

تمويل الشركات الناشئة Startup Funding



تمويل الشركات الناشئة Startup Funding



المحتوى Content

- Terminologies
- SHA –Shareholding Agreement
- Bootstrapping
- Business Incubator
- Accelerators
- Crowdfunding

- المصطلحات
- اتفاق الشراكة
- ساعد نفسك بنفسك
- حاضنات الأعمال
- مسرعات الأعمال
- التمويل الجماعي

المحتوى Content

- Seed Round (Individual Angel Investors – Group Angel Investors)
- Banks
- Venture Capital
- Series (A) Round of Investment
- Series (B) Round of Investment
- Series (C) Round of Investment
- IPO

- جولة البذور (المستثمر الملاك أفراد – المستثمرون الملائكة مجموعة)
- البنوك
- رأس المال المخاطر
- سلسلة (أ) جولة من الاستثمار
- سلسلة (ب) جولة من الاستثمار
- سلسلة (ج) جولة من الاستثمار
- الطرح الأولي للإكتتاب

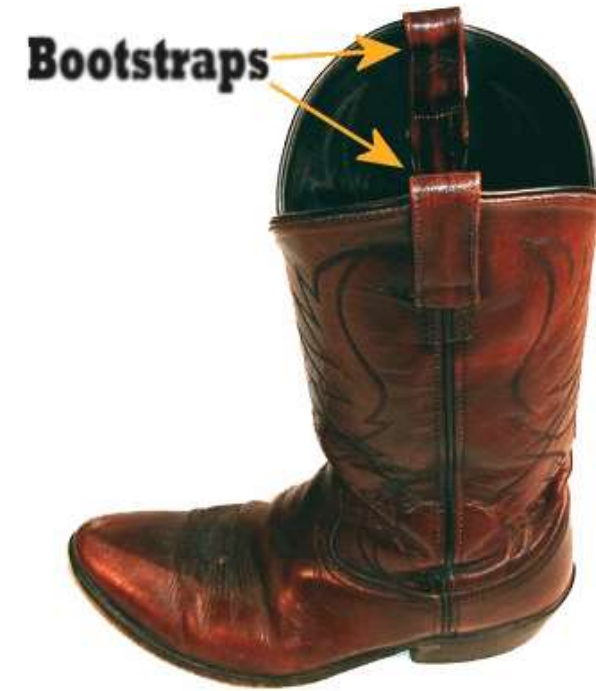
المصطلحات Terminologies

Bootstrapping الاكتفاء الذاتي	SHA –Shareholding Agreement اتفاقية المساهمة	Business Incubators حاضنات الأعمال	Accelerators المسرعات
Seed Capital رأس المال المبدئي	Angel Investors المستثمر الملاك	IPO –Initial Public Offering الطرح الأولي للاكتتاب العام	Series (A, B, C) Round of Investment جولات التمويل
Cash Outflow التكلفة الشهرية المدفوعات	Minimum Viable Product (MVP) منتج لديه الحد الأدنى للنجاح	Stock Option Pool خيار شراء الأسهم للموظفين	Co-working Space مساحة عمل مشتركة
Pre-seed Round جولة ما قبل الاستثمار التأسيسي	Early Stage Rounds الاستثمار في المرحلة المبكرة	Prototype المنتج الأولي	Elevator Pitch فكرة المصعد

المصطلحات Terminologies

Bootstrapping ساعد نفسك بنفسك	Product/Service المنتج / الخدمة	Strengths نقاط القوة	Weaknesses نقاط الضعف
Organic Growth النمو العضوي	Cash Flow السيولة المالية	Opportunities الفرص	Threats التهديدات
Due Diligence الفحص الفني	Venture Capital رأس المال المخاطر	Mergers & Acquisitions الدمج والإستحواذ	Backers الداعمون

ساعد نفسك بنفسك Bootstrapping



ساعد نفسك بنفسك Bootstrapping

- Bootstrapping is building a company from the ground up with nothing but personal savings.
- Its origin in the early 19th century with the expression "pulling up by one's own bootstraps".
- Later, it became a metaphor for achieving success with no outside assistance.
- The term "booting up" for starting up a computer's operating system may come from bootstrapping.

- Bootstrapping هو بناء شركة من الألف إلى الياء بمدخراتك الشخصية.
- أصل الكلمة منذ أوائل القرن 19... سحب حزام الحذاء بنفسك
- بعدها ، أصبحت الكلمة استعارة لتحقيق النجاح دون مساعدة خارجية.
- مصطلح "booting up" لتشغيل الكمبيوتر جاء من هذه الكلمة

ساعد نفسك بنفسك Bootstrapping

المميزات

Benefits

- The entrepreneur is able to maintain total control over all decisions & the business itself.
- All the energy & time goes into the product itself, not into pitching venture capitalists & other potential sources of capital investment .
- i.e Larry Page & Sergey Brin of Google with the investors
- A way to start slowly bringing in revenue & establishing a safety net that will fund future investments in the business.

- رائد الأعمال لديه القدرة على السيطرة الكاملة على جميع القرارات والأعمال التجارية نفسها.
- كل طاقته ووقته تذهب إلى المنتج نفسه، وليس إلى عرض الفكرة على أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية وغيرها من المصادر المحتملة لاستثمار.
- مثال: لاري بيج وسيرجي برين من جوجل مع المستثمرين
- طريقة لبدء جلب الإيرادات ببطء وإنشاء شبكة أمنة تمويل من خلال الاستثمارات المستقبلية.

ساعد نفسك بنفسك Bootstrapping

Downsides

- The entrepreneur has pressures as he is having personal assets & maybe family assets as well, on the line.
- A lack of credibility. The backing of respected investors can automatically give a business higher visibility & greater respect from vendors investors, & customers.

سلبيات

- يواجه رواد الأعمال ضغوطًا لأنه أصوله الشخصية وربما أصولًا عائلية أيضًا ، تم وضعها في المشروع.
- انعدام المصداقية. دعم المستثمرين المحترمين للفكرة يمكن أن توفر احترامًا أكبر من الموردين، المستثمرين، والعملاء.



You may stay in the bootstrapping
¬ to seek investors; grow in organic growth, as the traditional
businesses

يمكنك البقاء في مرحلة bootstrapping
وعدم البحث عن مستثمرين ، وأن تنمو عضوياً مثل بقية الأعمال التقليدية.

اتفاقية المساهمين

SHA-Shareholders Agreement



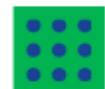
اتفاقية المساهمين

SHA-Shareholders Agreement

- You get into this agreement with your selected partners at the beginning, as developers, marketers...
- Partners that close the gaps in the formation of the entity, not from the same discipline.
- You agree on the sharing percentage.
- Write responsibilities,...in case of dispute who can get in.
- Why number of business fail to agree.

- يمكنك الدخول في هذه الاتفاقية مع الشركاء المختارين منذ البداية ، كالمطورين والمسوقين ...
- شركاء يسدون الفجوات في تكوين الكيان ، وليس من نفس المجال.
- التوافق على نسب المشاركة.
- كتابة المسؤوليات بوضوح منذ البداية، ... في حالة النزاع من الذي يمكنه التدخل.
- لماذا تفشل عدد من الأعمال في الاتفاق.

حاضنات الأعمال Business Incubator



حاضنات الأعمال Business Incubator

- An incubator firm is an organization engaged in the business of fostering early-stage companies through the developmental phases until the companies have sufficient financial, human resources, & physical resources to function on their own
- Most of them are non-profit entities
- They receive funds from the governments or international organizations

- الحاضنة هي مؤسسة تعمل في مجال تشجيع الأفكار والشركات الناشئة في فترة مبكرة من خلال المراحل التطويرية حتى تمتلك الشركات الموارد المالية والبشرية والمادية الكافية لتعمل بمفردها
- معظمهم من الكيانات غير الربحية
- يتلقون الأموال من الحكومات أو المنظمات الدولية

حاضنات الأعمال Business Incubator

It can provide assistance via any or all of the following methods:

- Access to financial capital through relationships with financial partners
- Access to experienced business consultants & management-level executives
- Access to physical location space & business hardware or software
- Access to info & research resources via relationships with local universities & government entities

يمكنها تقديم المساعدة عبر أي من الطرق التالية أو كلها:

- الوصول إلى رأس المال من خلال العلاقات مع الشركاء الماليين
- الوصول إلى الخبراء الاستشاريين في مجال الأعمال والمديرين التنفيذيين على مستوى الإدارة
- الوصول إلى أماكن العمل، الأجهزة المطلوبة، أو البرامج
- الوصول إلى مصادر المعلومات والأبحاث من خلال العلاقات مع الجامعات المحلية والجهات الحكومية

حاضنات الأعمال Business Incubator

For-Profit incubator firms differ on:

- Gaining equity in an early-stage company with strong growth prospects is the ultimate goal.
- And, in turn, will give you the a seed capital.
- Provide services with fees.

تختلف شركات حاضنات من أجل الربح من خلال:

- الهدف النهائي، ألا وهو الحصول على أسهم في شركة ناشئة ذات آفاق نمو قوية.
- وفي المقابل ، ستمنحك رأس مال أساسي (بذور).
- تقديم الخدمات مقابل رسوم.

كيف تعمل حاضنات الأعمال؟

How Incubator Firms Function?

- Programs announced one or more per year.
- Most programs last several months.
- Invite startups to apply.
- Select companies that will participate in the program .

- تعلن البرامج مرة أو أكثر في السنة.
- معظم البرامج تستمر عدة أشهر.
- دعوة الشركات الناشئة للتقديم.
- اختيار الشركات التي ستشارك في البرنامج.

كيف تعمل حاضنات الأعمال؟

How Incubator Firms Function?

After the selection, they provide:

- Co-working space to not pay rent.
- Assign advisors & mentors who will offer their experience for you.
- Incubator firms might put these startups through classroom-style sessions, wherein the teams must perform tasks such as gather feedback from potential customers about their product.

بعد الاختيار ، يتم توفير:

- مساحة العمل المشترك لعدم دفع الإيجار.
- تعيين المستشارين والموجهين الذين سيقدمون خبراتهم لك.
- قد تضع الحاضنة هذه الشركات الناشئة خلال جلسات على غرار الفصول الدراسية ، حيث يجب على الفرق أداء مهام مثل جمع تعليقات من العملاء المحتملين حول منتجاتهم.

كيف تعمل حاضنات الأعمال؟

How Incubator Firms Function?

Throughout the incubator :

- The startups push to improve their ideas & learn how to build Business Model Canvas & to convey their plans, to customers & potential investors alike .
- At the end of a program, the startups will often present their business plans at a demo day session.
- Such an event brings together potential investors & other entrepreneurs who may wish to collaborate with or back the development of the startup.

خلال الحاضنة:

- يتم دفع الشركات الناشئة لتحسين أفكارها ومعرفة كيفية بناء «نموذج عمل كانفاس» وتوصيل الخطط للعملاء والمستثمرين المحتملين على حد سواء.
- في نهاية البرنامج، غالبًا ما تقدم الشركات الناشئة خطط أعمالها في جلسة يوم تجريبي.
- يجمع هذا الحدث بين المستثمرين المحتملين وغيرهم من رواد الأعمال الذين قد يرغبون في التعاون مع الشركة أو دعم التطوير.

حاضنات الأعمال Business Incubator

Benefits

- Provide a free or low-cost workspace that allows you to reduce overhead while you grow.
- Office space and services, Internet, administrative support, and production equipment.
- The structured environment and curriculum of an incubator can help a new business keep focus and grow in the right direction.

فوائد

- توفر مساحة عمل مجانية أو منخفضة التكلفة تتيح لك تقليل النفقات العامة أثناء النمو.
- المساحات والخدمات المكتبية ، الإنترنت ، الدعم الإداري ، ومعدات الإنتاج.
- البيئة المنظمة والمناهج الدراسية للحاضنة تساعدك على إنجاز العمل والحفاظ على التركيز والنمو في الاتجاه الصحيح.

حاضنات الأعمال Business Incubator

- توفير الإرشاد والخبرة والتأثير ورأس المال في بعض الأحيان.
- ورش لتطوير العمل وحلقات نقاش.
- Provide mentorship, expertise, influence, and sometimes capital.
- Business development workshops and panel discussions.

حاضنات الأعمال Business Incubator

Downsides

سلبيات

- The application process can be rigorous and competitive
 - For most incubators, it is required to submit a detailed business plan.
 - Require a time commitment of around one to two years.
- التقدم للقبول في الغالب هي عملية صارمة وتنافسية.
 - بالنسبة لمعظم الحاضنات، يجب تقديم خطة عمل مفصلة.
 - يتطلب الالتزام بالوقت من حوالي سنة إلى سنتين.

حاضنات الأعمال Business Incubator

- Adherence to their schedule; many training and workshops.
- It is a professional environment. You can't simply come and go as you please, you'll be expected to answer someone's questions and have a commitment in regards to your progress.

• الالتزام بجدولهم الزمني ؛ العديد من التدريب وورش العمل.

• إنها بيئة مهنية. لا يمكنك ببساطة أن تأتي وتذهب كما يحلو لك ، يُتوقع منك الإجابة على أسئلة شخص ما والتزامك بشأن تقدمك.

