

Checklist

- čo mať pripravené pred oslovením investora

Nepodceňte stretnutie s potenciálnym investorom! Vaša šanca sa už nemusí opakovať. Toto je zoznam úloh, ktoré by ste mali mať pred rokovaním s investorom odfajknuté:

■ Produkt alebo službu s MVP

Máte pripravený minimálny životaschopný produkt (MVP), ktorý má základné funkcie, dokáže efektívne riešiť problém zákazníkov a je pripravený na testovanie. Mali by ste ho teda vedieť predstaviť investorovi a zároveň ukázať, ako rýchlo ho dokážete iterovať a prispôbovať potrebám zákazníkov. Rozsah MVP je pre vás tiež malou pascou. Investori totiž nechcú investovať do ladenia produktu a rýchlo poznajú, ak máte túto tendenciu.

■ Overená propozícia

Viete, akú hodnotu zákazníkom prinášate a váš produkt si už niekoľko zákazníkov vyskúšalo, takže máte k dispozícii spätnú väzbu od cieľovej skupiny. V ideálnom prípade máte už aj prvé tržby z predaja MVP.

■ Jasná vízia

Presne viete, čo chcete so svojím produktom alebo službou dosiahnuť. Máte teda jasne definovanú víziu i ciele, ktoré dokážete predstaviť investorovi a ukázať mu i to, akým smerom sa plánujete uberať. Investori sa často zaujímajú o dlhodobé ambície a hľadajú synergie s inými podnikmi, v ktorých už pôsobia.

■ Fungujúci tím

Máte v tíme motivovaných ľudí s rôznorodými skúsenosťami i schopnosťami. Máte tiež rozdelené a identifikované pozície a pridelenú zodpovednosť za predaj, financie, marketing, produkt apod. A čo je najdôležitejšie, aké skúsenosti má tím v odvetví, v ktorom váš startup pôsobí?

Znalosť trhu

Dôkladne ste preskúmali trh, na ktorom chcete pôsobiť, a pochopili ste potreby a preferencie vašej cieľovej skupiny. Poznáte konkurenciu a viete, čím sa od nej líšite, máte definovaných decision makerov a ich motiváciu, a orientujete sa v trendoch v odvetví. Nikdy, prosím, nehovorte, že nemáte konkurenciu. To vás diskvalifikuje.

Biznis plán

Vaša biznis stratégia je dobre premyslená a zahŕňa detailný plán na dosiahnutie vašich cieľov. Máte v nej zahrnutú analýzu trhu, marketingový plán, operatívne plány a prognózy finančných výsledkov. Ak sa vo svojom biznis pláne odvolávate len na dáta o globálnom trhu, nestačí to. Jeho neoddeliteľnou súčasťou musia byť predovšetkým regionálne dáta – investor potrebuje vidieť váš potenciál v kontexte regiónu, v ktorom pôsobíte. Tento biznis plán však dokážete prispôbovať meniacim sa podmienkam a novým poznatkom.

Finančný plán

Vaše finančné projekcie sú realistické a založené na dôkladnej analýze nákladov, príjmov a výdavkov. Máte jasne definované zdroje financovania a viete, ako budete využívať investované prostriedky. Vaša finančná stratégia zahŕňa plán na dosiahnutie ziskovosti a dlhodobého rastu a finančnej stability. Jedna rada: Ak v ňom máte nejaké konštanty, odložte ich bokom a odvolajte sa na ne vo vzorcoch, pretože investor ich bude chcieť vysvetliť a pravdepodobne ich posunie nahor alebo nadol.

Premyslený sales

Nespoliehate sa len na predaj vášho produktu korporácií, pretože môže trvať dlho a čakanie môže mať pre vás devastačné následky. Vaša stratégia predaja je dobre premyslená a zameraná na potreby a preferencie vašich zákazníkov. Máte jasne definovaný proces predaja i skúseného človeka v tíme, ktorý má túto oblasť na starosti, a tiež zavedené metriky na sledovanie výkonnosti.

Due diligence, technologická a právna infraštruktúra

Váš podnik má vytvorené právne a technologické základy, ktoré sú nevyhnutné pre vašu prevádzku, vrátane ochrany duševného vlastníctva. Máte v tíme človeka alebo spolupracujete s odborníkom, ktorý sa stará o zabezpečenie a správu vašej technologickej a právnej stránky.

Referencie

Mali by ste mať k dispozícii už nejaké referencie od zákazníkov, partnerov alebo odborníkov z oblasti, ktoré dokazujú potenciál vášho produktu. Rovnako aj dizajn a funkcionálnosť produktu by už v sebe mali odrážať feedback od prvých zákazníkov.

Kontakty

Máte vybudovanú sieť kontaktov a pracujete na budovaní vzťahov s ďalšími podnikateľmi, odborníkmi, investormi alebo ľuďmi z odvetvia, pretože sú hodnotným zdrojom príležitostí i podpory pre váš startup.

Plán ďalšieho financovania

Máte jasno v tom, ako budete hľadať zdroje financovania na ďalšie fázy rastu a rozvoja, či budete váš projekt financovať úverom, prípadne v akej výške, alebo ďalšou investíciou. Máte pripravený plán na ďalšie investičné kolá, viete, v akom časovom horizonte ich budete realizovať, i to, aká by mala byť v čase ďalšieho investičného kola vaša finančná situácia.

Prezentácia/Pitch deck

Vaša prezentácia je profesionálna a zreteľná, s dôrazom na silné body vášho startupu a jeho potenciál. Zaoberá sa problémom, riešením, ponukou, trhovou príležitosťou, obchodným modelom, konkurenčnými výhodami, tímom, finančnými projekciami atď. Máte dobre zostavený pitch deck a ste pripravení prezentovať ho investorovi. Ak váš startup prichádza s fyzickým produktom, nielen so softvérom, je dobré pripraviť si aj jeho skutočný prototyp. Príprava prototypu je totiž skvelou príležitosťou na definovanie silných a slabých stránok, ktoré ešte potrebujete odstrániť.

Informácie o investorovi

Pred stretnutím s investorom ste uskutočnili dôkladný prieskum a získali ste informácie o jeho investičných záujmoch a preferenciách, investičnej filozofii i očakávaniach a prispôbili ste tomu aj vašu prezentáciu.

Ak máte všetko na svojom checkliste **zaškrtnuté**,
dajte nám o sebe **vedieť!**

Prihláste svoj startup **TU**.