

Master in Intelligenza Artificiale per le carriere nell'UE (MAI4CAREU)

MAI 622: Imprenditorialità AI



MAI 622: Imprenditorialità AI — Modulo 4

Raccolta fondi e Pitching



Modulo 4

Contenuto del sito



- Raccolta fondi: Terminologia e concetti chiave
- Lancia la tua idea

Pianificazione



Settimane 12, 13:

- 2 lezioni di 90 minuti
- 2 precetti di 60 minuti



Obiettivi Formativi



Dopo aver frequentato questo modulo, studiando i suoi casi di studio e le assegnazioni di lettura, e guardando i video suggeriti si dovrebbe essere in grado di:

- Descrivere e spiegare i diversi tipi di finanziamento per una nuova società.
- Comprendere la terminologia del finanziamento e la serie di finanziamenti.
- Identifica le fonti di finanziamento per la tua startup.
- Descrivi lo scopo, la struttura e il contenuto di una presentazione per cercare finanziamenti per la tua idea/azienda.
- Preparare e fornire un passo convincente della tua idea/azienda ai potenziali investitori.

Modulo 4: Raccolta fondi e Pitching

Sezione 1: Raccolta fondi



Lecture



- Come finanziare una startup? di Paul Graham, Y Combinator
 - <http://paulgraham.com/startupfunding.html>
- Come raccogliere fondi? di Paul Graham, Y Combinator.
 - <http://paulgraham.com/fr.html>
- Raccolta fondi presso Y Combinator's Startup School.
 - <https://www.ycombinator.com/library>
- 10 Termini che devi sapere prima di sollevare Startup Capital di J. Colao, Forbes, 2013.
 - <https://www.forbes.com/sites/jjcolao/2013/10/14/10-terms-you-must-know-before-raising-startup-capital/#21c123d46d6e>
- I diversi tipi di finanziamento per i nuovi imprenditori di Shelley Pasqual, Startup Guide.
 - <https://startupguide.com/different-types-of-business-funding>
- Come raccogliere capitali di rischio: Valutare la tua azienda da Ryan Allis, Startup Guide.
 - <https://startupguide.com/how-to-raise-venture-capital-valuating-your-company>
- Come raccogliere capitali di rischio: Bootstrapping e oltre di Ryan Allis, Startup Guide.
 - <https://startupguide.com/how-to-raise-venture-capital-bootstrapping>
- 4 motivi per cui la tua startup non dovrebbe raccogliere capitali da Eran Laniado, VentureBeat, 2013.
 - <https://venturebeat.com/2013/07/05/dont-raise-money/>



Video e corsi online



- **Raccolta fondi** di Sam Altman, *Startup Playbook*
<https://playbook.samaltman.com/#fundraising>
- **Finanziamento di avvio** moderno diCarolynn Levy, Y Combinator (2019).
<https://www.startupschool.org/videos/79>
- **Fondamenti per** la raccolta fondi di Geoff Ralston, Y Combinator (2018).
<https://youtu.be/gcevHkNGrWQ>
- **The Why and How of Angel Investing** di Sam Altman, Y Combinator (2018)
<https://www.startupschool.org/videos/31>
- **Come parlare con gli investitori** di Tyler Bosmeny, Y Combinator Partners
<https://youtu.be/SHAh6WKBgiE>
- **Raccolta fondi e incontro con gli investitori** con Aaron Harris, Y Combinator.
<https://blog.ycombinator.com/aaron-harris-on-fundraising-and-meeting-with-investors/>
- **Fondamenti della finanza imprenditoriale: Quello che ogni imprenditore dovrebbe sapere** con Bill Aulet su edX
<https://www.edx.org/course/fundamentals-of-entrepreneurial-finance-what-every-entrepreneur-should-know>

- **Avvio:** una definizione generalmente accettata è che si tratta di un'azienda nelle fasi iniziali o di crescita dell'attività, di solito sotto i tre anni e (se non già) che diventa redditizia.
- **Avvio Lean:** un metodo utilizzato per convalidare un concetto di business in modo rapido ed economico quando si fonda una nuova azienda o si introduce un nuovo prodotto.
- **Spin-off di ricerca:** Un'azienda che: a) ha un investimento azionario da una biblioteca o università nazionale; B) licenze tecnologiche da un istituto di ricerca pubblico o università; c) ha come fondatore un dipendente universitario o del settore pubblico, o d) è stato istituito direttamente da un istituto di ricerca pubblico.
- **Spin-off universitario (o spin-out):** aziende che trasformano le invenzioni tecnologiche sviluppate dalla ricerca universitaria che sono suscettibili di rimanere inutilizzate altrimenti — una sottocategoria di spin-off di ricerca.
- **Scala verso l'alto:** si riferisce a un'azienda che ha già convalidato il suo prodotto in un mercato ed è economicamente sostenibile.
- **Unicorno:** Un'azienda spesso nel settore della tecnologia o del software per un valore di oltre 1 miliardo di dollari.

- **MVP (prodotto minimo sostenibile):** Una tecnica che prevede lo sviluppo di una versione base di un nuovo prodotto che mira a soddisfare i suoi primi utilizzatori. Il prodotto viene quindi sviluppato con ulteriori funzionalità solo dopo aver preso in considerazione il feedback degli utenti iniziali.
- **Perno:** quando un'azienda cambia rapidamente direzione dopo aver precedentemente preso di mira un segmento di mercato diverso.
- **Ponte di piazzola:** una versione breve di un business plan che presenta figure chiave ai potenziali investitori nella speranza di conquistarli.

- **Acceleratore:** Un'organizzazione o un programma che offre consulenza, tutoraggio e risorse per aiutare le piccole imprese a crescere.
- **Incubatore:** Un'organizzazione che nutre giovani imprese durante i primi mesi o anni, di solito in cambio di equity. Un incubatore differisce da un acceleratore in quanto supporta le startup nelle loro prime fasi di sviluppo.

- **Investimento Angel:** in genere si verifica quando una startup è nelle sue fasi iniziali; è quando un investitore, o un "business angel", fornisce alle startup capitale iniziale o di crescita per una partecipazione nella società.
- **VC (Capitale di Ventura/Capitale di Ventura):** Il capitale di rischio è un finanziamento fornito dalle imprese a piccole, ad alto rischio, start-up con un grande potenziale di crescita in cambio del capitale proprio. Gli investitori che lavorano per le società di venture capital che scelgono di investire in società specifiche sono tipicamente chiamati VC.
- **Bootstrapping:** autofinanziamento utilizzando risorse personali, come amici e familiari, per ottenere denaro.
- **Finanziamento delle Sementi:** Il primo round di piccoli investimenti in fase iniziale da parte di familiari, amici, banche o investitori.
- **Prestito ponte:** un prestito stipulato per un periodo a breve termine, in genere tra due settimane e tre anni, fino a quando il finanziamento a lungo termine può essere organizzato. Conosciuto anche come *prestito swing*.
- **Term sheet/Lettera di intenti:** Il documento tra un investitore e una startup, compresi i termini e le condizioni di base per il finanziamento che è comunemente non vincolante. Una volta raggiunto un accordo tra le parti interessate, viene redatto un accordo vincolante basato sulla terminologia.
- **Tasso di bruciatura:** quanto velocemente spendi i tuoi soldi. In alternativa denominato *run rate*.
- **Vesting:** Un processo che comporta dare o guadagnare un diritto a un pagamento presente o futuro, un beneficio o un bene.
- **Uscita:** I fondatori a volte sviluppano una strategia di business di uscita prima o durante il loro viaggio imprenditoriale. Un'uscita è un modo per passare la proprietà della tua azienda a un'altra società e rimborsare i tuoi investitori.

Il ruolo del Venture Capital

"I finanziamenti VC — investimenti iniziali in società ad alto rischio e ad alto potenziale — esistevano ancora prima degli anni'70.

Inventori e innovatori durante le prime due rivoluzioni industriali hanno dovuto fare affidamento su un sottile patchwork di meccanismi di finanziamento per ottenere i loro prodotti da terra, di solito attraverso la ricchezza personale, membri della famiglia, ricchi mecenati, o prestiti bancari. Nessuno di questi ha strutture di incentivazione costruite per il gioco ad alto rischio e ad alto rendimento del finanziamento dell'innovazione trasformativa.

Questa mancanza di finanziamenti all'innovazione significava che molte buone idee probabilmente non sono mai andate via, e l'implementazione di successo del GPTS è cresciuta molto più lentamente.

Fonte: Kai-Fu Lee (2018) "I Super-Powers"

Il ruolo del Venture Capital

"Oggi, il finanziamento VC è una macchina ben oliata dedicata alla creazione e commercializzazione di nuove tecnologie.

Nel 2017, il finanziamento globale di venture capital ha stabilito un nuovo record con 148 miliardi di dollari investiti, sostenuto dalla creazione del fondo di visione di Softbank da 100 miliardi di dollari; che saranno erogati nei prossimi anni.

Nello stesso anno, il finanziamento globale di VC per le startup A è balzato a **15,2 miliardi di dollari**, con un aumento del 141 % rispetto al 2016. Quel denaro cerca incessantemente modi per strappare ogni dollaro di produttività da una tecnologia generica come l'intelligenza artificiale, con una particolare predilezione per le idee lunari che potrebbero distruggere e ricreare un'intera industria.

Nel corso del prossimo decennio, VC voraci guideranno la rapida applicazione della tecnologia e l'iterazione dei modelli di business, senza lasciare nulla di intentato nell'esplorare tutto ciò che l'IA può fare.

Fonte: Kai-Fu Lee (2018) "I Super-Powers"

10 Termini che devi sapere Prima di aumentare il capitale iniziale

- Pre-money vs. Valutazione post-denaro
- Debito convertibile (note convertibili)
- Note limitate vs. Note non incappate
- Azioni preferite
- Preferenze di liquidazione
- Partecipazione Preferred vs. Non Partecipante Preferred Stock
- Diritti pro-rata
- Piscina di opzione
- Controllo della scheda
- Vesting



Diversi tipi di finanziamento per i nuovi imprenditori

- Stivaletto
- L'investimento di Angel
- Capitale di rischio (VC)
- Banche
- Investimenti di sementi

Fonte: Shelley Pasqual (2018) <https://startupguide.com/different-types-of-business-funding>

Come aumentare i soldi?

- La raccolta fondi è difficile
- Non raccogliere fondi a meno che tu non lo voglia e ti vuole
- Essere in modalità di raccolta fondi o meno
- Ottieni introduzioni agli investitori
- Senti no finché non senti di sì.
- Eseguire la ricerca di ampiezza-prima ponderata per valore atteso
- Sa dove si trova
- Ottieni il primo impegno
- Chiudi i soldi impegnati
- Evitare gli investitori che non "conducono"
- Avere più piani
- Sottovalutare quanto vuoi
- Sii redditizio se puoi
- Non ottimizzare per la valutazione
- Sì/no prima della valutazione
- Attenzione agli investitori "sensibili alla valutazione"
- Accetta offerte avidamente
- Non vendere più del 25 % nella fase 2
- Avere una persona gestire la raccolta fondi
- Avrai bisogno di un riassunto esecutivo e (forse) di un mazzo
- Smettere di raccogliere fondi quando smette di funzionare
- Non diventare dipendente dalla raccolta fondi
- Non alzare troppo
- Sii gentile
- Il bar sarà più alto la prossima volta
- Non rendere le cose complicate

Da fare: video



Guarda i seguenti video e discuti:

