

Checklista przed konsultacją z inwestorem

POMERANGELS TECH VENTURES

Dobre przygotowanie pozwoli wykorzystać 30 minut spotkania na konkretną rozmowę o projekcie, jego potencjale inwestycyjnym i kolejnych krokach. Przed konsultacją sprawdź, czy potrafisz jasno odpowiedzieć na poniższe pytania.

1. Problem i potrzeba klienta

- ☐ Potrafimy w jednym–dwóch zdaniach wyjaśnić, jaki problem rozwiązujemy.
- ☐ Wiemy, kto konkretnie doświadcza tego problemu.
- ☐ Potrafimy wskazać, jak klienci radzą sobie z nim obecnie.
- ☐ Mamy dowody, że problem jest istotny i klienci chcą go rozwiązać.
- ☐ Rozmawialiśmy z potencjalnymi klientami lub użytkownikami.
- ☐ Potrafimy przedstawić najważniejsze wnioski z tych rozmów.

2. Produkt lub usługa

- ☐ Potrafimy jasno opisać, na czym polega nasze rozwiązanie.
- ☐ Mamy prototyp, MVP lub działającą wersję produktu.
- ☐ Wiemy, które funkcje produktu są kluczowe dla klienta.
- ☐ Potrafimy pokazać, czym rozwiązanie różni się od dostępnych alternatyw.
- ☐ Wiemy, jakie są obecne ograniczenia produktu.
- ☐ Mamy plan rozwoju na najbliższe 6–12 miesięcy.

3. Klienci i rynek

- ☐ Potrafimy dokładnie określić grupę docelowych klientów.
- ☐ Wiemy, kto podejmuje decyzję zakupową i kto płaci za rozwiązanie.
- ☐ Oszacowaliśmy wielkość rynku.
- ☐ Potrafimy wyjaśnić, dlaczego rynek ma potencjał wzrostu.
- ☐ Znamy najważniejsze trendy wpływające na naszą branżę.
- ☐ Wiemy, na jakim rynku chcemy rozpocząć sprzedaż.
- ☐ Potrafimy wskazać pierwszą, możliwie precyzyjną grupę klientów, od której zaczniemy.

4. Konkurencja i przewagi

- ☐ Znamy bezpośrednich konkurentów.
- ☐ Znamy rozwiązania alternatywne, z których klienci korzystają obecnie.
- ☐ Potrafimy porównać nasz produkt z konkurencją pod względem ceny, jakości, funkcji lub modelu działania.
- ☐ Mamy jasno zdefiniowane przewagi konkurencyjne.
- ☐ Potrafimy wyjaśnić, dlaczego konkurencja nie skopiuje nas łatwo.
- ☐ Wiemy, co może sprawić, że klient wybierze właśnie nasze rozwiązanie.

5. Model biznesowy

- ☐ Wiemy, w jaki sposób projekt będzie zarabiał.
- ☐ Potrafimy określić, kto będzie płacił za produkt lub usługę.
- ☐ Mamy wstępnie ustaloną cenę lub model cenowy.
- ☐ Zweryfikowaliśmy, czy klienci są gotowi zapłacić proponowaną cenę.
- ☐ Znamy najważniejsze koszty prowadzenia i skalowania działalności.
- ☐ Wiemy, jak będziemy docierać do klientów.
- ☐ Potrafimy opisać proces sprzedaży.

6. Dotychczasowe wyniki

Przygotuj konkretne liczby, nawet jeśli projekt jest jeszcze na wczesnym etapie.

- ☐ Liczba przeprowadzonych rozmów z klientami.
- ☐ Liczba użytkowników testowych.
- ☐ Liczba klientów lub podpisanych umów.
- ☐ Liczba pilotaży, wdrożeń lub listów intencyjnych.
- ☐ Wartość dotychczasowej sprzedaży.
- ☐ Miesięczne przychody, jeżeli projekt już je generuje.
- ☐ Dynamika wzrostu liczby klientów lub użytkowników.
- ☐ Koszt pozyskania klienta, jeżeli został policzony.
- ☐ Informacje o zaangażowaniu użytkowników i powtarzalności korzystania z produktu.

Jeżeli nie masz jeszcze sprzedaży, przygotuj inne dowody zainteresowania, takie jak wyniki testów, deklaracje klientów, pilotaże, listy intencyjne lub zapisy na listę oczekujących.

7. Zespół

- ☐ Potrafimy przedstawić członków zespołu i ich role.
- ☐ Wiemy, jakie kompetencje są kluczowe dla rozwoju projektu.
- ☐ Potrafimy wyjaśnić, dlaczego właśnie ten zespół jest w stanie zrealizować projekt.
- ☐ Wiemy, jakich kompetencji obecnie nam brakuje.
- ☐ Ustaliliśmy podział udziałów lub mamy plan jego ustalenia.
- ☐ Członkowie zespołu są zgodni co do kierunku rozwoju projektu.
- ☐ Wiemy, kto podejmuje najważniejsze decyzje biznesowe.

