



mosaic
inclusive investing for founders

Modulul 7 Lucrul cu Investitorii

www.mosaic4investing.eu



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Introducere

Acest modul oferă fondatorilor subreprezențați cunoștințele, abilitățile și încrederea necesare pentru a obține investiții. La finalizarea modulului, participanții vor fi pregătiți să creeze pitch-uri convingătoare pentru investiții, să navigheze prin procesul de due diligence, să gestioneze relațiile cu investitorii și să monitorizeze progresul post-investiție în mod eficient.

- 01 Crearea unui pitch convingător pentru investiții
- 02 Pregătirea pentru due diligence
- 03 Gestionarea relațiilor cu investitorii
- 04 Monitorizarea și raportarea post-investiție
- 05 Auto-reflecție și referințe

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Rezultate ale învățării

- **Cunoștințe:** Cursanții vor înțelege peisajul investițiilor, așteptările investitorilor, componentele unui pitch, pregătirea pentru due diligence și gestionarea relațiilor cu investitorii.
- **Abilități:** Vor învăța să creeze pitch-uri, să pregătească documente pentru due diligence, să gestioneze relațiile cu investitorii și să stabilească sisteme de raportare post-investiție.
- **Comportamente:** Vor dezvolta un angajament proactiv cu investitorii, punând accent pe transparență, onestitate și pregătire pe tot parcursul procesului de investiție.
- **Atitudini:** Vor cultiva o mentalitate încrezătoare și rezilientă, oferind fondatorilor subreprezențați puterea de a aborda investitorii clar și profesionist.





01

Crearea unui Pitch de Investiție Convingător

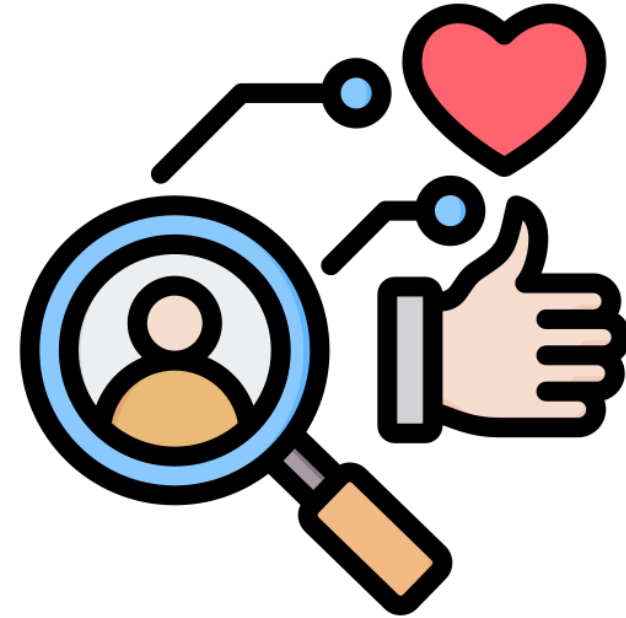


Totul ține de pregătire

În Modulul 4, Cum să obțin finanțare pentru afacerea mea, ai învățat despre capitalul de risc și investițiile angelice. Alegerea potrivită pentru stadiul actual al afacerii tale și valorile tale este esențială.

A ști cum să te conectezi cu investitorii înseamnă să știi unde să cauți, pe cine să cauți și cum să îți maximizezi prima prezentare. Este crucial să menții investitorii implicați, de la prima interacțiune până când îți poți prezenta ideea.

Diferite tipuri de investitori pot fi găsite în locuri diferite, așa că identificarea tipului de investitor pe care îl cauți îți va indica unde să îl găsești.



Tipurile de investitori de care ai putea avea nevoie:

Finanțare Pre-seed este adesea considerată prima injecție financiară într-o afacere nouă, având scopul de a ajuta o idee să se transforme într-un proiect mai concret. În această etapă, afacerea se află de obicei într-o fază conceptuală, iar finanțarea este utilizată pentru a acoperi costuri inițiale, cum ar fi dezvoltarea produsului și organizarea operațiunilor de bază.

Cine sunt investitorii Pre-Seed?

- **Rețeaua personală:** Cei mai comuni investitori în această etapă sunt persoane din rețeaua ta personală, care cred în viziunea și potențialul tău. Aceștia pot fi membri ai familiei, prieteni sau cunoștințe profesionale.
- **Investitori Angel:** Unii investitori angel ar putea fi interesați să investească în etapa pre-seed, mai ales dacă au un interes special în domeniul afacerii tale sau dacă au o conexiune personală cu tine.



Tipurile de investitori de care ai putea avea nevoie:

Finanțarea **Pre-seed** presupune credința în potențialul unei idei și în capacitatea antreprenorului de a o pune în practică. Pentru fondatorii subreprezentați, care nu au acces facil la capital, înțelegerea și navigarea acestui peisaj de finanțare timpurie sunt esențiale pentru a transforma ideile inovatoare din schițe în realitate pe piață.

De ce Pre-Seed?

- **Risc ridicat, recompensă ridicată:** Investitorii pre-seed sunt, de obicei, persoane care acceptă riscuri mari, deoarece investesc în idei și în potențialul antreprenorului, mai degrabă decât în rezultate deja dovedite.
- **Dezvoltare timpurie:** Finanțarea în această etapă este crucială pentru transformarea unei idei într-un prototip sau pentru stabilirea bazei necesare viitoarelor operațiuni ale afacerii.



Tipurile de investitori de care ai putea avea nevoie:

Scara investiției: Suma finanțării pre-seed poate varia semnificativ. De obicei, variază între câteva mii și zeci de mii de euro, în funcție de rețeaua și resursele antreprenorului. În unele cazuri, mai ales atunci când antreprenorul are un istoric dovedit de succes sau un potențial excepțional de ridicat, suma investiției poate ajunge chiar la sute de mii de euro.



Tipurile de investitori de care ai putea avea nevoie:

Investitorii Angel

Investitorii Angel sunt persoane cu o valoare netă ridicată care oferă capital pentru startup-uri, de obicei în schimbul participației la acționariat sau datoriei convertibile. Aceștia sunt adesea printre primii investitori externi într-un startup, umplând golul dintre autofinanțare și capitalul de risc de anvergură. Aceasta este o opțiune pentru stadiile incipiente, înainte ca majoritatea investorilor să fie dispuși să își asume riscuri. Investitorii Angel sunt indivizi cu resurse financiare proprii, care sunt deschiși la idei ce rezonază cu viziunea lor. Sumele investite de aceștia pot varia de la câteva mii de euro până la aproximativ un milion de euro și, de multe ori, vin și cu expertiză în domeniu. Un Angel cu pasiunea potrivită poate aduce mai mult decât finanțare unui proiect. Spre deosebire de investitorii instituționali, investitorii Angel își investesc propriul capital în startup-uri în care cred, fiind motivați atât de câștiguri financiare, cât și de interesul personal față de viziunea antreprenorului.



Tipurile de investitori de care ai putea avea nevoie:

Finanțare Seed

Fondurile Seed reprezintă un pas semnificativ înainte față de Pre-Seed, iar de obicei, vei fi eligibil pentru acest nivel de finanțare odată ce compania ta a obținut o anumită tracțiune. Există atât investitori individuali, cât și firme de investiții care ar putea fi interesate să furnizeze acest tip de finanțare, atâta timp cât documentația ta este în ordine și ai o dovadă a conceptului. Odată ce toate aceste aspecte sunt pregătite, vei putea aplica pentru următoarea rundă de finanțare, care ar putea reprezenta o injecție substanțială de capital, facilitând o creștere rapidă.

Probabil vei putea solicita o finanțare de până la aproximativ cinci milioane de dolari. În medie, rundele de finanțare Seed acoperă în jur de 2+ milioane de euro, iar în majoritatea cazurilor, aceste fonduri sunt utilizate pentru câștigarea rapidă și eficientă a cotei de piață.



Tipurile de investitori de care ai putea avea nevoie:

Capital de risc (VC)

Pentru rundele ulterioare de investiții, multe companii apelează la fonduri de capital de risc (VC). Acestea pot varia de la micro-fonduri până la injecții de capital de miliarde, așa că investitorii caută potențial maxim de creștere înainte de a decide să investească. Capitalul de risc poate reprezenta un impuls semnificativ pentru o companie de tip start-up, iar finanțarea poate proveni fie de la o firmă, fie de la un investitor individual.

VIZIONEAZĂ



[Cum funcționează finanțarea startup-urilor: Seed Money, Angel Investors și Venture Capitalists explicat](#)



Cum să te întâlnești cu investitori, online și offline

Investitorii pe care îi cauți pot proveni fie din rețeaua ta extinsă, fie din mediul virtual.

