

10 הטעויות שיזמים עושים

מול משקיעים

מה באמת מעניין משקיעים

**MISTAKES
WERE MADE**

רוברט פינקס

Robert@mg-fund.com

מי הוא משקיע ומה מניע אותו ?

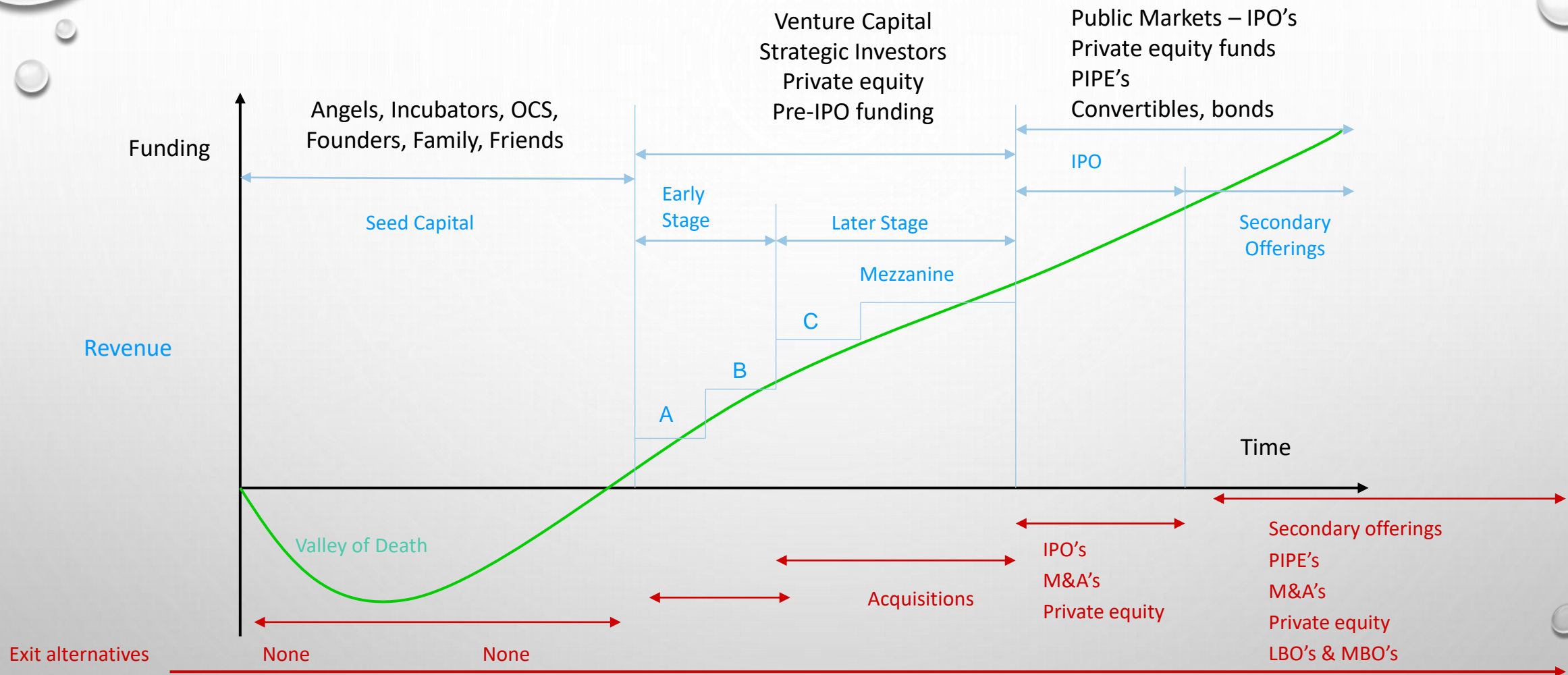


• התשובה הנכונה תמיד - זה מורכב

• רצון להרוויח

• רצון בעניין

FINANCING LIFECYCLE



Seed or Start-up: Market research and product development.

Early Stage: Funding full-scale operations and selling products/services. Not yet profitable.

Later Stage: Funding growth and new products. Near break-even.

Mature, expansion : Funding expansion, increasing market share, exits

מי המשקיעים שלך ?

- חקור מי המשקיעים שמולך אתה מציג
- מה היו ההשקעות הקודמות שלהם
- משקיע פרטי או קרן / מוסדי
- מה מעניין ברמת שלב השקעה, תחום, טווח השקעה ועוד.



חקור מי
המשקיע

אין פעם שנייה לרושם ראשוני

- מפגש ראשון הוא סביב עניין

- ה"מה" חשוב יותר מה ה"איך"

- תהיו מוכנים לשאלות

- אין זמן לפרטים – זה הכל מהות – יש קליק או אין קליק

- זה לא אישי – וזה תמיד אישי



המצגת



- הבעיה - הסבר בבהירות, כדאי שזו תהיה בעיה שנבין ונזדהה אתה
- הפתרון שלך – הכי ברור והכי קצר אפשרי. אפשר להיעזר במתחרה או בפתרון מעולם אחר כדי להדגים את הפתרון שלך. כדי שישה בו VALUE
- המודל העסקי – תמיד כדאי שהמודל יהיה מוכר ושיעבוד גם כשהמוצר נמכר לקצת פחות ממיליארד משתמשים..
- THE MAGIC – כאן יכולה להסתתר ההפתעה שלכם. לא חייבים את הכל רק את העיקר, כדאי להדגים

המצגת המשך

- GO TO MARKET – כדאי לקחת את זה בשלבים, ולשים לב לעלויות
- COMPETITION- המתחרים שלי מגדירים אותי. איך עושים זאת היום ?
- צוות ניהולי – אין כאן תחליף לניסיון, תוסיפו לצוות משהו עם ניסיון ככל הניתן
- תחזית פיננסית – תנסו להגדיר את השלבים הראשונים , מה ההשקעה הנדרשת עד למוצר, מה ההשקעה הנדרשת לשלב המכירות..
- השימוש לכסף – קשר לתוכנית העסקית, תבקשו מה צריך באמת



טעויות נפוצות

1. יותר מדי אינפורמציה בחמש דקות !
2. לא ברור לי מול מי אני מדבר...ההקשר התרבותי של המשקיע
3. מסגרת ההשקעה שנדרשת לא מתאימה לפורום
4. לא מבינים את מהות הפתרון או חמור מזה את הבעיה
5. השוק קטן מדי עבור המשקיע

טעויות נפוצות המשך



6. לא ברור מי הלקוח..
7. אין לי מתחרים, בדקתי ואין פתרון כזה...
8. ויכוח עם המשקיע
9. אין PRODUCT MARKET FIT
10. לא ברור כמה כסף צריך ולמה ישמש

IT'S ALWAYS PERSONAL

DON CORLEONE

תודה

רוברט פינקס
Robert@mg-fund.com