- Raccolta fondi Fondamenti, Geoff Ralston (2018) Y Combinator
 - <https://www.youtube.com/watch?v=gcevHkNGrWQ>
- Il perché e come di Angel Investing, Sam Altaman (2018) Y Combinator
 - <https://www.ycombinator.com/library/8A-the-why-and-how-of-angel-investing-is-2018>
- Raccolta fondi e incontro con gli investitori, Aaron Harris (2019) Y Combinator
 - <https://www.ycombinator.com/blog/aaron-harris-on-fundraising-and-meeting-with-investors/>
- Finanziamento di startup moderne,Carolynn Levy (2019) Y Combinator
 - <https://www.ycombinator.com/library/8F-modern-startup-funding-sus-2019>
- Comprensione di sicurezza e round azionario a prezzi, Kirsty Nathoo, Y Startup School
 - <https://www.ycombinator.com/library/6m-understanding-safes-and-priced-equity-rounds>

Da fare:
Lettura



**Leggi il seguente post sul blog e rivedi i documenti di finanziamento elaborati per i documenti di approccio finanziario SAFE (semplice accordo per il futuro azionario)
Guarda i seguenti video e discutere**

- Modelli di raccolta fondi: Documenti di finanziamento sicuri
 - <https://www.ycombinator.com/library/6z-fundraising-templates-safe-financing-documents>



Da fare:
Leggere



Leggi il post del blog di Bill Aulet "Le basi della finanza" e rivedi i concetti chiave ivi analizzati:

- <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-2-the-basics-of-finance/>

**DISCIPLINED
ENTREPRENEURSHIP**



University of Cyprus
Department of Computer Science



Da fare:
Leggere



Leggi il seguente post sul Financial Modeling di Bill Aulet

- Modellazione finanziaria (parte 1)
 - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-1>
- Modellazione finanziaria (parte 2)
 - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-2/>

**DISCIPLINED
ENTREPRENEURSHIP**



University of Cyprus
Department of Computer Science



Modulo 4: Raccolta fondi e Pitching

Sezione 2: Il pitching



Bibliografia



- Pitch Advice for Entrepreneurs di Reid Hoffman
 - <https://www.reidhoffman.org/linkedin-pitch-to-greylock/>
- Il modello YC Seed Deck di Aaron Harris, Y Combinator (2018).
 - <https://blog.ycombinator.com/intro-to-the-yc-seed-deck/>
- Come progettare un ponte migliore di Kevin Hale, Y Combinator (2015).
 - <https://blog.ycombinator.com/how-to-design-a-better-pitch-deck/>
- Come realizzare in modo efficace le idee di business agli investitori di Sarath CP
 - <https://medium.com/swlh/how-to-effectively-pitch-business-ideas-to-investors-dd76661b02f1>
- È tempo di ripensare il Pitch Deck di Startup (Here's a Start) di Rob Go (2015).
 - <https://nextviewventures.com/blog/startup-pitch-deck-founder-vc-interactions/>
- 10 cose da includere nella presentazione di Startup Pitch di Bill Clark, Mashable.
 - <https://mashable.com/2011/06/24/startup-pitch-presentation>
- 10 domande per un passo perfetto di Linda Plano, MITEF Grecia.
 - <https://www.planoandsimple.com/10questions/>
- Come creare un passo incantante di Guy Kawasaki
 - <https://guykawasaki.com/how-to-create-an-enchanting-pitch-officeandguyk/>



Come presentare il tuo piano?



Come presentare il tuo piano?

- Se hai successo, presenterai **il** tuo business plan alle persone.
- Potrebbero (probabilmente) non aver letto il tuo piano.
- È importante avere un flusso logico e catturare la loro attenzione
- Tutto inizia con la narrazione di una **storia coinvolgente**

Considerazioni chiave

- Trasforma il tuo pitch in una storia: **Lo storytelling** è il modo migliore per attirare il pubblico.
- Conosci il **tuo pubblico** e **indirizzati a quelli giusti**.
- Determinare a quale pubblico è più interessato
- Avere un passo **semplice** ma incisivo.
- Impostare linee **temporali** ristrette ed essere **brevi**.
- Parla delle **vendite**.
- Sii **coraggioso**.
- Lo scopo di un pitch di successo è quello di avere investitori disposti a **investire** nella tua azienda.

