



گزارش عملکرد سالانه 1400
شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر پرشیا



معرفی پرشیا فاند

معرفی پرشیا فاند

شرکت پیشگامان کارآفرینی پرشیا، که به اختصار پرشیا فاند نامیده می‌شود، یک شرکت سرمایه‌گذاری خطر پذیر است که با بهره‌گیری از تجربه‌های موفق مانند، راه‌اندازی مراکز نوآوری و راه‌اندازی موفق استارت‌آپ‌های متنوع، فعالیت خود را از فروردین 1399 شروع کرده است. پرشیا فاند، همواره با دغدغه توسعه اکوسیستم استارت‌آپی کشور و با بررسی روند سرمایه‌گذاری نوآورانه اقدام به سرمایه‌گذاری بر استارت‌آپ‌ها نموده است. در طی این مسیر، نقش اساسی وی‌سی پرشیا عبارت است از: سرمایه‌گذاری بر استارت‌آپ‌های بالغ و بسترسازی و دعوت از سرمایه‌گذاران خطرپذیر دیگر، چراکه آنان به دنبال سرمایه‌گذاری جسورانه بر استارت‌آپ‌های نوآور هستند و آنها را در پرشیا فاند خواهند یافت. با توجه به شرایط حاکم بر کشور و حضور پاندمی کرونا طبیعتاً کسب و کارهای نوپا با مشکلات زیادی روبرو هستند، پرشیا فاند نیز با در نظر گرفتن این بحران و شرایط کنونی، درصدد حمایت از استارت‌آپ‌ها و کارآفرینانی است که مستعد جهش، رشد ارزش و البته ریسک فراوان هستند.