حاضنات الأعمال Business Incubator

- Ycombinator
- AUC Venture Lab بالجامعة الأمريكية
- Nahdet Elmahrousa نهضة المحروسة
- مركز الإبداع التكنولوجي وريادة الأعمال TIEC (وزارة الإتصالات بالقرية الذكية)
- فلات 6 لابس Labs6Flat (بدأت من القاهرة) ثم توسعت إلى مدن أخرى... جدة ، أبو ظبي ، بيروت ، تونس، البحرين.
- جسر GESR (مؤسسة مصر الخير)
- مركز بداية للشركات الناشئة (هيئة الاستثمار المصرية)
- حاضنات أعمال الصندوق الاجتماعي للتنمية (المنصورة ، تلا ، أسيوط)
- أويسيس Oasis500 (الأردن) توفر حاضنة ونقود Seed
- تنمو Tenmou (البحرين) تمويل بداية من 50 ألف دولارًا أمريكيًا مقابل حصة من 20 إلى 40 في المائة

حاضنات الأعمال Business Incubator

- بيريتيك Berytech (بيروت) تمويل مبالغ ما بين 10 آلاف دولار إلى 100 ألف .
- إنطلاق Intilaq (تونس) تقدم تمويل أولي لا يقل عن 150 ألف دولار.
- مختبر الإبداع Ibtikar Creative Lab54 Twofour (أبو ظبي) يستثمر ما بين 50 ألف إلى 5 ملايين دولار
- غزة سكاى جيكس Gaza Sky Geeks (غزة)
- الريادي العربي Arabreneur (رام الله)
- صلتك Silatech (قطر)
- ميدان Medan (الأردن)
- الحاضنة الافتراضية فاستر كابيتال Faster Capital (الإمارات)
- مسابقة الشركات العربية الناشئة من MIT وهي مسابقة سنوية، وتمنح الفرق الفائزة جوائز مجموعها 160 ألف دولار من دون مقابل



مسرعات الأعمال Accelerators



مسرعات الأعمال Accelerators

- لا تبدأ معك من الصفر
- إنها تبدأ في مرحلة النموذج الأولي
- من الصعب أن تجعل المسرعات المشهورة الموافقة على طلبك
- بعد تقديم الطلب ، عادة ما يتم قبول 1% إلى 3% فقط من الشركات الناشئة
- في حين أن المسرعات مخصصة للأعمال التجارية القائمة ، فإن الحاضنات مخصصة لأصحاب المشاريع الذين يحتاجون إلى المساعدة في تطوير أفكارهم إلى أعمال ترى النور.
- They don't start with you from scratch
- They start in the stage of the prototype
- The most well known accelerators are notoriously difficult to get into
- After an application, only 1% to 3% of startups typically get accepted
- While accelerators are for established businesses, incubators are for entrepreneurs who need help developing their ideas into full-blown businesses.

مسرعات الأعمال Accelerators

- ينصب التركيز على الفرق الصغيرة ، وليس على المؤسسين الأفراد.
- غالبًا ما يتم تقسيم المسرعات حسب القطاع أو المنطقة.
- توفر لك السيولة المالية والعلاقات
- يمكن أن يكون النقد 500,000 أو أكثر في مقابل 10-20 ٪ من الشركة.
- هذا يعني أن القيمة السوقية لشركتك هي 5,000,000.
- The focus is on small teams, not on individual founders.
- Accelerators are often organized by sector or region.
- They provide you with cash & connections
- Cash can be 500,000 and up in exchange for 10-20% of the company.
- That means that your company market value is 5,000,000

مسرعات الأعمال Accelerators

- نوعان رئيسيان من المسرعات:

- Two main kinds of accelerators:

- Seed programs last 4 :2 months & focus on less mature start-ups, building up their business fundamentals before giving them the opportunity to pitch their ideas to investors.

- Second-stage programs last up to 6 months & focus on more mature start-ups, connecting them to the full range of support & opportunities.

- برامج البذور والتي تستمر من 2: 4 أشهر وتركز

على الشركات الناشئة الأقل نضجًا ، وبناء أساسيات أعمالهم قبل منحهم الفرصة لعرض أفكارهم على المستثمرين.

- برامج المرحلة الثانية والتي تصل إلى 6 أشهر وتركز على المزيد من الشركات الناشئة الناضجة ، وربطها بمجموعة كاملة من الدعم والفرص.

مسرعات الأعمال Accelerators

- Are fixed-term, cohort-based, & mentorship-driven, & they culminate in a graduation or “demo day”.

Difference between accelerators & others stages?

- They have experience in immersive education, where a period of intense, focused attention provides company founders an opportunity to learn at a rapid pace.
- Learning-by-doing is vital to the process of scaling ventures

• هي محددة المدة ، قائمة على الأفواج ، والتوجيه يحركها ، وأنها تتوج في يوم التخرج أو "يوم العرض التجريبي".

الفرق بين المسرعات والمراحل الأخرى؟

- لديهم خبرة في التعليم المكثف ، حيث توفر فترة من الاهتمام المكثف لمؤسسي الشركة والذي يكون له أثر فرصة للتعليم بوتيرة سريعة.
- التعلم بالممارسة أمر حيوي لعملية توسيع نطاق المشاريع

مسرعات الأعمال Accelerators

- Founders typically will put together 15 to 20 slides that they include in their pitch decks as part of their presentation .
- Attending an accelerator program is not a mandatory prerequisite for launching or growing a successful startup .
- In fact, many of the most prominent entrepreneurs and angel investors that have enjoyed the biggest exits have not participated in them.

- يقوم المؤسسون عادةً بتجميع ما بين 15 إلى 20 شريحة يقومون بتضمينها كجزء من عرضهم التقديمي.
- حضور برنامج التسريع ليس شرطًا أساسيًا إلزاميًا لبدء مشاريع ناجحة.
- في الواقع، العديد من رواد الأعمال والمستثمرين الملاك لم يمروا بتجربتها.

بدائل مسرعات الأعمال Accelerators Alternatives

- Experienced and engaged angel investors
- Putting together your own board of advisors
- Startup and fundraising consultancies
- Bootstrapping your startup
- ذوي الخبرة والمستثمرين الملاك
- إقامة مجلس المستشارين الخاص بك
- بدء التشغيل وجمع التبرعات
- Bootstrapping بدء التشغيل بجهودك

كيف تعمل مسرعات الأعمال؟

How Do Startup Accelerators Work ?

Are you growing quickly? If your company is collecting customers (and employees!) at an almost overwhelming rate.

- Are you ready for expert mentorship? Can you articulate your challenges? If you have distinct, unanswered questions and curiosities that only experts can answer
- Do you have a minimum viable product (MVP)? Accelerators are only for businesses who've defined and sold an MVP.

• هل تنمو بسرعة؟ إذا كانت شركتك تجمع العملاء (والموظفين!) بمعدل كبير تقريبًا.

• هل أنت مستعد لأخذ الإرشاد من خبراء؟ يمكنك التعبير عن التحديات الخاصة بك؟ إذا كانت لديك أسئلة وفضول لا يمكن الإجابة عليها إلا من خلال الخبراء

• هل لديك منتج لديه الحد الأدنى للتطبيق MVP؟ إن المسرعات مخصصة فقط للشركات التي قامت بتعريف وبيع MVP

التي قامت بتعريف وبيع MVP

كيف تعمل مسرعات الأعمال؟

How Do Startup Accelerators Work ?

- هل لديك عملاء وملف تعريف عميل ثابت؟
تستفيد المسرعات من الشركات التي تعرف لمن يبيعون.
- هل أنت على استعداد للانتقال؟
تتطلب العديد من المسرعات إلى الانتقال الفعلي للاستفادة الكاملة من مواردها وعروضها.
- Do you have customers and an established customer profile ?
Accelerators benefit businesses who know who they're selling to.
- Would you be willing to relocate?
Many accelerators require physical relocation to take full advantage of their resources and offerings.

كيف تعمل مسرعات الأعمال؟ How Do Startup Accelerators Work ?

Can you afford it?

While accelerators provide some funding, they don't necessarily pay your way through the program.

Be sure your team and business can afford to set aside a few intensive months as you focus on growth.

هل تستطيع تحمل نفقاتك؟

بينما توفر المسرعات بعض التمويل ،
إلا أنها لا تدفع لك بالضرورة خلال البرنامج.
تأكد من قدرة فريقك وشركتك على تخصيص
بضعة أشهر مكثفة مع التركيز على النمو.

ما الذي تبحث عنه مسرعات في المتقدمين؟ What Accelerators Look For in Applicants?

Apply seriously:

- Coachability
- If the experts who lead the accelerator choose to mentor and educate you, will you accept it ?
- Will you choose to apply their suggestions and listen to their expert opinions about your business, product, and growth ?
- Humility and coachability go a long way in accelerator applications.

التقدم بجدية:

- قابلية تلقي التوجيه
- إذا قام الخبراء الذين يقودون المسرع بإختيارك وتوجيهك وتثقيفك ، فهل تقبل ذلك ؟
- هل ستختار تطبيق اقتراحاتهم والاستماع إلى آراء خبراءهم حول عملك والمنتج والنمو؟
- التواضع وقابلية تلقي التوجيه تقطع شوطا طويلا في طبيعة عمل المسرع.

ما الذي تبحث عنه مسرعات في المتقدمين؟ What Accelerators Look For in Applicants?

A minimum viable product (MVP) and real customers .

- Without a viable product and customer profile, accelerators won't take a second look at your application.

الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق MVP
والعملاء الحقيقيين.

- بدون وجود منتج صالح وملف شخصي للعمل ،
فلن يلقوا نظرة على ملف تقديمك.

ما الذي تبحث عنه مسرعات في المتقدمين؟

What Accelerators Look For in Applicants?

A concise competitive advantage .

- They look at a lot of applications .
- Can you communicate your competitive advantage and value proposition in one to two sentences —with real data included ?
- Boil your story down to an elevator pitch to have a greater chance of being seen (and remembered) .
- Remember, accelerators are looking to benefit from your business success, too.

ميزة تنافسية موجزة.

- المسرعات تتلقى الكثير من الطلبات.
- هل يمكنك توصيل ميزتك التنافسية واقتراح القيمة في جملة إلى جملتين - مع تضمين بيانات حقيقية؟
- قم بإحكام شرح فكرتك مثل فكرة المصعد في دقيقة للحصول على فرصة أكبر لتخليها (وتذكرها).
- تذكر أن المسرعات تتطلع إلى الاستفادة من نجاح عملك أيضًا.

ما الذي تبحث عنه مسرعات في المتقدمين؟ What Accelerators Look For in Applicants?

A strong team .

- Who will lead your business to success?
Accelerators are not only looking for a strong product; they're also looking for a strong, capable team .
- If the team's skills match the business needs and show cohesive dynamics, there's a good chance the business will succeed past the accelerator.

فريق قوي.

- من سيقود عملك إلى النجاح؟ لا تبحث المسرعات عن منتج قوي فحسب ؛ إنهم يبحثون أيضًا عن فريق قوي قادر.
- إذا كانت مهارات الفريق تتوافق مع احتياجات العمل وأظهرت ديناميكيات متماسكة ، فهناك فرصة جيدة لأن ينجح العمل بعد المسرع.

ما الذي تبحث عنه مسرعات في المتقدمين؟ What Accelerators Look For in Applicants?

Network and community .

- Does your application show that you've networked and developed relationships with others in your industry before leaning on an accelerator to do the work for you ?
- While name-dropping can't promise a spot, displaying a well-connected network can reflect that you're willing to put in the work to expand it.

العلاقات والمجتمع.

- هل يُظهر طلبك أنك قد ربطت علاقاتك مع الآخرين في صناعتك وقمت بتطويرها قبل الاعتماد على مسرع للقيام بالعمل من أجلك؟
- على الرغم من أن إضافة أسماء شهيرة لا يمكن أن يعد بوضع معين ، إلا أن عرض شبكة علاقات متصلة جيدة قد يعكس رغبتك في العمل لتوسيعها.

إليك ما يمكنك توقعه عند حضور أحد المسرعات

Here's What You Can Expect When Attending An Accelerator

- Dedicated co-working space where your team can focus on
- Educational seminars and workshops on a variety of topics, such as legal counsel, pitching practice, product development, and more
- Group and individual mentorship opportunities from industry experts, investors, and other founders

- مساحة مخصصة للعمل المشترك حيث يمكن لفريقك التركيز على العمل
- الندوات وورش العمل التعليمية حول مجموعة متنوعة من الموضوعات ، مثل المستشار القانوني وممارسة الترويج وتطوير المنتجات والمزيد
- فرص توجيه جماعية وفردية من خبراء الصناعة والمستثمرين وغيرهم من المؤسسين

إليك ما يمكنك توقعه عند حضور أحد المسرعات

Here's What You Can Expect When Attending An Accelerator

- One-on-one check-ins with accelerator leadership (e.g. investors, alumni founders, etc.)
 - Networking events with industry leaders, investors, and other startups, which can help with future fundraising and recruiting
- عمليات فحص فردية مع قيادات المسرع (مثل المستثمرين والمؤسسي الخريجين... وما إلى ذلك)
 - التواصل مع قادة الصناعة والمستثمرين وشركات ناشئة أخرى ، والتي يمكن أن تساعد في جمع الأموال والتوظيف في المستقبل

تقديم نموذج عملك والحصول على التمويل

Present Your Business Model And Receive Funding

- When it comes time to wrap up an accelerator, founders participate in a “demo day ”during which they present their business model .
 - عندما يحين وقت اختتام مسرع ، يشارك المؤسسون في "يوم تجريبي" يقدمون خلاله نموذج أعمالهم.
- This process happens for two reasons: to share everything the company learned and worked on during the accelerator and to potentially receive funding.
 - تحدث هذه العملية لسببين: مشاركة كل ما تعلمته الشركة وعملت عليه خلال المسرع وتلقي التمويل المحتمل.

تقديم نموذج عملك والحصول على التمويل

Present Your Business Model And Receive Funding

- Founders are responsible for building a comprehensive slide deck and pitching directly to investors — sometimes hundreds, depending on the accelerator.
 - If startups receive an offer for funding, it's typically in exchange for equity
- المؤسسون هم المسؤولون عن بناء مجموعة شاملة من الشرائح وعرضها مباشرة للمستثمرين - أحيانًا المئات ، اعتمادًا على المسرع.
 - إذا تلقت الشركات الناشئة عرضًا للتمويل ، فعادة ما يتم ذلك مقابل حصة بالشركة.