- Attacco contro Defender
 - Come attaccante, questo è più importante
- Ottieni le risorse necessarie
 - Hai bisogno di risorse e questo è il modo
- Visione istantanea delle tue abilità
 - Dipendenti, consulenti, membri del consiglio di amministrazione, investitori, clienti, ecc.

Obiettivi e criteri di successo

- Dona a te e alla tua nuova credibilità la tua avventura
- Ottenere concorrenza, o entusiasmo, per l'incontro successivo
- Imposta un modello mentale nella mente della persona in modo da poter successivamente avere successo

Aspettative di base

- Collegare immediatamente — si tratta di loro non voi
- Essere professionali e simpatici — deve dimostrare di essere qualcuno con cui vogliono fare affari
- Distinguersi — sei un aggressore non un difensore; una cravatta o un beneficio incrementale non ti fa bene
- Sorridi!

- Dolore oggi (1°)
- Clienti (1°)
- Preferibilmente sotto forma di una domanda a cui verrà risposto "sì!"
- La tua offerta (prodotto/servizio)
- Proposta di valore
- Perché sei tu?
- Perché adesso?
- Visione di ciò che può essere (economico e non economico)
- Quello che ti chiedo e cosa guadagnerai

Immateriali per il successo

- **Passione** — entusiasmo
- **Empatia** — farli sentire come la persona più importante del mondo
- **Preparati** — fai i compiti e la pratica, la pratica, la pratica

Fattori critici di successo

- Passione
- Referenziato in
- Opportunità di mercato
- Comprovata proposizione/trazione del valore del cliente
- Qualità della presentazione e capacità di raccontare la storia
- Vantaggio competitivo sostenibile
- Ritorno sull'investimento
- Tecnologia
- Partenariato/fiducia/fattore di divertimento
- Sinergie con il resto del portafoglio

Ricetta per il fallimento

- **Parlare di tecnologia** — la tecnologia è un mezzo per raggiungere un fine; questo è un esercizio di creazione di impresa non una fiera scientifica
- **Parla di te stesso** — si tratta di loro
- **Non preparato** e andare **troppo a lungo** — irrispettoso
- **Mancanza di fiducia** — chi ti seguirà allora? Ans: Nessuno
- **Spedizione di pesca** — non chiaro sugli obiettivi

Sezione 2: Il pitching

Passo della cabina di taxi: L'approccio del MIT

Fonte: L'imprenditorialità disciplinata dal MIT



Tipi di piazzole

- Ascensore Piazzola (1 minuto)
- Passo scala mobile (3 minuti)
- Taxi Cab Pitch (10 minuti)
- Passo del treno pendolare (30 minuti)
- Passo aereo (45 minuti)
- Inoltre: Non dimenticare il potere del nome della tua azienda, del logo, della prima immagine e della linea di tag

Prima domanda

- Cosa vuole il tuo pubblico?
- E ricorda, la responsabilità non è su di loro di "ottenere" ma piuttosto su di te di spiegarlo in modo tale che lo capiscano e ne siano entusiasti.

Il piano aziendale di dieci minuti

- Sette diapositive
- Applicare questi suggerimenti con ragione
- Sentitevi liberi di rimuovere o consolidare



Diapositiva #1: Introduzione

- Nome dell'azienda — importante per aiutare a inquadrare le cose
- Avvincente linea di tag
- Visual — il potere della prima immagine
- Racconta una storia avvincente che dimostra il cliente target, così come lo stato, l'urgenza, lo stato desiderato e possibile, la tua proposta di valore (di solito la persona e il caso d'uso)
- Digli cosa vuoi che ricordi — tre punti chiave — e cosa chiederai alla fine

Diapositiva #2: Target cliente/dolore

- Chi è il cliente target? Quanti di loro ci sono? (Chi)
- Qual è il loro dolore o opportunità? (Perché)
- Velocità di adozione? (Perché adesso)
- Chi ha i soldi? (Chi paga)
- Esempi specifici che hai incontrato...
- I tuoi primi dieci clienti
- Questo è troppo, ma pensa a ciò che puoi effettivamente ottenere in un minuto o giù di lì e una diapositiva — ricorda le storie aiutano