Unul dintre cele mai bune moduri de a intra în legătură cu un investitor este să fii recomandat direct acestuia. Acest lucru înseamnă că vei beneficia enorm de pe urma unei rețele diverse și solide. Urmarea unei strategii de networking (vezi Modulul 6) te va ajuta pe termen lung în toate aspectele afacerii tale, așa că ieși în lume și începe să stabilești conexiuni.

Există mai multe platforme online special concepute pentru a lega investitorii de fondatori, iar acestea pot fi uneori cea mai rapidă și eficientă modalitate de a găsi oamenii potriviți pentru a te ajuta. Fiecare platformă are propriul model de plată: unele percep o taxă de abonament, în timp ce altele iau un procent din investițiile realizate.



Platforme online de investitori

SeedBlink (Finlanda) - [Investiții tehnologice și management al capitalului propriu pentru Europa](#) | SeedBlink Platforma este cunoscută pentru prezența sa puternică în țările nordice și oferă o varietate de opțiuni de investiții, inclusiv investiții în acțiuni și datorii. SeedBlink evaluează riguros fiecare oportunitate de investiție, ceea ce o face o alegere solidă pentru investitorii care doresc să-și diversifice portofoliile cu oportunități de investiții de înaltă calitate, bazate în Europa.

Companisto (Germania) - [Investiții în capital propriu pentru startup-uri](#) | Companisto Cu sediul în Berlin, Companisto permite investitorilor din întreaga lume să investească în startup-uri și companii consacrate. Este cunoscută pentru interfața sa prietenoasă cu utilizatorii și oferă o gamă variată de opțiuni de plată pentru a acomoda investitorii globali.



Platforme online de investitori

Funderbeam (Estonia) - Funderbeam – Funderbeam oferă o abordare unică, permițând investițiile într-un „sindicat” care adună fonduri pentru a investi în startup-uri, oferind astfel o diversificare mai mare și reducând riscurile pentru investitorii individuali. Platforma oferă acces la o gamă variată de startup-uri din diverse industrii.

Leapfunder (Olanda) - Leapfunder: Unde investitorii îngerii găsesc startup-uri promițătoare este recunoscută pentru abordarea sa simplă în investițiile angel, facilitând accesul noilor investitori. Oferă un mediu de plată sigur și flexibilitatea de a investi sume mici în etapele incipiente ale startup-urilor..

WiSEED (Franța) - WiSEED - Investiții în crowdfunding imobiliar și tranziție energetică
Fondată în 2008, WiSEED a fost unul dintre pionierii din industrie și este axată pe oportunități de investiții social responsabile, făcând-o o alegere potrivită pentru investitorii interesați de impact investing.



Ce este un Pitch Deck ?

Obținerea finanțării este un proces în mai mulți pași. Un pitch deck solid este primul pas pe scara succesului. Un pitch deck este o prezentare scurtă care oferă investitorilor sau clienților o imagine de ansamblu asupra planului de afaceri, produselor, serviciilor și progresului creșterii afacerii. În multe cazuri, scopul principal al unui pitch deck nu este să obțină finanțare imediată, ci să asigure o întâlnire ulterioară. Adaptează pitch-urile în funcție de tipurile de investitori (fonduri de capital de risc - VCs, investitori angel, crowdfunding) prin alinierea la obiectivele acestora. Fii atent la:

- **Personalizare:** Utilizează cercetări despre investitorii vizați pentru a evidenția aspecte care le pot atrage interesul.
- **Bias inconștient:** Fondatorii din medii diverse ar trebui să sublinieze reziliența și punctele lor unice forte.



Structurarea Poveștii

- **Angajează-te cu problema:** Începe cu o poveste relevantă sau un punct de date care evidențiază importanța problemei.
- **Prezintă soluția:** Explică modul în care soluția ta abordează eficient problema și se diferențiază pe piață.
- **Oportunitatea de piață:** Oferă detalii despre dimensiunea pieței și modul în care plănuiești să o cucerești.
- **Demonstrează tracțiunea:** Furnizează dovezi ale succesului, cum ar fi creșterea numărului de clienți sau parteneriate, pentru a demonstra potrivirea produsului cu piața.
- **Demonstrează competența:** Evidențiază experiența și abilitățile echipei fondatoare.
- **Modelul de venituri și scalabilitatea:** Arată cum afacerea ta generează venituri și poate crește profitabil.



Structurarea Poveștii

- **Nevoile de finanțare:** Explică clar de cât capital ai nevoie și cum îl vei folosi pentru a susține creșterea afacerii tale.
- **Competențe financiare:** Cunoaște metrici financiare esențiale (de exemplu, CAC, LTV, burn rate) pentru a discuta cu încredere cu investitorii. Familiarizează-te bine cu termeni precum:

CAC (Costul de achiziție al clientului): Costul total de obținere a unui nou client. Include toate cheltuielile de marketing și vânzări neces.



Structurarea Poveștii

- **LTV (Valoarea de viață a clientului)** - reprezintă veniturile estimate pe care un client le va genera pe durata relației sale cu afacerea ta. Acest indicator ajută companiile să înțeleagă cât de valoros este un client pe termen lung, ceea ce poate influența deciziile privind investițiile în atragerea de noi clienți și retenția celor existenți.
- **Rata de ardere a capitalului**- se referă la ritmul în care o companie consumă rezervele sale de numerar înainte de a genera un flux de numerar pozitiv. Acest indicator este deosebit de important pentru startup-uri, deoarece arată cât timp pot continua să opereze în condițiile financiare actuale înainte de a deveni profitabile sau de a asigura finanțare suplimentară.



Prezentare

Exercițiul duce la perfecțiune: Fondatorii ar trebui să repete temeinic pentru o livrare fluentă și naturală.

Încredere în livrare: Folosiți un limbaj corporal pozitiv, mențineți contact vizual constant și adoptați un ton încrezător pentru a construi încredere și interes.

Încheiere memorabilă: Finalizați cu o declarație puternică ce reafirmă angajamentul și viziunea startup-ului.



VIZIONEAZĂ



https://www.youtube.com/watch?v=YvaCZt_T6Xc



Dacă oamenii se îndoiesc de cât de departe poți ajunge, mergi atât de departe încât să nu-i mai poți auzi.

Michele Ruiz





02

Pregătirea pentru Due Diligence



Ce este Due Diligence?

Este o analiză aprofundată realizată de investitori pentru a evalua viabilitatea, finanțele și potențialul de creștere al unui startup.

- **De ce este important pentru fondatori:** O bună pregătire asigură transparență, crește încrederea investitorilor și îmbunătățește șansele de finanțare.
- **Etape esențiale:** Această etapă include verificări financiare, juridice, operaționale și de piață pentru a confirma acuratețea prezentării.



Transparența financiară

- **Indicatori financiari cheie:** Pregătiți declarații de venit, bilanțuri, fluxuri de numerar și proiecții pentru a demonstra sănătatea fiscală și creșterea afacerii. Consultați Modulele 3, 4, 5 și 7 – suntem alături de voi!
- **Venituri și scalare:** Explicați modelul de venituri și modul în care finanțarea contribuie la scalarea afacerii.
- **Transparență:** Documentele transparente construiesc încredere, reducând necesitatea verificărilor ulterioare și întârzierile în negocieri.



Conformitate și Proprietate Intelectuală (IP)

Confirmați structura juridică a startup-ului, licențele și conformitatea cu reglementările.

Documentați protecțiile asupra proprietății intelectuale (brevete, mărci comerciale) pentru a securiza inovațiile.

Mențineți documentele juridice corecte și accesibile pentru a reduce riscurile și a oferi siguranță investitorilor.



Pregătirea pentru piață

- **Demonstrați soliditatea operațională:** Lanțul de aprovizionare, resursele umane și practicile de management.
- **Prezentați poziția pe piață și analiza concurenței** pentru a evidenția cererea și avantajul competitiv.
- **Identificați și explicați strategii** pentru a atenua riscurile operaționale și a îmbunătăți planificarea.





03

Gestionarea relațiilor cu investitorii



Ce sunt relațiile cu investitorii

Relațiile cu investitorii (IR) se referă la gestionarea continuă a comunicării dintre o companie și investitorii săi. Această funcție contribuie la construirea încrederii și transparenței, asigurând că investitorii rămân încrezători în succesul pe termen lung al companiei. Relațiile eficiente cu investitorii pot duce la finanțare continuă, sprijin în perioade dificile și consolidarea relațiilor pe termen lung.

Transparență

Păstrați investitorii informații despre performanța și perspectivele afacerii.

