

۱-۲- فهرست کامل و دقیق از سرمایه‌های نقدی و غیرنقدی جذب شده تا کنون شامل تاریخ، میزان سرمایه، ارزش شرکت در زمان جذب سرمایه، نحوه جذب سرمایه، نام و مشخصات سرمایه‌گذار و میزان سهام تخصیص داده شده به هر سرمایه‌گذار

۲- محصول، تکنولوژی و مالکیت معنوی

۱-۲- مستندات شامل مقالات فنی، گزارش‌ها، مدارک، تاییدهای فنی و کاری و سایر مستنداتی که در ارزیابی محصول و تکنولوژی بتوان از آنها استفاده نمود.

۲-۲- فهرست ثبت اختراع‌ها، علایم و نام‌های تجاری، برندها، وب سایت‌ها، کپی رایت‌ها و سایر موارد مشابه همراه با مستندات مربوطه

۲-۳- فهرست پروانه‌ها، مجوزها، تفاهم نامه‌ها، قراردادهای موافقتنامه‌ها و هر مدرکی که مربوط به مالکیت معنوی محصول و فعالیت شرکت است و یا تحت مالکیت یا کنترل شرکت قرار دارد.

۲-۴- فهرست عضویت در سازمان‌ها و مراکز علمی، فنی و تجاری

۲-۵- اطلاعات تماس مشتریان فعلی یا بالقوه

۲-۶- اطلاعات تماس با برخی افراد خبره و آگاه در زمینه کاری مورد نظر

۲-۷- اطلاعات تماس با همکاران، مشاوران و پیمانکاران فنی و استراتژیک خارج از شرکت با تعیین نحوه و نوع همکاری و مشارکت

۳- اطلاعات مالی و بازرگانی

۳-۱- اطلاعات بروز شده ترازنامه، سود و زیان و سایر صورت‌های مالی و دارایی‌های شرکت

۳-۲- فهرست کامل و دقیق از وام‌ها، تسهیلات و تعهدات مالی شرکت شامل تاریخ، میزان وام، مدت وام، سود و شرایط وام، نحوه بازپرداخت، نام و مشخصات وام‌دهنده

۳-۳- طرح کسب و کار شامل بازار هدف، اندازه بازار، نحوه ورود به بازار، جذب مشتری و بازاریابی، مکانیزم و کانال‌های فروش، ارزیابی رقبا، قیمت محصولات مشابه، دلایل قیمت‌گذاری، تفاوت

محصول شرکت با سایرین و سایر موارد براساس استانداردهای متداول در ارائه طرح کسب و کار

۳-۴- پیش بینی درآمد، هزینه، سود، زیان و جریان نقدی برای حداقل سه سال آینده، این مهم بایستی براساس مفروضات مستدل و جزئیات کامل در نرم‌افزار اکسل ارائه شود. پیش بینی باید برای حداقل دو سناریو (خوشبینانه و بدبینانه) تهیه و تنظیم شده باشد. فایل اکسل بگونه‌ای ارایه شود که براحتی بتوان بین دو سناریو سویچ کرده و آنها را با هم مقایسه نمود.

۳-۵- فهرست و ارائه نسخه‌هایی از هرگونه مستند منتشر شده، بریده جراید یا مقالاتی که در مجلات یا روزنامه‌ها در دو سال گذشته چاپ شده است

۳-۶- فهرست قراردادهای فروش و خرید با ذکر شرایط، قیمت، زمان و سایر موارد مهم

۳-۷- فهرست حقوق و بیمه پرسنل، تجهیزات، اموال، بیمه مسولیت و سایر بیمه‌های موجود

۴- منابع انسانی

۵- چ

۵-۱- نمودار سازمانی با لیست پرسنل و تعیین جایگاه هر یک در حال حاضر
۵-۲- نقاط قوت و ضعف که در گروه مدیریت فنی، بازرگانی و اجرایی که شرکت با آن مواجه است.

۵-۳- بیوگرافی‌های تیم مدیریت ارشد با ذکر دستاوردها در رزومه کاری آنها

۵-۴- استخدام‌های مهم برنامه‌ریزی شده برای ۱۲ ماه آینده

۶- موارد حقوقی

۶-۱- اطلاعات تماس با مشاوران و وکلای حقوقی شرکت
۶-۲- فهرست دعاوی حقوقی تیم مدیریتی و شرکت همراه با اقدامات و نتایج قانونی مربوطه
۶-۳- اعلام وضعیت سوپیشینه حقوقی و جزایی کارآفرین، اعضای هیات مدیره، مدیرعامل و تیم مدیریتی

چک لیست راستی‌آزمایی

تیم راستی‌آزمایی با بررسی مدارک و مستندات ارائه شده توسط کارآفرین و توجه به اصول و موارد زیر، گزارش راستی‌آزمایی را تهیه و ارائه می‌کند. توجه به این نکته ضروری است که تیم راستی‌آزمایی در خصوص نحوه تعامل با کارآفرین و درخواست مستندات و نحوه ارائه گزارش به گروه سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش الزاما محدود به چارچوب این چک‌لیست نیست و متناسب با شرایط هر شرکت یا استارت‌آپ تحت بررسی، آزادی عمل دارد.

۱- پیشینه کلی

۱-۱- مشکلات و نیازهای موجود در بازار و راه‌حل‌های شرکت که نیازها را مورد توجه قرار می‌دهد.

۲-۱- مزیت منحصر بفرد و قابل توجه شرکت و کارآفرین

۳-۱- خلاصه‌ای کوتاه از تاریخچه شرکت و کارآفرین

۴-۱- موارد مهم نیازهای مالی شرکت براساس زمان و شرایط

۵-۱- دغدغه‌ها و مشغله‌های مهمی که خواب را از چشمان مدیران شرکت ربوده است!

۲- تیم کارآفرین

۱-۲- نمودار سازمانی و جایگاه افراد کلیدی همراه با شرح مختصر از توانایی‌های هر فرد کلیدی

۲-۲- نواقص، شکاف‌ها و مشکلات مهم در تیم مدیریتی

۳-۲- تیم مشاوره و همکاران تجاری شامل نقش، توانایی‌ها و گرایش‌های کاری آنان

۴-۲- مشتریان فعلی و بالقوه

۵-۲- دعاوی حقوقی و یا هر عامل دیگری که جنبه تهدید داشته و کارآیی شرکت را تضعیف خواهد نمود.

۶-۲- برنامه شرکت برای نحوه تکمیل تیم شامل نحوه همکاری و جذب

۳- بازار

- ۱-۳ فرصت‌های بازار، اندازه بازار، موقعیت‌های خوب قابل توجه بازار، پیش‌بینی میزان حضور در بازار در سه آینده
- ۲-۳ شرایط رقابتی، رقبا و سهم رقبا از بازار و پیش‌بینی سهم شرکت از بازار
- ۳-۳ حوزه جغرافیایی بازار و امکان توسعه آن
- ۴-۳ تکنولوژی محصول و روند آتی تکنولوژی و صنعت در بازار هدف
- ۵-۳ موانع ورود برای سایر رقبا و دلایل ضعف و یا عدم توجه رقبای فعلی به بازار هدف
- ۶-۳ میزان بلوغ بازار و جایگاه محصول در چرخه کسب و کار
- ۷-۳ فهرستی از خریداران فعلی و بالقوه (بویژه خریداران کلیدی)
- ۸-۳ سابقه خرید و ادغام شرکت‌های فعال در بازار مورد نظر

۴- محصول

- ۱-۴ شرح محصول با تمرکز بیشتر بر آنچه که انجام می‌دهد و شرایط فعلی محصول که در چه مرحله‌ای است.
- ۲-۴ مراحل تولید و توسعه و زمان‌بندی آنها
- ۳-۴ ساختار قیمت‌گذاری و پتانسیل و پیش‌بینی فروش
- ۴-۴ ویژگی‌های منحصر به فرد محصول در برابر محصولات مشابه (مزایای رقابتی محصول)

۵- فروش و بازاریابی

- ۱-۵ استراتژی فروش، بازاریابی، تبلیغات و برندسازی (نکته: بسیاری از شرکت‌های نوپا تا زمان جذب سرمایه فقط بر روی تکنولوژی و محصول تمرکز داشته و به فروش و بازاریابی کمتر توجه دارند)
- ۲-۵ کانال‌های فروش، مدل فروش و توزیع
- ۳-۵ شرایط و نحوه قیمت‌گذاری و تاریخچه و آینده قیمت‌گذاری
- ۴-۵ توان فروش، بازار هدف و متوسط زمان فروش به هر مشتری

۵-۵- میزان هزینه و زمان برآوردی برای جذب هر مشتری

۶- مالکیت معنوی

- ۱-۶- اسناد و مدارک حقوقی که مالکیت معنوی محصول و برند را اثبات می‌کنند
- ۲-۶- ثبت اختراع و وضعیت آن و علایم تجاری و کپی‌رایت‌ها و وب‌سایت‌ها
- ۳-۶- صلاحیت فعالیت از لحاظ مجوزها، مقررات و امور قانونی و حقوقی
- ۴-۶- قراردادهای، توافقات و تفاهم‌نامه‌ها، مجوزهای استفاده و بهره‌برداری در خصوص مالکیت معنوی

۷- رقابت

- ۱-۷- رقبای اصلی بخصوص رقبای بانفوذ و توانمند
- ۲-۷- مزایای رقابتی شامل فنی، تجاری، برندسازی و جایگاه و سهم فعلی در بازار
- ۳-۷- نقاط قوت و ضعف رقابت و اینکه چگونه شرکت جدید می‌تواند نقاط ضعف را جبران کند و از نقاط قوت سود ببرد
- ۴-۷- رقبای اصلی چگونه رشد کرده یا می‌کنند و دلایل این رشد چیست؟
- ۵-۷- طرح و استراتژی‌های شرکت برای تعامل با رقبای مستقیم، غیر مستقیم چگونه است
- ۶-۷- استراتژی شرکت در تعامل با مشتریان برای ترغیب آنان در استفاده از محصول
- ۷-۷- ارزیابی اینکه رقبا چگونه به ورود شرکت جدید واکنش نشان می‌دهند
- ۸-۷- فهرست مشتریان بزرگی که از رقبا خرید می‌کنند و دلایل مهمی که سبب خرید این محصولات از آنها است

۸- امور مالی

- ۱-۸- وجود یک سیستم مالی و منسجم همراه با پیش‌بینی‌های مالی
- ۲-۸- سوابق مالی شامل ترازنامه، سود و زیان و صورت‌های مالی
- ۳-۸- شرایط مالیاتی و نحوه تعامل انجام شده با امور مالیاتی

- ۸-۴- نحوه دریافت و پرداخت و پیگیری‌های مالی
- ۸-۵- بدهی شرکت به اشخاص حقیقی و حقوقی و شرایط آن
- ۸-۶- طلب شرکت از اشخاص حقیقی و حقوقی و شرایط آن
- ۸-۷- سرمایه جذب‌شده تا کنون و جاری شرکاء و تیم مدیریتی
- ۸-۸- نحوه بکارگیری سود حاصل از درآمد
- ۸-۹- میزان هزینه ماهیانه و شرایط نقدینگی و زمان رسیدن به نقطه سر به سر درآمد و هزینه
- ۸-۱۰- نیازها و شرایط مالی پرسنل شامل حقوق، بیمه، مزایا، عیدی و پاداش و بازخرید
- ۸-۱۱- میزان سرمایه درخواستی و ارزش اعلام شده برای شرکت و نحوه درخواست تزریق سرمایه

۹- موارد حقوقی

- ۹-۱- هرگونه دعاوی حقوقی، ادعای تهدید یا مطالبه در دست رسیدگی یا دادخواست قضایی
- ۹-۲- سوء پیشینه تیم مدیریتی و شرکاء