Diapositiva #3: La tua soluzione

- Spiega la tua soluzione ("vendere matite") (cosa)
- Proposta di valore quantificato (quanto)
- Proposta di vendita unica (perché tu)
- Sii molto visivo qui... ricorda, 1 minuto e 1 chiaro diapositivo facile da capire

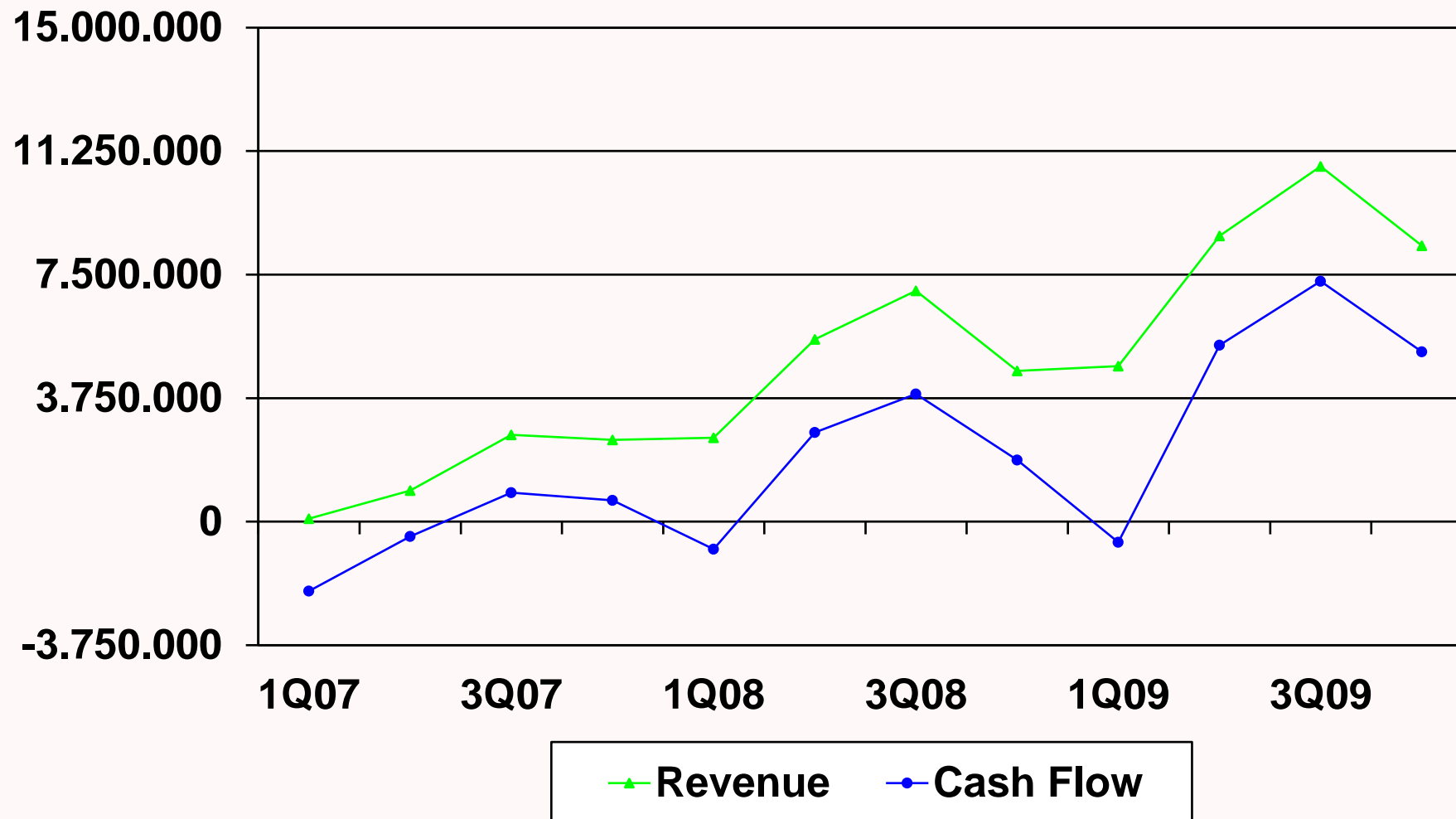
Diapositiva #4: Vai alla strategia di mercato

