



الدليل الإرشادي لأصحاب الحملات التمويلية

المقدم من:

WWW.BEEEZCROWD.COM

مقدمة

بيزكراود عبارة عن شركة تقنية مالية أردنية مبتكرة تهدف إلى تمكين أصحاب الرؤى و رواد الأعمال والشركات الناشئة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير منصة إلكترونية للتمويل الجماعي بنظام المشاركة بالأرباح والشراكة الرقمية.

تعمل المنصة من خلال توفير بيئة آمنة وشفافة، على تسريع الاعمال من خلال الربط بين المستثمرين الراغبين في الاستثمار والتمويل صغير الحجم في الشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة والناشئة التي ترغب في الحصول على سيولة مالية من أجل التوسع والزيادة في رأس المال والاستمرار بالعمل أو البدء بالنشاط مقابل الحصول على نسبة من أرباح الشركة كأسهم رقمية.

الأسهم الرقمية هي الوحدات التي بمجموعها تشكل الحصة من الأرباح، وهي تشكل وحدة الاستثمار في المنصة ويتم تحديد قيمة الوحدة الاستثمارية في الحملة التمويلية من قبل الشركة صاحبة الحملة. ويستطيع المستثمر الاستثمار بأي عدد من الأسهم الرقمية بما لا يتجاوز الحد الأعلى والموضح والمحدد من قبل الشركة صاحبة الحملة. وفي نهاية الحملة التمويلية سيتم حساب حصة كل سهم رقمي من الأسهم من حصص الشركة مؤبداً.

كيفية إطلاق حملتك التمويلية عبر المنصة في المرحلة الأولى ما قبل الإطلاق:

هذا هو المكان الذي تخبر فيه بيزكراود عن مشروعك. قم بإنشاء العرض التقديمي الخاص بك، وتحديد نقاط القوة الفريدة لعملك، و قم بتحديد شروطك لإطلاقك الحملة الخاصه بك.

1- قم بإعداد وتجهيز الوثائق الرسمية الخاصة بشركتك، مثل شهادة التأسيس حيث ستحتاج إلى تقديمها إلى بيزكراود قبل الإطلاق. يجب تقديم الأوراق من قبل الشخص أو الأشخاص المفوضين بالتوقيع بحسب الجمعيات أو الوزارات المعنية. كما يجب أن يكون للشركة سجل ضريبي وقانوني نظيف.

2- قم بإعداد خطاب العرض التقديمي الخاص بك. والهدف منه توعية المستثمر ب أربعة الى 9 كلمات عن قيمه الخاصة بمشروعك. حافظ على وضوح رسالتك قدر الإمكان وبشكل مبسط.

مثال: قيادة قطاع الضيافة نحو عصر الذكاء الاصطناعي والأتمتة. حل لمشكلة بقيمة 1 تريليون دولار

3- قم بكتابة أبرز نقاط عملك:

قم بتقديم أبرز النقاط و الحقائق المختصرة التي ستقنع المستثمرين بتمويل مشروعك. عليك الالتزام بما يتراوح بين أربع و ثمانية نقاط و باستخدام جمل قصيرة لإخبار المستثمرين لماذا يرغب الناس فيما تقدمه، وقدم دليلاً على صحة رؤيتك، وتحدث عن فريقك المتميز، ولماذا مشروعك خاص ومميز.

مثال: نسبة العملاء المكررين تبلغ 90%.

4- قم بإعداد العرض التقديمي الخاص بك:

هذا هو المكان الذي توضح فيه كل التفاصيل. أخبر المستثمرين بجميع التفاصيل الخاصة بشركتك ورؤيتك والفرصة وكيفية إغتنامها لإقناع المستثمرين بتمويل مشروعك.

استخدم منهجاً واقعياً عند كتابة عرضك التقديمي. استخدام الرسوم البيانية، النقاط، لغة واضحة، في الجمل المهمة وحافظ على تدفق قوي للأفكار.

لمساعدتك، قام فريق عمل بيكراد بتجهيز نموذج عرض تقديمي للحصول على التمويل. للمساعدة قم بالتواصل معنا.

5- اختر صورة الغلاف الخاصة بك:

الهدف من صورة الغلاف هو جعل المستثمرين يشعرون بأنهم يعرفونك ويشعرون بالراحة تجاهك. من المهم أن تقول الصورة شيئاً عنك أو عن مشروعك. يمكنك التقاط صورة لنفسك مع المنتج أو لفريقك أو لمنتجك. يجب أن تكون الملفات عالية الدقة، بحجم 9X16 وأن لا يكون هناك نص فوق الصورة. لا تستخدم صورة لشعارك فقط، إلا إذا كانت لديك علامة تجارية قوية جداً ومعروفة على نطاق واسع.

6- قم بإعداد الفيديو الخاص بالمشروع:

ساعد المستثمرين على التعرف عليك أكثر من خلال تحميل فيديو تشارك به قصتك والذي سيساعد على تقوية التواصل وبناء الثقة مع المستثمرين و دعم رؤيتك. أفضل مدة للفيديو: 1-5 دقائق بحجم (9 × 16) الدقة: 1080 بكسل أو أعلى تأكد من أن لديك الخلفية الصحيحة والإضاءة الأمامية

الخيار الأول: قم بتسجيل نفسك وأنت تقدم العرض التقديمي كما لو كنت تعرض عرضاً مباشراً للمستثمرين. قدّم العرض بأمانة و عزز القدرة على بناء الثقة مع المستثمرين عبر التحدث عن مشروعك، والقيمة التي يضيفها، ولماذا هو استثمار رائع، وما إلى ذلك. تجنب الرسوم المتحركة والصور العامة. استخدم هاتفك المحمول أو كاميرا الويب وشارك رؤية شركتك ببساطة قوية والتواصل البصري. اترك انطباعاً دائماً.

الخيار الثاني: بعد الانتهاء من الخيار الأول، قم بتعزيز عرضك من خلال إضافة مقاطع فيديو حصرية تقدم للمستثمرين نظرة أعمق عن شركتك. . إعرض فريقك المؤسس وعملائك ، واكشف عن لمحات خلف الكواليس للمنتج أو الخدمة، وقدم لهم نظرة شاملة على مشروعك. اجعل الفيديو رحلة بصرية مقنعة، تكشف عن هويتك، وغرض شركتك، واتجاهها المستقبلي.

7- قدّم المعلومات المالية:

و تعتبر هذه الخطوة جزء حيوي من حملتك. استخدم القوائم المالية لتوضح للمستثمرين أين ستتم إنفاق الأموال وما هي العوائد المتوقعة. تأكد من تضمين المؤشرات المالية لتعكس جدوى مشروعك. هذه هي أداة حيوية لإقناع المستثمرين بتمويل مشروعك.

لمساعدتك، قام فريق عمل بيكراد بتجهيز نموذج مالي للحصول على التمويل. للمساعدة قم بالتواصل معنا.

8- قم بإعداد ملخص عن شركتك:

هذا هو الموجز الذي سيراجعه المستثمرون عن شركتك. حافظ على تركيزك على تقديم ما يكفي من المعلومات لمساعدة المستثمرين في اتخاذ قرار الاستثمار معك، ولكن اجعله قصيراً بما فيه الكفاية حتى يتمكن المستثمرون من الاطلاع عليها.