8. Potrzeby finansowe

- ☐ Wiemy, czy i dlaczego potrzebujemy kapitału od inwestora.
- ☐ Potrafimy określić orientacyjną kwotę finansowania.
- ☐ Wiemy, na co konkretnie przeznaczymy pozyskane środki.
- ☐ Potrafimy wskazać cele, które chcemy osiągnąć dzięki finansowaniu.
- ☐ Wiemy, na jaki okres wystarczy pozyskany kapitał.
- ☐ Mamy wstępny budżet projektu.
- ☐ Potrafimy wyjaśnić, dlaczego finansowanie przyspieszy rozwój firmy.

Nie musisz mieć gotowej wyceny spółki, ale powinieneś wiedzieć, jakiej kwoty potrzebujesz i jakie rezultaty zamierzasz dzięki niej osiągnąć.

9. Ryzyka

- ☐ Potrafimy wskazać trzy największe ryzyka związane z projektem.
- ☐ Wiemy, jakie ryzyko dotyczy rynku i klientów.
- ☐ Wiemy, jakie ryzyko dotyczy produktu lub technologii.
- ☐ Wiemy, jakie ryzyko dotyczy zespołu i finansowania.
- ☐ Mamy plan ograniczenia najważniejszych ryzyk.
- ☐ Potrafimy otwarcie powiedzieć, czego jeszcze nie wiemy.

10. Prezentacja projektu

Przygotuj maksymalnie pięć czytelnych slajdów.

Slajd 1. Problem

- ☐ Jaki problem rozwiązujemy?
- ☐ Kogo ten problem dotyczy?
- ☐ Dlaczego jest istotny?

Slajd 2. Rozwiązanie

- ☐ Na czym polega produkt lub usługa?
- ☐ Jak działa?
- ☐ Jaką wartość zapewnia klientowi?

Slajd 3. Rynek i konkurencja

- ☐ Kim są klienci?
- ☐ Jak duży jest rynek?
- ☐ Kto jest konkurencją?
- ☐ Jakie są nasze przewagi?

Slajd 4. Zespół

- ☐ Kto tworzy zespół?
- ☐ Jakie kompetencje posiadają jego członkowie?
- ☐ Dlaczego jesteśmy odpowiednim zespołem do realizacji projektu?

Slajd 5. Etap rozwoju i plany

- ☐ Co udało się już osiągnąć?
- ☐ Jakie mamy wyniki, klientów, pilotaże lub testy?
- ☐ Jakie są kolejne kroki?
- ☐ Jakiego finansowania lub wsparcia potrzebujemy?

11. Przygotowanie do rozmowy

- ☐ Przećwiczyliśmy pięciominutową prezentację.
- ☐ Potrafimy przedstawić projekt bez czytania tekstu ze slajdów.
- ☐ Prezentacja zawiera konkretne liczby i dowody.
- ☐ Unikamy branżowego żargonu i niezrozumiałych skrótów.
- ☐ Potrafimy odpowiedzieć na trudne pytania o rynek, zespół i finanse.
- ☐ Jesteśmy gotowi przyjąć krytyczną informację zwrotną.
- ☐ Wiemy, o co chcemy zapytać inwestora.
- ☐ Mamy zapisane najważniejsze kwestie, które chcemy zweryfikować podczas spotkania.

12. Pytania, które warto zadać inwestorowi

Przed spotkaniem wybierz od trzech do pięciu najważniejszych pytań.

- ☐ Czy projekt znajduje się już na etapie interesującym dla inwestorów?
- ☐ Jakich wyników lub dowodów brakuje przed rozpoczęciem procesu inwestycyjnego?
- ☐ Które elementy modelu biznesowego wymagają dopracowania?
- ☐ Jakie są największe ryzyka z perspektywy inwestora?
- ☐ Jakich wskaźników powinniśmy pilnować?
- ☐ Jaki rodzaj finansowania byłby odpowiedni dla projektu?
- ☐ Jak przygotować się do kolejnych rozmów z inwestorami?
- ☐ Co może sprawić, że inwestor odrzuci projekt?
- ☐ Jakie działania powinniśmy podjąć w ciągu najbliższych trzech miesięcy?

13. Sprawy organizacyjne

- ☐ Prezentacja ma maksymalnie pięć slajdów.
- ☐ Plik został zapisany w formacie PDF.
- ☐ Mamy kopię prezentacji na komputerze i w chmurze.
- ☐ Wszystkie liczby i dane w prezentacji są aktualne.
- ☐ Wiemy, kto będzie prezentował projekt.
- ☐ Osoba prezentująca zna wszystkie najważniejsze dane.
- ☐ Przyjdziemy co najmniej 10 minut przed rozpoczęciem spotkania.