

Investor Persona

Profil für unterrepräsentierte Gründer

Sektor

Unternehmertum

Kategorie

Fundraising-Strategie für
Start-ups

Zeitraumen

2-4 Wochen

Lernergebnisse



- die verschiedenen Arten von Investoren und ihre Prioritäten zu verstehen.
- Erfahren Sie, wie Sie Geschäftsphasen und Branchen auf die Präferenzen der Investoren abstimmen können.
- Identifizieren und recherchieren Sie Investoren, die auf Vielfalt setzen.
- Entwicklung einer gezielten Strategie zur Einbindung von Investoren.
- Gewinnen Sie Selbstvertrauen bei der Erstellung personalisierter Investorenpräsentationen.

Benötigte Materialien



- Arbeitsblatt "Investor Persona"
- Liste von Angel-Investoren, Risikokapitalfirmen und Förderorganisationen
- Beispiele für E-Mail-Pitches
- Fallstudien über erfolgreiche Investitionen unterrepräsentierter Gründer
- Notizbuch zum Aufzeigen der Investorenforschung

Beschreibung der Aktivität



Die Teilnehmer lernen, wie sie die richtigen Investoren identifizieren und ansprechen können. Das Modul behandelt Investorentypen und die Zuordnung von Finanzierungsbedarf und Investoreninteressen. Jeder Teilnehmer recherchiert fünf auf Vielfalt ausgerichtete Investoren, erstellt Investorenprofile und entwirft maßgeschneiderte E-Mail-Ansprachen. Das Modul endet mit einem Peer-Review und Rollenspielen zur Verfeinerung von Outreach-Strategien für eine bessere Investorenansprache.

Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Inhaber kleiner Unternehmen

Leitfaden für Moderatoren



- Überblick über Investorentypen und Finanzierungsprioritäten.
- Anleitung der Teilnehmer bei der Suche nach Investoren, die auf Vielfalt setzen.
- Stimmen Sie die Bedürfnisse des Unternehmens mit den Interessen der Investoren ab.
- Personalisierung der Investorenansprache.
- Geben Sie Feedback zu E-Mail-Pitches und Engagement-Strategien.

Anweisungen für die Teilnehmer



- Nennen Sie die Arten von Investoren (Angel, VC, Impact) und ihre Prioritäten.
- Stimmen Sie Ihre Unternehmensphase und Branche mit den Präferenzen der Investoren ab.
- Nennen Sie fünf auf Vielfalt bedachte Investoren.
- Erstellen Sie für jeden Investor ein Persönlichkeitsprofil.
- Verfassen Sie eine personalisierte E-Mail an Ihren Top-Investor.
- Verfeinerung der Aufklärungsarbeit durch Peer Review und Praxis.

Nachbesprechung und Assessment



- Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei der Suche nach den richtigen Investoren?
- Wie gut hat sich Ihr Unternehmen an den Prioritäten der Investoren orientiert?
- Welches Feedback haben Sie zu Ihrer Strategie der Investorenansprache erhalten?
- Wie zuversichtlich fühlen Sie sich nach dieser Übung bei der Präsentation vor Investoren?
- Was sind Ihre nächsten Schritte zur Einbindung von Investoren?

Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Risikogeschäfte" von Brad Feld
- "Die Kunst des Startup-Fundraising" von Alejandro Cremades
- "Engelinvestitionen" von David S. Rose
- Ressourcen von auf Diversität ausgerichteten VC-Firmen und Angel-Netzwerken

Schritt für Schritt:



1. Führen Sie die Arten von Investoren (Engel, VC usw.) und ihre Prioritäten auf.
2. Stimmen Sie Ihre Unternehmensphase und Branche mit den Präferenzen der Investoren ab.
3. Bestimmen Sie mindestens fünf auf Vielfalt bedachte Investoren.



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 alleinigen Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.

Was es tut

Hilft Ihnen, die richtigen Investoren anzusprechen.