- Come raggiungere il cliente e guidare la domanda?
Soddisfare la domanda?
- Chi sarà il tuo primo gruppo di clienti? (per nome)
- Qual è il costo dell'acquisizione del cliente (COCA)
 - Inizialmente
 - Ore straordinarie
 - Penetrazione del mercato
 - Investimento richiesto: ROI

Diapositiva #5: Dati finanziari

- Fai attenzione a non sovraccaricare!
- Grafico semplice con crescita della linea superiore e flusso di cassa — e alcune altre cose (meno è più)
- Siate pronti a spiegare la prima linea perché è qui che tutto inizia — Fattori chiave per conoscere e possibilmente includere:
 - Unità installate
 - I costi
 - Key Milestones che guida le finanze
 - Valore delle stime aziendali e strategia di uscita

Sintesi finanziaria trimestrale



Diapositiva #6: Team & Competizione

- Squadra di oggi (Why You II)
- Futuro del team
- Concorrenti e vantaggio competitivo sostenibile

Diapositiva #7: Sommario e ASK!

- Sintesi di tre punti chiave
- Invito all'azione
 - Quanto gli stai chiedendo?
 - Quali sono le possibili uscite?
 - Quali tipi di ritorni sono possibili e/o probabili?
- Allora prendi il tuo "ASK"!

Diapositive di backup

- Avere un buon set di diapositive di backup per le domande più frequenti
- Soprattutto per la finanza
 - Spiegazione della linea superiore
 - Spiegazione delle spese
- Dati di ricerca di mercato primario nel maniero strutturato e statisticamente valido



Sezione 2: Il pitching

il ponte del combinator Y



Pitch Deck Struttura I

- Pagina di copertina
- Riepilogo
- Gruppo di lavoro
- Il problema
- Soluzione
- Marketing/Vendita
- Proiezioni o pietre miliari
- La concorrenza
- Modello di business
- Finanziamento



Il modello YC Seed Deck

- Concentrati sulla narrativa. Il resto è un commento.
- Contenuti suggeriti:
 - Pagina del titolo: nome della tua azienda e una descrizione di una riga di ciò che fai
 - Chiara dichiarazione di problema
 - Spiegazione della soluzione, in poche parole possibile, con benefici concreti che fornisci descritto
 - Mostra la tua trazione (se ce l'hai). Rendere i numeri chiari e significativi
 - Dare più metriche, se disponibili.
 - Dì all'investitore cosa ti rende così speciale, cosa rende questo lavoro, quali sono le tue intuizioni (forse più di una diapositiva).
 - Definisci il tuo modello di business.
 - Presenta il potenziale di crescita futura e convince l'investitore che farà un sacco di soldi con te.
 - Parla di ciò che rende il tuo team particolarmente adatto al problema.
 - Dì all'investitore quanti soldi hai bisogno e cosa ti ottiene.

Il modello YC Seed Deck

Leggi i seguenti post e discuti:

- It's Time to Rethink the Startup Pitch Deck (Here's a Start) di Rob Go (2015):
 - <https://nextview.vc/blog/startup-pitch-deck-founder-vc-interactions/>



Letture consigliate



Scopri le seguenti risorse su come migliorare le tue capacità comunicative:

- 9 cose semplici grandi oratori fanno sempre, JRFF Heyden (2014)
 - <https://www.businessinsider.com/9-simple-things-great-speakers-always-do-2014-2>
- Comunicazione inglese per scienziati
 - <https://www.nature.com/scitable/ebooks/english-communication-for-scientists-14053993/contents/>

