

Obținerea Finanțării

Kit pentru Fondatori Subreprezențați

Sector

Antreprenariat

Categorie

Strângere de fonduri pentru
startupuri

Durață

2-4 Săptămâni

Rezultatele Învățării



- Înțelegerea noțiunilor de bază privind atragerea de fonduri ca fondator subreprezentat.
- Învățarea identificării investitorilor potriviți pentru afacerea ta.
- Dezvoltarea unui „one-pager” clar și convingător pentru a atrage interesul investitorilor.
- Stăpânirea artei livrării unui elevator pitch puternic.
- Creșterea încrederii în organizarea și gestionarea întâlnirilor cu investitori.

Materiale Necesare



- Fișă de cercetare pentru identificarea investitorilor
- Șablon de one-pager
- Cadru pentru elevator pitch
- Șabloane de email pentru contactarea investitorilor
- Caiet pentru notarea feedback-ului și a interacțiunilor cu investitorii

Descrierea Activității



Participanții vor învăța strategii practice de strângere de fonduri, adaptate fondatorilor subreprezențați. Sesiunea acoperă peisajul investițional, alinierea cu investitorii și dezvoltarea pitch-ului. Ei vor identifica peste 10 investitori potriviți cu misiunea lor, vor redacta un one-pager convingător și vor rafina un pitch de 3 minute. Sesiunea se încheie cu feedback de la colegi, facilitator și pașii următori pentru o campanie de atragere de fonduri reușită.

Potrivit pentru:

- Fondatori de startupuri subreprezențați
- Antreprenori
- Proprietari de afaceri mici

Ghid pentru facilitator



- Introdu strângerea de fonduri pentru startupuri, evidențiind provocările fondatorilor subreprezențați.
- Oferă îndrumare privind cercetarea și selecția investitorilor potriviți.
- Propune exerciții practice pentru redactarea one-pager-ului și a pitch-ului.
- Încurajează întâlnirile cu investitori ca oportunități de învățare.
- Oferă feedback privind claritatea și forța de convingere a pitch-ului.

Instrucțiuni pentru Participanți



- Identifică 10 investitori aliniați cu misiunea ta.
- Creează un one-pager care să includă problema, soluția, tracțiunea și oportunitatea de piață.
- Elaborează un pitch de 3 minute care să exprime clar viziunea ta.
- Programează cel puțin 3 întâlniri cu investitori pentru a obține feedback.
- Documentează și îmbunătățește pitch-ul și one-pager-ul.
- Împărtășește concluziile cu colegii pentru învățare colaborativă.

Reflecție și Evaluare



- Ce provocări ai întâmpinat în identificarea investitorilor potriviți?
- Cum a influențat feedback-ul investitorilor pitch-ul și one-pager-ul tău?
- Ce ajustări ai făcut în urma interacțiunilor reale?
- Cât de încrezător te simți în a aborda investitorii după această activitate?
- Care sunt pașii următori în călătoria ta de strângere de fonduri?

Lecturi recomandate pentru acest kit de strângere de fonduri



- "Venture Deals" de Brad Feld & Jason Mendelson
- "Angel Investing" de David S. Rose
- "The Art of Startup Fundraising" de Alejandro Cremades
- "Backstage Capital's Guide to Underrepresented Founders"

Pas-cu-Pas:



1. Identifică 10 investitori aliniați cu industria sau misiunea ta.
2. Creează un one-pager care sintetizează afacerea ta.
3. Elaborează un elevator pitch de 3 minute.
4. Programează întâlniri inițiale cu cel puțin 3 investitori pentru feedback.



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul responsabil pentru această publicatie (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 prelucra datele dumneavoastră cu caracter personal exclusiv în interesul și scopul proiectului. Pentru a solicita drepturile dumneavoastră.

Ce face?

Te ghidează în pașii esențiali pentru a atrage finanțare ca fondator subreprezentat.