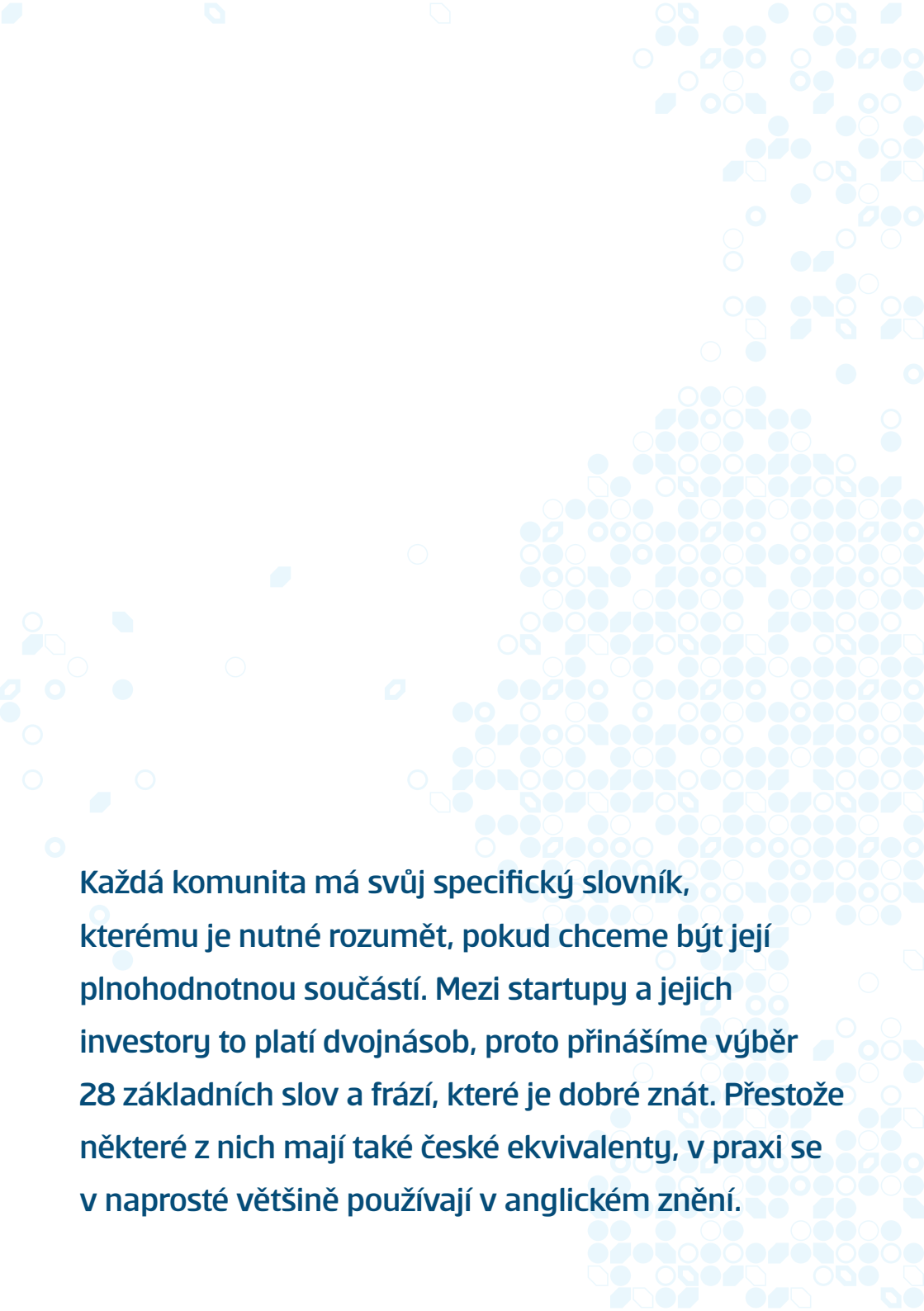


Startupový slovníček pro pokročilé

SEED STARTER 
České spořitelny



Každá komunita má svůj specifický slovník, kterému je nutné rozumět, pokud chceme být její plnohodnotnou součástí. Mezi startupy a jejich investory to platí dvojnásob, proto přinášíme výběr 28 základních slov a frází, které je dobré znát. Přestože některé z nich mají také české ekvivalenty, v praxi se v naprosté většině používají v anglickém znění.

Obsah

- | | | | |
|-----------|---------------------------|-----------|-------------------|
| 1 | Angel investor | 16 | IPO |
| 2 | B2B, B2C | 17 | Launch |
| 3 | Bootstrapping | 18 | LTV, CAC |
| 4 | Break even point | 19 | MVP |
| 5 | Burn rate | 20 | One-pager |
| 6 | Cap table | 21 | Pivoting |
| 7 | Convertible note | 22 | ROI |
| 8 | Due diligence | 23 | Runway |
| 9 | Early adopters | 24 | Scale-up |
| 10 | Elevator pitch | 25 | Seed funding |
| 11 | Equity | 26 | Trakce |
| 12 | Exit | 27 | Value proposition |
| 13 | First mover advantage | 28 | Venture kapitál |
| 14 | Growth hacking | | |
| 15 | Inkubátor vs. akcelerátor | | |

Angel investor

Osoba s volnými finančními prostředky, často se zkušeností z jiných startupových projektů. Svou investicí má zájem pomoci s rozvojem nových projektů od úplného začátku. Investuje v rané fázi projektu a kromě svých financí a kontaktů častokrát přináší i osobní vklad v angažování se do projektu. Tato fáze je značně riziková, což se odráží ve výši požadovaného podílu, který se pohybuje v desítkách procent.

B2B, B2C

V rámci business-to-business (B2B) společnost cílí se svým produktem na firmy. Naopak u business-to-customer (B2C) jsou koncovou skupinou přímo koncoví spotřebitelé.

Bootstrapping

Financování rozjezdu startupu z vlastních zdrojů nebo s minimálními prostředky od někoho jiného. Tyto startupy se označují jako bootstrapy a vygenerované prostředky reinvestují a používají ke svému dalšímu růstu.

Break even point



Neboli bod zvratu je moment, kdy se startup překllopí z červených čísel do černých, tedy ze ztrát do zisku. Startupy usilují o to, aby tato chvíle přišla dříve, než skončí runway²³.

Burn rate

Množství peněz, které startup utratí za měsíc. Tento ukazatel investoři často spojují s dopočítáním runway²³.

Cap table

Zkrácená varianta výrazu Capitalization table. Jde o tabulku, která obsahuje procenta vlastnického podílu ve startupu a na dalších domluvených equity¹¹.

Convertible note



Půjčka, která má předem dané podmínky a po čase se stane equitou¹¹. Využívá se v případech, kdy nelze určit hodnotu startupu, ovšem všichni zúčastnění věří, že ji trh v blízké době určí sám.

Due diligence

Shrnutí nejpodstatnějších informací o startupu pro potenciálního investora (právní, finanční, technické, personální či daňové informace). Díky due diligence může investor lépe odhadnout rizika a vhodně stanovit výši své investice.

Early adopters



Označení pro první uživatele produktu, kteří poskytují cennou zpětnou vazbu. Je důležité s nimi správně komunikovat, tak aby bylo možné odhalit nedostatky produktu pro jeho uživatele.

Elevator pitch

Krátká, poutavá prezentace vašeho startupu či produktu. Oslovit s ní můžete vaše potenciální investory, využít ji můžete ale i na konferencích. Zaujměte posluchače jasnou metrikou a vysvětlete hodnotu svého produktu v co nejkratším časovém úseku. TIP: Zkuste se časově se svou prezentací vejít do času, který člověku zabere průměrná cesta výtahem.

Equity

Investor za svůj finanční vklad dostane equitu, tedy obchodní podíl ve startupu. Především v USA existuje i termín sweet equity, kdy startupy svým prvním zaměstnancům namísto hotovosti vydají akcie společnosti.

Exit

Označení pro prodej vlastního podílu ve startupu.

Ten se nejčastěji prodává proto, že hodnota startupu vyrostla a investor splnil svůj cíl – v co nejkratší době vytvořit co nejhodnotnější firmu a svůj podíl tímto způsobem zpeněží.

First mover advantage

Jedná se o výhodu unikátního produktu na trhu, známá též jako FMA, na kterou je třeba upozornit investory. Samozřejmě mít produkt jako první na trhu má i nevýhody – edukovat trh současně s prodejem produktu znamená, že tržby mohou být nižší než u produktů se stabilní poptávkou. Zakladatelé startupů často zanedbávají důkladnou analýzu přímé a nepřímé konkurence na lokálním a globálním trhu. Žijí v domněnī, že nemají konkurenci a mají FMA ve svých rukou. Střet s existující konkurencí pak bývá jedním z nejčastějších zklamání.

Growth hacking

Marketingová strategie zaměřující se na rychlé nalezení škálovatelného růstu za pomoci rychlého střídání jednotlivých komunikačních kanálů. Jedná se o inovativní nápady, jak oslovit zákazníky a jak svůj nápad představit ostatním.