Încredere

Construiți și oameni de încredere prin împărtășirea deschisă atât a succeselor, cât și a provocărilor.

Implicare

Mentini investitorii implicați prin comunicare și actualizări reglementate.



Rolul transparenței în relațiile cu investitorii

Transparența este esențială pentru construirea și menținerea încrederii investitorilor. Comunicarea clară și onestă reduce incertitudinea și menține încrederea investitorilor în conducerea și direcția viitoare a afacerii. Companiile ar trebui să ofere actualizări periodice privind performanța financiară, planurile strategice și orice provocări cu care se confruntă afacerea. Acest lucru nu doar că sporește credibilitatea, dar și stabilește așteptări realiste.

Ce să împărtășești:

- **Performanță financiară:** Venituri trimestriale, flux de numerar, creștere a veniturilor.
- **Provocări în afaceri:** Fii transparent cu privire la orice dificultăți sau obstacole.
- **Oportunități și planuri de viitor:** Evidențiază oportunitățile de creștere viitoare și viziunea pe termen lung a companiei.



Elemente-cheie ale comunicării eficiente cu investitorii

O comunicare bună este esențială pentru relațiile de succes cu investitorii. Principalele elemente ale unei comunicări eficiente includ **claritate**, **consecvență** și **promptitudine**:

Claritate

Asigură-te că mesajele tale sunt clare și ușor de înțeles. Evită jargonul care ar putea confuza investitorii.

Consecvență

Comunicarea reglementată, atât în perioade bune, cât și în cele dificile, demonstrează că este stabilă și transparentă.

Promptitudine

Furnizează actualizări la timp, astfel încât să investească să nu fie lăsați incertitudine cu privire la evoluțiile critice.

Bună practică: Concentrează-te pe imaginea de ansamblu. Adaptează-ți mesajul în funcție de publicul tău. Fii proactiv, nu reactiv.



Tipuri de comunicare cu investitorii

Rapoarte trimestriale	Oferă actualizări reglementate privind performanța financiară.	▶	<ul style="list-style-type: none">✓ Utilizează rapoartele trimestriale pentru actualizări constante.✓ Organizează întâlniri cu investitorii atunci când apar etape importante sau provocări majore.✓ Păstrează rapoarte anuale pentru evaluări de final de an.
Rapoarte anuale	O prezentare detaliată a performanței anuale a companiilor, incluzând date financiare și inițiative strategice.	▶	
Întâlniri cu investitorii	Întâlniri față în față sau sesiuni virtuale pentru a discuta progresul companiilor, a aborda preocupările și a contura planurilor de viitor.	▶	
Newslettere	Emailuri lunare sau trimestriale care țin investitorii informații despre activitățile în desfășurare.	▶	
Apeluri privind câștigurile	Apeluri publice în care conducerea companiilor discută performanța financiară și răspunde la întrebările investitorilor.	▶	



Pregătirea pentru întâlnirile cu investitorii

Întâlnirile cu investitorii sunt o oportunitate de a prezenta performanța și direcția viitoare a companiei tale. Pregătirea este esențială pentru a crea o impresie pozitivă și pentru a răspunde preocupărilor investitorilor:

Date financiare

Actualizează situațiile financiare, inclusiv veniturile, bilanțul și fluxul de numerar.

Actualizări de afaceri

Evidențiază realizările cheie, proiectele în desfășurare și orice provocări.

Planuri de creștere

Împărtășește-ți viziunea pentru creșterea viitoare, inclusiv strategiile de extindere și accesul pe noi piețe.



Sfaturi pentru întâlniri de succes

Întâlnirile cu investitorii sunt o oportunitate de a prezenta performanța și direcția viitoare a companiei tale. Pregătirea este esențială pentru a crea o impresie pozitivă și pentru a răspunde preocupărilor investitorilor.

Începe cu aspectele esențiale

Concentrează-te pe indicatorii importante și reperatele atinse.

Address Challenges Head-On

Investitorii apreciază onestitatea cu privire la dificultățile din afaceri.

Viziunea pentru viitor

Arată încredere în succesul pe termen lung al companiilor.



Gestionarea așteptărilor investitorilor

Este esențial să gestionezi așteptările investitorilor, mai ales în perioade de incertitudine. Comunicarea onestă este crucială atunci când performanța afacerii fluctuează.

