

MAI 622: Επιχειρηματικότητα ΤΝ



MAI 622: TN Επιχειρηματικότητα TN - Ενότητα 4

Συγκέντρωση Κεφαλαίων και Pitching

Ενότητα 4

Περιεχόμενα



- ▶ Χρηματοδότηση: Ορολογία και έννοιες-κλειδιά
- ▶ Παρουσίαση της ιδέας σας

Ενότητα 4: Συγκέντρωση Κεφαλαίων και Pitching

Κεφάλαιο 1: Συγκέντρωση κεφαλαίων



Κάποιες ορολογίες

Κάποιες ορολογίες

- **Νεοσύστατη επιχείρηση:** πρόκειται για μια εταιρεία που βρίσκεται στα αρχικά ή αναπτυξιακά στάδια λειτουργίας, συνήθως κάτω των τριών ετών που (αν δεν είναι ήδη) αρχίζει να γίνεται κερδοφόρα.

Κάποιες ορολογίες

- **Νεοσύστατη επιχείρηση (startup):** πρόκειται για μια εταιρεία που βρίσκεται στα αρχικά ή αναπτυξιακά στάδια λειτουργίας, συνήθως κάτω των τριών ετών που (αν δεν είναι ήδη) αρχίζει να γίνεται κερδοφόρα.
- **Lean startup:** μια μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη γρήγορη και φθηνή επικύρωση μιας επιχειρηματικής ιδέας κατά την ίδρυση μιας νέας εταιρείας ή την εισαγωγή ενός νέου προϊόντος.

Κάποιες ορολογίες

- **Νεοσύστατη επιχείρηση (startup):** πρόκειται για μια εταιρεία που βρίσκεται στα αρχικά ή αναπτυξιακά στάδια λειτουργίας, συνήθως κάτω των τριών ετών που (αν δεν είναι ήδη) αρχίζει να γίνεται κερδοφόρα.
- **Lean startup:** μια μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη γρήγορη και φθηνή επικύρωση μιας επιχειρηματικής ιδέας κατά την ίδρυση μιας νέας εταιρείας ή την εισαγωγή ενός νέου προϊόντος.
- **Research spin-off:** εταιρεία η οποία: α) έχει επένδυση μετοχικού κεφαλαίου από εθνική βιβλιοθήκη ή πανεπιστήμιο- β) παραχωρεί άδεια χρήσης τεχνολογίας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα ή πανεπιστήμιο- γ) έχει ως ιδρυτή υπάλληλο πανεπιστημίου ή του δημόσιου τομέα, ή δ) έχει ιδρυθεί απευθείας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα.

Κάποιες ορολογίες

- **Νεοσύστατη επιχείρηση (startup):** πρόκειται για μια εταιρεία που βρίσκεται στα αρχικά ή αναπτυξιακά στάδια λειτουργίας, συνήθως κάτω των τριών ετών που (αν δεν είναι ήδη) αρχίζει να γίνεται κερδοφόρα.
- **Lean startup:** μια μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη γρήγορη και φθηνή επικύρωση μιας επιχειρηματικής ιδέας κατά την ίδρυση μιας νέας εταιρείας ή την εισαγωγή ενός νέου προϊόντος.
- **Research spin-off:** εταιρεία η οποία: α) έχει επένδυση μετοχικού κεφαλαίου από εθνική βιβλιοθήκη ή πανεπιστήμιο- β) παραχωρεί άδεια χρήσης τεχνολογίας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα ή πανεπιστήμιο- γ) έχει ως ιδρυτή υπάλληλο πανεπιστημίου ή του δημόσιου τομέα, ή δ) έχει ιδρυθεί απευθείας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα.
- **University spin-offs (or spin-out):** εταιρείες που μετασχηματίζουν τεχνολογικές εφευρέσεις που έχουν αναπτυχθεί από πανεπιστημιακή έρευνα και οι οποίες είναι πιθανό να παραμείνουν ανεκμετάλλευτες διαφορετικά - μια υποκατηγορία των ερευνητικών spin-offs.

Κάποιες ορολογίες

- **Νεοσύστατη επιχείρηση (startup):** πρόκειται για μια εταιρεία που βρίσκεται στα αρχικά ή αναπτυξιακά στάδια λειτουργίας, συνήθως κάτω των τριών ετών που (αν δεν είναι ήδη) αρχίζει να γίνεται κερδοφόρα.
- **Lean startup:** μια μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη γρήγορη και φθηνή επικύρωση μιας επιχειρηματικής ιδέας κατά την ίδρυση μιας νέας εταιρείας ή την εισαγωγή ενός νέου προϊόντος.
- **Research spin-off:** εταιρεία η οποία: α) έχει επένδυση μετοχικού κεφαλαίου από εθνική βιβλιοθήκη ή πανεπιστήμιο- β) παραχωρεί άδεια χρήσης τεχνολογίας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα ή πανεπιστήμιο- γ) έχει ως ιδρυτή υπάλληλο πανεπιστημίου ή του δημόσιου τομέα, ή δ) έχει ιδρυθεί απευθείας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα.
- **University spin-offs (or spin-out):** εταιρείες που μετασχηματίζουν τεχνολογικές εφευρέσεις που έχουν αναπτυχθεί από πανεπιστημιακή έρευνα και οι οποίες είναι πιθανό να παραμείνουν ανεκμετάλλευτες διαφορετικά - μια υποκατηγορία των ερευνητικών spin-offs.
- **Scale up:** αναφέρεται σε μια εταιρεία που έχει ήδη επικυρώσει το προϊόν της σε μια αγορά και είναι οικονομικά βιώσιμη.