كيف تختار مسرعات الأعمال؟ How to Select the Accelerator ?

Choose your accelerator

- There are hundreds of startup accelerator programs in dozens of cities .
- These programs vary based on location, industry, expert involvement, funding opportunities , and the kind of network they connect you to.
- You'll find most of these programs in the bigger cities
- Database: <https://www.seed-db.com/accelerators>

اختيار المسرع الخاص بك

- هناك المئات من المسرعات في عشرات المدن.
- تختلف هذه البرامج بناءً على الموقع والصناعة ومشاركة الخبراء وفرص التمويل ونوع الشبكة التي تربطك بها.
- ستجد معظم هذه البرامج في المدن الكبرى
- قاعدة البيانات:

<https://www.seed-db.com/accelerators>



كيف تختار مسرعات الأعمال؟

How to Select the Accelerator ?

Social proof.

- Which startups have “graduated ”from each accelerator, and how much funding did they receive ?
- Make sure those startups are successful today.

Relationships and networking.

- What kind of relationships and networking can each accelerator offer you ?
- Also, what kinds of experts and educators do each accelerator provide ...and are they relevant to your business?

دليل اجتماعي.

- ما هي الشركات الناشئة التي "تخرجت" من كل مسرع، وما مقدار التمويل الذي تلقوه؟
 - تأكد من نجاح تلك الشركات الناشئة اليوم.
- ### العلاقات والشبكات.

- ما نوع العلاقات والشبكات التي يمكن أن يقدمها لك كل مسرع؟
- أيضًا، ما أنواع الخبراء والمعلمين التي يقدمها كل مسرع ... وهل هي ذات صلة بعملك؟

كيف تختار مسرعات الأعمال؟ How to Select the Accelerator ?

Industry

- Some accelerators work with marketing technology companies, while others specialize in finance technology .
- Others focus on cybersecurity, retail food-tech, or big data. Look for a program that aligns with your product and business as the education and mentorship resources will follow suit.

صناعة

تعمل بعض المسرعات مع شركات تكنولوجيا التسويق، بينما يتخصص آخرون في تكنولوجيا التمويل.

- يركز البعض الآخر على الأمن السيبراني أو تكنولوجيا الأغذية بالتجزئة أو البيانات الكبيرة. ابحث عن برنامج يتوافق مع منتجك وعملك لأن موارد التعليم والإرشاد ستحذو حذوها.

برامج المسرعات

Startup Accelerator Programs

- أويسيس Oasis 500 (من الأردن) تعمل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
- تيرن 8 (8TURN) من دبي
- فلات 6 لابس Labs6Flat - بدأت من القاهرة، ثم توسعت إلى مدن أخرى... جدة ، أبو ظبي ، بيروت ، تونس، البحرين.
- Sherketak Startup
- وزارة المالية (الإمارات)
- Accelerate5 C (البحرين)
- Elevate Accelerator (لبنان)
- Emerging Business Factory | TechFinance Academy | NUMA Casablanca (المغرب)
- Wadi Accelerator (عمان)
- Taqadam (السعودية)
- Intelak (الإمارات)

برامج المسرعات Startup Accelerator Programs

- Y Combinator, USA
- 500Startups, USA
- Techstars, USA
- MassChallenge, USA
- Startupbootcamp, UK
- MergeLane, USA, only invests in startups that have at least one female leader.
- There are number of accelerators under the governments that serve startups in the country, or serve specific community as women, black, Latino....

الاختلافات الرئيسية بين الحاضنة والمسرّع

Main Differences between Incubator & Accelerator

FEATURE الميزة	INCUBATOR الحاضنة	ACCELERATOR المسرع
Pre-requisites الشروط المسبقة	Business idea or business plan فكرة أو خطة العمل	Established business model & MVP تأسيس نموذج الأعمال و MVP
Application التقديم	Competitive process; restricted based on community or industry عملية تنافسية مقيدة على أساس المجتمع أو الصناعة	Extremely competitive; open to all تنافسية للغاية؛ مفتوحة للجميع
Timeline الجدول الزمني	Up to 2 years; flexible تصل إلى 2 سنوات ؛ مرنة	6-3months; rigorous 6-3 أشهر ، صارمة

الاختلافات الرئيسية بين الحاضنة والمسرّع

Main Differences between Incubator & Accelerator

FEATURE الميزة	INCUBATOR الحاضنة	ACCELERATOR المسرّع
Purpose هدف	To build the foundation for new startups لبناء الأساس للشركات الناشئة الجديدة	To accelerate the growth of established startups لتسريع نمو الشركات التي تأسست
Support الدعم	Office space, administrative & legal support, business planning, prototyping, & product development المساحات المكتبية والدعم الإداري والقانوني ، وتخطيط الأعمال ، والنماذج الأولية ، وتطوير المنتجات	Seed funding, mentorship from industry experts, & networking تمويل البذور ، والإرشاد من خبراء الصناعة ، وشبكات الأعمال

الاختلافات الرئيسية بين الحاضنة والمسرّع

Main Differences between Incubator & Accelerator

FEATURE الميزة	INCUBATOR الحاضنة	ACCELERATOR المسرّع
Funding التمويل	Often from universities or economic development organizations في كثير من الأحيان من الجامعات أو منظمات التنمية الإقتصادية	Private funds; often take equity in exchange for capital صناديق خاصة غالبا ما تأخذ حصص في شكل أسهم مقابل رأس المال

التمويل الجماعي Crowdfunding

- Crowdfunding is the use of small amounts of capital from a large number of individuals to finance a new business venture.
- Crowdfunding makes use of the easy accessibility of vast networks of people through social media & crowdfunding websites to bring investors & entrepreneurs together.

التمويل الجماعي هو جمع كميات صغيرة من رأس المال من عدد كبير من الأفراد لتمويل مشروع تجاري جديد.

التمويل الجماعي يستفيد من سهولة الوصول إلى شبكات واسعة من الناس من خلال مواقع التواصل الاجتماعي والتمويل الجماعي لجمع المستثمرين وأصحاب المشاريع.

التمويل الجماعي Crowdfunding

- Restrictions apply to who is allowed to fund a new business & how much they are allowed to contribute.
 - Crowdfunding allows investors to select from hundreds of projects & invest as little as \$10.
 - Crowdfunding sites generate revenue from a percentage of the funds raised.
- تنطبق القيود على من يسمح له بتمويل نشاط تجاري جديد وكم يُسمح لهم بالمساهمة.
 - يتيح التمويل الجماعي للمستثمرين الاختيار من بين مئات المشاريع والاستثمار بداية من 10 دولارات.
 - تحصل مواقع التمويل الجماعي على عائد نسبة مئوية من الأموال التي يتم جمعها.

ثلاثة أنواع من التمويل الجماعي

3 Types of Crowdfunding

1- قائم على الجوائز

1- Award-based

Starting from “thank you”, get a sample of the product, book, game, soap...etc

بدءًا من "شكرًا"، احصل على عينة من المنتج والكتاب واللعبة والصابون... إلخ

2- الاستثمار

2- Investment-based

People will become investors, & will receive a profit

سيصبح الناس مستثمرين، وسيحصلون على ربح

3- التبرع

3- Donation-based

People donate without expecting the money will be returned.

سيقوم الناس بالتبرع دون انتظار رد المال.

- Used in the cases of catastrophes, communities campaigns, NGOs, & artists that don't have constant income

يستخدم في حالات الكوارث، وحملات المجتمعات، والمنظمات غير الحكومية، والفنانين الذين ليس لديهم دخل ثابت

التمويل الجماعي Crowdfunding

- Because so many new businesses fail, their investors face a high risk of losing their principal.
- So, restrictions apply to who can fund a new business & how much they are allowed to contribute.
- Similar to the restrictions on hedge fund investing, these regulations are supposed to protect unsophisticated or non-wealthy investors from putting too much of their savings at risk.

- لأن العديد من الشركات الجديدة تفشل ، فإن مستثمريها يواجهون خطرًا كبيرًا بفقدان رأسهم.
- لذلك، تنطبق القيود على من يمكنه تمويل عمل جديد وكم يسمح له بالمساهمة.
- على غرار القيود المفروضة على الاستثمار في صناديق التحوط، من المفترض أن تحمي هذه اللوائح المستثمرين غير المحترفين أو غير الأثرياء من تعريض مدخراتهم للخطر.

التمويل الجماعي Crowdfunding

- Crowdfunding websites such as Kickstarter & Indiegogo attract hundreds of thousands of people hoping to invest in the next big thing
- تجذب مواقع التمويل الجماعي مثل Kickstarter & Indiegogo
- مئات الآلاف من الأشخاص الذين يرغبون في الاستثمار في المشاريع المستقبلية الكبيرة.

التمويل الجماعي Crowdfunding

- Many crowdfunding projects are rewards-based; investors may get to participate in the launch of a new product or receive a gift for their investment.
- For instance, the maker of a new soap made out of cow fat may send a free bar to each of its investors.
- Video games are a popular crowdfunding investment for gamers, who often receive advance copies of the game as a reward.

- العديد من مشاريع التمويل الجماعي تعتمد على المكافآت، يمكن للمستثمرين المشاركة في إطلاق منتج جديد أو تلقي هدية لاستثمارهم.
- على سبيل المثال، قد يقوم صانع صابون جديد مصنوع من دهون البقر بإرسال شريط مجاني لكل من مستثمريه.
- تعد ألعاب الفيديو استثمارًا مشتركًا للتمويل الجماعي للاعبين الذين يحصلون في كثير من الأحيان على نسخ مسبقة من اللعبة كمكافأة.

التمويل الجماعي Crowdfunding

- تزداد شعبية التمويل الجماعي القائم على الأسهم لأنه يسمح للشركات الناشئة بجمع الأموال دون الدخول تحت سيطرة مستثمري رأس المال المغامر.
- It also offers investors the opportunity to earn an equity position in the venture. كما يوفر للداعمين الفرصة لكسب مركز حقوق ملكية في المشروع.

Kickstarter

- As of today, Kickstarter is the largest crowdfunding platform.
- Since the website started in 2009, it has funded more than 160,000 projects, with more than \$4.2 billion.
- Kickstarter releases funds only after the campaign has reached its funding goal.

- اليوم، يعد Kickstarter أكبر منصة للتمويل الجماعي.
- منذ أن بدأ الموقع في عام 2009 قام بتمويل أكثر من 160.000 مشروع بأكثر من 4.2 مليار دولار.
- لا تدفع Kickstarter الأموال إلا بعد أن تصل الحملة إلى هدفها التمويلي.

Kickstarter

- Kickstarter is strict on accepting your project; the project should have the success probability before go live.
- It allows the campaigner to receive funding only when their target hit.

- موقع Kickstarter غير لين لقبول مشروعك؛ يجب أن يحظى المشروع باحتمال النجاح قبل بدء البث المباشر.
- يسمح لصاحب الحملة بتلقي التمويل فقط عند بلوغ هدفه.

Kickstarter

- Many of the products & businesses crowdfunded on Kickstarter became very successful & lucrative endeavors.
- For instance, Oculus VR, the American company specializing in virtual reality hardware & software products, was funded through the site.
- In March 2014, Facebook, Inc. (FB) acquired Oculus VR for \$2.3 billion in cash & stock.

- أصبحت العديد من المنتجات والشركات التي تم تمويلها بشكل كبير على Kickstarter ناجحة جدًا ومربحة.
- على سبيل المثال، تم تمويل Oculus VR، الشركة الأمريكية المتخصصة في منتجات الأجهزة والبرامج الواقعية من خلال الموقع.
- في مارس 2014، استحوذت Facebook على Oculus VR مقابل 2.3 مليار دولار نقدًا وأسهم.

Kickstarter

- In 2012, founder Palmer Luckey launched a Kickstarter campaign to raise money to make virtual reality headsets designed for video gaming available to developers. The campaign crowdfunded \$2.4 million, ten times the original goal of \$250,000.

- في عام 2012 ، أطلق المؤسس Palmer Luckey حملة على موقع Kickstarter لجمع الأموال لجعل سماعات الواقع المصممة لألعاب الفيديو متاحة للمطورين. جمعت الحملة 2.4 مليون دولار، أي عشرة أضعاف الهدف الأصلي البالغ 250 ألف دولار.

Indiegogo

- أول موقع في صناعة التمويل الجماعي.
- بدأ كموقع للتمويل الجماعي في البداية يركز بشكل حصري على جمع الأموال للأفلام المستقلة ولكنه بدأ في قبول المشاريع من أي فئة من بعد عام من إطلاقه في 2007.
- يُنظر إلى Indiegogo على أنها منصة أقل صرامة ومرونة من Kickstarter، لأنها تمنح الممولين تحكمًا فيما إذا كانوا يريدون اختيار نظام دفع ثابت أو مرن - وربما يكون هذا هو الفرق الأكثر أهمية بين منصتي التمويل الجماعي.
- The first one in the industry of crowdfunding.
- Started as a crowdfunding site initially focused exclusively on raising money for independent films but began accepting projects from any category a year after its launch in 2007.
- Indiegogo is seen as a less strict & more flexible platform than Kickstarter, as it gives backers control over whether they want fixed or flexible models—this is probably the most significant difference between the two crowdfunding platforms.

Indiegogo

- Indiegogo allows the campaigner to receive funding pro-rata, or wait until their target is hit.
 - As a campaigner, it might be easier & less risky to go with flexible funding (i.e., receiving funds as they come); however, regardless of the amount raised, campaigners must still deliver on any promises made.
 - For a backer, fixed funding is more attractive as it is associated with much less of a risk.
- يسمح Indiegogo لصاحب الحملة بالحصول على تمويل تناسبي، أو الانتظار حتى يتم الوصول إلى هدف الحملة.
 - بصفتك أحد أصحاب الحملات، قد يكون من الأسهل والأقل مخاطرة اللجوء إلى تمويل مرن (أي تلقي الأموال فور وصولها)، ومع ذلك، بغض النظر عن المبلغ الذي تم جمعه، يجب أن يظل القائمون على الحملة يوفون بالوعود المقدمة.
 - بالنسبة للداعم، يكون التمويل الثابت أكثر جاذبية لأنه يرتبط بدرجة أقل من المخاطرة.

التمويل الجماعي Crowdfunding

- من أمثلة منصات التمويل الجماعي
Kickstarter, Indiegogo, CrowdFunder, & RocketHub.
- Examples of crowdfunding platforms include Kickstarter, Indiegogo, CrowdFunder, & RocketHub.
- برامج التمويل الجماعي القائمة على التبرع، والتي تهدف إلى جمع التبرعات لأسباب خيرية تشمل
- YouCaring.com - GoFundMe
- GiveForward - FirstGiving
- Donation-based crowdfunding platforms aimed at fundraising for charitable causes include GoFundMe, YouCaring.com, GiveForward, & FirstGiving.
- عادة تأخذ هذه المنصات رسوماً تتراوح بين 5% و 10% من التبرعات.
- Typically, these services take a 5%–10% fee of all donations.

التمويل الجماعي Crowdfunding

Rockethub

- Gift-based
- Support the fields of art, science, education, & commercial
- After you apply, you need to be on hold for 72 hours, & if you get approved, you'll start your fundraising campaign.

Peerbackers

- Gift-based
- Support innovative projects & young innovators.

Rockethub

- قائم على نظام الهدايا
- يدعم مجالات الفن، العلوم، التعليم، والتجارة
- بعد التقديم يظل طلبك معلقًا لمدة 72 ساعة، وإذا حصلت على الموافقة، فستبدأ حملتك لجمع التبرعات.

Peerbackers

- قائم على نظام الهدايا
- يدعم المشاريع المبتكرة والمبتكرين الشباب.

التمويل الجماعي Crowdfunding

- GrowVC
- Investment-based
- Connect you with the investors, companies, & experts in the industries.

• GrowVC

- قائم على أساس الاستثمار
- يوصلك بالمستثمرين والشركات والخبراء في الصناعات.

التمويل الجماعي Crowdfunding

MicroVentures

- Investment-based
- You need to submit every possible detail to get accepted

Angel List

- Investment-based

CircleUp

- Investment-based

Crowdfunder

- Investment-based

MicroVentures •

- قائم على أساس الاستثمار
- تحتاج إلى تقديم كل التفاصيل الممكنة لقبولك

Angel List •

- على أساس الاستثمار

CircleUp •

- على أساس الاستثمار

Crowdfunder •

- على أساس الاستثمار



التمويل الجماعي Crowdfunding

Patreon

- Donation-based
- Support arts & media innovators, Youtubers, education...etc.
- Donators have to pledge to pay monthly payments in order to let the receiver have time to work on his own projects.
- There are lots of Arab projects registered on that platform.

Patreon

- على أساس التبرع
- يدعم المبدعين في الفنون والإعلام، Youtubers، التعليم..إلخ.
- يجب أن يتعهد المانحون بدفع مبالغ شهرية من أجل إتاحة الوقت للمتلقي للعمل على مشاريعه الخاصة.
- هناك الكثير من المشاريع العربية المسجلة على تلك المنصة.

التمويل الجماعي Crowdfunding

GoFundMe

CrowdRise

GoFundMe

CrowdRise

- Donation-based
- Support non-profit activities; people seek education, find a place to live like houses....

- على أساس التبرع
- دعم الأنشطة غير الهادفة للربح لمن يبحث من الناس عن التعليم، أو لإيجاد مكانًا للعيش فيه مثل المنازل....

مواقع التمويل الجماعي العربية

Arab Crowdfunding Websites

Zoomaal

- Similar to Kickstarter
- Gift-based
- Support tech, & art projects
- You need to set a target amount & a target time frame
- In case you didn't achieve that, the money will return back to the donators

ذو مال

- على غرار كيك ستارتر
- قائم على نظام الهدايا
- يدعم التكنولوجيا، والمشاريع الفنية
- تحتاج إلى تحديد المبلغ المستهدف، والإطار الزمني المستهدف
- في حالة عدم تحقيق ذلك، ستعود الأموال إلى الممولين

مواقع التمويل الجماعي العربية

Arab Crowdfunding Websites

Eureeca

- Investment-based
- Location: Dubai
- Help investors to buy a stake in entrepreneurship projects

Yomken

- Located in Egypt
- The owner is GIZ
- Arabic interface
- Support innovators, in communicating with experts to develop the ideas & publish it back on the platform

Eureeca

- قائم على الاستثمار
- المكان: دبي
- يساعد المستثمرين على شراء حصة في مشاريع ريادة الأعمال

Yomken

- يقع في مصر
- المالك هي GIZ: هيئة التنمية الألمانية
- الموقع ذو واجهة عربية
- يدعم المبتكرين، في التواصل مع الخبراء لتطوير الأفكار ونشرها مرة أخرى على المنصة.

مواقع التمويل الجماعي العربية

Arab Crowdfunding Websites

Bassita

- Located in Egypt
- Has different way of work
- They publish human stories & projects, & people need to interact with by clicking & sharing of the stories
- Then they get the money from investors based on these points, it is their job to get the money

بسيطة

- المكان: مصر
- لديهم طريقة مختلفة للعمل
- ينشرون قصصًا ومشروعات عن الناس، ويحتاج الأشخاص إلى التفاعل معها من خلال النقر على القصص ومشاركتها
- ثم يحصلون على المال من المستثمرين بناءً على هذه النقاط، لا تسأل كيف يحصلون على التمويل، هي قصتهم.

مواقع التمويل الجماعي العربية

Arab Crowdfunding Websites

Tennra

تنرا

- Donations-based
- Support ideas through 1 of these 3:
 - Pay cash
 - Play games
 - Participate

- قائم على التبرعات
- تدعم الأفكار من خلال واحد من ثلاثة:
 - تدفع نقدا
 - لعب ألعاب
 - المشاركة

كيف تستثمر؟ How to Invest in?



كيف تستثمر؟

How to Invest in?

- Backers receive shares of the new company commensurate with the amount invested.
- Popular platforms for equity crowdfunding are SeedInvest & FundersClub.
- FundersClub serves a community of accredited investors.

- يتلقى الداعمون أسهم بالشركة الجديدة بما يتناسب مع المبلغ المستثمر.
- من المنصات الشعبية للتمويل الجماعي بالأسهم هي SeedInvest & FundersClub
- يخدم موقع FundersClub مجتمعًا من المستثمرين المعتمدين.



كيف تستثمر؟ How to Invest in?

Diversify:

- Mulligan recommends that investors not bet all their crowdfunding money on one investment.
- If you go into this & you understand that the majority of these investments are going to fail, maybe one or two will work out, you could allocate a portion of your portfolio to this.
- Diversify a portion over 20, 30, 40, hundreds of investments over the course of several years," he says.

التنوع:

- يوصي Mulligan المستثمرين ألا يراهنوا بأموالهم على تمويل واحد.
- إذا علمت أن نسبة كبيرة من المشروعات الصغيرة تفشل، وربما واحد أو اثنين سينجحون، فيمكنك تخصيص جزء من محفظتك لهذا الغرض.
- قم بالتنوع من 20 ، 30 ، 40 ، مئات الاستثمارات على مدار عدة سنوات.

كيف تستثمر؟

How to Invest in?

Vet the platform:

- You want to avoid platforms that act merely as listing services & aim for one that either is or works with a broker-dealer.
- Search for portals that are more selective, so the offerings are the cream of the crop.
- SeedInvest, for instance, selects only 1% of applicants.
- To find the best opportunities, research the experience of the team behind the platform.

افحص المنصة

- تجنب المنصات التي تعمل كعارض للخدمات فقط وتهدف لأن تعمل مع وسيط - تاجر.
- ابحث عن منصات أكثر انتقائية، وبالتالي ستكون المشروعات المعروضة هي كريمة السوق.
- SeedInvest، على سبيل المثال ، يختار 1% فقط من المتقدمين.
- للعثور على أفضل الفرص ابحث في خبرة الفريق الذي يعمل بالمنصة.

كيف تستثمر؟ How to Invest in?

- What kind of background do they have in investing in private companies?
- How well are companies that have previously been funded through the platform doing?
- Then find out how well it conducts its due diligence on companies.
- Determine what the platform requires by way of documentation.

- ما هي خلفيتهم في الاستثمار في الشركات الخاصة؟
- ما مدى جودة الشركات التي سبق تمويلها من خلال المنصة؟
- ثم اكتشف مدى حسن قيامهم بالفحص الفني النافي للجهالة على الشركات.
- حدد ما الذي تتطلبه المنصة من خلال الوثائق.

كيف تستثمر؟

How to Invest in?

- Audited financials?
- Third-party valuations?
- Does it talk with the company's customers & other investors?
- For a real estate deal, does it require that the company offer indemnity or liability to investors if they fail to follow through on their procedures?
- Don't be afraid to ask the platform for the questionnaires it had the company fill out, the backup documents, the notes of interviews the marketplace had with the company's lawyers & bankers, etc.
- المراجعة المالية.
- تقييمات الطرف الثالث.
- هل تتحدث مع عملاء الشركة والمستثمرين الآخرين؟
- بالنسبة للصفقة العقارية، هل يتطلب الأمر أن تقدم الشركة تعويضًا أو التزامًا للمستثمرين إذا فشلوا في متابعة إجراءاتهم؟
- لا تخف من أن تطلب من المنصة الاستبيانات التي قامت الشركة بملئها، والوثائق الاحتياطية، وملاحظات المقابلات التي أتم إجراءاتها مع محامي الشركة ومصرفيها، إلخ.

كيف تستثمر؟ How to Invest in?

افحص الشركة

Vet the company:

- Then, of course, research the company you might invest in.
- The Internet has a lot of information, If you're investing with a company or individual, do your own due diligence on that person.

- ثم ابحث عن الشركة التي قد تستثمر فيها.
- لدى الإنترنت الكثير من المعلومات، إذا كنت تستثمر مع شركة أو فرد، فابدل الفحص الفني عن هذا الشخص.

كيف تستثمر؟

How to Invest in?

- Crowdability's Milner & Mulligan suggest that you know the founder's backgrounds & whether or not they have direct experience in the industry.
- Look for a team balanced between technical & business backgrounds, which is correlated with higher success rates.
- Despite the success stories of college dropouts Bill Gates & Mark Zuckerberg, opt for startups with college-educated founders, since research shows that their ventures are less likely to fail.

- يقترح Milner & Mulligan من Crowdability أن تعرف خلفيات المؤسس وما إذا كان لديهم خبرة مباشرة في الصناعة أم لا.
- ابحث عن فريق متوازن بين الخلفيات الفنية والتجارية، والذي يرتبط بمعدلات نجاح أعلى.
- على الرغم من قصص نجاح المتسربين الجامعيين بيل جيتس ومارك زوكربيرج، اختر الشركات الناشئة مع المؤسسين الذين تلقوا تعليماً جامعياً لأن الأبحاث تظهر أن مشاريعهم أقل عرضة للفشل.

كيف تستثمر؟

How to Invest in?

- Also, favor companies with three founders, which have been shown to grow three-&-a-half times more quickly than those with single founders -- an important consideration since many startups run out of money before they can take off.
- Understand the business model: Play the role of VC. "There's a correlation between hours of research & success," says Milner.

- وأيضًا فضل الشركات التي لها ثلاثة مؤسسين، والتي ثبت أنها تنمو بمعدل ثلاثة أضعاف أسرع من الشركات ذات المؤسسين الفرديين - وهذا اعتبار مهم لأن العديد من الشركات الناشئة ينفذ لديها المال قبل أن تتمكن من الإقلاع.
- افهم نموذج العمل: لعب دور VC. يقول ميلنر: "هناك علاقة بين ساعات البحث والنجاح".

كيف تستثمر؟

How to Invest in?

- Determine whether the industry, such as tech, has a higher survival rate than those of others, such as manufacturing.
- See if the company's other investors have been backed by professional venture money.
- "Read the disclosure, because you need to understand the investment & not just look at the number that says, hey, I'm going to get the 25% return," says Steinhouse. "You need to look at how the company is trying to get that return."
- حدد ما إذا كان لهذه الصناعة، مثل التكنولوجيا، معدل بقاء أعلى من غيرها، مثل التصنيع.
- تعرف على ما إذا كان مستثمرو الشركة الآخرون مدعومين بأموال مخاطرة.
- يقول Steinhouse: اقرأ الإفصاح لأنك بحاجة إلى فهم الاستثمار وليس فقط إلقاء نظرة على الرقم الذي يقول: مهلاً، سأحصل على عائد بنسبة 25٪. "أنت بحاجة إلى إلقاء نظرة على كيفية محاولة الشركة الحصول على هذا العائد."



كيف تستثمر؟

How to Invest in?

- Dive into the nitty-gritty details.
- Don't be afraid to ask questions about how things work.
- "If you look at a real estate deal, who is analyzing the Phase I environmental report?" says Mick.
- "Who's analyzing the engineering report to make sure the capital reserves that are funded as part of the offering are sufficient to replace the roof in four years?"
- قم بالغوص في التفاصيل الدقيقة.
- لا تخف من طرح أسئلة حول كيفية عمل الأشياء.
- يقول ميك: "إذا نظرت إلى صفقة عقارية، فمن الذي يحلل التقرير البيئي للمرحلة الأولى؟"
- "من الذي يقوم بتحليل التقرير الهندسي للتأكد من أن احتياطات رأس المال الممولة كجزء من العرض كافية لاستبدال السقف في غضون أربع سنوات؟"



كيف تستثمر؟ How to Invest in?

- بالنسبة لصفقة النفط والغاز، من الذي يبحث في الاحتياطيات الفعلية تحت الأرض؟
- من الذي يقوم بالاقتصاد على التكاليف التي تتطلبها إخراجها من الأرض ودفع الضرائب وفصلها ونقلها إلى المصفاة على بعد 300 كيلو متر؟
- For an oil & gas deal, who's looking at the actual reserves under the ground?
- Who's doing the economics on the costs it takes to get it out of the ground, pay taxes & severance & transport it to the refinery 300 km away?"

كيف تستثمر؟

How to Invest in?

- Investors that approach these types of investments & think they can cherry-pick one, two or three companies & one of them is going to turn it into Uber — that's just not going to be the case. Those people are likely going to lose their money.”
- Look for a portal that will help you solve anything that goes awry.
- Is it put in a bank?
- Learn if & how your money is protected.

- المستثمرون الذين يتعاملون مع هذه الأنواع من الاستثمارات ويعتقدون أن بإمكانهم اختيار شركة أو شركتين أو ثلاث شركات، وسوف تتحول إحدى هذه الشركات إلى شركة أوبر - فهذا لن يكون كذلك. من المحتمل أن يخسر هؤلاء الأشخاص أموالهم.
- ابحث عن منصة تساعدك على حل أي خطأ يحدث.
- هل تم وضع أموالك في بنك؟
- تعرف على كيفية حماية أموالك.

مؤسسات Organizations

- www.buildpalestine.com, Palestine
- www.techtribes.org, Jordan
- www.happysmala.com, Morocco



المستثمر الملاك

Angel Investor



المستثمر الملاك

Angel Investor

- The term "angel" originally comes from Broadway theater, describing wealthy individuals who provided money for theatrical productions that would otherwise have had to shut down.
- A similar term, "patron", is commonly used in arts.
- An angel investor (also known as a private investor, seed investor, business angels or angel funder)

- أتى مصطلح "ملاك" في الأصل من مسارح برودواي بأمريكا، والتي تصف الأفراد الأثرياء الذين قدموا المال لإنقاذ الإنتاج المسرحي عن التوقف عن العمل.
- مصطلح مماثل "راعي" ، يستخدم عادة في الفنون.
- مستثمر ملاك (المعروف أيضًا باسم مستثمر خاص أو مستثمر بذور أو ملائكة أعمال أو ملاك ممول)

المستثمر الملاك

Angel Investor

- Angel investors are individuals who invest in the early stages of startups.
- A good number of them are often retired entrepreneurs or executives
- Angel investors can be one of your relatives.
- Angel investors are often themselves successful entrepreneurs who are using some of their profits to get involved in newer ventures.
- الملائكة المستثمرون هم الأفراد الذين يستثمروا في المراحل المبكرة من الشركات الناشئة.
- وهناك عدد كبير منهم في كثير من الأحيان رجال الأعمال المتقاعدين أو المديرين التنفيذيين.
- يمكن أن يكون مستثمرو الملائكة أحد أقاربك.
- غالبًا ما يكون مستثمرو الملائكة أنفسهم رواد أعمال ناجحين يستخدمون بعضًا من أرباحهم للمشاركة في مشاريع أحدث.

المستثمر الملاك

Angel Investor

- These types of investments are risky & usually represent 10% of the angel investor's portfolio.
- Because a large percentage of investments are lost when early-stage companies fail.
- With a higher rate of return than those provided by traditional investment opportunities.
- The funds that angel investors provide may be a one-time or several times investments during the business.
- According to the Center for Venture Research, there were 856,000 active angel investors in the U.S. in 2019.
- هذه الأنواع من الاستثمارات محفوفة بالمخاطر وعادة ما تمثل 10 ٪ من محفظة المستثمر الملاك.
- لأن نسبة كبيرة من الاستثمارات تضيق عندما تفشل الشركات المبكرة.
- مع معدل عائد أعلى من تلك التي توفرها فرص الاستثمار التقليدية.
- قد تكون الأموال التي يقدمها المستثمرون الملاك استثمارات لمرة واحدة أو عدة مرات خلال المشروع.
- وفقًا لمركز أبحاث المشاريع كان هناك 856000 مستثمر ملائكي نشط في الولايات المتحدة في عام 2019.

المستثمر الملاك

Angel Investor

- The range can go from a few thousand to a few million dollars.
- Starting off 2010 healthcare/medical accounted for the largest share of angel investments. Followed by software, biotech, industrial/energy, retail, & IT services.
- Professional angel investors seek investments that have a return at least 10 or more times their investment within 5 years, through a defined exit strategy, such as plans for an initial public offering or an acquisition.

• يمكن أن تتراوح من بضعة آلاف إلى بضعة ملايين من الدولارات.

• بدءًا من عام 2010 الرعاية الصحية / الطبية تمثل أكبر حصة من الاستثمارات الملاك. تليها البرمجيات، التكنولوجيا الحيوية، الصناعية / الطاقة، البيع بالتجزئة، وخدمات تكنولوجيا المعلومات.

• يبحث مستثمرو الملاك المحترفين عن استثمارات ذات عائد لا يقل عن 10 أضعاف أو أكثر من استثماراتهم خلال 5 سنوات من خلال استراتيجية خروج محددة، مثل خطط طرح عام أولي أو استحواذ.

المستثمر الملاك

Angel Investor

- Angel investors are normally individuals who have gained "accredited investor" status but this isn't a prerequisite.
- The Securities & Exchange Commission (SEC) defines an "accredited investor" as one with a net worth of \$1M in assets or more (excluding personal residences), or have earned \$200k in income for the previous 2 years.

• عادةً ما يكون مستثمرو الملاك أفرادًا حصلوا على وضع قانوني "مستثمر معتمد"، لكن هذا ليس شرطًا أساسيًا.

• تُعرف لجنة الأوراق المالية والبورصة SEC "المستثمر المعتمد" بأنه أحد المستثمرين الذين تبلغ قيمة أصولهم الصافية مليون دولار أمريكي أو أكثر (باستثناء المساكن الشخصية)، أو الحصول على 200 ألف دولار من الدخل خلال العامين السابقين.

المستثمر الملاك Angel Investor

- In the technology age, it's easier than ever to reach angels, who enjoy using social media channels & interacting with enthusiastic entrepreneurs.

- في عصر التكنولوجيا أصبح الوصول إلى المستثمرين الملائكة أسهل من أي وقت مضى، والذين يستمتعون باستخدام قنوات التواصل الاجتماعي والتفاعل مع رواد الأعمال المتحمسين.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group



مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

- Beginning in the late 1980s, angels started to gather into informal groups with the goal of sharing deal flow & due diligence work, & pooling their funds to make larger investments.
- Angel groups are generally local organizations made up of 10 to 150 accredited investors.
- In 2018 there were about 700 angel groups in the United States.

- ابتداءً من أواخر الثمانينيات بدأ المستثمرون الملائكة يتجمعون في مجموعات غير رسمية بهدف مشاركة تدفق الصفقات وعمل الفحص الواجب، وتجميع أموالهم للقيام باستثمارات أكبر.
- مجموعات الملائكة هي بشكل عام منظمات محلية مكونة من 10 إلى 150 مستثمر معتمد.
- في عام 2018 كان هناك حوالي 700 مجموعة ملاك في الولايات المتحدة فقط.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

- Most of these angel groups allow membership by invitation only.
- Most investor groups require membership fees – typically around \$1,000 a year or more – & hold periodic meetings where they hear pitches from entrepreneurs in need of capital.

- معظم مجموعات الملائكة تسمح بالعضوية بالدعوة فقط.
- معظم مجموعات المستثمرين تتطلب رسوم العضوية - عادة حوالي 1000 دولار في السنة أو أكثر - وعقد اجتماعات دورية حيث يسمعون عروض مشروعات من رواد الأعمال الذين في حاجة إلى رأس المال.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

The Benefit of Groups:

- To take ownership of stake among several people.
- An individual may only have to kick in, say, \$25,000 to \$50,000 on any single deal.
- Also, the due diligence efforts will be split among the group instead of a couple of them.
- The ability to learn about more deals.

فائدة المجموعات:

- الحصول على حصة مقسمة بين عدة أشخاص.
- قد يتعين على الفرد فقط على سبيل المثال دفع ما بين 25000 دولار و 50000 دولار عن أي صفقة واحدة.
- أيضًا، سيتم تقسيم جهود الفحص الفني بين المجموعة بدلا من عدد قليل منهم.
- القدرة على معرفة المزيد من الصفقات.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

- ملاك الاستثمار هم بطبيعة أعمالهم تنطوي على مخاطر عالية ومكافأة عالية.
- Angel investing is by its nature a high-risk, high-reward proposition.
- على هذا النحو، يقترح معظم الخبراء وجود محفظة تضم 10 شركات على الأقل لحماية رأس المال الخاص بك.
- As such, most experts suggest having a portfolio of at least 10 companies in order to protect your capital.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

- Online Syndicates
- An alternative to traditional investing group.
- Online syndicates such as AngelList allow high-net-worth individuals to work together on deals, often with no annual fees & no meetings.
- They are attractive to those who aren't ready to put up large sums of cash.
- النقابات عبر الإنترنت
- بديل لمجموعة الاستثمار التقليدية.
- تسمح النقابات عبر الإنترنت مثل AngelList للأفراد ذوي الملاءة المالية العالية بالعمل معًا في صفقات، في كثير من الأحيان بدون رسوم سنوية ولا اجتماعات.
- إنها جذابة لأولئك الذين ليسوا مستعدين لطرح مبالغ نقدية كبيرة.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

- Some syndicates enable you to contribute as little as \$1,000 to a particular business, significantly lowering your exposure to risk.
- Typically, a “lead investor” will put up a substantial amount of the total investment – often around 20% – & allow other members to kick in smaller amounts.
- تتيح لك بعض النقابات المساهمة بمبلغ قليل مثل 1000 دولار في شركة معينة، مما يقلل بشكل كبير من تعرضك للمخاطر.
- عادةً ما يقوم "المستثمر الرئيسي" بوضع مبلغ كبير من إجمالي الاستثمار - غالبًا ما يكون حوالي 20% - وسيسمح للأعضاء الآخرين بدفع مبالغ أقل.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

You'll find them through:

- Incubators, networking, conferences, events, & social media channels.
- Generally a lot of c-level executives for telecom, pharmaceutical, real estate & holding groups are active investors

ستجدهم من خلال:

- الحاضنات والشبكات والمؤتمرات والأحداث والفعاليات وقنوات التواصل الاجتماعي.
- بشكل عام، فإن الكثير من المديرين التنفيذيين لمجموعات شركات الاتصالات والأدوية والعقارات والشركات القابضة هم مستثمرون نشطون.

مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

You'll find them through:

- Middle East Angel Investors
(<https://angel.co/middle-east/investors>)
- Cairo Angels, in Cairo
- Oqal, in KSA
- Womena, in Dubai
- Tenmou, in Bahrain

ستجدهم من خلال:

- مستثمرو الشرق الأوسط الملائكين
(<https://angel.co/middle-east/investors>)
- ملائكة القاهرة في القاهرة
- عقال في المملكة العربية السعودية
- ومينيا في دبي
- تنمو في البحرين

مجموعة المستثمرين الملائكة Angel Investor Group

<https://www.angelcapitalassociation.org/directory/>



مجموعة المستثمرين الملائكة

Angel Investor Group

- Ron Conway, Dave McClure, David Tisch, Esther Dyson, Michael Robert Blakey, William Klippgen, Jonathan Medved
- Fadi Ghandour, founder of Aramex. Badr Jafar, based in the UAE, also Usama Fayyad of Oasis 500.
- سمير العلايلي، رئيس جمعية ملائكة الأعمال
- Alex Angels, Cairo Angels, Nile Angels, AUC Angels.

البنوك Banks



البنوك Banks

رأس المال المخاطر مقابل البنوك

VCs vs. banks

- VCs have money & willing to spend it.
- Banks are seeing high risk in startups due to the high risk of failure.
- Existence of banks.
- Inflation rates.
- Interest rates.

- يمتلك VCs المال ويرغب في إنفاقه.
- ترى البنوك مخاطر عالية في الشركات الناشئة بسبب ارتفاع مخاطر الفشل.
- ظهور البنوك في الأسواق.
- معدلات التضخم.
- أسعار الفائدة.

البنوك Banks

- The startups business & owners normally don't have tangible assets for the loans as a guarantee.
- They reserve their money for the traditional business that has stability.
- Also, they provide only loans, not partnerships. (scarcely partnerships)

- عادةً ما لا تمتلك الشركات الناشئة والمالكون أصولاً ملموسة للقروض كضمان.
- إنهم يحتفظون بأموالهم للأعمال التقليدية التي تتمتع بالاستقرار.
- أيضاً، إنها توفر القروض فقط وليس الشراكات. (بالكاد شراكات)

رأس المال المبدئي (البذور) Seed Capital



رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- Seed funding helps a company to finance its first steps, including things like market research & product development.
- In seed, it's not uncommon for these rounds to produce anywhere from \$10,000 up to \$2 million
- Most companies raising seed funding are valued at somewhere between \$3 million & \$6 million.