Ce trebuie luat în considerare:

- **Comunicarea veștilor negative:** Atunci când performanța nu îndeplinește așteptările, comunică problema clar și explică pașii pe care compania îi ia pentru a o remedia.
- **Actualizări pozitive:** Când performanța depășește așteptările, evidențiază strategiile care au condus la succes.
- **Comunicare proactivă:** Actualizările regulate previn surprizele și mențin investitorii aliniați cu obiectivele companiei.



Gestionarea preocupărilor investitorilor

Preocupările investitorilor sunt o parte naturală a relațiilor de afaceri, în special în perioade de incertitudine sau când performanța financiară scade. Este important să le abordăm cu transparență, empatie și un plan de acțiune:

- **Ascultă feedback-ul:** Recunoaște preocupările investitorilor și ascultă-le activ opiniile.
- **Oferă context:** Explică motivele din spatele problemelor ridicate și modul în care compania le abordează.
- **Propune soluții:** Prezintă pași clari pe care compania îi ia pentru a rezolva problemele sau a reduce riscurile.
- **Fii proactiv:** Nu aștepta ca investitorii să ia legătura. Oferă actualizări regulate și anticipează potențialele preocupări înainte ca acestea să escaladeze.



Cheia spre succes

Relațiile pe termen lung prosperă prin încredere, transparență și implicare. Ține investitorii la curent, iar aceștia vor fi mai predispuși să rămână alături de tine atât în perioade bune, cât și în momente dificile.

Construirea relațiilor pe termen lung cu investitorii

Relațiile cu investitorii merg dincolo de rapoartele financiare și actualizările trimestriale. Este esențial să:

- **Menții o comunicare constantă:** Ține investitorii informați în mod regulat, chiar și atunci când nu există noutăți majore. Prezintă atât succesele, cât și riscurile cu onestitate.
- **Oferi actualizări personalizate:** Adaptează-ți comunicarea pentru investitori individuali, în special pentru părțile interesate cheie.
- **Urmărești etapele importante:** Contactează investitorii după momente esențiale, cum ar fi lansările de produse sau extinderile. Sărbătoriți împreună aceste realizări.
- **Încurajezi implicarea investitorilor:** Include investitorii în deciziile strategice acolo unde este potrivit. Investitorii implicați sunt mai predispuși să rămână loiali..



Reflecție – Practici în relațiile cu investitorii

1. Cât de des comunic cu investitorii mei?
2. Sunt transparent atât cu succesele, cât și cu provocările?
3. Cum gestionez așteptările investitorilor atunci când lucrurile nu decurg conform planului?
4. Ce măsuri iau pentru a răspunde preocupărilor investitorilor?
5. Implic investitorii în deciziile esențiale, acolo unde este cazul?
6. Construiesc relații pe termen lung sau comunic doar în perioadele de strângere de fonduri?

Acțiune cheie:

Gândește-te la îmbunătățirile pe care le poți aduce în relația cu investitorii. Comunicarea regulată, transparența și implicarea proactivă sunt esențiale pentru succesul pe termen lung.



04

Monitorizare și raportare post- investiție



Monitorizare post-investiție

Scopul monitorizării:

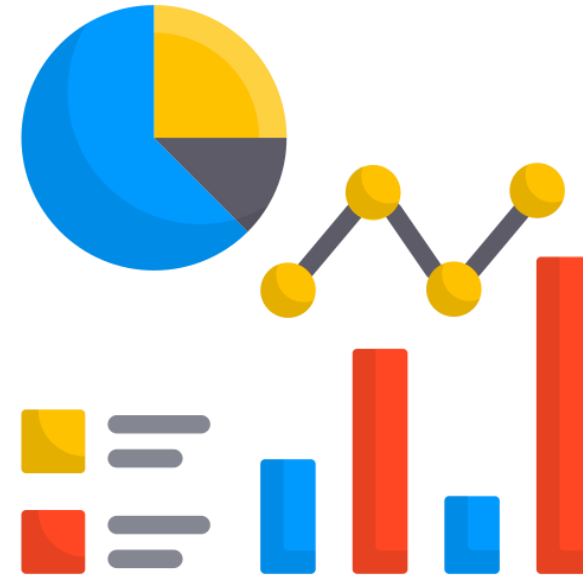
- Urmărește progresul startup-ului, sănătatea financiară și alinierea cu obiectivele investitorilor.
- Construiește încredere, consolidează relațiile cu investitorii și oferă perspective asupra creșterii.