Κάποιες ορολογίες

- **Νεοσύστατη επιχείρηση (startup):** πρόκειται για μια εταιρεία που βρίσκεται στα αρχικά ή αναπτυξιακά στάδια λειτουργίας, συνήθως κάτω των τριών ετών που (αν δεν είναι ήδη) αρχίζει να γίνεται κερδοφόρα.
- **Lean startup:** μια μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη γρήγορη και φθηνή επικύρωση μιας επιχειρηματικής ιδέας κατά την ίδρυση μιας νέας εταιρείας ή την εισαγωγή ενός νέου προϊόντος.
- **Research spin-off:** εταιρεία η οποία: α) έχει επένδυση μετοχικού κεφαλαίου από εθνική βιβλιοθήκη ή πανεπιστήμιο- β) παραχωρεί άδεια χρήσης τεχνολογίας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα ή πανεπιστήμιο- γ) έχει ως ιδρυτή υπάλληλο πανεπιστημίου ή του δημόσιου τομέα, ή δ) έχει ιδρυθεί απευθείας από δημόσιο ερευνητικό ίδρυμα.
- **University spin-offs (or spin-out):** εταιρείες που μετασχηματίζουν τεχνολογικές εφευρέσεις που έχουν αναπτυχθεί από πανεπιστημιακή έρευνα και οι οποίες είναι πιθανό να παραμείνουν ανεκμετάλλευτες διαφορετικά - μια υποκατηγορία των ερευνητικών spin-offs.
- **Scale up:** αναφέρεται σε μια εταιρεία που έχει ήδη επικυρώσει το προϊόν της σε μια αγορά και είναι οικονομικά βιώσιμη.
- **Unicorn:** Μια εταιρεία που δραστηριοποιείται συχνά στον τομέα της τεχνολογίας ή του λογισμικού και αξίζει πάνω από 1 δισεκατομμύριο δολάρια.

Κάποιες ορολογίες

Κάποιες ορολογίες

- **MVP – Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν (Minimum viable product):** Μια τεχνική που περιλαμβάνει την ανάπτυξη μιας βασικής έκδοσης ενός νέου προϊόντος που στοχεύει στην ικανοποίηση των πρώτων χρηστών του. Στη συνέχεια, το προϊόν αναπτύσσεται με περαιτέρω χαρακτηριστικά μόνο αφού ληφθούν υπόψη τα σχόλια των αρχικών χρηστών.

Κάποιες ορολογίες

- **MVP – Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν (Minimum viable product):** Μια τεχνική που περιλαμβάνει την ανάπτυξη μιας βασικής έκδοσης ενός νέου προϊόντος που στοχεύει στην ικανοποίηση των πρώτων χρηστών του. Στη συνέχεια, το προϊόν αναπτύσσεται με περαιτέρω χαρακτηριστικά μόνο αφού ληφθούν υπόψη τα σχόλια των αρχικών χρηστών.
- **Pivot:** όταν μια εταιρεία αλλάζει γρήγορα κατεύθυνση αφού προηγουμένως είχε στοχεύσει σε διαφορετικό τμήμα της αγοράς.

Κάποιες ορολογίες

- **MVP – Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν (Minimum viable product):**
Μια τεχνική που περιλαμβάνει την ανάπτυξη μιας βασικής έκδοσης ενός νέου προϊόντος που στοχεύει στην ικανοποίηση των πρώτων χρηστών του. Στη συνέχεια, το προϊόν αναπτύσσεται με περαιτέρω χαρακτηριστικά μόνο αφού ληφθούν υπόψη τα σχόλια των αρχικών χρηστών.
- **Pivot:** όταν μια εταιρεία αλλάζει γρήγορα κατεύθυνση αφού προηγουμένως είχε στοχεύσει σε διαφορετικό τμήμα της αγοράς.
- **Pitch deck:** μια σύντομη έκδοχή ενός επιχειρηματικού σχεδίου που παρουσιάζει βασικά στοιχεία σε πιθανούς επενδυτές με την ελπίδα να τους κερδίσει.

Κάποιες ορολογίες

Σχετικές ορολογίες

- **Accelerator:** ένας οργανισμός ή ένα πρόγραμμα που προσφέρει συμβουλές, καθοδήγηση και πόρους για να βοηθήσει τις μικρές επιχειρήσεις να αναπτυχθούν.

Κάποιες ορολογίες

- **Accelerator:** ένας οργανισμός ή ένα πρόγραμμα που προσφέρει συμβουλές, καθοδήγηση και πόρους για να βοηθήσει τις μικρές επιχειρήσεις να αναπτυχθούν.
- **Incubator:** Ένας οργανισμός που φροντίζει νέες επιχειρήσεις κατά τους πρώτους μήνες ή χρόνια λειτουργίας τους, συνήθως με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο. Η διαφορά με το μοντέλο Accelerator υπόκειται στο ότι υποστηρίζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις στα πρώτα στάδια ανάπτυξής τους.

