

Startupový slovník pre pokročilých

SEED STARTER 
Slovenskej sporiteľne



Každá komunita má svoj špecifický slovník.

Ak chceme byť jej plnohodnotnou súčasťou, treba mu rozumieť. V prípade startupov a ich investorov to platí dvojnásobne, preto by ste mali poznať týchto 28 základných pojmov a fráz. Hoci niektoré z nich majú aj slovenské ekvivalenty, v praxi sa najčastejšie používajú v angličtine.

Obsah

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

Angel investor

Osoba s voľnými finančnými prostriedkami, často so skúsenosťami z iných startupových projektov. Svojou investíciou má záujem pomôcť pri rozvoji nových projektov od úplného začiatku. Investuje v počiatočnom štádiu projektu. Táto fáza je dosť riziková, čo sa odráža vo výške požadovaného podielu, ktorý sa pohybuje v desiatkach percent. Angel investor okrem svojich financií a kontaktov do projektu často prináša aj osobný vklad.


B2B, B2C

V rámci business-to-business (B2B) sa spoločnosť svojím produktom zameriava na firmy. Pri business-to-customer (B2C) sú cieľovou skupinou koncoví spotrebitelia.

Bootstrapping

Financovanie rozjazdu startupu z vlastných zdrojov alebo s minimálnymi prostriedkami od niekoho iného. Tieto startupy sa označujú ako bootstrapy. Vygenerované prostriedky reinvestujú a využívajú na svoj ďalší rast.

Break even point



Tzv. bod zvratu je okamih, keď sa startup preklolí z červených čísel do čiernych, teda zo straty do zisku. Startupy sa snažia, aby tento okamih prišiel skôr, než skončí runway²³.

Burn rate

Množstvo peňazí, ktoré startup utratí za mesiac.
Tento ukazovateľ si investori často spájajú
s dopočítaním runway²³.

Cap table

Skrátená verzia výrazu „capitalization table“. Ide o tabuľku, ktorá obsahuje percentá vlastníckeho podielu v startupe a na ďalších dohodnutých equity¹¹.

Convertible note

Pôžička, ktorá má vopred stanovené podmienky a časom sa stane equitou¹¹. Využíva sa v prípadoch, keď hodnotu startupu nemožno určiť, ale všetci zúčastnení veria, že ju v blízkej budúcnosti určí sám trh.

Due diligence

Zhrnutie najdôležitejších informácií o startupe pre potenciálneho investora (právne, finančné, technické, personálne alebo daňové informácie). Vďaka due diligence môže investor lepšie odhadnúť riziká a vhodne určiť výšku svojej investície.

Early adopters

Označenie pre prvých používateľov produktu, ktorí poskytujú cennú spätnú väzbu. Je dôležité s nimi správne komunikovať, aby bolo možné odhaliť nedostatky produktu pre jeho používateľov.

Elevator pitch

Krátka, pútavá prezentácia vášho startupu alebo produktu. Možno ňou osloviť vašich potenciálnych investorov, ale môžete ju využiť aj na konferenciách. Zaujmite poslucháčov a v čo najkratšom čase vysvetlite hodnotu svojho produktu.

TIP: Pokúste sa vtesnať svoju prezentáciu do času, ktorý zaberie priemerná jazda výťahom.

Equity

Investor za svoj finančný vklad dostane equity, teda obchodný podiel v startupe. Najmä v USA existuje aj pojem sweet equity, keď startupy vydávajú svojim prvým zamestnancom namiesto hotovosti akcie spoločnosti.

Exit

Označenie pre predaj vlastného podielu v startupe. Najčastejšie sa predáva preto, že hodnota startupu vzrástla a investor splnil svoj cieľ – vytvoril čo najhodnotnejšiu firmu v čo najkratšom čase. Svoj podiel takto speňaží.

First mover advantage

Ide o výhodu jedinečného produktu na trhu, označovanú aj ako FMA, na ktorú treba upozorniť investorov. Samozrejme, mať produkt, ktorý je na trhu prvý, má aj nevýhody – edukovať trh súčasne s predajom produktu znamená, že tržby môžu byť nižšie ako v prípade produktov so stabilným dopytom. Zakladatelia startupov často zanedbávajú dôkladnú analýzu priamej a nepriamej konkurencie na lokálnom a globálnom trhu. Žijú v domnienke, že nemajú konkurenciu a majú FMA vo svojich rukách. Stret s existujúcou konkurenciou je potom jedným z najčastejších sklamaní.

Growth hacking

Marketingová stratégia, ktorá sa zameriava na rýchle nájdenie škálovateľného rastu pomocou rýchleho striedania jednotlivých komunikačných kanálov. Ide o inovatívne nápady, ako osloviť zákazníkov a ako predstaviť svoj nápad ostatným.

