LEAP IN COSULTING
ADVISOR

هل شركتك جاهزة لدخول شريك أو مستثمر؟

رتب مستنداتك، اكشف الفجوات مبكرا، وادخل النقاش الاستثماري بصورة أوضح.

01 اختر المسار المناسب

مستثمر ملائكي

فرد يستثمر أمواله؛ يتفاوت الفحص بحسب المرحلة وحجم الاستثمار.

صندوق رأس مال جريء

يركز على فرص النمو والعائد وفق :VC استراتيجية الصندوق.

تقليدي / استراتيجي

يهتم بالربحية والتوزيعات أو التكامل التجاري والمشاركة التشغيلية.

02 ست قواعد قبل أن تبدأ

1. **حدد طبيعة الصفقة**
   زيادة رأس مال للشركة، أم بيع حصة لشريك قائم، أم مزيج بينهما؟
2. **اربط التمويل بنتائج**
   حدد المبلغ واستخدامه والإنجازات التي سيمولها والفترة التي يغطيها.
3. **ميز الحقيقة عن التوقع**
   افصل النتائج الفعلية عن الافتراضات، والعقود الموقعة عن الفرص المحتملة.
4. **افحص المستثمر أيضا**
   تحقق من خبرته وسمعته وقدرته على الوفاء وتوافق توقعاته مع الشركاء.
5. **شارك المعلومات تدريجيا**
   ملخص أولي، ثم مستندات للفحص الجاد، ثم اتفاقيات وحقوق واضحة قبل الإتمام.
6. **راجع المستند ولا تكتف بوجوده**
   اكشف التعارضات والالتزامات والنزاعات، وحدد مسؤولا وموعدا لمعالجة كل فجوة.

كيف تستخدم القائمة؟

اختر نوع المستثمر، ثم قيم جاهزية كل مستند. الأولويات إرشادية وليست متطلبات ثابتة.
المرحلة وحجم الصفقة والنشاط تحدد عمق الفحص؛ والقائمة لا تغني عن المراجعة المتخصصة.

مراجع المنهج: NVCA — Model Documents | Y Combinator — Seed Fundraising | BDC — Due diligence

advisorforum.co services@advisorforum.net +90 539 891 6437

قائمة جاهزية الشركة للاستثمار

الشركة: ..... المسؤول: ..... التاريخ: .....

● أساسي عادة | ◇ بحسب الحالة

#	المستند / المخرج المطلوب	مستثمر ملائكي	صندوق VC	تقليدي / استراتيجي	جاهز تماما	يحتاج استكمال	غير جاهز	لا ينطبق
1	الملخص التنفيذي للشركة والفرصة الاستثمارية Executive Summary	●	●	●	☐	☐	☐	☐
2	العرض التقديمي للمستثمرين Investor Pitch Deck	●	●	●	☐	☐	☐	☐
3	نموذج العمل التجاري Business Model Canvas (BMC)	●	●	●	☐	☐	☐	☐
4	دراسة السوق وتحليل المنافسين Market Research & Competitive Analysis	●	●	●	☐	☐	☐	☐
5	خطة التسويق والمبيعات والتوسع Go-to-Market & Growth Plan	◇	●	◇	☐	☐	☐	☐
6	تقرير أداء الشركة ومؤشرات النمو Business Performance & KPI Report	●	●	●	☐	☐	☐	☐
7	ملفات المؤسسين والإدارة والهيكل التنظيمي Founder & Management Profiles / Organization Chart	●	●	●	☐	☐	☐	☐
8	السجل والتراخيص وعقد التأسيس وتعديلاته Registration, Licenses & Articles of Association	●	●	●	☐	☐	☐	☐
9	اتفاقية الشركاء / المساهمين Shareholders' Agreement (SHA)	●	●	●	☐	☐	☐	☐
10	جدول الملكية الحالي والمتوقع بعد الاستثمار Pre- & Post-Investment Cap Table	●	●	●	☐	☐	☐	☐
11	القوائم المالية: الميزانية والدخل والتدفقات النقدية Balance Sheet, Income & Cash Flow Statements	●	●	●	☐	☐	☐	☐
12	كشف الديون والالتزامات والذمم المدينة والدائنة Debt Schedule & Accounts Receivable / Payable	●	●	●	☐	☐	☐	☐
13	الخطة المالية والتوقعات لثلاث سنوات 3-Year Financial Model & Projections	●	●	●	☐	☐	☐	☐
14	خطة استخدام الاستثمار ومراحل الإنجاز Use of Funds & Milestone Plan	●	●	●	☐	☐	☐	☐
15	مذكرة تقييم الشركة ومبررات التقييم المطلوب Valuation Memo	●	●	●	☐	☐	☐	☐
16	كشف العملاء والموردين والعقود الجوهرية Key Customers, Suppliers & Material Contracts	◇	●	●	☐	☐	☐	☐
17	سجل الأصول والملكية الفكرية ومستنداتها Asset & Intellectual Property (IP) Register	◇	◇	◇	☐	☐	☐	☐
18	سجل المخاطر والنزاعات والأطراف ذات العلاقة Risk, Litigation & Related-Party Disclosures	●	●	●	☐	☐	☐	☐
19	مصفوفة الصلاحيات والقرارات المحجوزة Delegation of Authority & Reserved Matters	●	●	●	☐	☐	☐	☐
20	مسودة الشروط الرئيسية للشراكة أو الاستثمار Investment Term Sheet	●	●	●	☐	☐	☐	☐

جاهز تماما = مكتمل ومحدث ومراجع. • اختر حالة واحدة لكل بند.

للشركة القائمة: مستندات معتمدة؛ وتحت التأسيس: مسودات. القوائم للفترات المتاحة منذ بدء النشاط.

ثلاث سنوات أفق تخطيط مقترح. يصبح البند المشروط أساسيا إذا كان جوهريا للنشاط؛ والشروط عند التفاوض.

اختبر نضج الحوكمة مجانا

ابدأ مع مقياس GYR وحدد نقاط انطلاقك لتطوير الحوكمة.

امسح الرمز أو افتح: governanceyray.com