Κάποιες ορολογίες

- **Accelerator:** ένας οργανισμός ή ένα πρόγραμμα που προσφέρει συμβουλές, καθοδήγηση και πόρους για να βοηθήσει τις μικρές επιχειρήσεις να αναπτυχθούν.
- **Incubator:** Ένας οργανισμός που φροντίζει νέες επιχειρήσεις κατά τους πρώτους μήνες ή χρόνια λειτουργίας τους, συνήθως με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο. Η διαφορά με το μοντέλο Accelerator υπόκειται στο ότι υποστηρίζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις στα πρώτα στάδια ανάπτυξής τους.
- **Angel investment:** συνήθως γίνεται όταν μια νεοσύστατη επιχείρηση βρίσκεται στα αρχικά της στάδια- είναι όταν ένας επενδυτής ή "επιχειρηματικός άγγελος" παρέχει σε νεοσύστατες επιχειρήσεις αρχικό ή αναπτυξιακό κεφάλαιο για ένα μερίδιο στην εταιρεία.

Κάποιες ορολογίες

- **Accelerator:** ένας οργανισμός ή ένα πρόγραμμα που προσφέρει συμβουλές, καθοδήγηση και πόρους για να βοηθήσει τις μικρές επιχειρήσεις να αναπτυχθούν.
- **Incubator:** Ένας οργανισμός που φροντίζει νέες επιχειρήσεις κατά τους πρώτους μήνες ή χρόνια λειτουργίας τους, συνήθως με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο. Η διαφορά με το μοντέλο Accelerator υπόκειται στο ότι υποστηρίζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις στα πρώτα στάδια ανάπτυξής τους.
- **Angel investment:** συνήθως γίνεται όταν μια νεοσύστατη επιχείρηση βρίσκεται στα αρχικά της στάδια- είναι όταν ένας επενδυτής ή "επιχειρηματικός άγγελος" παρέχει σε νεοσύστατες επιχειρήσεις αρχικό ή αναπτυξιακό κεφάλαιο για ένα μερίδιο στην εταιρεία.
- **VC (Venture capital/Venture capitalist):** Είναι η χρηματοδότηση που παρέχεται από επιχειρήσεις σε μικρές, υψηλού κινδύνου, νεοσύστατες επιχειρήσεις με μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης με αντάλλαγμα ίδια κεφάλαια. Οι επενδυτές που εργάζονται για εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων και επιλέγουν να επενδύσουν σε συγκεκριμένες εταιρείες ονομάζονται συνήθως VCs.

Σχετικές ορολογίες

Σχετικές ορολογίες

- **Bootstrapping:** αυτοχρηματοδότηση με τη χρήση προσωπικών πόρων, όπως οι φίλοι και η οικογένεια, για να ξεκινήσει η ρευστότητα

Σχετικές ορολογίες

- **Bootstrapping:** αυτοχρηματοδότηση με τη χρήση προσωπικών πόρων, όπως οι φίλοι και η οικογένεια, για να ξεκινήσει η ρευστότητα.
- **Seed funding:** Ο πρώτος γύρος μικρής επένδυσης σε αρχικό στάδιο από μέλη της οικογένειας, φίλους, τράπεζες ή έναν επενδυτή.

Σχετικές ορολογίες

- **Bootstrapping:** αυτοχρηματοδότηση με τη χρήση προσωπικών πόρων, όπως οι φίλοι και η οικογένεια, για να ξεκινήσει η ρευστότητα.
- **Seed funding:** Ο πρώτος γύρος μικρής επένδυσης σε αρχικό στάδιο από μέλη της οικογένειας, φίλους, τράπεζες ή έναν επενδυτή.
- **Bridge loan:** δάνειο που λαμβάνεται για βραχυπρόθεσμη περίοδο, συνήθως μεταξύ δύο εβδομάδων και τριών ετών, μέχρι να διευθετηθεί μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Γνωστό και ως δάνειο μεταβατικού χαρακτήρα.

Σχετικές ορολογίες

- **Bootstrapping:** αυτοχρηματοδότηση με τη χρήση προσωπικών πόρων, όπως οι φίλοι και η οικογένεια, για να ξεκινήσει η ρευστότητα.
- **Seed funding:** Ο πρώτος γύρος μικρής επένδυσης σε αρχικό στάδιο από μέλη της οικογένειας, φίλους, τράπεζες ή έναν επενδυτή.
- **Bridge loan:** δάνειο που λαμβάνεται για βραχυπρόθεσμη περίοδο, συνήθως μεταξύ δύο εβδομάδων και τριών ετών, μέχρι να διευθετηθεί μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Γνωστό και ως δάνειο μεταβατικού χαρακτήρα.
- **Term sheet/Letter of intent:** Το έγγραφο μεταξύ ενός επενδυτή και μιας νεοσύστατης επιχείρησης που περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και τις προϋποθέσεις για τη χρηματοδότηση και το οποίο είναι συνήθως μη δεσμευτικό. Μόλις επιτευχθεί συμφωνία μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών, καταρτίζεται δεσμευτική συμφωνία με βάση το term sheet.

Σχετικές ορολογίες

- **Bootstrapping:** αυτοχρηματοδότηση με τη χρήση προσωπικών πόρων, όπως οι φίλοι και η οικογένεια, για να ξεκινήσει η ρευστότητα.
- **Seed funding:** Ο πρώτος γύρος μικρής επένδυσης σε αρχικό στάδιο από μέλη της οικογένειας, φίλους, τράπεζες ή έναν επενδυτή.
- **Bridge loan:** δάνειο που λαμβάνεται για βραχυπρόθεσμη περίοδο, συνήθως μεταξύ δύο εβδομάδων και τριών ετών, μέχρι να διευθετηθεί μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Γνωστό και ως δάνειο μεταβατικού χαρακτήρα.
- **Term sheet/Letter of intent:** Το έγγραφο μεταξύ ενός επενδυτή και μιας νεοσύστατης επιχείρησης που περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και τις προϋποθέσεις για τη χρηματοδότηση και το οποίο είναι συνήθως μη δεσμευτικό. Μόλις επιτευχθεί συμφωνία μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών, καταρτίζεται δεσμευτική συμφωνία με βάση το term sheet.
- **Burn rate:** πόσο γρήγορα ξοδεύετε τα χρήματά σας. Εναλλακτικά αναφέρεται ως ρυθμός λειτουργίας.