Inkubátor vs. akcelerátor

Inkubátor je zázemí, ve kterém se svým startupem sídlíte a kde se setkáváte s dalšími foundery, mentory a investory, což vám umožní další rozvoj. Naopak akcelerátor představuje kratší, několikaměsíční intenzivní soustředění, během kterého se projekt a tým přivedou do stavu, kdy bude startup atraktivní pro investory. V obou případech může být program spojen s finanční investicí.

IPO

Initial public offering, aneb označení okamžiku vstupu startupu na burzu a odprodávání podílů firmy – akcií. Společnost je nyní veřejně obchodovatelná (doposud byla přístupná pouze pro velké fondy a investory).

Launch



Fáze vývoje, během které se market-fit produkt uvádí na trh. Jako první si jej kupují tzv. early adopters⁹. S těmi přichází první zpětná vazba a měří se zájem o daný produkt.

LTV, CAC

Důležitá čísla pro každý startup, byť často opomíjená. Lifetime value (LTV) je označení pro částku, která přijde od uživatelů produktu během jeho celého životního cyklu. Customer acquisition cost (CAC) udává, jaké množství financí je potřeba k získání zákazníka. Balanc mezi těmito dvěma čísly dokáže předpovědět, zda má startup šanci na úspěch.

MVP

Minimum viable product představuje nejzákladnější verzi produktu, za kterou je zákazník ochotný zaplatit. Nejedná se o poloviční produkt ani beta verzi, produkt má v této fázi všechny klíčové vlastnosti. Cílem je získat první zpětnou vazbu od uživatelů a díky ní zkrátit čas a snížit náklady na vývoj finálního produktu.

One-pager



Elevator¹⁰ pitch převedený na papír, přehledná a zcela jasná vizitka startupu. Jde o jednostránkovou prezentaci, která vás představí potenciálním investorům, klientům či partnerům.

Pivoting

Znamená často přechod na novou strategii, obvykle související se změnou dosavadního fungování startupu. Pivotingem můžeme nazývat i přidání nové klíčové funkcionality, zaměření se na novou skupinu zákazníků nebo změnu platformy.

ROI

Klíčový ukazatel pro každého investora. Return of investment je návratnost investic. Investoři požadují informaci, kdy se jim jejich investice vrátí. Záleží na mnoha kritériích, ale nejčastěji se tento horizont pohybuje v rozmezí 5-7 let.

Runway



Odhad časového horizontu, za jak dlouho dojdou startupu finanční prostředky. Do té doby by měl startup zajistit pravidelné příjmy pokrývající nezbytné výdaje, viz break event point⁴.

Scale-up

Běžně používaný český ekvivalent je škálování. Používá se pro označení startupů, které za sebou mají MVP¹⁹ a vykazují úspěšný růst na základě předem určeného obchodního modelu. Pro zrychlení svého dalšího růstu startup investuje zejména do zajištění rychlé škálovatelnosti všech potřebných procesů a zdrojů.

Seed funding

Investiční fáze, která je nejčastěji mezi angel investicí¹ a venture kapitálem²⁸. Je typický pro startup, který je sice v začátcích, ale má již otestované MVP¹⁹ a funkční byznys model. Seed slouží k tomu, aby mohl startup vyrůst a přijímat velké investice.

Trakce



Trakce je rychlost, jakou startup roste, získává nové zákazníky a zvyšuje své příjmy. Je to relativní metrika a pro investora je důležité, aby se v průběhu času nesnižovala.

Value proposition

Alfa a omega každého produktu = jeho přidaná hodnota pro zákazníka. Ta společnost odlišuje od konkurence a dokáže dlouhodobě přesvědčit zákazníky k nákupu.

Venture kapitál

Jedná se o rizikové financování, navazující na angel¹ nebo seed²⁵ investice, kdy nejčastěji kapitálové fondy investují do rychle rostoucích scale-upů²⁴. Přestože jejich trakce²⁶ napovídá, že startup bude úspěšný, návratnost financí není ani v tomto případě zaručena a venture kapitálový investor předpokládá zhodnocení své rizikové investice v navazujících investičních kolech, zpravidla označovaných jako series A.

Hledáme nadějně startupy, které přinášejí nové produkty a služby zákazníkům nejen v oblasti finančních služeb. Jejich rozvoj podpoříme zařazením do profesionálního inkubačního programu a investicí.

Přihlaste se na www.seedstarter.cz

SEED STARTER 
České spořitelny