Indicatori cheie și date

- **Indicatori financiari:** Monitorizează veniturile, marja de profit, fluxul de numerar și rata de consum (de exemplu, startup-urile tech urmăresc rata de consum).
- **Indicatori operaționali:** Măsoară etapele produsului, creșterea echipei și controlul costurilor (de exemplu, costul per unitate).
- **Indicatori de creștere și clienți:** Se concentrează pe achiziție, retenție și rata de pierdere a clienților.
- **Indicatori de impact:** Evaluează impactul asupra comunității, sustenabilității și diversității.

Care sunt cei 5 indicatori cheie ai tăi?



Elemente esențiale ale raportării și valorificarea feedback-ului

- **Consecvență:** Stabilește un program regulat (lunar, trimestrial) pentru actualizările investitorilor pentru a construi încredere.
- **Claritate și accesibilitate:** Utilizează elemente vizuale, evită jargonul și concentrează-te pe date esențiale pentru o înțelegere ușoară.
- **Transparență:** Împărtășește atât succesele, cât și provocările pentru a construi credibilitate.
- **Înțelegerea feedback-ului:** Solicită investitorilor sugestii specifice și aplicabile.
- **Transformarea feedback-ului în acțiune:** Utilizează feedback-ul pentru a rafina strategiile și alocarea resurselor.
- **Îmbunătățire continuă:** Proces ciclic de raportare, feedback, acțiune și creștere.





05

Auto-reflecție și Referințe



EXERCIȚIU: Pregătirea unui pitch

Aplică cunoștințele acumulate pentru a dezvolta și îmbunătăți propriul pitch.

- 1. Începe prin a descompune ideea ta de afaceri** în componentele cheie ale unui pitch. Creează un slide sau un document pentru fiecare parte.
- 2. Integrarea storytelling-ului:** Construiește o poveste convingătoare în jurul ideii tale de afaceri, concentrându-te pe modul în care produsul sau serviciul tău rezolvă o problemă semnificativă.
- 3. Îmbunătățirea vizuală:** Folosind instrumente precum PowerPoint sau Canva, creează un set de slide-uri care susțin vizual narațiunea pitch-ului tău.
- 4. Simulare de pitch:** Organizează o sesiune cu colegii în care să-ți prezinți pitch-ul și să primești feedback constructiv. Verifică platforma www.meetup.com.
- 5. Revizuire și finisare:** Perfecționează-ți pitch-ul pe baza feedback-ului, concentrându-te pe claritate, concizie și elemente persuasive.



Lectură suplimentară

For those looking to deepen their understanding of how to prepare an effective pitch, we can recommend:-

- **Pitch Anything** de Oren Klaff – oferă perspective detaliate despre structurarea și livrarea unor pitch-uri persuasive. [Pagina principală - Oren Klaff](#)
- ***The Storyteller's Secret*** de [Carmin Gallo - The Storyteller's Secret](#) explorează tehnici puternice de storytelling utilizate de antreprenori de succes.
- Site-uri precum **SlideShare** oferă o varietate de prezentări de pitch de înaltă calitate, pe care le poți studia pentru inspirație și ghidare, de exemplu [Pitch Deck Template pentru startup-uri](#)



Fii inspirat de..

Finanțarea celor nedescoperiți, crearea extraordinarului, impactarea lumii

<https://www.impactxcapital.com/>

Impact X Capital inspiră prin sprijinirea fondatorilor subreprezențați, în special din diaspora afro-caraibiană, având ca obiectiv reducerea decalajelor de finanțare în capitalul de risc (VC). Cu o echipă de conducere diversă și experimentată, aceștia generează schimbări sociale și creează prosperitate pentru comunități, construind un ecosistem de startup-uri mai incluziv.



Fii inspirat de..

Unconventional Ventures - Investor european în tehnologie de impact

Unconventional Ventures combate prejudecățile sistemice care au exclus istoric fondatori diverși din capitalul de risc. Prin sprijinirea antreprenorilor care se confruntă cu bariere legate de gen, etnie sau background, aceștia promovează un ecosistem de startup-uri echitabil și încurajează incluziunea, recunoscând potențialul dincolo de normele tradiționale.





mosaic
inclusive investing for founders

Felicitări pentru finalizarea Modulului 7
Urmează Modulul 8: Ajutor financiar pentru
fondatori subreprezențați



www.mosaic4investing.eu

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.