Σχετικές ορολογίες

- **Bootstrapping:** αυτοχρηματοδότηση με τη χρήση προσωπικών πόρων, όπως οι φίλοι και η οικογένεια, για να ξεκινήσει η ρευστότητα.
- **Seed funding:** Ο πρώτος γύρος μικρής επένδυσης σε αρχικό στάδιο από μέλη της οικογένειας, φίλους, τράπεζες ή έναν επενδυτή.
- **Bridge loan:** δάνειο που λαμβάνεται για βραχυπρόθεσμη περίοδο, συνήθως μεταξύ δύο εβδομάδων και τριών ετών, μέχρι να διευθετηθεί μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Γνωστό και ως δάνειο μεταβατικού χαρακτήρα.
- **Bridge loan:** a loan taken out for a short-term period, typically between two weeks and three years, until long-term financing can be arranged. Also known as a *swing loan*.
- **Term sheet/Letter of intent:** Το έγγραφο μεταξύ ενός επενδυτή και μιας νεοσύστατης επιχείρησης που περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και τις προϋποθέσεις για τη χρηματοδότηση και το οποίο είναι συνήθως μη δεσμευτικό. Μόλις επιτευχθεί συμφωνία μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών, καταρτίζεται δεσμευτική συμφωνία με βάση το term sheet.
- **Burn rate:** πόσο γρήγορα ξοδεύετε τα χρήματά σας. Εναλλακτικά αναφέρεται ως ρυθμός λειτουργίας.
- **Vesting:** Μια διαδικασία που περιλαμβάνει την παροχή ή την απόκτηση δικαιώματος σε μια παρούσα ή μελλοντική πληρωμή, παροχή ή περιουσιακό στοιχείο.

Σχετικές ορολογίες

- **Bootstrapping:** αυτοχρηματοδότηση με τη χρήση προσωπικών πόρων, όπως οι φίλοι και η οικογένεια, για να ξεκινήσει η ρευστότητα.
- **Seed funding:** Ο πρώτος γύρος μικρής επένδυσης σε αρχικό στάδιο από μέλη της οικογένειας, φίλους, τράπεζες ή έναν επενδυτή.
- **Bridge loan:** δάνειο που λαμβάνεται για βραχυπρόθεσμη περίοδο, συνήθως μεταξύ δύο εβδομάδων και τριών ετών, μέχρι να διευθετηθεί μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Γνωστό και ως δάνειο μεταβατικού χαρακτήρα.
- **Bridge loan:** a loan taken out for a short-term period, typically between two weeks and three years, until long-term financing can be arranged. Also known as a *swing loan*.
- **Term sheet/Letter of intent:** Το έγγραφο μεταξύ ενός επενδυτή και μιας νεοσύστατης επιχείρησης που περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και τις προϋποθέσεις για τη χρηματοδότηση και το οποίο είναι συνήθως μη δεσμευτικό. Μόλις επιτευχθεί συμφωνία μεταξύ των εμπλεκόμενων μερών, καταρτίζεται δεσμευτική συμφωνία με βάση το term sheet.
- **Burn rate:** πόσο γρήγορα ξοδεύετε τα χρήματά σας. Εναλλακτικά αναφέρεται ως ρυθμός λειτουργίας.
- **Vesting:** Μια διαδικασία που περιλαμβάνει την παροχή ή την απόκτηση δικαιώματος σε μια παρούσα ή μελλοντική πληρωμή, παροχή ή περιουσιακό στοιχείο.
- **Exit:** Μερικές φορές οι ιδρυτές αναπτύσσουν μια επιχειρηματική στρατηγική εξόδου πριν ή κατά τη διάρκεια του επιχειρηματικού τους ταξιδιού. Η έξοδος είναι ένας τρόπος να μεταβιβάσετε την ιδιοκτησία της εταιρείας σας σε άλλη εταιρεία και να αποπληρώσετε τους επενδυτές σας.

Ο ρόλος του επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital)

“Η χρηματοδότηση ΕΚ -πρώιμες επενδύσεις σε εταιρείες υψηλού κινδύνου και υψηλών προοπτικών- δεν υπήρχε σχεδόν καθόλου πριν από τη δεκαετία του 1970.

Οι εφευρέτες και οι καινοτόμοι κατά τη διάρκεια των δύο πρώτων Βιομηχανικών Επαναστάσεων έπρεπε να βασίζονται σε ένα λεπτό πλέγμα χρηματοδοτικών μηχανισμών για να αναπτύξουν τα προϊόντα τους, συνήθως μέσω της προσωπικής τους περιουσίας, μελών της οικογένειας, πλούσιων προστατών ή τραπεζικών δανείων. Κανένας από αυτούς δεν έχει τις κατάλληλες υποδομές για τη χρηματοδότηση της μετασχηματιστικής καινοτομίας με υψηλό ρίσκο και υψηλή ανταμοιβή.

