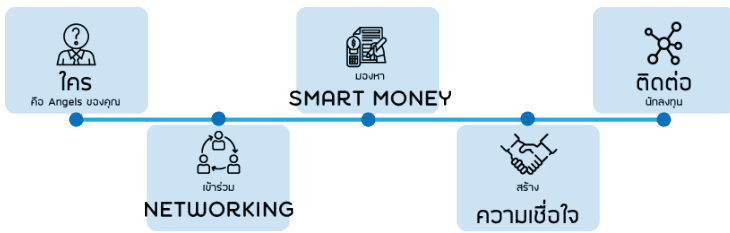


# CONNECTING WITH THE ANGELS

วันที่ 12 มกราคม 2021  
โดย คุณ Robert Lomnitz  
และ คุณ Ivan Yong

**เมื่อ** การเดินทางของสตาร์ทอัพเริ่มขึ้น ทักษะการสร้างความสัมพันธ์ และวิธีการเพื่อให้ได้รับการสนับสนุนจากนักลงทุน Angel นั้นอาจยังไม่เป็นที่รับรู้มากนัก ในการสัมมนาครั้งนี้ คุณ Robert Lomnitz และ คุณ Ivan Yong ได้เสนอแนะแนวทางที่สตาร์ทอัพทั้งหลายควรพิจารณาไว้ 2 ข้อ

## 1 หาข้อมูลและทำความเข้าใจ ANGELS ที่ติดต่อด้วย



### ใครคือ Angel ที่คุณมองหา?

ค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับแรงบันดาลใจในการลงทุนของพวกเขาคือ ซึ่งแต่ละคนอาจมีเหตุผลในการลงทุนที่ต่างกัน

### สิ่งที่สตาร์ทอัพควรมองหาจาก Angels คือ SMART MONEY

หรือนักลงทุนที่ให้มากกว่าเงินสนับสนุน การที่มี Angel มากประสบความสำเร็จเป็นผู้ถือหุ้น เป็นใบเบิกทางสู่ความสำเร็จในการระดมทุนครั้งต่อไปได้เลย

สำหรับ Angel แล้ว

### ข้อเสนอในการลงทุนมักได้รับการแนะนำมาจากเครือข่าย

ซึ่งหมายความว่า สตาร์ทอัพควรให้ความสำคัญกับการเข้าร่วม networking events และสร้างการรับรู้ในวงกว้าง รวมถึงเลือกวิธีการเข้าหานักลงทุนอย่างเหมาะสม เนื่องจากนักลงทุนบางคนจะพิจารณาข้อเสนอที่ได้รับการแนะนำเท่านั้น โอกาสความสำเร็จในการติดต่อด้วยโดยตรง (cold call) เป็นไปได้มีน้อยมาก

รับรู้อยู่เสมอว่าเหล่า Angels มีทางเลือกในการลงทุนที่หลากหลายตามหลักการลงทุนที่รอบคอบ เพราะฉะนั้น **สตาร์ทอัพควรคิดถึงว่าทำไมการลงทุนในสตาร์ทอัพของตนเองจึงจะเป็นตัวเลือกที่ดีที่สุดสำหรับพวกเขา**

### การสร้างควมไว้วางใจกับนักลงทุนเป็นกุญแจดอกสำคัญ

โดยการพยายามแสดงออกถึงตัวตนที่แท้จริง ซึ่งขั้นตอนนี้ใช้เวลาค่อนข้างมาก อาจกินเวลาหลายเดือนหรือเป็นปีเลยทีเดียว

หากผู้ประกอบการทั้งหลายสนใจที่จะติดต่อด้วยกับนักลงทุน Angel การ **เริ่มต้นที่ network ของศิษย์เก่าจากมหาวิทยาลัย** เป็นตัวเลือกที่ดี เพราะหลายมหาวิทยาลัยได้ริเริ่มโครงการพัฒนาความสัมพันธ์และการเชื่อมต่อด้วยระหว่างนักศึกษาและกลุ่มนักลงทุน

## 2 เข้าใจถึงสิ่งที่ ANGELS มองหาในสตาร์ทอัพ

ผู้ประกอบการเข้าใจในธุรกิจและ **สามารถรับมือกับข้อสงสัยของนักลงทุน** ไม่ว่าจะในด้าน

- กลุ่มตลาดเป้าหมายที่เหมาะสม
- ความสามารถในการดึงผู้บริโภคมาใช้บริการ
- ขนาดของตลาด
- การเงิน
- มูลค่าของการลงทุน

**ความซื่อสัตย์** เป็นสิ่งสำคัญ สตาร์ทอัพควรเปิดเผยและให้ข้อมูลตามจริง

ในการดำเนินธุรกิจ สตาร์ทอัพต้อง **แสดงให้เห็นถึงแรงผลักดัน และเหตุผล** ในการทำธุรกิจทั้งในแง่การกระทำและคำพูด

**สตาร์ทอัพนั้นต้องมีทีมที่แข็งแกร่ง**

**ความมีเหตุมีผล** คือข้อสำคัญ สตาร์ทอัพต้องนึกถึงสิ่งที่เป็นไปได้ เพื่อสร้างผลกำไร และมี solution ที่ตอบโจทย์ปัญหาในสังคมได้ตรงจุด

ในการร่วมงานกับ Angels **ความพยายามที่จะเรียนรู้ และรับฟัง** ข้อคิดเห็นไปปรับใช้แสดงให้เห็นถึงความต้องการที่จะเติบโตและการปรับตัวของพวกเขา

สุดท้ายนี้ ในแง่ที่เกี่ยวกับความสามารถและแนวโน้มของการลงทุนในสถานการณ์ Covid-19 ผู้อภิปรายทั้งคู่ได้ให้ความเห็นว่า นักลงทุนส่วนมากจะหลีกเลี่ยงการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง และหันไปสนใจตัวเลือกการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม พวกเขายังคงให้ความสนใจในธุรกิจที่ยังคงเข้มแข็งแม้ในยามวิกฤตนี้ เช่น ธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านอาหาร สุขภาพ การศึกษา และธุรกิจอื่นๆที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิต