

Investor Q&A

voorbereidingsgids voor ondervertegenwoordig de ondernemers

Sector

Ondernemerschap

Categorie

Investeerdersrelaties

Tijdsduur

2-4 weken

Leerdoelen



- Inzicht krijgen in veelgestelde vragen van investeerders tijdens gesprekken.
- Leren hoe je heldere en zelfverzekerde antwoorden formuleert.
- Strategieën ontwikkelen voor het omgaan met moeilijke of onverwachte vragen.
- Vertrouwen opbouwen in het presenteren van financiële cijfers en bedrijfsgegevens.
- Leer hoe je ondersteunende documenten opstelt voor investeerdersgesprekken.

Benodigd materiaal



- Vragenlijst van investeerders met voorbeeldantwoorden
- Sjabloon voor pitchdeck en financiële overzichten
- Opnameapparatuur voor oefensessies
- Feedbackformulier voor het verfijnen van antwoorden
- Toegang tot mentoren of peers voor oefensessies

Omschrijving van de activiteit



Deelnemers bereiden zich voor op investeerdersgesprekken door 20 kernvragen te oefenen, zoals “Wat is je runway?” en “Wat is je concurrentievoordeel?”. De sessie benadrukt waarom voorbereiding essentieel is voor ondervertegenwoordigde ondernemers. Deelnemers schrijven en oefenen hun antwoorden, nemen een mock Q&A op en stellen ondersteunend materiaal op.

Geschiedt voor:

Ondervertegenwoordigde startup-oprichters, ondernemers, eigenaren van kleine bedrijven

Richtlijnen voor de begeleider



- Geef een overzicht van het Q&A-proces met investeerders.
- Help deelnemers bij het structureren van duidelijke, zelfverzekerde antwoorden.
- Stimuleer oefenen met mentoren of peers.
- Deel technieken voor het omgaan met uitdagende vragen.
- Geef feedback op toon, inhoud en overtuigingskracht.

Instructies voor deelnemers



- Bestudeer de 20 belangrijkste investeerdersvragen.
- Oefen antwoorden met een mentor of peer.
- Neem een oefensessie op en verfijn je antwoorden op basis van feedback.
- Stel ondersteunend materiaal op (pitchdeck, cijfers).
- Documenteer je inzichten en verbeteringen.
- Deel je ervaringen met de groep.

Evaluatie en Reflectie



- Welke vragen vond je het moeilijkst om te beantwoorden?
- Hoe hielp het oefenen met een mentor of peer jouw antwoorden te verbeteren?
- Welke feedback kreeg je over je presentatie en helderheid?
- Hoe zeker voel je je nu over gesprekken met investeerders?
- Welke aspecten wil je verder verbeteren?

Achtergrondliteratuur

- Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson
- The Art of Startup Fundraising – Alejandro Cremades
- Pitch Anything – Oren Klaff
- Y Combinator's gids over investeerdersvragen



Stapsgewijs:



1. Bestudeer de 20 meest voorkomende vragen van investeerders.
2. Oefen antwoorden met een mentor of peer.
3. Neem een oefensessie op en verbeter die op basis van feedback.
4. Stel ondersteunende materialen op, zoals een pitchdeck of financiële sheets.