

Investeerders profiel

voor
ondervertegenwoordigde
ondernemers

Sector

Ondernemerschap

Categorie

Startup Fundraising Strategie

Tijdsduur

2-4 weken

Leerresultaten



- Inzicht krijgen in verschillende soorten investeerders en hun prioriteiten.
- Leren hoe je de fase en sector van je bedrijf afstemt op investeerdersvoorkeuren.
- Diversiteitsgerichte investeerders identificeren en onderzoeken.
- Een gerichte benaderstrategie voor investeerders ontwikkelen.
- Vertrouwen opbouwen in het maken van gepersonaliseerde pitches voor investeerders.

Benodigd materiaal



- Werkblad voor investeerderspersona's
- Lijst van angel investors, venture capital firma's en subsidieverstrekkers
- Voorbeelden van pitch-e-mails
- Casestudy's van succesvolle investeringen in ondervertegenwoordigde oprichters
- Notitieboekje voor het bijhouden van investeerdersonderzoek

Omschrijving van de activiteit



Deelnemers leren hoe zij de juiste investeerders kunnen identificeren en benaderen. De sessie behandelt verschillende soorten investeerders en hoe je je financieringsbehoeften koppelt aan hun interesses. Elke deelnemer onderzoekt vijf investeerders die zich richten op diversiteit, maakt investeerdersprofielen en stelt een gepersonaliseerde pitch-e-mail op. De sessie eindigt met peerreview en rollenspel om de benaderstrategie te verfijnen en de betrokkenheid van investeerders te verbeteren.

Geschikt voor:

Ondervertegenwoordigde startup-oprichters, ondernemers, eigenaren van kleine bedrijven

Richtlijnen voor de begeleider



- Geef een overzicht van soorten investeerders en hun financieringsprioriteiten.
- Begeleid deelnemers bij het vinden van investeerders gericht op diversiteit.
- Breng de behoeften van het bedrijf in kaart in relatie tot investeerdersinteresses.
- Stimuleer gepersonaliseerde benaderingen van investeerders.
- Geef feedback op pitch-e-mails en benaderstrategieën.

Instructies voor deelnemers



- Maak een lijst van investeerderstypes (angel, VC, impact) en hun prioriteiten.
- Koppel de fase en sector van je bedrijf aan de voorkeuren van investeerders.
- Identificeer vijf investeerders die zich richten op diversiteit.
- Maak een investeerdersprofiel voor elk van hen.
- Stel een gepersonaliseerde pitch-e-mail op voor je topkeuze.
- Verfijn je benadering met behulp van feedback en oefening.

Evaluatie en Reflectie



- Welke uitdagingen kwam je tegen bij het identificeren van de juiste investeerders?
- Hoe goed sloot jouw bedrijf aan bij de prioriteiten van investeerders?
- Welke feedback kreeg je op je benaderstrategie?
- Hoe zeker voel je je in het pitchen aan investeerders na deze oefening?
- Wat zijn je volgende stappen voor investeerdersbenadering?

Achtergrondliteratuur bij deze Investor Persona Profile Kit



- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Angel Investing – David S. Rose
- Bronnen van diversiteitsgerichte VC-fondsen en angelnetwerken

Stapsgewijs:



1. Maak een lijst van investeerderstypes (angel, VC, etc.) en hun prioriteiten.
2. Koppel jouw bedrijfsfase en sector aan de voorkeuren van investeerders.
3. Identificeer minstens vijf investeerders die zich richten op diversiteit.



Co-funded by
the European Union

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 may be made of the information contained therein. In compliance of 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.

Functie:

Helpt je om de juiste investeerders te benaderen.