

Fundraising Starter

Kit voor ondervertegenwoordigde ondernemers

Sector

Ondernemerschap

Categorie

Startup Financiering

Tijdsduur

2-4 weken

Leerdoelen



- Begrijpen van de basisprincipes van fondsenwerving als ondervertegenwoordigde oprichter.
- Leren hoe je de juiste investeerders voor jouw onderneming identificeert.
- Een beknopte en overtuigende one-pager ontwikkelen om investeerders aan te trekken.
- De kunst van een krachtige elevator pitch beheersen.
- Vertrouwen opbouwen in het opzetten en voeren van investeerdersgesprekken.

Benodigd materiaal



- Onderzoekswerkblad voor investeerders
- Sjabloon voor een one-pager
- Framework voor een elevator pitch
- Voorbeeld e-mailsjablonen voor investeerdersbenadering
- Notitieboekje voor het bijhouden van feedback en interacties met investeerders

Omschrijving van de activiteit



Deelnemers leren praktische fondsenwervingsstrategieën die zijn afgestemd op ondervertegenwoordigde ondernemers. De sessie behandelt het financieringslandschap, het vinden van investeerders die aansluiten bij je missie, en het opstellen van een goede pitch. Ze identificeren 10+ missiegerichte investeerders, maken een krachtige one-pager en verfijnen een pitch van 3 minuten. De sessie wordt afgesloten met peerreview, feedback van de begeleider en concrete vervolgstappen richting succesvolle fondsenwerving.

Geschikt voor:

Ondervertegenwoordigde startup-oprichters,
productmanagers, businessstudenten en ondernemers

Richtlijnen voor de begeleider



- Introduceer startup-financiering met aandacht voor de specifieke uitdagingen van ondervertegenwoordigde ondernemers.
- Geef begeleiding bij het doen van onderzoek naar passende investeerders.
- Bied praktische oefeningen aan voor het maken van one-pagers en pitches.
- Moedig investeerdersgesprekken aan als leermomenten.
- Geef feedback op de helderheid en overtuigingskracht van pitches.

Instructies voor deelnemers



- Identificeer 10 investeerders die aansluiten bij jouw missie of sector.
- Maak een one-pager met probleem-oplossing, tractie en marktkansen.
- Ontwikkel een pitch van 3 minuten om je visie over te brengen.
- Plan minimaal 3 gesprekken met investeerders voor feedback.
- Documenteer en verfijn je pitch en one-pager.
- Deel inzichten met mede-deelnemers voor gezamenlijk leren.

Evaluatie en Reflectie



- Welke uitdagingen kwam je tegen bij het vinden van de juiste investeerders?
- Hoe beïnvloedde de feedback van investeerders je pitch en one-pager?
- Welke aanpassingen heb je gedaan op basis van gesprekken uit de praktijk?
- Hoe zeker voel je je nu over het benaderen van investeerders?
- Wat zijn je volgende stappen in je fondsenwervingsproces?

Achtergrondliteratuur bij deze Fundraising Starter Kit



- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- Angel Investing – David S. Rose
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Backstage Capital's Guide to Underrepresented Founders
- Y Combinator's gids voor fondsenwerving



Co-funded by
the European Union

Stapsgewijs:



1. Identificeer 10 investeerders die passen bij jouw sector of missie.
2. Maak een one-pager waarin je bedrijf wordt samengevat.
3. Ontwikkel een elevator pitch van 3 minuten.
4. Plan eerste gesprekken met drie investeerders voor feedback.

Functie:

*Begeleidt je bij de basis van
fondsenwerving als
ondervertegenwoordigde
oprichter.*

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.