

ظهور استارت آپ ها در بانکداری اجتماعی

بانک ها به عنوان اصلی ترین تامین کنندگان سرمایه به شدت با ریسک های مالی مخالف هستند. اما با وجود لفاظی هایی که بانک ها در شعارهای خود برای کمک به کسب و کارها می کنند، توسط فرآیندها و سیاست های بروکراسی محور خود دچار محدودیت شده اند. اخیرا بانک ها به دلایل مختلف تحت فشارهای درونی و بیرونی زیادی قرار گرفته اند که کمترین آن ناتوان بودن در انطباق پذیری وعدم برآوردن نیاز مشتریان مدرن است. مطمئنا زمان آن رسیده است که بانک ها به نوآوری و بازیابی مدل کسب و کار درون سازمانی متعهد شوند. آن ها می بایست توجه ویژه ای به طرح های حمایتی خود از کسب و کارهای نوآورانه، شرکت های دانش بنیان و استارت آپ ها داشته باشند و به عنوان یکی از مولدین اقتصادی کشورها به کسب و کارهای اجتماعی کمک کنند.

مشکلات شروع به کار استارت آپ ها

- دارای تخصص خوب اما اغلب فاقد پیش زمینه کاری لازم برای آماده سازی طرح کسب و کار و برنامه ریزی مالی هستند.
- فاقد آگاهی از اینکه چگونه توانمندی های خود را به سرمایه گذاران نشان دهند.
- دارای مدل کسب و کار (Business Model) نمی باشند
- مطمئن نیستند که چگونه و از چه کسی کمک های لازم را دریافت کنند – بانک ها معمولا اولین گزینه برای دریافت کمک های مالی هستند اما خدمات مشاوره ای بانک ها بسیار محدود است.
- معمولا تخصیص منابع بانک ها به استارت آپ ها محدود است.
- بانک ها به طور کامل دارای تسلط بر بخش های مختلف بازار نیستند، به طوری که ممکن است از فرصت هایی که شرکت های نوپا در بازارهای مختلف بوجود می آورند آگاه نباشند.

ایده اصلی

جمع سپاری (Crowdsourcing) راهکاری مناسب در رونق کسب و کار می باشد. جمع سپاری نوعی برون سپاری است ولی نه صرفاً به شرکتها یا سازمانهای خاص بلکه به گروه فراوانی از افراد ناشناخته. این کار معمولاً از طریق فراخوان های عمومی در اینترنت انجام می شود. تمرکز جمع سپاری بر مشارکت دادن جمعیت در فعالیتهایی چون حل مساله، توسعه در ایده سازی، نوآوری، تولید و فرایندهای ارائه خدمات است که بر کیفیت محصول، وفاداری و خشنودی مشتری اثری مستقیم دارد. بیش از این حل مشکلات و مسائل به کمک جمع سپاری تغییرات عمده ای را به خود گرفته و به جمع سپاری مالی (crowd funding) رسیده است که افراد مختلف با حمایت کردن خود از طرح های نوآورانه استارت آپ ها، مدل های آن ها را به خطوط تولید تبدیل می کنند. مدل کسب و کار جمع سپاری مالی متمرکز بر مشارکت داوطلبانه افراد مختلف که این افراد می توانند مشتریان بانک ها باشند، جهت تولید محصولات نوآورانه محصولات است. از پایگاه های اینترنتی معروف این کار می توان به kickstarter.com اشاره کرد که تا کنون ۷.۹ میلیون نفر از سراسر جهان از پروژه های مطرح شده در این سایت چه به صورت تسهیمی و چه به صورت کامل، با سرمایه گذاری بیش از ۲ بلیون دلار حمایت کرده اند.

مزایای حمایت از استارت آپ ها

- استارت آپ ها می توانند به منابع مالی دسترسی داشته باشند.
- سرمایه گذاران می توانند فرصت های جدیدی را برای سرمایه گذاری کسب کنند.
- داستان های موفقیت شرکت های نوپا ابزاری برای روابط عمومی جهت تبلیغات بانک قرار گیرد.
- با همسوسازی صنعت و ایده های استارت آپ ها می توان به صنعت کشور کمک نمود.
- کاهش نرخ بیکاری و بهبود مسئولیت اجتماعی بانک ها در جامعه.

فرصت هایی برای نوظهوران

بانک ها می توانند پورتفولیویی از علایق و خواسته های سرمایه گذاران را با توجه به تخصص و تجاری که دارند از طرق داده کاوی، پرسشنامه و نظرسنجی جمع آوری کنند تا آن ها را به سرمایه گذاری در استارت آپ ها سوق دهند. وظیفه بانک ها همسوسازی سرمایه گذاران و شرکت های نوپایی است که دارای تخصص و علایق مشترک می باشند. در راستای حرکت به سوی بانکداری جامع (universal banking) می توان با فراهم آوردن زیرساخت های مختلفی مانند پورتال هایی که در آن استارت آپ ها به ثبت پروپوزال های خود، منابع مورد نیاز و اینکه به دنبال چه نوع سرمایه گذارانی هستند، اقدام نمود.

فرصت هایی برای سرمایه گذاران

برای مشتریان بانک (سرمایه گزاران) این فرصت را پیدا می شود که نقدینگی خود را در کسب و کارهایی که مورد علاقه آن ها است و حتی ممکن است که در آن زمینه تخصص و تجاری داشته باشند سرمایه گذاری کنند. سرمایه گذاری در استارت آپ ها صرفا مالی نیست بلکه سرمایه گذاران می توانند از تجارب و امکانات فیزیکی خود و حتی با به کارگیری آن ها در مجموعه های کاری خود، به این شرکت ها کمک رسانی کنند. نقش بانک ها نیز به عنوان پل ارتباطی سرمایه گذاران و استارت آپ ها قابل توجه است.

فرصت هایی برای بانک ها

بانک ها بدینوسیله ریسک سرمایه گذاری خود را کاهش می دهند. بنابراین سرمایه گذاران، پول خود را با ریسک شخصی سرمایه گذاری کرده و بانک ها نیز این ریسک را با ابزارهای مشاوره ای و کمک به استارت آپ ها برای تسهیل فرآیند های کاری خود به حداقل می رسانند. سوددهی بانک ها نیز می تواند بوسیله افزایش

شرکت های نوپایی که جذب می شوند و خدمات تراکنشی و مشاوره ای که برای سرمایه گذاران و استارت آپ ها است، افزایش داده شود.

منبع:

<http://www.khabareiran.ir/news/۹۱۹۳>