

Investor Q&A

Leitfaden zur Vorbereitung

Sektor

Unternehmertum

Kategorie

Investor Relations

Zeitraumen

2-4 Wochen

Lernergebnisse



- Verstehen Sie die Schlüssel-Fragen, die Investoren bei Besprechungen stellen.
- Lernen Sie, wie Sie klare und selbstbewusste Antworten formulieren können.
- Entwickeln Sie Strategien für den Umgang mit schwierigen oder unerwarteten Fragen.
- Gewinnen Sie Sicherheit bei der Präsentation von Finanzen und Geschäftskennzahlen.
- Vorbereitung von Unterlagen zur Unterstützung von Investorengesprächen.

Benötigte Materialien



- Investor-Fragenbank mit Beispielantworten
- Vorlage für Pitchdeck und Finanzen
- Aufzeichnungstools für Mock Q&A-Module
- Feedback-Arbeitsblatt zur Verfeinerung der Antworten
- Zugang zu Mentoren oder Gleichaltrigen für praktische Module



Beschreibung der Aktivität

Die Teilnehmer bereiten sich auf Investorentreffen vor, indem sie sich mit 20 Schlüsselfragen auseinandersetzen, z. B. "Was ist Ihre Startbahn?" und "Was ist Ihr Wettbewerbsvorteil?". Das Modul unterstreicht, warum die Vorbereitung für unterrepräsentierte Gründer von großer Bedeutung ist. Die Teilnehmer entwerfen, protokollieren und verfeinern ihre Antworten in simulierten Fragerunden und bereiten dann Folgematerialien mit abschließender Übung und Feedback vor.

Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Fachleute aus der Wirtschaft



Leitfaden für Moderatoren



- Verschaffen Sie sich einen Überblick über den Prozess und die Erwartungen der Investoren in Bezug auf Fragen und Antworten.
- Leiten Sie die Teilnehmer an, ihre Antworten klar und sicher zu strukturieren.
- Ermutigen Sie die Teilnehmer, mit Mentoren oder Gleichaltrigen zu üben.
- Bieten Sie Techniken für den Umgang mit schwierigen oder unerwarteten Fragen von Investoren an.
- Geben Sie Feedback über die Effektivität der Übermittlung, des Tons und der Antwort.

Anweisungen für die Teilnehmer

- Überprüfen Sie die 20 wichtigsten Fragen von Investoren (z. B. "Was ist Ihre Startbahn?").
- Üben Sie die Antworten mit einem Mentor oder Gleichaltrigen.
- Zeichnen Sie eine Fragerunde auf und verfeinern Sie die Antworten anhand des Feedbacks.
- Vorbereitung von Follow-up-Materialien (z. B. Finanzen, Pitch Deck).
- Dokumentieren Sie die wichtigsten Erkenntnisse und verfeinern Sie die Antworten für echte Investorengespräche.
- Teilen Sie der Gruppe Ihre Erkenntnisse und Erfahrungen mit.

Nachbesprechung und Assessment



- Welche Anlegerfragen waren am schwierigsten zu beantworten?
- Wie hat das Üben mit einem Mentor oder Gleichaltrigen Ihre Antworten verbessert?
- Welches Feedback haben Sie zu Ihrem Vortrag und Ihrer Klarheit erhalten?
- Wie sicher fühlen Sie sich nach diesem Modul im Umgang mit Investorentreffen?
- Welche Bereiche müssen Sie noch verfeinern, bevor Sie sich mit Investoren treffen?

Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Risikogeschäfte" von Brad Feld
- Jason Mendelson
- "Die Kunst des Startup-Fundraising" von Alejandro Cremades
- "Pitch Anything" von Oren Klaff
- Y Combinator's Leitfaden für Investorenfragen

Schritt für Schritt:



1. Überprüfen Sie die 20 wichtigsten Fragen von Investoren
2. Üben Sie die Antworten mit einem Mentor oder Gleichaltrigen.
3. Zeichnen Sie eine Probesitzung mit Fragen und Antworten auf
4. Vorbereitung von Follow-up-Materialien (z. B. Finanzen, Pitch Deck).



Co-funded by
the European Union

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mitteilung) 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

*Bereitet Sie auf schwierige
Fragen bei
Investorengesprächen vor.*