Αυτή η έλλειψη χρηματοδότησης της καινοτομίας σήμαινε ότι πολλές καλές ιδέες πιθανότατα δεν ξεκίνησαν ποτέ, και η επιτυχής εφαρμογή των GPTs κλιμακώθηκε πολύ πιο αργά.”

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

Ο ρόλος του επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital)

“Σήμερα, η χρηματοδότηση ΕΚ είναι μια καλοκουρδισμένη μηχανή αφοσιωμένη στη δημιουργία και την εμπορική αξιοποίηση νέας τεχνολογίας.

Το 2017, η παγκόσμια χρηματοδότηση επιχειρηματικού κεφαλαίου σημείωσε νέο ρεκόρ με επενδύσεις ύψους **148 δισεκατομμυρίων δολαρίων**, οι οποίες ενισχύθηκαν από τη δημιουργία του "ταμείου οράματος" της Softbank ύψους 100 δισεκατομμυρίων δολαρίων, το οποίο θα εκταμιευθεί τα επόμενα χρόνια.

Την ίδια χρονιά, η παγκόσμια χρηματοδότηση ΕΚ για νεοφυείς επιχειρήσεις Α ανήλθε σε **15,2 δισεκατομμύρια** δολάρια, σημειώνοντας αύξηση 141% σε σχέση με το 2016. Αυτά τα χρήματα αναζητούν αδιάκοπα τρόπους για να αποσπάσουν κάθε δολάριο παραγωγικότητας από μια τεχνολογία γενικής χρήσης όπως η ΤΝ, με ιδιαίτερη προτίμηση στις καινοτόμες ιδέες που θα μπορούσαν να διαταράξουν και να αναδημιουργήσουν έναν ολόκληρο κλάδο.

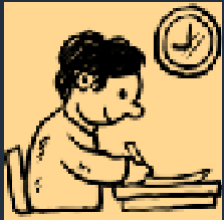
Κατά την επόμενη δεκαετία, τα αχόρταγα ΕΚ θα προωθήσουν την ταχεία εφαρμογή της τεχνολογίας και την επανάληψη των επιχειρηματικών μοντέλων, μη αφήνοντας καμία πέτρα αναποδογυρισμένη στην εξερεύνηση όλων όσων μπορεί να κάνει η ΤΝ.”

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

Πώς να συγκεντρώσετε χρήματα;

- Η εξεύρεση πόρων είναι δύσκολη
- Μην συγκεντρώνετε χρήματα αν δεν τα χρειάζεστε εσείς και αν δεν σας χρειάζονται
- Να είστε σε λειτουργία συγκέντρωσης χρημάτων ή να μην είστε
- Βρείτε συστάσεις με επενδυτές
- Να ακούτε όχι μέχρι να ακούσετε ναι.
- Κάντε αναζήτηση με βάση την αναμενόμενη αξία.
- Να ξέρετε πού στέκεστε
- Αναλάβετε την πρώτη δέσμευση
- Ολοκληρώστε τα δεσμευμένα χρήματα
- Αποφύγετε τους επενδυτές που δεν "οδηγούν"
- Έχετε πολλαπλά σχέδια
- Υποτιμήστε το ποσό που θέλετε
- Να είστε κερδοφόροι αν μπορείτε
- Μην βελτιστοποιείτε για αξιολόγηση
- Ναι/όχι πριν την αξιολόγηση
- Προσοχή στους "ευαίσθητους στην αξιολόγηση" επενδυτές
- Αποδοχή προσφορών με πλεονεξία
- Μην πουλήσετε περισσότερο από 25% στη φάση 2
- Ένα άτομο θα χειρίζεται τη συγκέντρωση κεφαλαίων
- Θα χρειαστείτε μια περίληψη και (ίσως) ένα deck.
- Σταματήστε τη συγκέντρωση κεφαλαίων όταν σταματήσει να λειτουργεί
- Μην εθιστείτε στην εξεύρεση πόρων
- Μην συγκεντρώσετε πάρα πολλά
- Να είστε ευγενικοί
- Ο πήχης θα είναι υψηλότερος την επόμενη φορά
- Μην κάνετε τα πράγματα περίπλοκα

Εργασία Ανάγνωσης

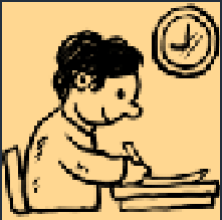


Διαβάστε την ακόλουθη ανάρτηση στο blog και εξετάστε τα έγγραφα χρηματοδότησης που αναπτύχθηκαν για τα έγγραφα της προσέγγισης χρηματοδότησης SAFE (simple agreement for future equity) Παρακολουθήστε τα ακόλουθα βίντεο και συζητήστε

- Fundraising Templates: Safe Financing Documents
 - <https://www.ycombinator.com/library/6z-fundraising-templates-safe-financing-documents>



Διαβάστε την ανάρτηση στο blog του Bill Aulet "Τα βασικά των χρηματοοικονομικών" και επανεξετάστε τις βασικές έννοιες που αναλύονται σε αυτήν::



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

**DISCIPLINED
ENTREPRENEURSHIP**



Read the following blog post on Financial Modeling by Bill Aulet

- Financial Modeling (Part 1)
 - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-1>
- Financial Modeling (Part 2)
 - <https://www.d-eship.com/articles/featured/chapter-3-financial-modeling-part-2/>