آمار و ارقام کلیدی



+۲۷۰
تعداد جلسات
ارزیابی



+۱۳۰۰
نفر ساعت جلسات
ارزیابی



+۳۲۰
استارتاپ ارزیابی شده



۵
تعداد رویدادها



۶
تعداد تیم‌های پرتفو



۳
تعداد تیم‌های
پذیرفته شده



نقطه اهرمی VC

جذب استارت‌آپ



سرمایه ۱



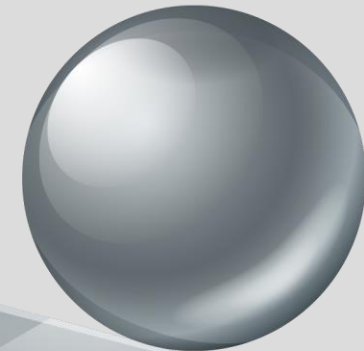
سرمایه ۲



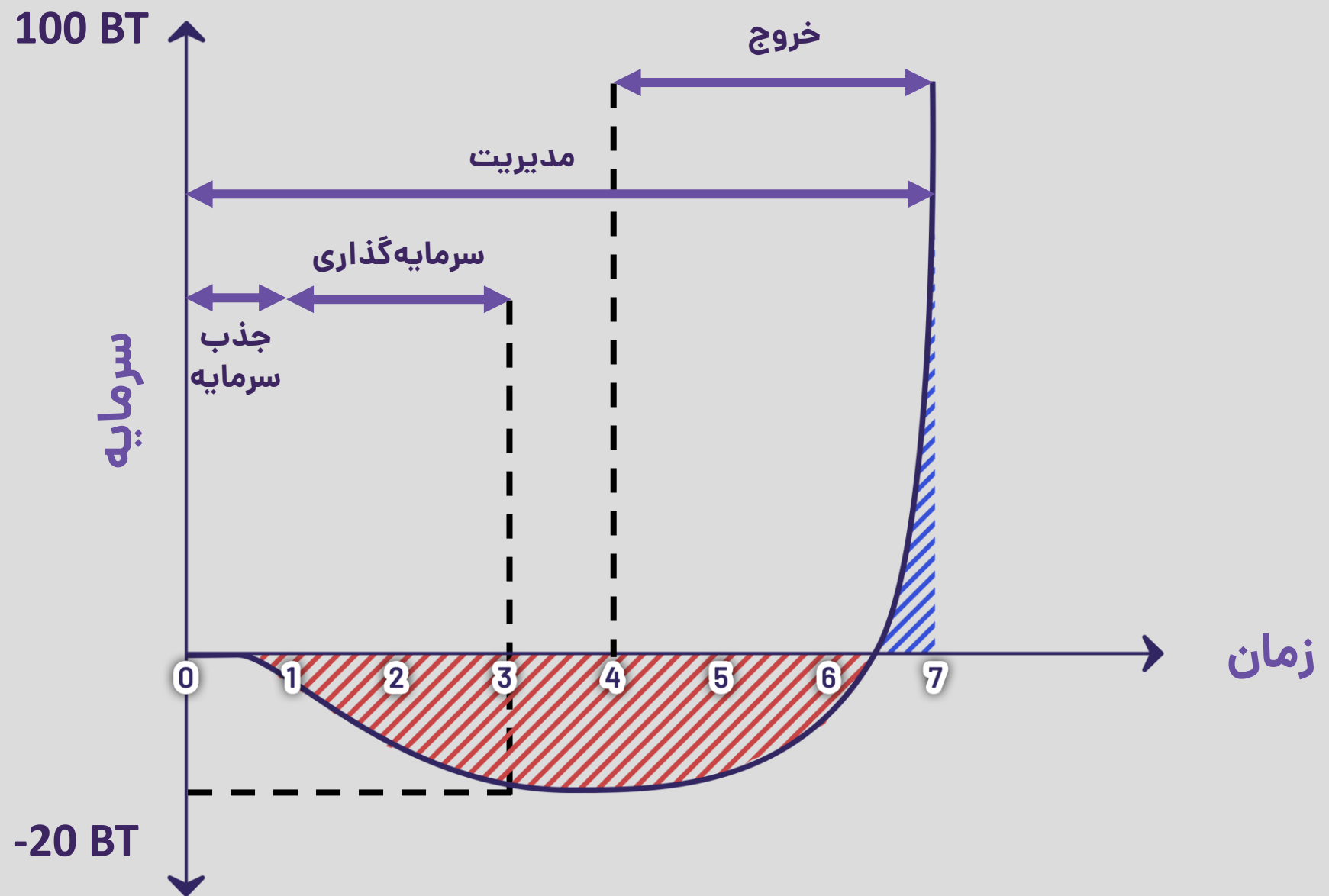
سرمایه ۳



نقدشوندگی



چرخه عمر فاند اول پرشیا

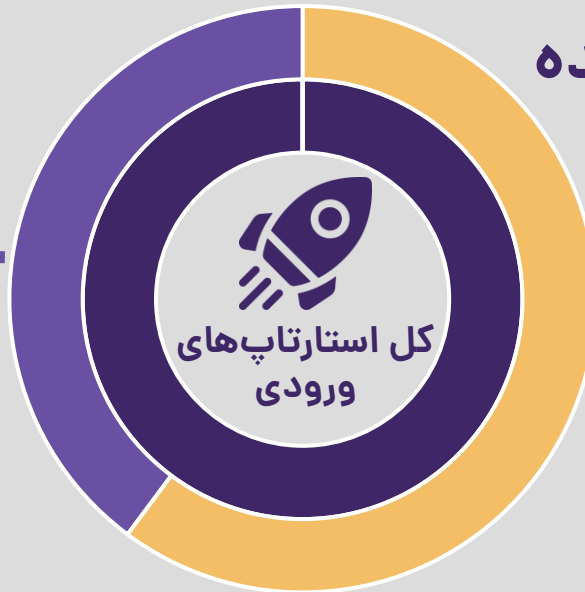




استارت‌آپ‌های ارزیابی شده

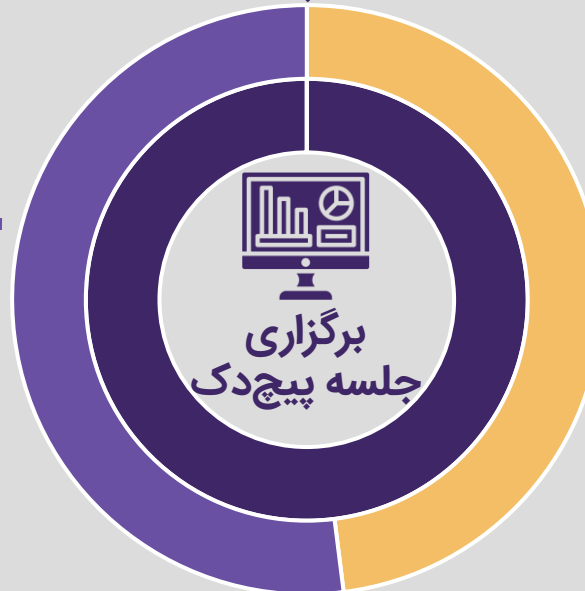
استارت‌آپ‌های ارزیابی شده

برگزاری جلسه
پیچ‌دک **۴۰%**



رد پس از
ارزیابی اولیه **۶۰%**

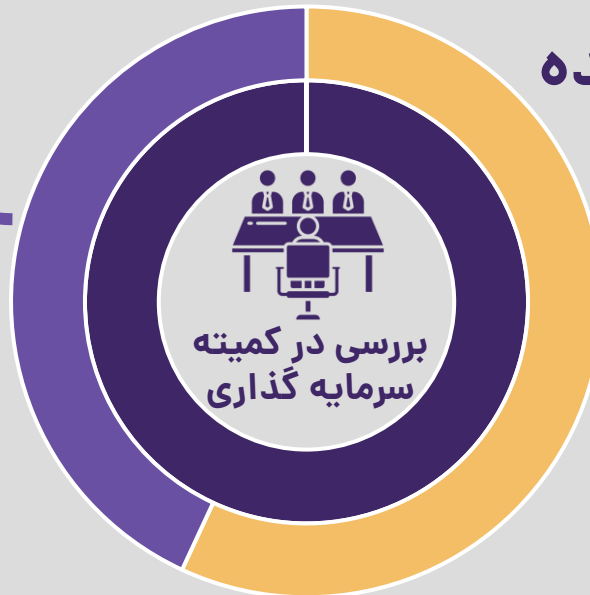
بررسی در کمیته
سرمایه‌گذاری **۵۲%**



رد پس از
جلسه پیچ‌دک **۴۸%**

استارت‌آپ‌های ارزیابی شده

پذیرش و ارزیابی
موشکافانه **۴۳%**



رد در کمیته
سرمایه گذاری **۵۷%**

نفر ساعت
جلسات ارزیابی:
بیش از ۱۳۰۰
نفر ساعت

پذیرش و انعقاد قرارداد **۱۱%**



عدم پیگیری و
همکاری استارت‌آپ **۶۸%**

رد یا عدم توافق **۲۱%**



دلایل پذیرش استارتاپ

دلائل پذیرش استارت‌آپ

۱. داشتن تیم منسجم و دارای انگیزه

تحمل شرایط ابهام / روحیه ریسک‌پذیری

- ❖ تحمل شرایط ابهام در گذشته افراد
- ❖ تحمل شرایط ابهام در گذشته تیم
- ❖ ارزیابی غیر مستقیم در جلسات مذاکره سرمایه‌گذاری
- ❖ عدم اتکا به آزمون‌های تحلیل شخصیت

