

Master Programs in Artificial Intelligence for Careers in EU (MAI4CAREU)

# MAI 622: Предприемачество с Изкуствен интелект



MAI 622: Предприемачество с ИИ - Модул 4

# Набиране на средства и представяне



# Модул 4

## Съдържание



- Набиране на средства: Ключова терминология и понятия
- Представяне на вашата идея



# Планиране



## Седмици 12, 13:

- 2 90-минутни лекции
- 2 60-минутни работа по указания

# Цели на обучението



След като преминете през този модул, изучите неговите казуси и задачи за четене и изгледате предложените видеоклипове, трябва да можете да:

- Опишете и обясните различните видове финансиране за нова компания.
- Разбирате терминологията на финансирането и серията от финансиране.
- Определяте източниците на финансиране за вашето стартиране.
- Опишете целта, структурата и съдържанието на презентация с цел търсене на финансиране за вашата идея/компания.
- Подгответе и покажете убедително представяне на вашата идея/компания на потенциални инвеститори.

Модул 4: Набиране на средства и представяне

# Раздел 1: Набиране на средства





# Списък за четене



- Как да финансираме стартираща компания? (How to fund a startup?) от Paul Graham, Y Combinator
  - <http://paulgraham.com/startupfunding.html>
- Как да съберем пари (How to raise money?) от Paul Graham, Y Combinator.
  - <http://paulgraham.com/fr.html>
- Набиране на средства (Fundraising) в Y Combinator's Startup School.
  - <https://www.ycombinator.com/library>
- 10 термина, които трябва да знаете преди да наберете капитал за стартираща компания (10 Terms You Must Know Before Raising Startup Capital) от J. Colao, Forbes, 2013.
  - <https://www.forbes.com/sites/jicolao/2013/10/14/10-terms-you-must-know-before-raising-startup-capital/#21c123d46d6e>
- Различните видове финансиране за нови предприемачи (The different types of funding for new entrepreneurs) от Shelley Pasqual, Startup Guide.
  - <https://startupguide.com/different-types-of-business-funding>
- Как да наберете рисков капитал: Оценяване на вашата компания (How to raise venture capital: Valuating your company) от Ryan Allis, Ръководство за стартиращи компании.
  - <https://startupguide.com/how-to-raise-venture-capital-valuating-your-company>
- Как да наберем рисков капитал: Стартране и още нещо (How to raise venture capital: Bootstrapping and beyond) от Ryan Allis, Ръководство за стартиращи компании.
  - <https://startupguide.com/how-to-raise-venture-capital-bootstrapping>
- 4 причини, поради които вашата стартираща компания не трябва да набира капитал (4 reasons why your startup should not raise capital) от Eran Laniado, VentureBeat, 2013.
  - <https://venturebeat.com/2013/07/05/dont-raise-money/>



# Онлайн Видео & Курсове



- **Набиране на средства (Fundraising)** от Sam Altman, *Startup Playbook*  
<https://playbook.samaltman.com/#fundraising>
- **Модерно финансиране на стартиращи компании (Modern Startup Financing)** от Carolyn Levy, Y Combinator (2019).  
<https://www.startupschool.org/videos/79>
- **Основи на набирането на средства (Fundraising fundamentals)** от Geoff Ralston, Y Combinator (2018).  
<https://youtu.be/gcevHkNGrWQ>
- **Защо и как да инвестираме с «ангели» (The Why and How of Angel Investing)** от Sam Altman, Y Combinator (2018)  
<https://www.startupschool.org/videos/31>
- **Как да говорим с инвеститорите (How to Talk to Investors)** от Tyler Bosmeny, Y Combinator Partners  
<https://youtu.be/SHAh6WKBgiE>
- **Набиране на средства и среща с инвеститори (Fundraising and Meeting with Investors)** с Aaron Harris, Y Combinator.  
<https://blog.ycombinator.com/aaron-harris-on-fundraising-and-meeting-with-investors/>
- **Основи на предприемаческото финансиране: Какво трябва да знае всеки предприемач (Fundamentals of Entrepreneurial Finance: What Every Entrepreneur Should Know)** с Bill Aulet on edX  
<https://www.edx.org/course/fundamentals-of-entrepreneurial-finance-what-every-entrepreneur-should-know>





- **Стартираща компания (стартъп)** : общоприетото определение е, че това е компания в начален етап или етап на растеж, обикновено под три години (ако вече не е) става печеливша.
- **Лесно стартиране (lean startup)**: метод, използван за бързо и евтино валидиране на бизнес концепция при основаване на нова компания или въвеждане на нов продукт.
- **Изследователски спин-оф**: компания, която: а) има дялова инвестиция от национална библиотека или университет; б) лицензира технология от публичен изследователски институт или университет; в) има за основател университет или представител на публичния сектор, или г) е установено директно от публична изследователска институция.
- **Университетски спин-оф (или спин-аут)**: компании, които трансформират технологични изобретения, разработени от университетски изследователи, които в противен случай е възможно да останат неизползвани – подкатегория на изследователски спин-оф.
- **Скейълъп**: отнася се за компания, която вече е утвърдила продукта си на пазара и е икономически устойчива.
- **Еднорог**: Компания, често в технологичния или софтуерния сектор, на стойност над 1 милиард щатски долара.

- **MVP (минимално жизнеспособен продукт):** Техника, която включва разработването на основна версия на нов продукт, който има за цел да задоволи първите си потребители. След това продуктът се разработва с допълнителни функции само след отчитане на обратната връзка от първоначалните потребители.
- **Пивот (Pivot):** когато една компания бързо променя посоката, след като преди това се е насочила към различен пазарен сегмент.
- **Pitch deck:** жаргонен израз за кратка версия на бизнес план, който представя ключови цифри на потенциални инвеститори с надеждата да ги спечели.

- **Акселератор:** организация или програма, която предлага съвети, наставничество и ресурси, за да помогне на малкия бизнес да расте.
- **Инкубатор:** Организация, която подпомага млади фирми през първите няколко месеца или години, обикновено в замяна на собствен капитал. Инкубаторът се различава от ускорителя по това, че поддържа стартиращи фирми в техните ранни етапи на развитие.

- **Инвестиция на ангели:** обикновено се случва, когато даден стартап е в ранните си етапи; означава, че инвеститор или „бизнес ангел“ предоставя на стартиращи фирми начален капитал или капитал за растеж срещу дял в компанията.
- **VC (рисков капитал/рисков капиталист):** рисковият капитал е финансиране, предоставено от фирми на малки, високорискови, стартиращи компании с голям потенциал за растеж, в замяна на собствен капитал. Инвеститорите, работещи за фирми за рисков капитал, които избират да инвестират в конкретни компании, обикновено се наричат VC.
- **Стартиране (Bootstrapping):** самофинансиране чрез използване на лични ресурси, като приятели и семейство, за получаване на средства.
- **Сийд финансиране (Seed funding):** Първият кръг от малка инвестиция на ранен етап, от членове на семейството, приятели, банки или инвеститор.
- **Мостови заем:** заем, изтеглен за краткосрочен период, обикновено между две седмици и три години, докато може да се уреди дългосрочно финансиране. Известен също като суинг заем.
- **Списък с условия/Писмо за намерение:** Документ между инвеститор и стартиращ бизнес, включително основните условия за финансиране, който обикновено е необвързващ.
- **Степен на изгаряне (burn rate):** колко бързо се харчат парите. Алтернативно наричан скорост на бягане (run rate).
- **Придобиване:** процес, който включва даване или получаване на право на настоящо или бъдещо плащане, облага или актив.
- **Изход:** Основателите понякога разработват бизнес стратегия за изход преди или по време на своето предприемаческо пътуване. Изходът е начин да прехвърлите собствеността на вашата компания към друга компания и да платите на вашите инвеститори.

# Ролята на рисковия капитал

“VC финансиране - ранни инвестиции във високорискови компании с висок потенциал - почти не е съществувало преди 70-те години.