**DISCIPLINED
ENTREPRENEURSHIP**

Ενότητα 4: Συγκέντρωση κεφαλαίων και Pitching

Μέρος 2: Pitching



Λίστα Ανάγνωσης



- Pitch Advice for Entrepreneurs by 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/>
- How to Design a Better Pitch Deck by Kevin Hale, Y Combinator (2015).
 - <https://blog.ycombinator.com/how-to-design-a-better-pitch-deck/>
- How to Effectively Pitch Business Ideas to Investors by Sarath CP.
 - <https://medium.com/swlh/how-to-effectively-pitch-business-ideas-to-investors-dd76661b02f1>
- It's time to Rethink the Startup Pitch Deck (Here's a Start) by Rob Go (2015).
 - <https://nextviewventures.com/blog/startup-pitch-deck-founder-vc-interactions/>
- 10 Things to Include in Your Startup Pitch Presentation by Bill Clark, Mashable.
 - <https://mashable.com/2011/06/24/startup-pitch-presentation>
- 10 questions for a perfect pitch by Linda Plano, MITEF Greece.
 - <https://www.planoandsimple.com/10questions/>
- How to Create an Enchanting Pitch by Guy Kawasaki.
 - <https://guykawasaki.com/how-to-create-an-enchanting-pitch-officeandguyk/>



Πώς να
παρουσιάσετε
το σχέδιό σας;

Πώς να παρουσιάσετε το σχέδιό σας;

Πώς να παρουσιάσετε το σχέδιό σας;

- Εάν είστε επιτυχημένοι, **θα** παρουσιάσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο σε κόσμο.

Πώς να παρουσιάσετε το σχέδιό σας;

- Εάν είστε επιτυχημένοι, **θα** παρουσιάσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο σε κόσμο.
- Μπορεί (πιθανότατα) να μην έχουν διαβάσει το σχέδιό σας.

Πώς να παρουσιάσετε το σχέδιό σας;

- Εάν είστε επιτυχημένοι, **θα** παρουσιάσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο σε κόσμο.
- Μπορεί (πιθανότατα) να μην έχουν διαβάσει το σχέδιό σας.
- Είναι σημαντικό να έχετε μια λογική ροή και να τραβήξετε την προσοχή τους.

Πώς να παρουσιάσετε το σχέδιό σας;

- Εάν είστε επιτυχημένοι, **θα** παρουσιάσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο σε κόσμο.
- Μπορεί (πιθανότατα) να μην έχουν μελετήσει το σχέδιό σας.
- Είναι σημαντικό να έχετε μια λογική ροή και να τραβήξετε την προσοχή τους.
- Όλα ξεκινούν με την αφήγηση μιας **ελκυστικής ιστορίας**

Βασικές Σκέψεις

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.
- Γνωρίστε το **κοινό σας** και **στοχεύστε στα σωστά άτομα**.

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.
- Γνωρίστε το **κοινό σας** και **στοχεύστε στα σωστά άτομα**.
- Καθορίστε τι **ενδιαφέρει περισσότερο** το κοινό.

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.
- Γνωρίστε το **κοινό σας** και **στοχεύστε στα σωστά άτομα**.
- Καθορίστε τι **ενδιαφέρει περισσότερο** το κοινό.
- Να έχετε ένα **απλό** αλλά καίριο μήνυμα.

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.
- Γνωρίστε το **κοινό σας** και **στοχεύστε στα σωστά άτομα**.
- Καθορίστε τι **ενδιαφέρει περισσότερο** το κοινό.
- Να έχετε ένα **απλό** αλλά καίριο μήνυμα.
- Ορίστε αυστηρά **χρονοδιαγράμματα** και να είστε **σύντομοι**.

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.
- Γνωρίστε το **κοινό σας** και **στοχεύστε στα σωστά άτομα**.
- Καθορίστε τι **ενδιαφέρει περισσότερο** το κοινό.
- Να έχετε ένα **απλό** αλλά καίριο μήνυμα.
- Ορίστε αυστηρά **χρονοδιαγράμματα** και να είστε **σύντομοι**.
- Μιλήστε για τις **πωλήσεις**.

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.
- Γνωρίστε το **κοινό σας** και **στοχεύστε στα σωστά άτομα**.
- Καθορίστε τι **ενδιαφέρει περισσότερο** το κοινό.
- Να έχετε ένα **απλό** αλλά καίριο μήνυμα.
- Ορίστε αυστηρά **χρονοδιαγράμματα** και να είστε **σύντομοι**.
- Μιλήστε για τις **πωλήσεις**.
- Να είστε **θαρραλέοι**.

Βασικές Σκέψεις

- Μετατρέψτε το μήνυμά σας σε ιστορία: Η **αφήγηση** είναι ο καλύτερος τρόπος για να προσελκύσετε το κοινό.
- Γνωρίστε το **κοινό σας** και **στοχεύστε στα σωστά άτομα**.
- Καθορίστε τι **ενδιαφέρει περισσότερο** το κοινό.
- Να έχετε ένα **απλό** αλλά καίριο μήνυμα.
- Ορίστε αυστηρά **χρονοδιαγράμματα** και να είστε **σύντομοι**.
- Μιλήστε για τις **πωλήσεις**.
- Να είστε **θαρραλέοι**.
- Ο σκοπός μιας επιτυχημένης παρουσίασης είναι να έχετε επενδυτές πρόθυμους να **επενδύσουν** στην εταιρεία σας.

Η σημασία του Pitching

- Επιτιθέμενος εναντίον αμυνόμενου
 - Ως επιτιθέμενος, αυτό είναι πιο σημαντικό
- Απόκτηση των απαραίτητων πόρων
 - Πρέπει να βρείτε τους πόρους & αυτός είναι ο τρόπος
- Άμεση προβολή των ικανοτήτων σας
 - Οι εργαζόμενοι, οι σύμβουλοι, τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου, οι επενδυτές, οι πελάτες κ.λπ. θα δουν τις ικανότητές σας σε αυτή την άσκηση.

Στόχοι και Κριτήρια της Επιτυχίας

Στόχοι και Κριτήρια της Επιτυχίας

- Δίνει αξιοπιστία σε εσάς και το νέο σας επιχειρηματικό εγχείρημα

Στόχοι και Κριτήρια της Επιτυχίας

- Δίνει αξιοπιστία σε εσάς και το νέο σας επιχειρηματικό εγχείρημα
- Κερδίστε τη συναίνεση ή τον ενθουσιασμό για τη συνέχιση της συνάντησης

Στόχοι και Κριτήρια της Επιτυχίας

- Δίνει αξιοπιστία σε εσάς και το νέο σας επιχειρηματικό εγχείρημα
- Κερδίστε τη συναίνεση ή τον ενθουσιασμό για τη συνέχιση της συνάντησης
- Θέτει ένα νοητικό μοντέλο στο μυαλό του ατόμου, ώστε να μπορείτε αργότερα να πετύχετε

Βασικές Προσδοκίες

Βασικές Προσδοκίες

- Συνδεθείτε αμέσως – πρόκειται γι' αυτούς, όχι για εσάς

Βασικές Προσδοκίες

- Συνδεθείτε **αμέσως** – πρόκειται γι' αυτούς, όχι για εσάς
- Να είστε **επαγγελματίες** και **συμπαθείς** – πρέπει να αποδείξετε ότι είστε κάποιος με τον οποίο θέλουν να συνεργαστούν.

Βασικές Προσδοκίες

- **Συνδεθείτε αμέσως** – πρόκειται γι' αυτούς, όχι για εσάς
- Να είστε **επαγγελματίες** και **συμπαθείς** – πρέπει να αποδείξετε ότι είστε κάποιος με τον οποίο θέλουν να συνεργαστούν.
- **Ξεχωρίστε** – είστε επιτιθέμενος και όχι αμυνόμενος- μια ισοπαλία ή ένα σταδιακό όφελος δεν σας ωφελεί.

Βασικές Προσδοκίες

- **Συνδεθείτε αμέσως** – πρόκειται γι' αυτούς, όχι για εσάς
- Να είστε **επαγγελματίες** και **συμπαθείς** – πρέπει να αποδείξετε ότι είστε κάποιος με τον οποίο θέλουν να συνεργαστούν.
- **Ξεχωρίστε** – είστε επιτιθέμενος και όχι αμυνόμενος- μια ισοπαλία ή ένα σταδιακό όφελος δεν σας ωφελεί.
- **Χαμογελάτε!**

Βασικά Στοιχεία

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)
- Κατά προτίμηση με τη μορφή ερώτησης που θα απαντηθεί "ναι!"

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)
- Κατά προτίμηση με τη μορφή ερώτησης που θα απαντηθεί "ναι!"
- Η προσφορά σας (προϊόν/υπηρεσία)

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)
- Κατά προτίμηση με τη μορφή ερώτησης που θα απαντηθεί "ναι"!
- Η προσφορά σας (προϊόν/υπηρεσία)
- Πρόταση Αξίας

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)
- Κατά προτίμηση με τη μορφή ερώτησης που θα απαντηθεί "ναι"!
- Η προσφορά σας (προϊόν/υπηρεσία)
- Πρόταση Αξίας
- Γιατί εσείς;

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)
- Κατά προτίμηση με τη μορφή ερώτησης που θα απαντηθεί "ναι"!
- Η προσφορά σας (προϊόν/υπηρεσία)
- Πρόταση Αξίας
- Γιατί εσείς;
- Γιατί τώρα;

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)
- Κατά προτίμηση με τη μορφή ερώτησης που θα απαντηθεί "ναι"!
- Η προσφορά σας (προϊόν/υπηρεσία)
- Πρόταση Αξίας
- Γιατί εσείς;
- Γιατί τώρα;
- Οραματισμός για το τι μπορεί να γίνει (οικονομικό και μη οικονομικό)

Βασικά Στοιχεία

- Πόνος σήμερα (1ο)
- Πελάτες (1ο)
- Κατά προτίμηση με τη μορφή ερώτησης που θα απαντηθεί "ναι"!
- Η προσφορά σας (προϊόν/υπηρεσία)
- Πρόταση Αξίας
- Γιατί εσείς;
- Γιατί τώρα;
- Οραματισμός για το τι μπορεί να γίνει (οικονομικό και μη οικονομικό)
- Τι σας ζητώ και τι θα κερδίσετε

Άυλα αγαθά για την επιτυχία

- Πάθος – ενθουσιασμός
- Ενσυναίσθηση – κάντε τους να νιώσουν ότι είναι το πιο σημαντικό άτομο στον κόσμο
- Προετοιμασία – κάντε την προετοιμασία σας και εξασκηθείτε, εξασκηθείτε, εξασκηθείτε

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς
- Αποδεδειγμένη πρόταση αξίας για τους πελάτες/προσέλκυση

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς
- Αποδεδειγμένη πρόταση αξίας για τους πελάτες/προσέλκυση
- Ομάδα → Ποιότητα παρουσίασης και ικανότητα αφήγησης της ιστορίας

