



Kinh nghiệm kêu gọi vốn đầu tư

Nhiều bạn trẻ tuy đã có ý tưởng nhưng không biết làm cách nào tiếp cận được nhà đầu tư hoặc nếu được nhà đầu tư để ý thì “bễn lễn” không đánh giá đúng giá trị của mình.

Michael Goldberg, chuyên gia của Quỹ Bridge Investment Fund LP trong một buổi tư vấn về khởi nghiệp do Học viện TOPICA tổ chức đã đưa ra lời khuyên cho các học viên rằng tốt nhất đừng nên vay tiền của người thân, bố mẹ, vì sẽ mất luôn mối quan hệ đấy (ý Micheal ngầm nói vay tiền để khởi nghiệp rất khó trả - NV).

Vấn đề đặt ra là không vay người thân thì vay ở đâu? Một trong những nơi mà các bạn khởi nghiệp nên nghĩ đến đó là các quỹ đầu tư. Ngoài hỗ trợ bạn về tiền, họ còn có thể giúp bạn nhiều thứ khác như kinh nghiệm, mối quan hệ, niềm tin vào dự án bạn đang theo đuổi, giá trị thương hiệu của nhà đầu tư...

Nhiều bạn trẻ tuy đã có ý tưởng nhưng không biết làm cách nào tiếp cận được nhà đầu tư hoặc nếu được nhà đầu tư để ý đến thì “bễn lễn” nên nhiều khi không đánh giá đúng giá trị của mình. Kinh nghiệm của một số doanh nghiệp trẻ đi trước có thể sẽ giúp ích các bạn trẻ muốn khởi nghiệp trong ngành CNTT.

Nắm rõ sản phẩm của mình



Từ kinh nghiệm của chính doanh nghiệp mình, ông Hồ Minh Đức, đại diện Naiscorp, doanh nghiệp được IDG và Softbank tài trợ đưa ra nhận xét, so với các ngành khác, khởi nghiệp trong CNTT có lợi thế hơn ở chỗ chỉ cần bạn nói ra ý tưởng, nhà đầu tư lập tức đưa ra quyết định đầu tư được hay không (nghĩa là có thể được đầu tư ngay từ giai đoạn ý tưởng – NV), trong khi với các ngành khác, phần lớn các dự án phải chạy một thời gian, phải có đội ngũ nhân sự, thị trường, báo cáo tài chính... để nhà đầu tư xem xét trước khi quyết định. Chính dự án về công cụ tìm kiếm sobay được đầu tư khi công ty Naiscorp chưa thành lập.

Vậy nhà đầu tư căn cứ vào đâu để có quyết định mạo hiểm như vậy? Theo ông Đức, 2 yếu tố quan trọng nhất là con người và ý tưởng/sản phẩm (trong lĩnh vực CNTT). Lý do có thể hiểu là bởi nhà đầu tư bao giờ cũng có những nghiên cứu rất kỹ về thị trường, vì vậy, chỉ cần ý tưởng/sản phẩm của bạn khớp với những điều

nhà đầu tư đang cần, khả năng bạn được đầu tư là rất cao. “Nếu như bạn tiếp xúc được với nhà đầu tư đến buổi thứ ba thì khả năng thành công đến 50%”, ông Đức khẳng định.

Còn theo anh Nguyễn Hiến, đại diện một doanh nghiệp mới được Microsoft đỡ đầu (xin chưa tiết lộ), điều đầu tiên trong quá trình tìm kiếm đầu tư bạn phải nắm rõ về sản phẩm của mình, về quy mô thị trường, có kế hoạch cụ thể trong 3-5 năm tới về lộ trình sản phẩm và kế hoạch kinh doanh. Phải nêu rõ bạn cần bao nhiêu tiền và chi tiêu số tiền đó vào những việc gì và hiệu quả mang lại ảnh hưởng đến dòng tiền ra sao. Việc này cần người có kiến thức vững về tài chính, kế toán. “Bản thân tôi cũng đã mất đến 2 tháng cho giai đoạn này”, anh Hiến cho biết.

Gây chú ý trước các nhà đầu tư

“Bạn nên tham gia vào các sự kiện có tính chất networking như launch meetup, Pitch bootcamp, mobile day... Đây là sự kiện tập trung rất nhiều nhà đầu tư để bạn có thể tiếp xúc và xây dựng các mối quan hệ. Tham gia các sự kiện đó bạn có thể “dăng đàn” trên sân khấu để giới thiệu về dự án của mình, gây chú ý đến các nhà đầu tư”, anh Hiến bật mí.



Ông Đỗ Tuấn Anh, sáng lập trang appota.com giới thiệu dự án của mình trước các nhà đầu tư tại Triển lãm Demo Asia (tháng 3/2012 tại Singapore)

“Trong những lần tiếp xúc đầu tiên với nhà đầu tư, bạn cần xem trước thật kỹ kế hoạch kinh doanh và luyện tập nhuần nhuyễn phần giới thiệu. Ở những lần gặp đầu tiên, bạn chỉ có từ 30 giây - 2 phút để giới thiệu nhanh về dự án và gây ấn tượng với đại diện nhà đầu tư, nếu không qua bước này bạn có thể có cuộc gặp với quy mô lớn nơi có mặt đại diện cấp cao của nhà đầu tư.

Khi đã có buổi tiếp xúc với lãnh đạo cấp cao tại trụ sở của họ chứng tỏ dự án của

bạn có tiềm năng và bạn đã chứng minh được năng lực của mình, việc tiếp theo là tuân theo các yêu cầu cụ thể của nhà đầu tư như chỉnh sửa kế hoạch kinh doanh, lên kế hoạch marketing.... Quá trình này tuy khó nhưng có yêu cầu cụ thể và chỉ dẫn của nhà đầu tư nên mọi việc sẽ diễn ra tuần tự. Toàn bộ quá trình từ khi tiếp xúc đến khi nhận được vốn sẽ kéo dài khoảng 6 tháng. Điều quan trọng là bạn phải thật sự kiên trì và lắng nghe lời khuyên từ bạn bè và các chuyên gia có kinh nghiệm”, anh Hiến tiếp

Bạn cũng phải biết cách chọn nhà đầu tư

Hiện nay có rất nhiều nhà đầu tư mạo hiểm, chủ yếu chia 2 loại chính: quỹ đầu tư và nhà đầu tư cá nhân. Các quỹ đầu tư thường đầu tư với quy mô tương đối lớn nhưng thủ tục kéo dài và các điều khoản ràng buộc rất chặt chẽ, bù lại mối quan hệ mà các quỹ đầu tư nắm trong tay sẽ giúp bạn rất nhiều. Các nhà đầu tư cá nhân thường quyết định đầu tư rất nhanh và thủ tục cũng nhanh gọn hơn nhưng nguồn vốn cung cấp khá hạn chế.

Có một thực tế là phần lớn doanh nghiệp trẻ khi đi xin vốn đều mang tâm lý của “kẻ ở chiếu dưới”. Theo ông Đức, điều này hoàn toàn sai lầm. Bản thân nhà đầu tư cũng luôn sẵn tìm những dự án có thể sinh lời để đầu tư. Nếu bạn tự tin với ý tưởng của mình, với những gì bạn đang làm, tại sao không định giá công ty mình với những giá trị mà bạn kỳ vọng. Nếu mang tâm lý của “kẻ ở chiếu dưới”, thường

khi đàm phán bạn sẽ để việc định giá công ty thấp, tạo điều kiện cho nhà đầu tư chiếm dụng vốn cao. Và như vậy, sau này bạn sẽ có ý quyền quyết định hoạt động của công ty.



Nhà đầu tư có thể là người tiếp thêm sức mạnh cho bạn nhưng cũng có thể là người muốn thôn tính bạn. Hãy cân nhắc kỹ.

Dù chỉ có 1 hay nhiều nhà đầu tư đang “ve vãn”, bạn cũng nên tỉnh táo để tìm được

nhà đầu tư phù hợp với định hướng, tầm nhìn của công ty. Ông Đức cảnh báo “nếu không cùng tầm nhìn, bạn có thể vô tình chìm chết công ty”. Nếu bạn và nhà đầu tư có cùng tầm nhìn, điều đó sẽ giúp bạn tự tin hơn, các kinh nghiệm của nhà đầu tư cũng sẽ giúp ích nhiều hơn cho công ty giúp cho việc triển khai các hoạt động nhanh hơn. Vì vậy, khi chọn nhà đầu tư, có 2 yếu tố bạn nên cân nhắc là: số vốn họ sẽ đầu tư cho công ty và kinh nghiệm của nhà đầu tư trong lĩnh vực công ty đang theo đuổi.

Cần lường trước các rủi ro

Cũng theo ông Đức, để công ty phát triển càng cần nhiều nhà đầu tư. Có nhiều cổ đông lớn công ty càng lớn. Tuy nhiên, bạn cần chọn lọc kỹ. Cạm bẫy trên thương trường không ít, tình trạng cá lớn nuốt cá bé cũng nhiều và hãy hiểu rằng không ai cho không bạn cái gì. Vì vậy, hãy cân nhắc công ty sẽ được gì, mất gì? Ngoài được vốn và kinh nghiệm thì có ẩn chứa những nguy cơ gì?

Những nguy cơ này phải được nêu trong hợp đồng và điều lệ hoạt động của công ty. Theo ông Đức, không phải nhà đầu tư nào cũng có mục đích đầu tư để cùng phát triển, cùng ăn chia, có những nhà đầu tư nhằm thôn tính đối thủ “từ trong trứng nước”, lại có nhà đầu tư chỉ nhằm “bán lúa non”... Nếu bạn thực sự tâm huyết và sống chết cùng với ý tưởng/sản phẩm của mình, hẳn bạn không muốn những điều này xảy ra. Vì vậy, trong hợp đồng có thể đưa ra điều khoản “nếu bán

thì ưu tiên bán trong cổ đông” hay “nếu bán thì bên A bị phạt...”. “Phải lường trước các tình huống để 2 bên cùng giải quyết”, ông Đức nhấn mạnh. “Thực sự thì Naiscorp đã phải thuê một công ty tư vấn luật soạn thảo trong 1 năm để hoàn thiện bộ hồ sơ đầu tư”, ông Đức cho biết.

Thay lời kết

Việc gì cũng cần phải học, kể cả kêu gọi đầu tư. Hiện nay ở Việt Nam đã xuất hiện 1 số khóa học về chủ đề này. Nếu bạn thực sự muốn tìm đến các nhà đầu tư trong giai đoạn khởi nghiệp, hãy tham gia vào các khóa học này.