دلائل پذیرش ✓

۲. انحصار نوآورانه



تاثیر شبکه



فناوری



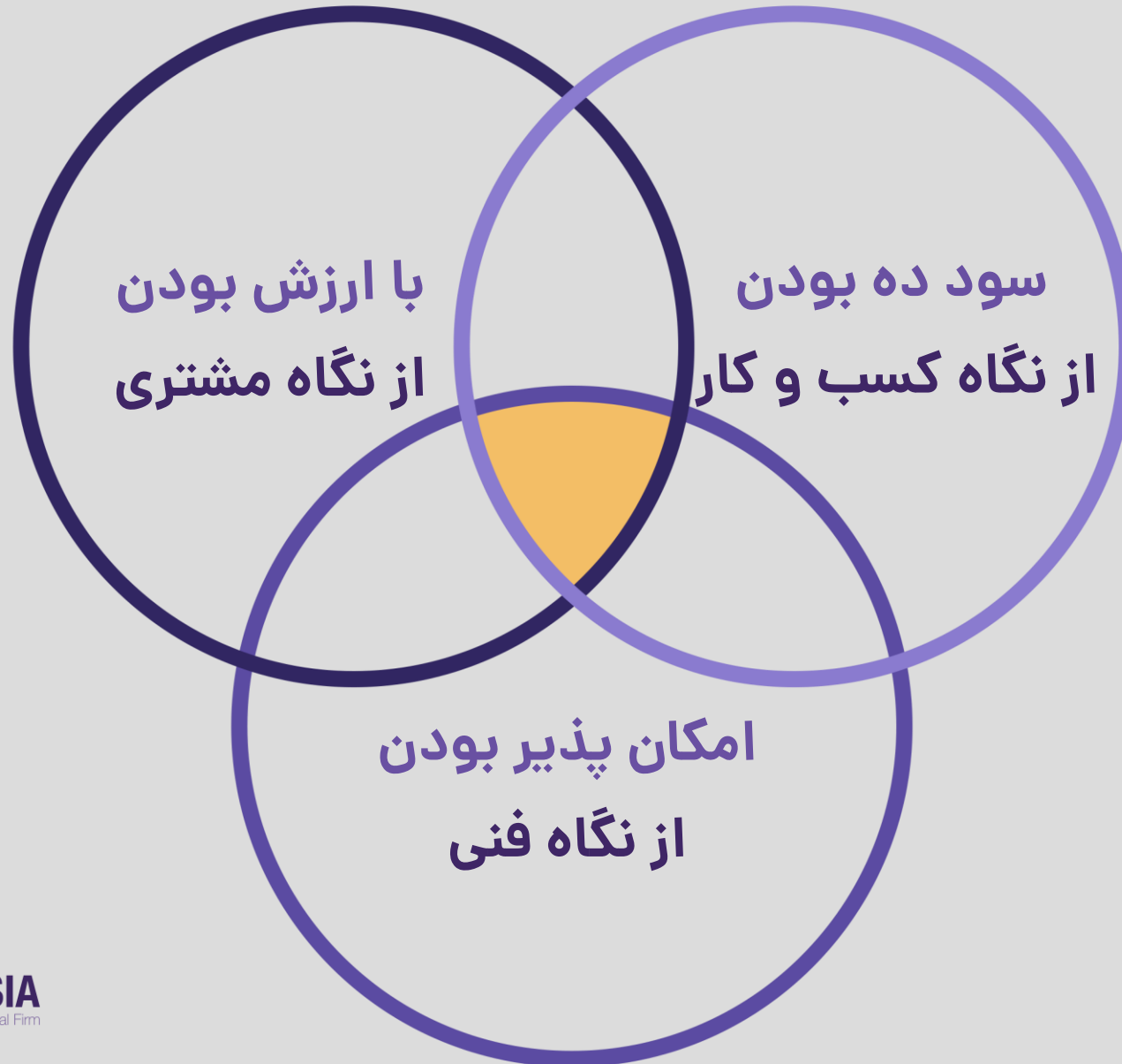
برند



مقیاس پذیری

دلائل پذیرش ✓

۳. تناسب محصول با بازار





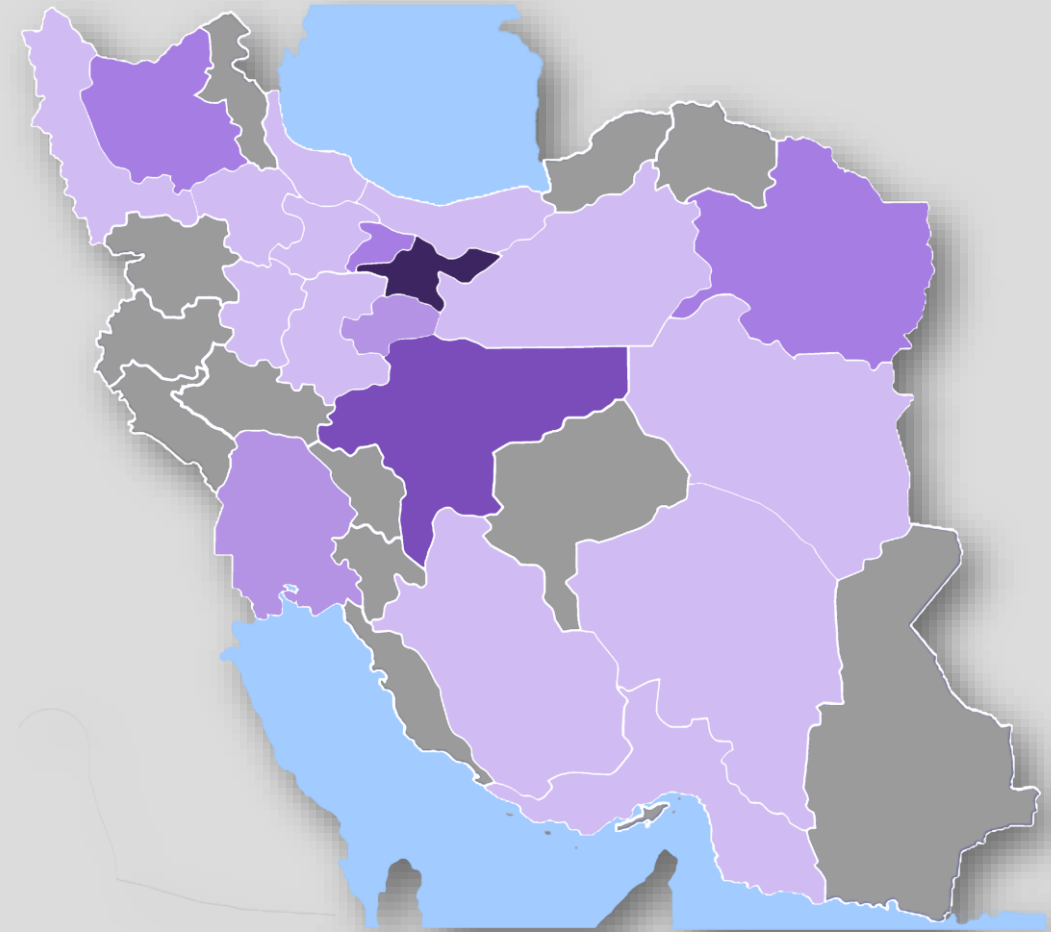
آمار استارت‌آپ‌های ارزیابی شده



حوزه فعالیت استارت‌آپ‌های ارزیابی شده

سلامت %۱۲	تجهیزات الکترونیکی و ماشین‌آلات %۸	فینتک %۷	محیط زیست و انرژی %۷	مواد شیمیایی %۶		فناوری اطلاعات %۶	
				تجهیزات پزشکی %۶	فرهنگی و اجتماعی %۴	ساختمان %۴	آموزش %۶
خدمات %۱۱	کشاورزی و مواد غذایی %۷	بازی و سرگرمی %۷	خرده‌فروشی %۶				

توزیع جغرافیایی استارت‌آپ‌های ارزیابی شده

تهران % ۶۴	اصفهان % ۹
۴ % البرز	۴ % خراسان رضوی
۴ % آذربایجان شرقی	۲ % قم
۱ % قزوین	۲ % خوزستان
۱ % کرمان	۱ % آذربایجان غربی
۱ % گیلان	۱ % خراسان جنوبی
۱ % مازندران	۱ % زنجان
۱ % مرکزی	۱ % سمنان
۱ % همدان	۱ % فارس
۱ % هرمزگان	



استان های متقاضی جذب سرمایه  سایر استان ها 

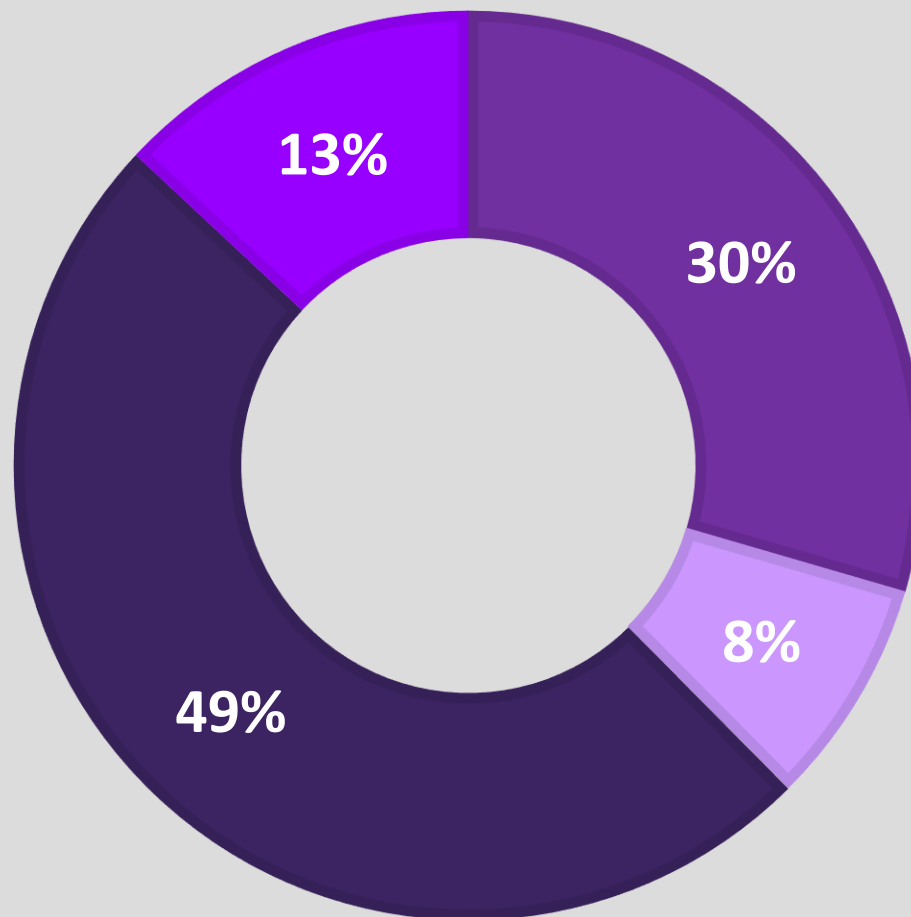
استارت‌آپ‌ها از چه طریق با پرشیافاند آشنا شدند؟



شتاب‌دهنده‌ها



کارگزاران



مستقیم

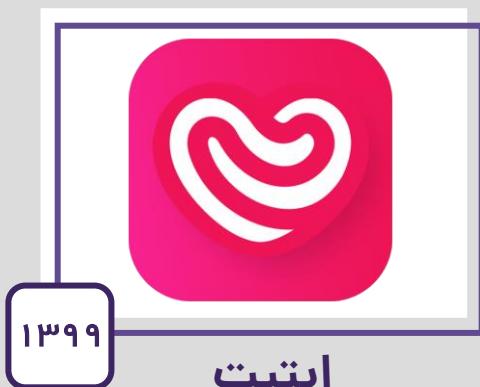


شبکه داخلی



تیم‌های پرتفو

تیم‌های پرتفو



۱۳۹۹

اپتیت

موضوع فعالیت: ورزش و سلامت



۱۳۹۹

فیاتک

موضوع فعالیت: مدیریت دیتا سنتر



۱۳۹۹

شگرفیست

موضوع فعالیت: بازی و سرگرمی



۱۴۰۰

تاندوری

موضوع فعالیت: آموزش مهارت و خلاقیت



۱۴۰۰

ژرفا

موضوع فعالیت: بیمه و تحلیل داده



۱۴۰۰

هم نماد

موضوع فعالیت: بورس



آمار محتوا

آمار محتوا



پادکست: ۸



آمار محتوا



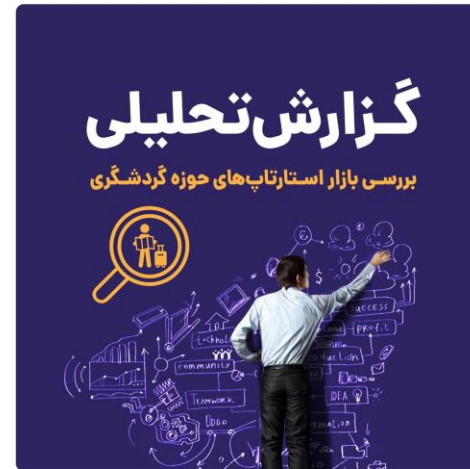
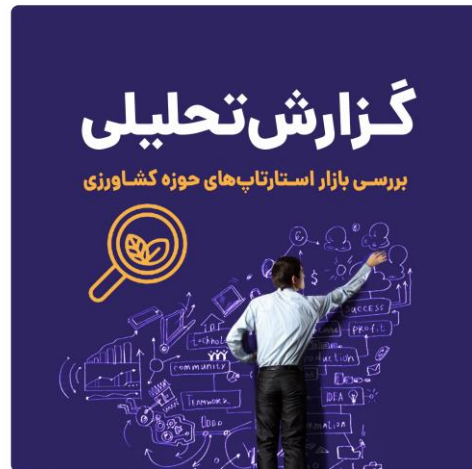
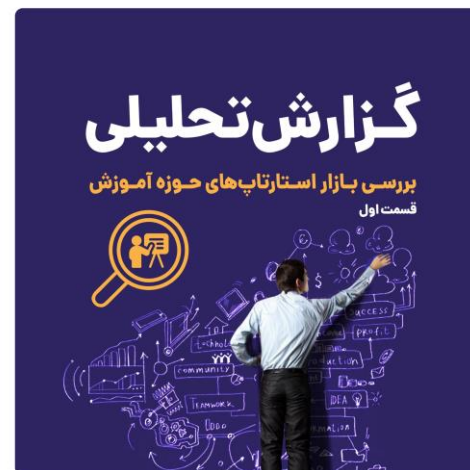
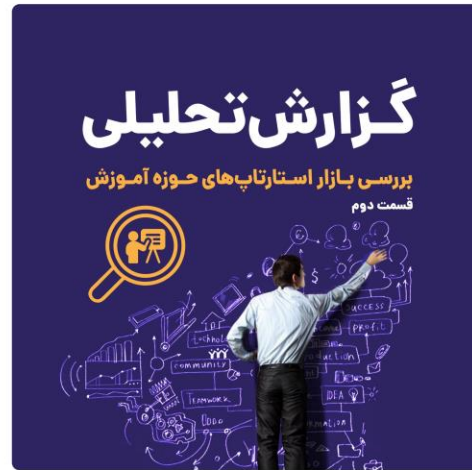
ویدیو: ۱۷



آمار محتوا 



گزارش تحلیلی: ۴



وبلاگ : ۳۰+ مقاله تخصصی در حوزه کارآفرینی و استارتاپ

پرشیان

مطالب وبلاگ پرشیا

همه مطالب | استراتژی | استراتژی استارتاپ | توسعه محصول | جذب سرمایه | دسته‌بندی نشده | راه اندازی استارتاپ | رشد استارتاپ | سرمایه گذار | مدیریت استارتاپ

منابع انسانی استارتاپ

<p>استراتژی استارتاپ</p>  <p>تفلیکس چگونه چالش‌های منابع انسانی استارتاپ خود را حل می‌کند؟</p>	<p>توسعه محصول</p>  <p>ساخت محصول متناسب با بازار (Product-Market Fit)</p>	<p>استراتژی</p>  <p>۶ دلیل اصلی شکست استارتاپ‌ها و راهکارهای گریز از شکست</p>	<p>استراتژی</p>  <p>دلایل شکست استارتاپ‌های سلامت دیجیتال</p>
<p>مدیریت استارتاپ</p>  <p>مدیریت استارتاپ</p>	<p>راه اندازی استارتاپ</p>  <p>راه اندازی استارتاپ</p>	<p>جذب سرمایه</p>  <p>جذب سرمایه</p>	<p>جذب سرمایه</p>  <p>جذب سرمایه</p>



همکاران پرشیافاند

همکاران پرشیافاند





www.persia.fund



[@persia.fund](https://www.instagram.com/persia.fund)



021-26411410



info@persia.fund