Inkubátor vs. akcelerátor

Inkubátor je zázemie, v ktorom sídlite so svojim startupom a kde sa stretávate s ďalšími founderami, mentormi a investormi, čo vám umožňuje ďalší rozvoj. Akcelerátor je kratšie, spravidla niekoľkomesačné intenzívne sústredenie, počas ktorého sa projekt a tím dostanú do stavu, keď je startup atraktívny pre investorov. V oboch prípadoch môže byť program spojený s finančnou investíciou.

IPO

Initial public offering alebo označenie momentu vstupu startupu na burzu a odpredávania podielov firmy – akcií. Spoločnosť je odvtedy verejne obchodovateľná, pričom dovtedy bola prístupná len pre veľké fondy a investorov.

Launch

Fáza vývoja, počas ktorej sa market-fit produkt uvádza na trh. Ako prví si ho kupujú tzv. early adopters⁹. S nimi prichádza prvá spätná väzba a meria sa záujem o daný produkt.

LTV, CAC

Dôležité čísla pre každý startup, hoci často opomínané. Lifetime value (LTV) je označenie pre čiastku, ktorá príde od používateľov produktu počas jeho celého životného cyklu. Customer acquisition cost (CAC) označuje výšku finančných prostriedkov potrebných na získanie zákazníka. Balans medzi týmito dvoma číslami dokáže predpovedať, či má startup šancu na úspech.

MVP

Minimum viable product predstavuje najzákladnejšiu verziu produktu, za ktorú je zákazník ochotný zaplatiť. Nejde o polovičný produkt ani o beta verziu, produkt má v tejto fáze všetky kľúčové vlastnosti. Cieľom je získať prvú spätnú väzbu od používateľov a vďaka nej skrátiť čas a znížiť náklady na vývoj finálneho produktu.

One-pager

Elevator pitch¹⁰ prenesený na papier, prehľadná a jasná vizitka startupu. Ide o jednostránkovú prezentáciu, ktorá vás predstaví potenciálnym investorom, klientom alebo partnerom.

Pivoting

Znamená často prechod na novú stratégiu, zvyčajne súvisí so zmenou doterajšieho fungovania startupu. Pivotingom možno nazvať aj pridanie novej kľúčovej funkcionality, zameranie sa na novú skupinu zákazníkov alebo zmenu platformy.

ROI

Klíčový ukazovateľ pre každého investora. Return of investment je návratnosť investícií. Investori potrebujú informáciu o tom, kedy sa im investícia vráti. Závisí to od mnohých kritérií, ale najčastejšie sa tento horizont pohybuje v rozmedzí 5 až 7 rokov.

Runway

Odhad časového horizontu, ako dlho bude trvať, kým sa startup vyčerpajú finančné prostriedky. Medzitým by mal startup zabezpečiť pravidelný príjem na pokrytie nevyhnutných výdavkov, aby dosiahol break event point⁴.

Scale-up

Bežne používaný slovenský ekvivalent je škálovanie. Používa sa na označenie startupov, ktoré majú za sebou MVP¹⁹ a vykazujú úspešnú rast na základe vopred stanoveného obchodného modelu. S cieľom urýchliť svoj ďalší rast investuje startup predovšetkým do zabezpečenia rýchlej škálovateľnosti všetkých potrebných procesov a zdrojov.

Seed funding

Investičná fáza, ktorá je najčastejšie medzi angel investíciou¹ a venture kapitálom²⁸. Je typický pre startup, ktorý je v začiatkoch, ale má už otestované MVP¹⁹ a funkčný biznis model. Seed umožňuje startupu vyrásť a prijímať veľké investície.

Trakcia

Trakcia je rýchlosť, akou startup rastie, získava nových zákazníkov a zvyšuje svoje príjmy. Je to relatívny ukazovateľ a pre investora je dôležité, aby sa časom neznižoval.

26

Value proposition

Alfa a omega každého produktu = jeho pridaná hodnota pre zákazníka. Práve toto odlišuje spoločnosť od jej konkurentov a dokáže dlhodobo presvedčiť zákazníkov k nákupu.

Venture kapitál

Ide o rizikové financovanie, ktoré nadväzuje na angel¹ alebo seed²⁵ investície, kde kapitálové fondy najčastejšie investujú do rýchlo rastúcich scale-upov²⁴. Hoci ich trakcia²⁶ naznačuje, že startup bude úspešný, ani v tomto prípade nie je návratnosť financií zaručená a venture kapitálový investor predpokladá zhodnotenie svojej rizikovej investície v následných investičných kolách, ktoré sa zvyčajne označujú ako series A.

Hľadáme nádejné startupy, ktoré prinášajú nové produkty a služby zákazníkom nielen v oblasti finančných služieb. Ich rozvoj podporíme zaradením do profesionálneho inkubačného programu a investíciou.

Prihláste sa na www.seedstarter.sk

SEED STARTER 
Slovenskej sporiteľne