

**\* هنر جذب سرمایه برای استارت آپ‌ها \***  
آکساندرو کرمدس / امین کریمی

www.ketab.ir

سرشناسه: کرم‌دس، آلیخاندرو، ۱۹۸۵-م. / Cremades, Alejandro

عنوان و نام پدیدآور: هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها  
آلیخاندرو کرم‌دس؛ ترجمه امین کریمی.

مشخصات نشر: تهران: آریانا قلم، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۳۳۶ ص.؛ ۱۰۵×۲۱۵ م.م.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۶۷۷-۸۲-۷

وضعیت فهرست‌نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: *The art of startup fundraising*

[pitching investors, negotiating the deal, and everything else entrepreneurs need to know, [2016]

موضوع: سرمایه مخاطره‌آمیز / Venture capital

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید -- امور مالی / New business enterprises -- Finance

موضوع: کارآفرینی / Entrepreneurship

شناسه افزوده: کورکوران، باربارا، ۱۹۴۹-م. / Barbara Ann (Corcoran, Barbara)

شناسه افزوده: کریمی، امین، ۱۳۶۶-، مترجم

رده‌بندی کنگره: HG 4751

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۱۵۲۲۴

شماره کتاب‌شناسی ملی: ۵۷۶۵۴۵۷

۲۰۹۴۶۴۷

لد پلیری:

\*\*\*\*\*

نویسنده: آرخاندرو کرمدس

مترجم: امین کریمی

مدیر هنری و طراح جلم: مجید زارع

شابک: ۷-۸۲-۶۶۷۷-۶۰۰-۹۷۸

چاپ دوم: بهار ۱۴۰۱

شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه

ناشر: آریانا قلم

نشانی: خیابان سهروردی جنوبی، ملایری پور غربی، بلاک ۳۲، واحد ۱

تلفن: ۸۸۳۴۲۹۱۰

فروشگاه اینترنتی: [www.AryanaGhalam.com](http://www.AryanaGhalam.com)

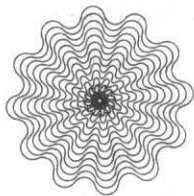
رسم الخط این کتاب بر اساس دستور خط فارسی فرهنگستان زبان و ادب فارسی است.

همه حقوق برای گروه پژوهشی صنعتی آریانا محفوظ است.

هرگونه تقلید و استفاده از این اثر به هر شکل بدون اجازه کتبی ممنوع است.

\*\*\*\*\*





## سختن ناشر

سمیه محمدی

مدیرعامل انتشارات آریانا قلم

### شاید یکی از سخت‌ترین و پرچالش‌ترین فرایندهایی که هر کارآفرین در مراحل گوناگون کار خود با آن مواجه می‌شود جذب سرمایه‌گذار مناسب و همراه باشد. قاعدتاً این کار مهارت‌های مختلفی می‌طلبد و فقط با دانش تخصصی در صنعت خاص آن استارت‌آپ به دست نمی‌آید، بنابراین، کارآفرینان نیاز دارند خود را برای آن آماده کنند.

در انتشارات آریانا قلم در سال‌های اخیر سعی کرده‌ایم که پایه‌های مخاطبان پیش برویم و کتاب‌های موردنیاز و مناسب در هر حوزه را ترجمه و به بازار عرضه کنیم. در این مسیر کتاب هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها را انتخاب کردیم و ترجمه آن را به آقای امین کریمی که خود در مقام کارآفرین درگیر این موضوع بودند سپردیم. به گفته ایشان و چند تن از کارآفرینان ایرانی که کتاب را پیش از چاپ مطالعه کردند، این کتاب از زوایای مختلف به موضوع تأمین مالی استارت‌آپ‌ها پرداخته است و نکته‌های کاربردی و کلیدی‌ای در آن مطرح شده است که همه فعالان این حوزه به آنها نیازمندند. نکته درخور توجه اینکه هرچند برخی قوانین و فرایندهای این حوزه هنوز در کشور ما تدوین و بهینه نشده است، این موضوع باعث نمی‌شود تا پیچ‌وخم‌ها، سختی‌ها و عدم قطعیت‌های این فرآیند برای کارآفرینان ایرانی با وضعیت کارآفرینان باقی نقاط جهان متفاوت باشد. همچنین همان‌طور که در بخشی از کتاب آمده

است، کارآفرینی که به دنبال جذب سرمایه است همانند فروشنده‌ای حرفه‌ای باید دانش و مهارت‌های کافی و لازم را داشته باشد، که البته در این کتاب به برخی از آنها اشاره شده است، اما برای زبده‌گی در این موضوع نیاز به مطالعات بین‌رشته‌ای بیشتر در زمینه مذاکره، ارتباطات، بازاریابی و دیگر مهارت‌ها همچنان احساس می‌شود.

شایان ذکر است که با توجه به نوپا بودن این دانش، معادل برخی از اصطلاحات هنوز پایدار نشده است. ما سعی کردیم تا آخرین روزهای انتشار این کتاب با کمک دوستان مطلع، مانند جناب آقای ناصر غانم‌زاده، جافتاده‌ترین معادل‌ها را در کتاب بیاوریم، که از کمک ایشان بسیار سپاسگزاریم. با وجود این، شاید هنوز کتاب نیاز به اصلاحاتی داشته باشد که خوشحال می‌شویم خوانندگان عزیز چنین مواردی را با ما در میان بگذارند.

امیدوارم این کتاب مورد توجه جامعه کارآفرینی کشور قرار گیرد و راهنمای خوبی برای رشد استارت‌آپ‌ها در ایران باشد. //