

Fundraising -Starter

Kit für unterrepräsentierte Gründerinnen und

Sektor

Unternehmertum

Kategorie

Startup-Fundraising

Zeitraumen

2-4 Wochen

Lernergebnisse



- Verstehen Sie die Grundlagen der Mittelbeschaffung als unterrepräsentierter Gründer.
- Erfahren Sie, wie Sie die richtigen Investoren für Ihr Unternehmen finden.
- Entwickeln Sie einen prägnanten und überzeugenden One-Pager, um Investoren anzuziehen.
- Beherrschen Sie die Kunst, einen überzeugenden Elevator Pitch zu halten.
- Gewinnen Sie Sicherheit bei der Vorbereitung und Durchführung von Investorentreffen.

Benötigte Materialien



- Arbeitsblatt zur Investorensuche
- One-Pager-Vorlage
- Elevator pitch framework
- Muster-E-Mail-Vorlagen für die Ansprache von Investoren
- Notizbuch zum Aufzeigen von Feedback und Interaktionen mit Investoren

Beschreibung der Aktivität



Die Teilnehmer lernen praktische Fundraising-Strategien kennen, die auf unterrepräsentierte Gründer zugeschnitten sind. Das Modul behandelt die Fundraising-Landschaft, die Ausrichtung auf Investoren und die Entwicklung von Pitches. Sie werden mehr als 10 auf das Leitbild ausgerichtete Investoren identifizieren, einen überzeugenden One-Pager erstellen und einen 3-minütigen Pitch verfeinern. Das Modul endet mit einer kollegialen Bewertung, dem Feedback des Moderators und den nächsten Schritten für eine erfolgreiche Mittelbeschaffung.

Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Inhaber kleiner Unternehmen

Leitfaden für Moderatoren



- Einführung in das Fundraising für Start-ups, wobei die Herausforderungen für unterrepräsentierte Gründer hervorgehoben werden.
- Leitfaden für die Suche nach dem richtigen Investor.
- Bieten Sie praktische Übungen für One-Pager und Pitches an.
- Fördern Sie Investorentreffen als Lerngelegenheiten.
- Geben Sie Feedback zur Klarheit und Überzeugungskraft des Pitches.

Anweisungen für die Teilnehmer



- Ermittlung von 10 am Leitbild orientierten Investoren.
- Erstellen Sie einen One-Pager mit Problem/Lösung, Zugkraft und Marktchance.
- Entwickeln Sie einen 3-minütigen Pitch, um Ihre Vision zu vermitteln.
- Vereinbaren Sie mehr als 3 Treffen mit Investoren für Feedback.
- Dokumentieren und verfeinern Sie Ihren Pitch und One-Pager.
- Tauschen Sie Ihre Erkenntnisse mit Gleichgesinnten aus, um gemeinsam zu lernen.

Nachbesprechung und Assessment



- Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei der Suche nach den richtigen Investoren?
- Wie hat sich das Feedback der Investoren auf Ihren Pitch und One-Pager ausgewirkt?
- Welche Anpassungen haben Sie aufgrund von Interaktionen in der Praxis vorgenommen?
- Wie zuversichtlich fühlen Sie sich nach dieser Aktivität, auf Investoren zuzugehen?
- Was sind Ihre nächsten Schritte auf dem Weg zum Fundraising?

Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Risikogeschäfte" von Brad Feld
- Jason Mendelson
- "Engelsinvestitionen" von David S. Rose
- "Die Kunst des Startup-Fundraising" von Alejandro Cremades
- "Backstage Capital's Leitfaden für unterrepräsentierte Gründer"

Schritt für Schritt:



1. Finden Sie 10 Investoren, die mit Ihrer Branche oder Ihrem Leitbild übereinstimmen.
2. Erstellen Sie einen One-Pager, der Ihr Unternehmen zusammenfasst.
3. Entwickeln Sie einen 3-minütigen Elevator Pitch.
4. Vereinbaren Sie erste Treffen mit drei Investoren, um Feedback zu erhalten.



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mittteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im allergrößten Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.

Wofür

Führt Sie durch die Grundlagen der Investorenansprache