Изобретателите и иноваторите по време на първите две индустриални революции трябва да разчитат на малък набор от механизми за финансиране, за да пуснат своите продукти в продажба, обикновено финансирани лично, от членове на семейството, богати покровители или банкови заеми. Нито едно от изброените няма изградени структури за стимулиране за високорисковата игра с висока награда за финансиране на трансформиращи иновации.

Този недостиг на финансиране за иновации означава, че много добри идеи вероятно никога не са стартирали, а успешното прилагане на GPTs се мащабира много по-бавно.”

Източник: Kai-Fu Lee (2018) “AI Super-Powers”

# Ролята на рисковия капитал

“Днес VC финансирането е добре смазана машина, посветена на създаването и комерсиализацията на нови технологии.

През 2017 г. глобалното рисково финансиране постави нов рекорд с инвестирани 148 милиарда щатски долара, **подтикнати** от създаването на „визионен фонд“ на Softbank за 100 милиарда щатски долара; който ще бъде изплатен през следващите години.

През същата година глобалното финансиране на VC за стартиращи фирми от клас А скочи до 15,2 милиарда долара, което е 141% увеличение спрямо 2016 г. Тези пари безмилостно търсят начини да изтръгнат всеки долар производителност от технология с общо предназначение, като изкуствения интелект, с особена привързаност към **лунни идеи**, които биха могли да разрушат и пресъздадат цяла индустрия.

През следващото десетилетие ненаситните виртуални капиталисти ще стимулират бързото прилагане на технологията и итерацията на бизнес моделите, като не оставят камък необърнат в изследването на всичко, което ИИ може да направи.“

Източник: Kai-Fu Lee (2018) “AI Super-Powers”



# 10 термина, които трябва да знаете Преди да наберете начален капитал

- Оценка преди инвестицията (pre-money) с/у след инвестицията (post-money)
- Конвертируем дълг (Конвертируеми облигации)
- Бележки с горни граници срещу Бележки без горни граници
- Привилегировани акции
- Предпочитания за ликвидация
- Предпочитани участващи срещу предпочитани неучастващи акции
- Пропорционални права
- Набор от опции
- Бордови контрол
- Предоставяне на права



# Различни видове финансиране за нови предприемачи

- Начално
- Ангелски инвестиции
- Рисков капитал (VC)
- Банки
- Сийд инвестиране

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

# Как да съберем пари?

- Набирането на средства е трудно
- Не събирайте пари, освен ако не ги искате и те искат вас
- Бъдете в режим за набиране на средства или не
- Представете се на инвеститорите
- Чувайте не, докато не чуете да.
- Направете първо търсене в ширина, претеглено по очаквана стойност
- Знайте къде се намирате
- Поемете първия ангажимент
- Затворете уговорените пари
- Избягвайте инвеститори, които не са „водещи“
- Имайте множество планове
- Подценявайте колко искате
- Бъдете печеливши, ако можете
- Не оптимизирайте с цел оценяване
- Да/не преди оценката
- Пазете се от "чувствителни към оценка" инвеститори
- Приемайте предложенията алчно
- Не продавайте повече от 25% във фаза 2
- Накарайте един човек да се занимава с набирането на средства
- Ще ви трябва резюме и (може би) платформа
- Спрете набирането на средства, когато престане да работи
- Не се пристрастявайте към набирането на средства
- Не вдигайте твърде много
- Бъдете мили
- Летвата ще бъде по-висока следващия път
- Не усложнявайте нещата

# Видео задания



## Гледайте следните видеа и обсъдете:

- Основи на набирането на средства (Fundraising Fundamentals), Geoff Ralston (2018) Y Combinator
  - <https://www.youtube.com/watch?v=gcevHkNGrWQ>
- Защо и как да инвестираме с ангели (The Why and How of Angel Investing), Sam Altaman (2018) Y Combinator
  - <https://www.ycombinator.com/library/8A-the-why-and-how-of-angel-investing-is-2018>
- Набиране на средства и срещи с инвеститори (Fundraising and Meeting with Investors), Aaron Harris (2019) Y Combinator
  - <https://www.ycombinator.com/blog/aaron-harris-on-fundraising-and-meeting-with-investors/>
- Съвременно стартиращо финансиране (Modern Startup Funding),Carolynn Levy (2019) Y Combinator
  - <https://www.ycombinator.com/library/8F-modern-startup-funding-sus-2019>
- Разбиране на SAFE и рундовете на оценени капитали (Understanding SAFEs and Priced Equity Rounds), Kirsty Nathoo, Y Startup School
  - <https://www.ycombinator.com/library/6m-understanding-safes-and-priced-equity-rounds>



## Задание за четене



Прочетете следната публикация в блога и прегледайте документите за финансиране, разработени за документите за финансовия подход SAFE (просто споразумение за бъдещ капитал) Гледайте следните видеоклипове и обсъдете

Шаблони за набиране на средства: документи за безопасно финансиране

- <https://www.ycombinator.com/library/6z-fundraising-templates-safe-financing-documents>



# Задание за четене



Прочетете публикацията в блога на Бил Аулет „Основи на финансите“ и прегледайте анализираниите в нея ключови концепции:

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

**DISCIPLINED  
ENTREPRENEURSHIP**



University of Cyprus  
Department of Computer Science





# Задание за четене



## Прочетете публикацията за финансово моделиране в блога на Бил Аулет

- Финансово моделиране (Част 1)
  - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-1>
- Финансово моделиране (Част 2)
  - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-2/>

**DISCIPLINED  
ENTREPRENEURSHIP**



University of Cyprus  
Department of Computer Science



Модул 4: Набиране на средства и представяне

# Раздел 2: Представяне



# СПИСЪК ЗА ЧЕТЕНЕ



- Съвети за представяне за предприемачи (Pitch Advice for Entrepreneurs) от Reid Hoffman
  - <https://www.reidhoffman.org/linkedin-pitch-to-greylock/>
- The YC Seed Deck Template by Aaron Harris, Y Combinator (2018).
  - <https://blog.ycombinator.com/intro-to-the-yc-seed-deck/>
- Как да проектираме по-добра платформа за представяне (How to Design a Better Pitch Deck) от Kevin Hale, Y Combinator (2015).
  - <https://blog.ycombinator.com/how-to-design-a-better-pitch-deck/>
- Как ефективно да представяте бизнес идеи на инвеститорите (How to Effectively Pitch Business Ideas to Investors) от Sarath CP.
  - <https://medium.com/swlh/how-to-effectively-pitch-business-ideas-to-investors-dd76661b02f1>
- Време е да преосмислим началната платформа за представяне (Ето начало) (It's time to Rethink the Startup Pitch Deck (Here's a Start)) от Rob Go (2015).
  - <https://nextviewventures.com/blog/startup-pitch-deck-founder-vc-interactions/>
- 10 неща, които да включите в презентацията си за стартъп (10 Things to Include in Your Startup Pitch Presentation) от Bill Clark, Mashable.
  - <https://mashable.com/2011/06/24/startup-pitch-presentation>
- 10 въпроса за перфектно представяне (10 questions for a perfect pitch) от Linda Plano, MITEF Greece.
  - <https://www.planoandsimple.com/10questions/>
- Как да създадете омагьосващо представяне (How to Create an Enchanting Pitch) by Guy Kawasaki.
  - <https://guykawasaki.com/how-to-create-an-enchanting-pitch-officeandguyk/>



# Как да представите плана си?

# Как да представите плана си?

- Ако сте успешни, **ще** представите бизнес плана си на хората.
- Те може (вероятно) да не са прочели плана ви.
- Важно е да имате логично представяне и да привлечете вниманието им
- Всичко започва с разказването на **завладяваща история**

# Ключови съображения

- Превърнете представянето си в история: **Разказването на истории** е най-добрият начин да привлечете публиката.
- Познавайте **аудиторията** си и се насочете към **правилната** част от нея.
- Определете от какво **най-много се интересува** публиката
- Имайте **проста**, но проницателна презентация.
- Определете си стриктно **разпределение на времето** и бъдете **кратки**.
- Говорете за **продажбите**.
- Бъдете **смели**.
- Целта на успешното представяне е да имате инвеститори, които желаят **да инвестират** във вашата компания.



- Нападател или Защитник
  - Като нападател това е по-важно
- Спечелете необходимите ресурси
  - Нуждаете се от ресурси и това е начинът
- Мигновен поглед към вашите способности
  - Служители, съветници, членове на борда, инвеститори, клиенти и т.н. всички ще могат да видят вашите умения в това упражнение

# Цели и критерии за успех

- Получете на доверие за вас и вашето ново начинание
- Спечелете доверие или ентузиазъм за последваща среща
- Създайте умствен модел в ума на човека, за да можете по-късно да успеете

- **Свържете се незабавно** – това е за тях, не за теб
- Бъдете **Професионалисти** и **симпатични** – трябва да докажете, че сте някой, с когото искат да правят бизнес
- **Изпъкнете** – вие сте нападател, а не защитник; равенството или нарастваща печалба не ви помагат
- **Усмивка!**

# Ключови елементи

- Проблемът ви днес (1-во)
- Клиенти (1-во)
- За предпочитане под формата на въпрос, на който да се отговори с „да!“
- Вашето предложение (продукт/услуга)
- Стойност на предложението
- Защо ти?
- Защо сега?
- Визия за това какво може да стане (икономическа и неикономическа)
- Какво искате от тях и какво ще спечелят

# Нематериални активи за успех

- **Страст** – ентузиазъм
- **Емпатия** – накарайте ги да се почувстват като най-важния човек на света
- **Подготвени** – подгответе си домашното и практикувайте, практикувайте, практикувайте

# Критични фактори за успех

- Страст
- Посочено е в
- Пазарна възможност
- Доказано предложение/идея от клиенти
- Екип → Качество на представянето и способност за разказване на история
- Устойчиво конкурентно предимство
- Възвръщаемост на инвестициите
- Технология
- Фактор на партньорство/доверие/забавление
- Синергия с останалата част от портфолиото



# Рецепта за провал (неуспех)

- **Говорете за технологии** – технологията е средство за постигане на цел; това е упражнение за създаване на рискове, а не научен панаир
- **Говорете за себе си** – става въпрос за тях
- **Не подготвен** или продължава **твърде дълго** – неуважително
- **Липса на увереност** – кой ще те последва тогава? Отг: Никой
- **Риболовна експедиция** – не са ясни целите

Раздел 2: Представяне

# Стъпка на таксиметровата кабина: Подходът на MIT

Източник: MIT дисциплина Предприемачество



# Типове стъпки на придвижване

- Асансьор (1 минута)
- Ескалатор (3 минути)
- Такси (10 минути)
- Градски влак (30 минути)
- Самолет (45 минути)
- Още: Не забравяйте силата на името на вашата компания, логото, първото изображение и етикета

# Първи въпрос

- Какво иска аудиторията ви?
- И не забравяйте, че отговорността да „разберат“ не е върху тях , а по-скоро е върху вас да го обясните по такъв начин, че да го разберат и да се вълнуват от него.

# Десетминутен бизнес план

- Седем слайда
- Приложете тези предложения разумно
- Чувствайте се свободни да премахнете или обедините



# Слайд #1: Увод

- Име на компанията – важно е да помогне за очертаване на идеята
- Завладяващ етикет
- Визуално – силата на първото изображение
- Разкажете завладяваща история, демонстрираща целевия клиент, като състояние, спешност, желано и възможно състояние, вашето предложение за стойност (обикновено личност и случай на употреба)
- Кажете им какво искате да запомнят – три ключови точки – и какво ще поискате накрая

# Слайд #2: Целеви потребители/Проблем

- Кой е целевият клиент? Колко от тях има? (Кой)
- Какъв е техният проблем или възможност? (Защо)
- Скорост на възприемане? (Защо сега)
- Кой има парите? (Кой плаща)
- Конкретни примери, които сте срещали...
- Вашите първи десет клиента
- Това е твърде много, но помислете какво можете ефективно да вкарате в минута или малко повече и един слайд – не забравяйте, че историите помагат

# Слайд #3: Вашето решение

- Обяснете своето решение („продайте с молив“)  
(Какво)
- Количествено предложение за стойност (колко)
- Уникално предложение за продажба (защо вие)
- Бъдете много нагледни тук... помнете, 1 минута и 1  
ясен, лесен за разбиране слайд



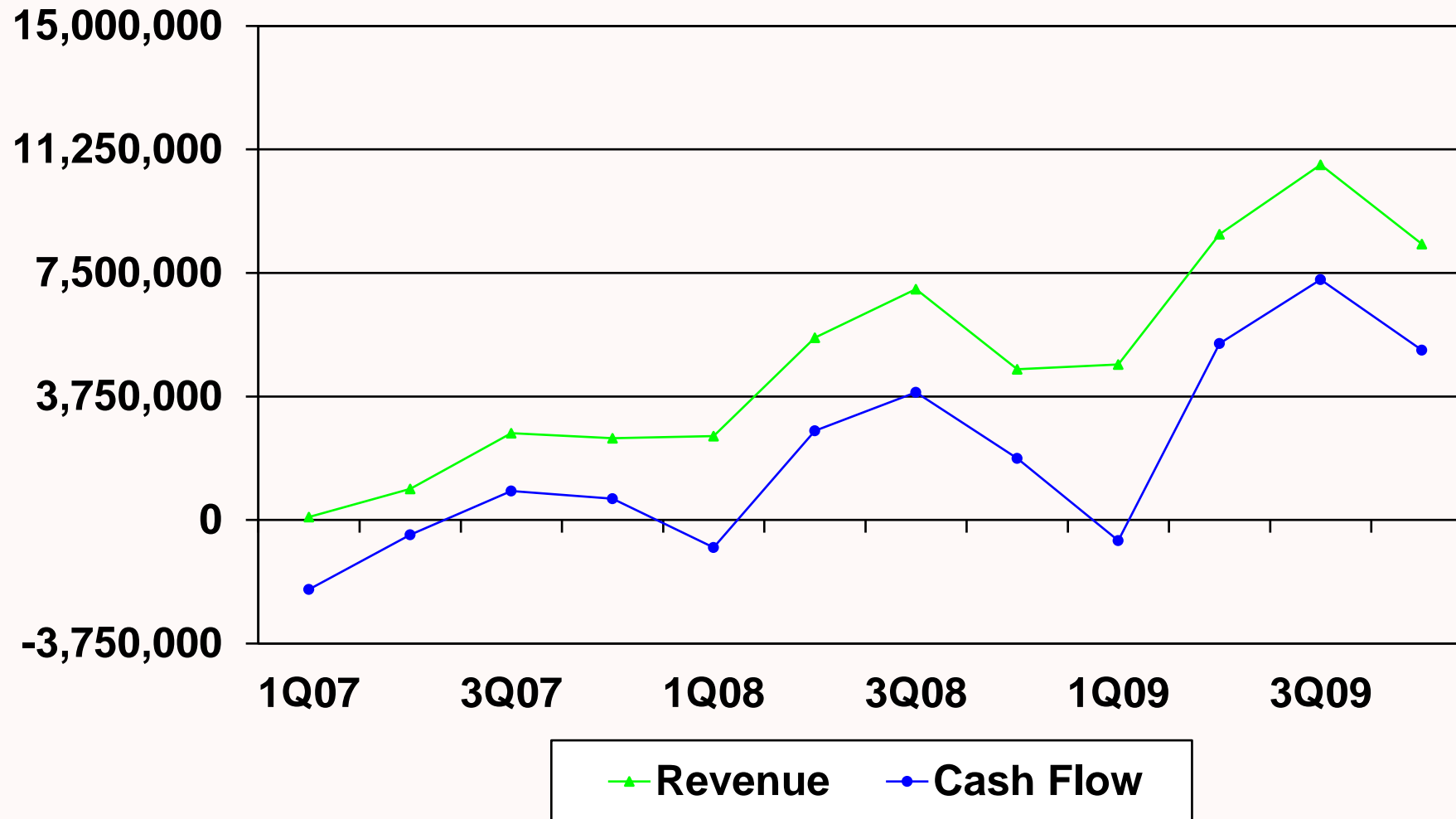
# Слайд #4: Стратегия за излизане на пазара

- Как ще стигнете до клиента и ще стимулирате търсенето? Изпълнение на търсенето?
- Кои ще бъдат първите ви клиенти? (по име)
- Каква ще бъде вашата цена за придобиване на клиенти (Cost of Customer Acquisition COCA)
  - Първоначално
  - Извънреден труд
  - Навлизане на пазара
  - Необходима инвестиция → възвръщаемост на инвестицията (Return on Investment ROI)

# Слайд #5: Финанси

- Внимавайте да не прекалите!
- Проста графика с ръст на горния ред и паричен поток – и няколко други неща (по-малкото е повече)
- Бъдете готови да обясните най-горния ред, защото оттам започва всичко - Ключови фактори, които трябва да знаете и евентуално да включват:
  - Мерни единици, които са използвани
  - Разходи
  - Ключови етапи, движещи финансовите показатели
  - Стойност на фирмените оценки и стратегия за изход

# Обобщени тримесечни финансови отчети



# Слайд #6: Екип & Конкуренти

- Екипът днес (Защо вие II)
- Бъдеще на екипа
- Конкуренти и устойчиво конкурентно предимство

# Слайд #7: Обобщение и ПИТАЙТЕ!

- Обобщение в три ключови точки
- Призив за действие
  - Колко искате от тях?
  - Какви са евентуалните изходи?
  - Какви видове възвръщаемост са възможни и/или вероятни?
- И накрая вашите “ПИТАЙТЕ”!

- Осигурете си добър набор от резервни слайдове за най-често задаваните въпроси
- Особено за финансите
  - Обяснение на основните линии
  - Обяснение на опита
- Данни от първични пазарни проучвания по структуриран и статистически валиден начин

Раздел 2: Представяне

# платформата Y Combinator's



# Структура на представянето на платформата I

- Заглавна страница
- Обобщение
- Екип
- Проблем
- Решение
- Маркетинг/Продажби
- Прогнози или етапи
- Конкуренция
- Бизнес модел
- Финансиране



# YC Шаблон на сийд платформа

- Съсредоточете се върху разказа. Останалото е коментар.
- Препоръчително съдържание:
  - Заглавна страница: име на вашата компания и кратко (на един ред) описание на това, което правите
  - Ясно изложение на проблема
  - Обяснение на решението, с възможно най-малко думи, с описани конкретни предимства, които предоставяте
  - Покажете силата си (ако имате такава). Дайте яснота и смисленост с числа
  - Дайте повече метрики, ако има такива.
  - Кажете на инвеститора какво ви прави толкова специален, каква точно е идеята ви, какви са вашите идеи за развитие (възможно повече от един слайд).
  - Очертайте вашия бизнес модел.
  - Представете потенциала си за бъдещ растеж и убедете инвеститора, че ще направи много добро вложение с вас.
  - Говорете за това какво прави вашия екип особено подходящ за конкретния проблем.
  - Кажете на инвеститора от колко пари се нуждаете и какво ще получи.



# УС Шаблон на СИИД платформа



## Прочетете и обсъдете:

- “Време е да преосмислим стартовата платформа за представяне (едно начало)” (It’s Time to Rethink the Startup Pitch Deck (Here’s a Start)) от Rob Go (2015):
  - <https://nextview.vc/blog/startup-pitch-deck-founder-vc-interactions/>



# Предложение за четене



Вижте следните ресурси за това как да подобрите комуникационните си умения:

- 9 прости неща, които великите оратори винаги правят (9 Simple Things Great Speakers Always Do), Jrff Heyden (2014)
  - <https://www.businessinsider.com/9-simple-things-great-speakers-always-do-2014-2>
- Комуникация на английски за учени (English Communication for Scientists)
  - <https://www.nature.com/scitable/ebooks/english-communication-for-scientists-14053993/contents/>

