

Profilul Investitorului

Pentru Fondatori Subreprezențați

Sector

Antreprenariat

Categorie

Strategie de strângere de fonduri
pentru startupuri

Durață

2-4 Săptămâni

Rezultatele Învățării



- Înțelegerea diferitelor tipuri de investitori și a priorităților acestora.
- Învățarea alinierii etapelor de dezvoltare a afacerii și a industriilor cu preferințele investitorilor.
- Identificarea și cercetarea investitorilor axați pe diversitate.
- Dezvoltarea unei strategii de contact țintite pentru implicarea investitorilor.
- Creșterea încrederii în redactarea de pitch-uri personalizate pentru investitori.

Materiale Necesare



- Fișă de lucru pentru profilul investitorului
- Listă cu investitori angel, firme de capital de risc și organizații care oferă granturi
- Exemple de emailuri pentru pitch
- Studii de caz despre investiții de succes ale fondatorilor subreprezențați
- Caiet pentru urmărirea cercetării despre investitori

Descrierea Activității



Participanții vor învăța să identifice și să abordeze investitorii potriviți. Sesiunea acoperă tipurile de investitori și corelarea nevoilor de finanțare cu interesele investitorilor. Fiecare participant va cerceta cinci investitori orientați pe diversitate, va crea profiluri de investitori și va redacta pitch-uri personalizate prin email. Sesiunea se încheie cu feedback de la colegi și exerciții de tip role-play pentru perfecționarea strategiilor de contact și creșterea implicării investitorilor.

Potrivit pentru:

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

Ghid pentru facilitator



- Prezentare generală a tipurilor de investitori și a priorităților de finanțare.
- Ghidarea participanților în identificarea investitorilor axați pe diversitate.
- Corelarea nevoilor afacerii cu interesele investitorilor.
- Personalizarea strategiei de contact cu investitorii.
- Oferirea de feedback asupra emailurilor de pitch și a strategiilor de implicare.

Instrucțiuni pentru participanți



- Instrucțiuni pentru Participanți.
- Potrivește stadiul afacerii tale și domeniul de activitate cu preferințele investitorilor.
- Identifică cinci investitori axați pe diversitate.
- Creează un profil de tip „investor persona” pentru fiecare..
- Redactează un email de pitch personalizat pentru investitorul principal.
- Perfecționează strategia de contact prin feedback de la colegi și exercițiu practic..

Reflecție și Evaluare



- Ce provocări ai întâlnit în identificarea investitorilor potriviți?
- Cât de bine se aliniază afacerea ta cu prioritățile investitorilor?
- Ce feedback ai primit cu privire la strategia ta de contact cu investitorii?
- Cât de încrezător te simți în a prezenta investitorilor după acest exercițiu?
- Care sunt următorii pași pentru implicarea investitorilor?

Lecturi recomandate pentru acest kit despre profilul investitorului



- "Venture Deals" de Brad Feld & Jason Mendelson
- "The Art of Startup Fundraising" de Alejandro Cremades
- "Angel Investing" de David S. Rose
- Resurse din rețele de investitori axați pe diversitate și firme de capital de risc

Pas-cu-Pas:



1. Listează tipurile de investitori (angel, VC etc.) și prioritățile lor.
2. Potrivește stadiul și industria afacerii tale cu preferințele investitorilor.
3. Identifică cel puțin cinci investitori axați pe diversitate.



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Autorul este singurul 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 Prezentatorul va prelucra datele dumneavoastră cu caracter personal exclusiv în interesul și scopul proiectului. Fără a solicita consimțământul dumneavoastră.

Ce face?

Te ajută să identifici și să abordezi investitorii potriviți..