- يساعد تمويل البذور الشركة على تمويل خطواتها الأولى، بما في ذلك أمور مثل أبحاث السوق وتطوير المنتجات.
- في مرحلة البذور، ليس من غير المألوف أن تخرج هذه الجولات في أي مكان بما يتراوح ما بين 10,000 و 2,000, 000 دولار
- تقدر قيمة معظم الشركات التي تجمع التمويل الأولي بين 3 ملايين دولار و 6 ملايين دولار.

رأس المال المبدئي (البذور) Seed Capital

مثال على أموال البذور

An Example of Seed Money

- Alphabet, the parent company of Google, provided seed money to the Center for Resource Solutions in 2015 for a project to implement renewable energy certification programs in Asia. The goal of the San Francisco-based center is to help businesses buy power from clean sources.

- قدمت Alphabet، الشركة الأم لـ Google، أموالاً أولية إلى مركز حلول الموارد في عام 2015 وذلك لتنفيذ مشروع برامج الطاقة المتجددة في آسيا. هدف المركز الذي يقع في سان فرانسيسكو هو مساعدة الشركات على شراء الطاقة من مصادر نظيفة.

رأس المال المبدئي (البذور) Seed Capital

- The Center for Resource Solutions is a nonprofit, but Google has a business interest in the venture. It is already the world's largest non-utility purchaser of renewable energy but it wants to power its global data centers, & eventually its entire operations, with renewable energy.

- مركز حلول الموارد هو مؤسسة غير ربحية، ولكن لدى Google مصلحة تجارية في المشروع. إنها بالفعل أكبر مشترٍ للطاقة غير المتجددة في العالم، وهي تريد تشغيل مراكز البيانات العالمية الخاصة بها من خلال هذه الطاقة

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- Before any round of funding begins, analysts undertake a valuation of the company in question.
- Valuations are derived from many different factors, including:
 - Management
 - Proven track record
 - Market size
 - Risk
- قبل بدء أي جولة من التمويل، يقوم المحللون بإجراء تقييم للشركة المعنية.
- وتستمد التقييمات من العديد من العوامل المختلفة، بما في ذلك:
 - إدارة
 - سجل حافل
 - حجم السوق
 - خطر

رأس المال المبدئي (البذور) Seed Capital

- One of the key distinctions between funding rounds (A, B, C) has to do with the valuation of the business, as well as its maturity level & growth prospects.

- أحد الفروق الرئيسية بين جولات التمويل (A, B, C) له علاقة بتقييم الشركة، وكذلك مستوى النضج وآفاق النمو.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

Series A:

- A company may opt for Series A funding in order to further optimize its user base & product offerings.
- That means the business has developed a track record in:
 - an established user base
 - consistent revenue figures
- In this round, it's important to have a plan for developing a business model that will generate long-term profit.

السلسلة A:

- قد تختار شركة ما تمويل السلسلة A من أجل زيادة تحسين قاعدة المستخدمين وعروض المنتجات.
- وهذا يعني أن الشركة قد وضعت سجل حافل في:
 - قاعدة مستخدمي المنشأة
 - أرقام إيرادات متسقة
- من المهم في هذه الجولة وضع خطة لتطوير نموذج أعمال يحقق ربحًا طويل الأجل.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- Typically, Series A rounds raise approximately \$2 million to \$15 million, but this number has increased on average due to high tech industry valuations, or "unicorns."
- In Series A funding, investors are not just looking for great ideas. Rather, they are looking for great ideas as well as a strong strategy for turning that idea into a successful, money-making business.

- عادةً ما ترفع جولات السلسلة A حوالي 2 مليون دولار إلى 15 مليون دولار، ولكن هذا الرقم قد ارتفع في المتوسط بسبب التقييمات العالية في صناعة التكنولوجيا.
- في التمويل من الفئة A لا يبحث المستثمرون فقط عن أفكار رائعة. بدلاً من ذلك يبحثون عن أفكار رائعة، بالإضافة إلى استراتيجية قوية لتحويل تلك الفكرة إلى عمل تجاري ناجح يدر المال.

رأس المال المبدئي (البذور) Seed Capital

- For this reason, it's common for firms going through Series A funding rounds to be valued at up to \$100 million.

- لهذا السبب، من الشائع بالنسبة للشركات التي تمر بجولات تمويل من الفئة "A" أن تصل قيمتها إلى 100 مليون دولار.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- بمجرد أن تحصل الشركة على مستثمر أول، فقد تجد أنه من الأسهل جذب المزيد من المستثمرين أيضًا.
- في الواقع، ستستمر أقل من نصف الشركات الممولة من البداية في جمع أموال من السلسلة A أيضًا.
- تمويل العديد من الشركات حتى تلك التي نجحت في الحصول على تمويل أولي، في أن تفشل في تطوير الاهتمام بين المستثمرين كجزء من جهد تمويل من الفئة "A".
- يستثمر المستثمرون الملائكة أيضًا في هذه المرحلة، لكنهم يميلون إلى أن يكون لهم تأثير أقل بكثير في جولة التمويل هذه مقارنةً بما كانوا عليه في مرحلة التمويل الأولي.
- Once a company has secured a first investor, it may find that it's easier to attract additional investors as well.
- Indeed, fewer than half of seed funded companies will go on to raise Series A funds as well.
- Many companies, even those which have successfully generated seed funding, tend to fail to develop interest among investors as part of a Series A funding effort.
- Angel investors also invest at this stage, but they tend to have much less influence in this funding round than they did in the seed funding stage.

رأس المال المبدئي (البذور) Seed Capital

B هو للبناء

B Is for Build

- Series B appears similar to Series A in terms of processes & key players.
- Series B is often led by many of the same characters as the earlier round, including a key anchor investor that helps to draw in other investors.

- تبدو السلسلة B مشابهة للسلسلة A من حيث العمليات واللاعبين الرئيسيين.
- غالبًا ما يتم توجيه السلسلة B بواسطة العديد من الشخصيات نفسها في الجولة السابقة، بما في ذلك مستثمر رئيسي يساعد على جذب المستثمرين الآخرين.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- The difference with Series B is the addition of a new wave of other venture capital firms that specialize in later stage investing.
 - Series B rounds are all about taking businesses to the next level, past the development stage.
 - Investors help startups get there by expanding market reach.
- الفرق مع السلسلة c هو إضافة موجة جديدة من شركات رأس المال الاستثماري الأخرى المتخصصة في الاستثمار في المرحلة اللاحقة.
 - تدور جولات السلسلة B حول نقل الأعمال إلى المستوى التالي بعد مرحلة التطوير.
 - يساعد المستثمرون الشركات الناشئة في الوصول إلى السوق.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- Building a winning product & growing a team requires quality talent acquisition. Bulking up on business development, sales, advertising, tech, & support.
- Estimated capital raised in a Series B round tends to be somewhere between \$7 million & \$20 million.
- Most Series B companies have valuations around \$150 million.

- بناء منتج ناجح وفريق يتطلب الحصول على مواهب عالية الجودة. يستكمل تطوير الأعمال والمبيعات والإعلانات والتكنولوجيا والدعم.
- رأس المال المقدّر الذي يتم جمعه في الجولة B يميل إلى أن يتراوح بين 7 ملايين و 20 مليون دولار.
- معظم شركات الفئة B لها تقييمات تتراوح حول 150 مليون دولار.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

Let's Scale: Series C

- Businesses that make it to Series C funding sessions are already quite successful.
- These companies look for additional funding in order to help them:
 - develop new products
 - expand into new markets
 - or even to acquire other companies
- In Series C rounds, investors inject capital into the meat of successful businesses, in an effort to receive more than double that amount back.

هيا نكبرها: السلسلة C

- الشركات التي تصل إلى جولات تمويل السلسلة C تكون ناجحة بالفعل.
- تبحث هذه الشركات عن تمويل إضافي لمساعدتها:
- تطوير منتجات جديدة
- التوسع في أسواق جديدة
- أو حتى لاكتساب شركات أخرى
- في جولات الفئة C، يضح المستثمرون رأس المال في أنشطة الشركات الناجحة، في محاولة لاسترداد أكثر من ضعف هذا المبلغ.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

One possible way to scale a company could be to acquire another company:

- Imagine a hypothetical startup focused on creating vegetarian alternatives to meat products.
- If this company reaches a Series C funding round, it has likely already shown unprecedented success when it comes to selling its products in the United States.
- The business has probably already reached targets coast to coast. Through confidence in market research & business planning, investors reasonably believe that the business would do well in Europe.

إحدى الطرق الممكنة لتوسيع نطاق شركة ما هو الاستحواذ على شركة أخرى:

- تخيل بدء تشغيل افتراضي يركز على إنشاء بدائل نباتية لمنتجات اللحوم.
- إذا وصلت هذه الشركة إلى جولة تمويل من السلسلة C، فمن المحتمل أن تكون قد حققت بالفعل نجاحًا غير مسبوق عندما يتعلق الأمر ببيع منتجاتها في الولايات المتحدة كمثال.
- ربما وصلت الأعمال بالفعل من الساحل إلى الساحل. من خلال الثقة في أبحاث السوق وتخطيط الأعمال، يعتقد المستثمرون بشكل معقول أن الشركة ستحقق نتائج جيدة في أوروبا.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- عندما تصبح العملية أقل خطورة، يأتي المزيد من المستثمرين للاستثمار.
- الأكثر شيوعاً أن الشركة ستنتهي تمويلها للأسهم الخارجية من خلال السلسلة C ، ومع ذلك يمكن أن تستمر بعض الشركات في دورات التمويل من السلسلة D وحتى السلسلة E أيضاً.
- تستخدم العديد من هذه الشركات تمويل السلسلة C للمساعدة في تعزيز تقييمها تحسباً لأكتاب عام.
- As the operation gets less risky, more investors come to play.
- Most commonly, a company will end its external equity funding with Series C. However, some companies can go on to Series D & even Series E rounds of funding as well.
- Many of these companies utilize Series C funding to help boost their valuation in anticipation of an IPO.

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

- Companies that do continue with Series D funding tend to either do so because they are in search of a final push before an IPO, or, alternatively, because they have not yet been able to achieve the goals they set out to accomplish during Series C funding.

- تمويل الشركات التي تستمر في تمويل السلسلة D إلى القيام بذلك، إما لأنها تبحث عن دفعة نهائية قبل الاكتتاب العام أو بدلاً من ذلك، لأنها لم تتمكن بعد من تحقيق الأهداف التي حددتها لتحقيقها أثناء تمويل السلسلة C

رأس المال المبدئي (البذور)

Seed Capital

الخلاصة

The Bottom Line

- Understanding the distinction between these rounds of raising capital will help you decipher startup news & evaluate entrepreneurial prospects.
- The rounds of funding work in essentially the same basic manner; investors offer cash in return for an equity stake in the business.
- Between the rounds, investors make slightly different demands.
- Usually, in seed rounds, the business does not have a track record to fall back on, & therefore VC firms & angels rely on faith in the management team more than ever.

- إن فهم الفرق بين هذه الجولات لجمع رأس المال سوف يساعدك على فك رموز أخبار بدء التشغيل وتقييم آفاق تنظيم المشاريع.
- جولات التمويل تعمل في الأساس بنفس الطريقة الأساسية، يعرض المستثمرون المال في مقابل الحصول على حصة في الشركة.
- بين دورات التمويل، يطرح المستثمرون طلبات مختلفة قليلاً.
- عادة في الجولات الأولية، ليس لدى الشركة سجل حافل لتراجعها، وبالتالي فإن شركات VC والملائكة تعتمد على الثقة في فريق الإدارة أكثر من أي وقت مضى.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- A venture capitalist (VC) is an investor that provides capital to firms exhibiting high growth potential in exchange for an equity stake.
 - VCs provide beside money, advice, office spaces.
 - VCs often receive a seat on the board of directors.
 - Late-stage financing has become more popular because institutional investors prefer to invest in less-risky ventures (as opposed to early-stage companies where the risk of failure is high).
- رأس المال الاستثماري المخاطر VC هو مستثمر يوفر رأس مال للشركات التي تظهر إمكانات نمو عالية في مقابل الحصول على حصة من الأسهم.
 - توفر VCs بجانب المال ، المشورة ، والمساحات المكتبية.
 - غالباً ما يحصل VCs على مقعد في مجلس الإدارة.
 - أصبح التمويل المتأخر أكثر شيوعاً لأن المستثمرين من المؤسسات يفضلون الاستثمار في المشروعات الأقل خطورة (على عكس الشركات المبكرة حيث يكون خطر الفشل كبيراً).



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

Understanding Venture Capitalists

- Venture capitalists are usually formed as limited partnerships (LP) where the partners invest in the VC fund.
- The fund normally has a committee that is tasked with making investment decisions.
- Once promising emerging growth companies have been identified, the pooled investor capital is deployed to fund these firms in exchange for a sizable stake of equity.

فهم أصحاب رؤوس الأموال المخاطر

- عادة ما يقوم أصحاب رأس المال المخاطر بإنشاء شركات ذات مسؤولية محدودة حيث يستثمر الشركاء في صندوق المخاطر
- عادة ما يكون للصندوق لجنة مكلفة باتخاذ القرارات الاستثمارية.
- بمجرد تحديد الشركات ذات النمو الواعدة يتم ضخ رأس المال المستثمر المجمع لتمويل هذه الشركات في مقابل الحصول على حصة كبيرة من الأسهم.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- خلافاً للرأي العام، عادة لا يمول رأس المال المخاطر الشركات الناشئة من البداية.
- بدلاً من ذلك، يسعون إلى استهداف الشركات التي في المرحلة التي تتطلع إلى تسويق فكرتها.
- سيشترى صندوق VC حصة في هذه الشركات، ويعزز نموها ويتطلع إلى تحقيق عائد كبير من الاستثمار ROI
- Contrary to public opinion. VCs do not normally fund startups from the onset.
- Rather, they seek to target firms that are at the stage where they are looking to commercialize their idea.
- The VC fund will buy a stake in these firms, nurture their growth & look to cash out with a substantial return on investment (ROI).



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

Venture capitalists are looking for:

- a strong management team
- a large potential market
- a unique product or service with a strong competitive advantage.
- opportunities in industries that they are familiar with
- own a large percentage of the company so that they can influence its direction.

يبحث أصحاب رأس المال المخاطر عن:

- فريق إدارة قوي
- سوق محتمل كبير
- منتج أو خدمة فريدة من نوعها مع ميزة تنافسية قوية.
- الفرص في الصناعات التي هم على دراية بها
- امتلاك نسبة كبيرة من الشركة حتى يتمكنوا من التأثير على اتجاهها.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

التكوين

Structure

- Wealthy individuals, insurance companies, & pension funds may pool money together into a fund to be controlled by a VC firm.
 - All partners have part ownership over the fund, but it is the VC firm that controls where the fund is invested, usually into businesses or ventures that most banks or capital markets would consider too risky.
 - The venture capital firm is the general partner, while the pension funds, insurance companies, etc. are limited partners.
- يمكن للأفراد الأثرياء وشركات التأمين وصناديق المعاشات جمع الأموال معًا في صندوق تسيطر عليه شركة VC
 - جميع الشركاء لديهم ملكية جزئية للصندوق، ولكن شركة VC هي التي تتحكم في اختيارات استثمار الصندوق، وعادة تكون في الشركات أو المشاريع التي تعتبرها معظم البنوك أو أسواق رأس المال محفوفة بالمخاطر.
 - شركة رأس المال المخاطر هي الشريك العام، في حين أن صناديق التقاعد وشركات التأمين، إلخ، هم شركاء محدودين.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

Compensation

- Payment is made to the venture capital fund managers in the form of management fees, usually 2% fee.
- Roughly 20% of the profits are paid to the company managing the private equity fund, while the rest goes to the partners who invested in the fund.

تعويضات

- يتم الدفع لمديري صناديق رأس المال المخاطر رسوم إدارية، عادة تكون في حدود 2 %
- عادة، يتم دفع ما يقرب من 20 % من الأرباح للشركة التي تدير صندوق الأسهم الخاصة، بينما يذهب الباقي إلى الشركاء الذين استثمروا في الصندوق.



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

Positions within a VC Firm

- The general structure of the roles within a venture capital firm vary from firm to firm, but they can be broken down to roughly three positions:
- Associates usually come into VC firms with experience in either business consulting or finance, & sometimes a degree in business.
- They tend to more analytical work, analyzing business models, & industry trends.
- Those who work as “junior associate” & can move to “senior associate” after a consistent couple of years.

المناصب داخل شركة رأس مال مخاطر

- يختلف الهيكل العام للأدوار داخل شركة رأس المال المخاطر من شركة إلى أخرى، ولكن يمكن تقسيمها إلى ثلاثة مراكز تقريبًا:
- عادة ما يأتي الشركاء في شركات VC من ذوي الخبرة في الاستشارات التجارية أو المالية، وأحيانًا شهادة في الأعمال التجارية.
- أغلب أعمالهم العمل التحليلي، وتحليل نماذج الأعمال، واتجاهات الصناعة.
- أولئك الذين يعملون "شريك مبتدئ" ويمكنهم الانتقال إلى "مساعد كبير" بعد بضع سنوات.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- A principal is a mid-level professional, usually serving on the board of portfolio companies & in charge of making sure they're operating without any big hiccups.
- He is also in charge of identifying investment opportunities for the firm & negotiating terms for both acquisition & exit.
- Partners are primarily focused on identifying areas or specific businesses to invest in, approving deals whether they be investments or exits, occasionally sitting on the board of portfolio companies, & generally representing the firm.

- المدير هو محترف من المستوى المتوسط، وعادة ما يعمل في مجلس إدارة شركات المحافظ والمسؤول عن التأكد من أنهم يعملون دون أي عوائق كبيرة.
- وهو أيضًا مسؤول عن تحديد الفرص الاستثمارية للشركة، والتفاوض من أجل الاستحواذ والخروج.
- يركز الشركاء في المقام الأول على تحديد المجالات أو الأعمال التجارية المحددة للاستثمار فيها والموافقة على الصفقات سواء كانت دخول أو خروج من استثمارات، ويجلسون أحيانًا في مجلس إدارة شركات المحافظ، ويمثلون الشركة عمومًا.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

The Venture Capital Process

- The first step for any business looking for venture capital is to submit a business plan.
- If interested in the proposal, the firm then performs due diligence, which includes a thorough investigation of the company's business model, products, management, & operating history, among other things.

مراحل وخطوات رأس المال المخاطر

- الخطوة الأولى لأي نشاط تجاري يبحث عن رأس مال مغامر هو تقديم خطة أعمال.
- إذا لاقت الخطة اهتمامهم تقوم الشركة بعد ذلك بإجراء الفحص الفني النافي للجهالة، والتي تشمل إجراء تحقيق شامل في نموذج أعمال الشركة، والمنتجات، والإدارة، وسجل التشغيل، وأيضاً أشياء أخرى.



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- The due diligence team will present the pros & cons of investing in the company.
 - An "around the table" vote may be scheduled for the next day as to whether or not to add the company to the portfolio.
 - Once due diligence has been completed, the firm will pledge an investment of capital in exchange for equity in the company.
- سيقوم فريق الفحص الفني بتقديم إيجابيات وسلبيات الاستثمار في الشركة.
 - قد يتم تحديد موعد التصويت «في اجتماع» لليوم التالي حول إضافة أو عدم إضافة الشركة إلى المحفظة.
 - بمجرد اكتمال الفحص الفني ستتعهد الشركة باستثمار رأس المال مقابل حقوق الملكية في الشركة.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- These funds may be provided all at once, but more typically the capital is provided in rounds.
- Visits are maintained on a regular basis in order to determine how smoothly the company is running & whether the investment made by the venture capital firm is being utilized wisely.

- قد يتم ضخ هذه الأموال مرة واحدة، ولكن عادة ما يتم توفير رأس المال على عدة مرات.
- يتم القيام بزيارات بشكل منتظم للشركة المتلقية للاستثمار من أجل تحديد سلاسة إدارة الشركة، وما إذا كان يتم استخدام المال من قبل الشركة بحكمة.

رأس المال المخاطر Venture Capital (VC)

نمو وادي السيليكون

Growth of Silicon Valley

- Due to the industry's proximity to Silicon Valley, the overwhelming majority of deals financed by venture capitalists are in the technology industry.
 - But other industries have also benefited from VC funding.
 - Notable examples are Staples & Starbucks, which both received venture money.
- نظرًا لقرب صناعة التمويل من وادي السيليكون، فإن الغالبية العظمى من الصفقات التي يمولها أصحاب رأس المال المغامر يتم ضخها في صناعة التكنولوجيا.
 - لكن الصناعات الأخرى أيضًا استفادت من تمويل VC
 - ومن الأمثلة البارزة شركات ستابلز وستاربكس، وكلاهما تلقى أموال رأس مال مخاطر.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- Venture Capital is also no longer the preserve of elite firms.
- Institutional investors & established companies have also entered the fray.
- For example, tech behemoths Google & Intel have separate venture funds to invest in emerging technology.
- Starbucks also recently announced a \$100 million venture fund to invest in food startups as in Kenya.
- لم يعد يقتصر رأس المال المخاطر على شركات النخبة.
- إنما دخلت أيضاً المؤسسات الاستثمارية والشركات إلى المنظومة.
- على سبيل المثال، لدى شركات التكنولوجيا العملاقة Google و Intel صناديق استثمار منفصلة للاستثمار في التكنولوجيا الناشئة.
- كما أعلنت شركة ستاربكس مؤخراً عن إنشاء صندوق استثمار بقيمة 100 مليون دولار للاستثمار في شركات المواد الغذائية الناشئة مثل كينيا.



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- Venture capitalists have underwritten the success of many of today's biggest Internet companies. Google, Facebook, WhatsApp, & DropBox.
- Other venture capital-backed ventures were acquired by bigger names: GitHub was bought by Microsoft, AppDynamics by Cisco, & Instagram by Facebook.
- لقد كتب أصحاب رأس المال المغامر نجاح العديد من أكبر شركات الإنترنت اليوم. مثل Google و Facebook و WhatsApp و DropBox
- تم الاستحواذ على مشاريع أخرى مدعومة برأس المال الاستثماري : GitHub تم شراؤها من قبل Microsoft و AppDynamics بواسطة Facebook و Instagram و Cisco

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- The thing you need to know is that most venture capital (VC) firms fail.
- Most VCs lose money on 60% to 70% of their investments, although these guys are supposed to be the best investors in the space.
- تحتاج إلى معرفة أن معظم شركات رأس المال المخاطر VC تفشل.
- تفقد معظم شركات VC أموالها من 60% إلى 70% من استثماراتها، على الرغم من أن المفترض أن يكون أصحاب المال هؤلاء من أفضل المستثمرين في هذا المجال.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- بالإضافة إلى ذلك، تخسر شركات رأس المال الاستثماري حصتها في السوق أمام المستثمرين الملائكة والتمويل الجماعي، مما يعني أنك ستقاتل ضد الاتجاهات القوية للسوق.
- Additionally, venture capital firms are losing market share to angel investors & crowdfunding, which means you will be fighting against strong trends.
- على سبيل المثال، اليوم أقل من 1% من الشركات الأمريكية تجمع رأس مال من شركات رأس المال المخاطر.
- For example, today, less than 1% of U.S. companies have raised capital from venture capital firms.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- The agreement between the venture capital provider & the entrepreneur outlines a number of possible scenarios, such as an IPO or a buyout by a larger company.
- If your plan is to run your business & retain control & does not encompass the possibility of an IPO or a merger with another company, you are likely better off without the venture capital funding.

- تحدد الاتفاقية المبرمة بين مزود رأس المال المخاطر ورواد الأعمال عددًا من السيناريوهات المحتملة، مثل الاكتتاب العام الأولي أو الاستحواذ من شركة أكبر.
- إذا كانت خطتك هي إدارة أعمالك والاحتفاظ بالسيطرة عليها ولا تشمل إمكانية الاكتتاب العام أو الاندماج مع شركة أخرى، فمن المحتمل أن تكون في وضع أفضل بدون تمويل رأس المال المخاطر.



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- Many entrepreneurs prefer venture capital because its investors do not expect to be repaid until & unless the company becomes profitable.
- While angel investors are individuals who might prefer to invest in industries with which they are familiar. Venture capital funds typically invest in a portfolio of companies.
- العديد من رواد الأعمال يفضلون رأس المال الاستثماري لأن مستثمريه لا يتوقعون سداذه إلى أن تصبح الشركة مربحة.
- في حين أن المستثمرين الملائكة هم الأفراد الذين قد يفضلون الاستثمار في الصناعات التي هم على دراية بها. تستثمر صناديق رأس المال المخاطر عادة في مجموعة متنوعة من الشركات.



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

Loss of Independence

- Another downside to accepting VCs money is that you will have to cede some control of your business decision making.
- The venture capital firm is likely to have its own ideas about how best to run your business, & if you think your ideas are better, there could be a clash.
- Since you are taking their money, you will have to entertain their ideas as well.
- Before you accept venture capital money, negotiate how much say the firm will have in your business decisions.

فقدان الاستقلال

- الجانب السلبي الآخر لقبول أموال VCs هو أنه سيتعين عليك التنازل عن بعض السيطرة على عملية صنع القرار في عملك.
- من المحتمل أن يكون لشركة رأس المال المخاطر أفكارها الخاصة حول أفضل طريقة لإدارة عملك، وإذا كنت تعتقد أن أفكارك أفضل، فقد يكون هناك صدام.
- بما أنك تأخذ أموالهم، فسيتعين عليك أن تفكر في أفكارهم أيضًا.
- قبل أن تقبل أموال رأس المال المخاطر تفاوض على مقدار تدخل الممول في قرارات عملك.

رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- To raise seed capital & grow your startup. First & foremost, founders should be prepared before meeting with prospective investors, & have a list of references that will back the idea.
- Founders should get creative with funding, always willing to put themselves out there beyond a comfortable limit.
- A compelling business plan will include strength, weaknesses, opportunities & threats analysis (SWOT).

- لزيادة رأس المال الأولي ونمو شركتك أولاً وقبل كل شيء، يجب على المؤسسين أن يكونوا مستعدين قبل الاجتماع مع المستثمرين المحتملين، ولديهم قائمة من المؤيدين الذين سيدعمون الفكرة.
- يجب على المؤسسين أن يكونوا مبدعين من خلال التمويل، ويكونون على استعداد دائماً لوضع أنفسهم خارج الحدود المريحة.
- ستشمل خطة العمل المقنعة القوة والضعف والفرص وتحليل التهديدات (SWOT)



رأس المال المخاطر

Venture Capital (VC)

- A detailed cost projection will need to be explained & defended.
 - Everything should be based on hard numbers that give best & worst-case ROI scenarios.
 - In order to uphold credibility & shield one from entering an unfair deal, founders should have a strong idea of how much of the business they are willing to give up.
- سوف تحتاج إلى شرح مفصل للتكاليف وكيفية تنفيذها أمامهم.
 - يجب أن يستند كل شيء إلى أرقام حقيقية تعطي أفضل وأسوأ سيناريوهات العائد على الاستثمار.
 - من أجل الحفاظ على المصداقية وحماية المستثمرين من الدخول في صفقة غير عادلة، يجب أن يكون لدى المؤسسين فكرة قوية عن مقدار الأعمال التي يرغبون في التخلي عنها.

مؤسسات رأس المال المخاطر Venture Capital Firms

- Sequoia, Benchmark, Greylock, & Accel.
- Sawari Ventures, Egypt
- BECO Capital, Dubai
- Middle East Venture Partners MEVP, Lebanon, Dubai

كيف تصبح صاحب مال مخاطر؟ How to become a VC?

- Most venture capital charges a 2% annual management fee on committed capital over the life of the firm, which is usually about a decade.
- If you're successful, you will build a reputation.
- This, in turn, will lead to better & higher-profile deals.
- This will help offset any losses as an angel investor.
- معظم شركات رأس المال المخاطر تتقاضى رسوم إدارة سنوية بنسبة 2 ٪ على رأس المال الملزم خلال عمر الشركة، والتي عادة ما تكون حوالي عقد من الزمن.
- إذا نجحت، فسوف تبني سمعة طيبة.
- وهذا بدوره سيؤدي إلى صفقات أفضل وأعلى مستوى.
- هذا سوف يساعد على تعويض أي خسائر كمستثمر ملائكي.

كيف تصبح صاحب مال مخاطر؟ How to become a VC?

- من هذه النقطة يمكنك الحصول على وظيفة في شركة رأس مال مخاطر، حيث قد تحصل على راتب قدره مليون دولار سنويًا.
- بعد معرفة كيفية عمل العملية من الداخل، يمكنك بعد ذلك تطبيق كل هذه المعلومات والاستراتيجية على شركة رأس المال المخاطر الخاصة بك.
- إذا كنت على الجانب الرخو، يمكنك أيضًا اصطحاب بعض أفضل المواهب معك.
- From there, you can get a job at a venture capital firm, where you might earn a salary of \$1 million per year.
- After seeing how the operation works from the inside, you can then apply all of that information & strategy to your own venture capital firm.
- If you're on the ruthless side, you can also take some of the best talent with you.

كيف تصبح صاحب مال مخاطر؟ How to become a VC?

- Without experience & a strong reputation, you won't be able to compete against other firms.
 - If you're still interested in becoming a venture capitalist, you're one brave soul.
- بدون خبرة وسمعة قوية، لن تَكُن قادرًا على المنافسة ضد الشركات الأخرى.
 - إذا كنت لا تزال مهتمًا بأن تصبح رأسماليًا مغامرًا، فأنت لديك الروح والشجاعة.

هل يمكنك الإجابة بنعم على هذه الأسئلة؟ Can you Answer Yes to these Questions?

- Education: Do you have post-graduate studies as a master, MBA & others?
- Fifty percent of VCs do. If you do, did it come from Harvard University or Stanford University? Sixty percent of VCs with MBAs graduated from one of those schools.

- التعليم: هل لديك دراسات عليا مثل درجة الماجستير، أو ماجستير في إدارة الأعمال وغيرها؟
- خمسون في المئة من العاملون ب ال VC لديهم ذلك إذا قمت بذلك، فهل تخرجت من كليات كبرى مثل جامعة هارفارد أو جامعة ستانفورد؟ تخرج ستون في المئة من VCs بماجستير في إدارة الأعمال من واحدة من تلك الكليات.

هل يمكنك الإجابة بنعم على هذه الأسئلة؟

Can you Answer Yes to these Questions?

- هل لديك خبرة في العمل لدى شركة مرموقة في مجال التكنولوجيا أو الاستشارات أو الخدمات المصرفية الاستثمارية أو وسائل الإعلام أو الشركات الناشئة؟
- هل لديك وجود قوي في وسائل الإعلام الاجتماعية؟ هذا مهم بشكل خاص في LinkedIn ، حيث يوجد 85٪ من أصحاب رأس المال المغامر.
- Do you have experience working for a reputable firm in technology, consulting, investment banking, media, or a startup?
- Do you have a strong social media presence? This is especially important with LinkedIn, where 85% of venture capitalists have a presence.

هل يمكنك الإجابة بنعم على هذه الأسئلة؟

Can you Answer Yes to these Questions?

- Do you have expertise in a certain technology? Do you understand this technology better than anyone?
- Will people go to you for answers when they have questions about this technology?
- Do you keep up with the top VC blogs & technology news sites?
- Do you have a successful investment history?
- Do you plan on working with a partner? If so, you better like that partner, because you will spend more time with him or her than you would with a significant other. Will you be able to agree on financial decisions with that partner?

- هل لديك خبرة في تقنية معينة؟ هل تفهم هذه التكنولوجيا أفضل من أي شخص آخر؟
- هل سيذهب الناس إليك للحصول على إجابات عندما يكون لديهم أسئلة حول هذه التقنية؟
- هل تتابع مدونات ال VC ومواقع أخبار التكنولوجيا؟
- هل لديك تاريخ استثماري ناجح؟
- هل تخطط للعمل مع شريك؟ إذا كان الأمر كذلك، فأنت تحب هذا الشريك بشكل أفضل؛ لأنك سوف تقضي معه وقتًا أطول مما تقضيه مع شريك غيره. هل ستكون قادرًا على الاتفاق على القرارات المالية مع هذا الشريك؟



الملكية الخاصة
Private Equity



الملكية الخاصة

Private Equity

- Private equity is sometimes confused with VCs because they both refer to firms that invest in companies & exit through selling their investments in equity financing, such as initial public offerings (IPOs).
- Venture Capital is financing given to startup companies & small businesses that are seen as having the potential to break out.
- It is an alternative investment class & consists of capital that is not listed on a public exchange.
- أحيانًا ما يتم خلط مفهوم الملكية الخاصة مع VCs لأنهما يشيران إلى الشركات التي تستثمر في الشركات والخروج من خلال بيع استثماراتها في تمويل الأسهم، مثل العروض العامة الأولية IPOs
- Venture Capital هو التمويل الممنوح للشركات الناشئة والشركات الصغيرة التي يُنظر إليها على أنها تمتلك القدرة على النمو السريع.
- إنها فئة استثمار بديلة وتتألف من رأس مال غير مدرج في بورصة عامة.

الملكية الخاصة

Private Equity

- It is composed of funds & investors that directly invest in private companies, or that engage in buyouts of public companies, resulting in the delisting of public equity.
- Invest in traditional businesses as food manufacturing, healthcare, education, oil...etc
- Because the goal is the direct investment in a company, a lot of capital is needed, which is why high net worth individuals & firms with deep pockets are involved.
- The funding for this financing usually comes from wealthy investors, investment banks, & any other financial institutions.

- الملكية الخاصة تتألف من الصناديق والمستثمرين الذين يستثمرون مباشرة في الشركات الخاصة، أو الذين يشاركون في عمليات الاستحواذ على الشركات العامة، مما يؤدي إلى حذف الأسهم العامة وعودتها لشركات خاصة.
- الاستثمار يكون في الشركات التقليدية مثل صناعة الأغذية والرعاية الصحية والتعليم والنفط... إلخ
- لأن الهدف هو الاستثمار المباشر في الشركة، هناك حاجة إلى الكثير من رأس المال، وهذا هو السبب وراء إشراك الأفراد والشركات ذات القيمة المليئة المالية الكبيرة.
- عادة ما يأتي التمويل لهذا الاستثمار من مستثمرين أثرياء وبنوك استثمار وأي مؤسسات مالية أخرى.

الملكية الخاصة

Private Equity

- لا يجب أن يكون الاستثمار ماليًا فحسب، بل يمكن تقديمه أيضًا من خلال الخبرة الفنية أو الإدارية.
- كما أن شركات الملكية الخاصة في تلك المنطقة والوقت تضع معايير الممارسة المستخدمة اليوم، وتأسيس شركات محدودة لعقد الاستثمارات حيث يعمل المحترفون كشركاء عامين، وسيعمل أولئك الذين يزودون رأس المال كشركاء سلبيين مع سيطرة محدودة.
- The investment doesn't have to be just financial, but can also be offered via technical or managerial expertise.
- Private equity firms in that region & time also set the standards of practice used today, setting up limited partnerships to hold investments where professionals would act as general partners, & those supplying the capital would serve as passive partners with more limited control.

الملكية الخاصة

Private Equity

- Private equity firms mostly buy 100% ownership of the companies in which they invest. As a result, the companies are in total control of the firm after the buyout.
- Venture capital firms invest in 50% or less of the equity of the companies.
- Private equity firms mostly buy mature companies that are already established. The companies may be deteriorating or not making the profits they should be due to inefficiency.
- تشتري شركات الملكية الخاصة في الغالب حصة بنسبة 100٪ للشركات التي تستثمر فيها. نتيجة لذلك، فإن الشركات يتم السيطرة عليها بشكل كامل بعد الاستحواذ.
- تستثمر شركات رأس المال المخاطر 50٪ أو أقل من حقوق ملكية الشركات.
- تشتري شركات الملكية الخاصة في الغالب الشركات الناضجة التي تم تأسيسها بالفعل. قد تكون الشركات تتدهور أو لا تحقق الأرباح التي ينبغي أن تكون بسبب عدم الكفاءة.

الملكية الخاصة

Private Equity

- Private equity firms buy these companies & streamline operations to increase revenues. Venture capital firms, on the other hand, mostly invest in startups with high growth potential.
 - Private equity firms can buy companies from any industry, while venture capital firms are limited to startups use the technology, or biotechnology.
 - Private equity firms also use both cash & debt in their investment, but venture capital firms deal with equity only.
- تقوم شركات الملكية الخاصة بشراء هذه الشركات وتبسيط العمليات لزيادة الإيرادات. شركات رأس المال المخاطر من ناحية أخرى، تستثمر معظمها في الشركات الناشئة ذات إمكانات نمو عالية.
 - يمكن لشركات الملكية الخاصة شراء الشركات من أي صناعة، في حين تقتصر شركات رأس المال المخاطر على الشركات الناشئة التي تستخدم التكنولوجيا أو في التكنولوجيا الحيوية.
 - تستخدم شركات الملكية الخاصة أيضًا كلاً من النقد والديون في استثماراتها، لكن شركات رأس المال المخاطر تتعامل مع الأسهم فقط.

جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة

Social Fund for Development



SFD **الصندوق الاجتماعي للتنمية**
Social Fund for Development

جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة

Social Fund for Development

- They have a hotline & have branches in governorates
 - They require a commercial register & a tax card, which is also can get through the one-stop shop at the agency's premises
 - Then they start looking at your feasibility study or helping to prepare it, how will you sell & market, what equipment you need, where to start your business, & the expected capital.
- لديهم خط ساخن ولهم أفرع في المحافظات.
 - يحتاجون من المتقدم سجل تجاري وبطاقة ضريبية، يتم استخراجها أيضاً من خلال الشباك الواحد بمقر الجهاز
 - بعدها يبدأ النظر في دراسة الجدوى أو المساعدة في إعدادها، كيف ستسوق... المعدات التي ستحتاجها... مكان إنشاء عملك... رأس المال المتوقع.

جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة

Social Fund for Development

Financing limits

- From EGP 10,000 to EGP 3 million if the project is commercial or service
- Up to EGP 5 million if it is an industrial project
- Financing up to EGP 10 million if it is a renewable energy project or innovative projects

الحدود التمويلية

- بداية من 10 آلاف وحتى 3 مليون جنيه إذا كان المشروع تجاري أو خدمي.
- يصل إلى 5 مليون جنيه إذا كان المشروع صناعي.
- يصل التمويل إلى 10 مليون جنيه إذا كان المشروع للطاقة المتجددة أو مشاريع ابتكارية

جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة

Social Fund for Development

- المشروعات المتناهية في الصغر تبدأ من 500 جنيه وحتى 25 ألف للسيدات العاملات من المنزل، ويتم توزيع المنتجات من خلال الجمعيات الأهلية في مصر وليس الجهاز.
- في حالة المشاريع الخدمية، التجارية، والصناعية، يتطلب وجود شخص واحد ضامن معك.
- عليك عرض وإثبات نجاح مشروعك وكيفية إعادة رأس المال والمكسب من خلال دراسة جدوى.
- Micro-projects start from EGP 500 up to 25,000 for working women from home. Products are distributed through NGOs working in Egypt, not the Authority.
- In the case of service, commercial & industrial projects, the guarantor is only another person with you.
- You have to demonstrate & prove the success of your project, how to return capital & gain through a feasibility study.

جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة

Social Fund for Development

- If you do not have a project, you can join their own free training programs & come up with ideas for making projects.
- The project must be located in the same residential governorate
- Minimum education is literacy only
- إذا لم يكن لديك مشروع، تستطيع الالتحاق بالبرامج التدريبية المجانية طرفهم والخروج بأفكار لعمل مشاريع.
- لا بد من إقامة المشروع في نفس المحافظة السكنية.
- الحد الأدنى للتعليم، هو معرفة القراءة والكتابة فقط.

ملخص الكورس

Course Summary



ملخص الكورس

Course Summary

- Bootstrapping
- SHA – Shareholding Agreement
- Business Incubator
- Accelerators
- Crowdfunding
- Individual Angel Investors
- Group Angle Investors

- ساعد نفسك بنفسك
- اتفاق الشراكة
- حاضنات الأعمال
- مسرعات الأعمال
- التمويل الجماعي
- المستثمر الملاك أفراد
- المستثمرون الملائكة مجموعات

ملخص الكورس

Course Summary

- Banks
- Series (A) Round of Investment
- Series (B) Round of Investment
- Series (C) Round of Investment
- Venture Capital
- Private Equity
- IPO
- Social Fund for Development

- البنوك
- سلسلة (أ) جولة من الاستثمار
- سلسلة (ب) جولة من الاستثمار
- سلسلة (ج) جولة من الاستثمار
- رأس المال المخاطر
- الملكية الخاصة
- الطرح الأولي للاكتتاب
- الصندوق الاجتماعي للتنمية

شكرًا لكم