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς
- Αποδεδειγμένη πρόταση αξίας για τους πελάτες/προσέλκυση
- Ομάδα → Ποιότητα παρουσίασης και ικανότητα αφήγησης της ιστορίας
- Βιώσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς
- Αποδεδειγμένη πρόταση αξίας για τους πελάτες/προσέλκυση
- Ομάδα → Ποιότητα παρουσίασης και ικανότητα αφήγησης της ιστορίας
- Βιώσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Απόδοση της επένδυσης

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς
- Αποδεδειγμένη πρόταση αξίας για τους πελάτες/προσέλκυση
- Ομάδα → Ποιότητα παρουσίασης και ικανότητα αφήγησης της ιστορίας
- Βιώσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Απόδοση της επένδυσης
- Τεχνολογία

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς
- Αποδεδειγμένη πρόταση αξίας για τους πελάτες/προσέλκυση
- Ομάδα → Ποιότητα παρουσίασης και ικανότητα αφήγησης της ιστορίας
- Βιώσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Απόδοση της επένδυσης
- Τεχνολογία
- Συνεργασία/εμπιστοσύνη/παράγοντας διασκέδασης

Κρίσιμοι Συντελεστές Επιτυχίας

- Πάθος
- Αναφορά σε
- Ευκαιρία της αγοράς
- Αποδεδειγμένη πρόταση αξίας για τους πελάτες/προσέλκυση
- Ομάδα → Ποιότητα παρουσίασης και ικανότητα αφήγησης της ιστορίας
- Βιώσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Απόδοση της επένδυσης
- Τεχνολογία
- Συνεργασία/εμπιστοσύνη/παράγοντας διασκέδασης
- Συνέργειες με το υπόλοιπο χαρτοφυλάκιο

Συνταγή αποτυχίας

Συνταγή αποτυχίας

- **Μιλάτε για την τεχνολογία** – η τεχνολογία είναι ένα μέσο για ένα σκοπό- πρόκειται για μια προσπάθεια δημιουργίας ενός εγχειρήματος και όχι για μια επιστημονική έκθεση.

Συνταγή αποτυχίας

- **Μιλάτε για την τεχνολογία** – η τεχνολογία είναι ένα μέσο για ένα σκοπό- πρόκειται για μια προσπάθεια δημιουργίας ενός εγχειρήματος και όχι για μια επιστημονική έκθεση.
- **Μιλάτε για τον εαυτό σας** – πρόκειται για αυτούς

Συνταγή αποτυχίας

- **Μιλάτε για την τεχνολογία** – η τεχνολογία είναι ένα μέσο για ένα σκοπό- πρόκειται για μια προσπάθεια δημιουργίας ενός εγχειρήματος και όχι για μια επιστημονική έκθεση.
- **Μιλάτε για τον εαυτό σας** – πρόκειται για αυτούς
- **Ελλιπής προετοιμασία και πολύ μεγάλη διάρκεια**– ασέβεια

Συνταγή αποτυχίας

- **Μιλάτε για την τεχνολογία** – η τεχνολογία είναι ένα μέσο για ένα σκοπό- πρόκειται για μια προσπάθεια δημιουργίας ενός εγχειρήματος και όχι για μια επιστημονική έκθεση.
- **Μιλάτε για τον εαυτό σας** – πρόκειται για αυτούς
- **Ελλιπής προετοιμασία και πολύ μεγάλη διάρκεια– ασέβεια**
- **Έλλειψη αυτοπεποίθησης** – ποιος θα σας ακολουθήσει τότε; Απάντηση: Κανείς

Συνταγή αποτυχίας

- **Μιλάτε για την τεχνολογία** – η τεχνολογία είναι ένα μέσο για ένα σκοπό- πρόκειται για μια προσπάθεια δημιουργίας ενός εγχειρήματος και όχι για μια επιστημονική έκθεση.
- **Μιλάτε για τον εαυτό σας** – πρόκειται για αυτούς
- **Ελλιπής προετοιμασία και πολύ μεγάλη διάρκεια**– ασέβεια
- **Έλλειψη αυτοπεποίθησης** – ποιος θα σας ακολουθήσει τότε; Απάντηση: Κανείς
- **Εκστρατεία αναζήτησης** – δεν είναι ξεκάθαροι οι στόχοι

Ενότητα 2: Pitching

Taxi Cab Pitch: η προσέγγιση του MIT

Τύποι Pitch

- Elevator Pitch (1 λεπτό)
- Escalator Pitch (3 λεπτά)
- Taxi Cab Pitch (10 λεπτά)
- Commuter Train Pitch (30 λεπτά)
- Plane Pitch (45 λεπτά)
- Επίσης: Μην ξεχνάτε τη δύναμη του ονόματος της εταιρείας σας, του λογότυπου, της 1ης εικόνας και της φράσης "tag line".

Πρώτη Ερώτηση

- Τι θέλει το κοινό σας;
- Και να θυμάστε, η ευθύνη δεν είναι σε αυτούς να το "καταλάβουν", αλλά μάλλον σε εσάς να το εξηγήσετε με τέτοιο τρόπο ώστε να το καταλάβουν και να ενθουσιαστούν με αυτό.

Το επιχειρηματικό σχέδιο των δέκα λεπτών

- Επτά διαφάνειες
- Εφαρμόστε αυτές τις προτάσεις με λογική
- Μη διστάσετε να αφαιρέσετε ή να ενοποιήσετε

Διαφάνεια #1: Εισαγωγή

- Όνομα της εταιρείας - σημαντικό για να βοηθήσει στην πλαισίωση των πραγμάτων
- