

Strategia de ieșire

Plan pentru Fondatorii Subreprezențați

Sector

Antreprenoriat

Categorie

Creșterea afacerii & Planificarea ieșirii

Durata

6-12 luni

Rezultatele Învățării



- Înțelegerea importanței unei strategii clare de ieșire.
- Învățarea modului de aliniere a obiectivelor pe termen lung cu oportunitățile de ieșire.
- Dezvoltarea de sisteme și procese care asigură scalabilitatea.
- Câștigarea încrederii în monitorizarea indicatorilor cheie de interes pentru investitori.
- Crearea unui plan structurat cu etape și termene pentru strategia de ieșire.

Descrierea Activității

Participanții își vor pregăti afacerea pentru achiziții viitoare sau listări la bursă (IPO), prin planificarea unei strategii structurate de ieșire. Sesiunea acoperă stabilirea obiectivelor pe termen lung, construirea unor sisteme scalabile și urmărirea indicatorilor cheie de investiții, cum ar fi ARR (venitul anual recurent) și creșterea bazei de clienți. Participanții vor dezvolta o strategie de ieșire bazată pe etape și vor îmbunătăți planul prin revizuiți între colegi și feedback de la experți.

Materiale Necesare



- Fișă de planificare a strategiei de ieșire.
- Șablon pentru urmărirea indicatorilor investiționali.
- Studii de caz privind achiziții și listări IPO de succes.
- Șablon pentru planificarea etapelor și a calendarului.
- Instrumente de modelare financiară.



Potrivit pentru:

- Fondatori de startup-uri subreprezențați
- Antreprenori
- Profesioniști în afaceri

Ghidul Facilitatorului



- Oferă o introducere în strategiile de ieșire și implicațiile lor pentru afacere.
- Ghidează participanții în stabilirea obiectivelor pe termen lung aliniate cu oportunitățile de ieșire.
- Încurajează dezvoltarea de sisteme și procese scalabile.
- Oferă cele mai bune practici pentru urmărirea indicatorilor de interes pentru investitori.
- Oferă feedback pe structura cronologică și planificarea etapelor.

Instrucțiuni pentru Participanți



- Identifică obiectivele pe termen lung pentru afacerea ta (de ex., achiziție, extindere).
- Creează sisteme și procese care asigură scalabilitatea.
- Monitorizează indicatori cheie care atrag investitori (ex: creșterea numărului de clienți, ARR – venit recurent anual).
- Creează un calendar și o listă de etape pentru planul tău de ieșire.
- Ajustează-ți strategia pe baza feedback-ului și a lecțiilor din practică.
- Împărtășește învățăminte și pași următori cu colegii.

Discuții și Evaluare



- Ce provocări ai întâmpinat în definirea strategiei de ieșire?
- Cum influențează îmbunătățirile de scalabilitate evaluarea afacerii tale?
- Care sunt indicatorii cheie cei mai relevanți pentru planul tău de ieșire?
- Cât de încrezător ești în pregătirea pentru o achiziție sau listare IPO?
- Care sunt următorii tăi pași pentru îmbunătățirea planului de ieșire?

Lecturi recomandate pentru acest plan



- "The Exit Strategy Handbook" de Jerry Mills
- "Built to Sell" de John Warrillow
- "The Art of Selling Your Business" de John Warrillow
- Studii de caz privind ieșiri de afaceri de succes

Pas-cu-Pas:



1. Identifică obiectivele pe termen lung pentru afacerea ta (ex: achiziție, extindere).
2. Creează sisteme și procese care asigură scalabilitatea.
3. Monitorizează indicatori cheie care atrag investitori (ex: creștere clienți, ARR).
4. Creează un calendar și o listă de etape pentru planul de ieșire.



Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singular responsabil pentru această publicitate (comunicare), iar Comisia nu își asumă nicio responsabilitate pentru modul în care poate fi utilizată informația conținută în aceasta. În conformitate cu noul cadru GDPR, vă informăm că Parteneriatul va prelua datele dumneavoastră cu caracter personal exclusiv în interesul și scopul proiectului. Fără a selecta singurele drepturi dumneavoastră.

Ce face?

*Te pregătește pentru
achiziții sau listări la
bursă.*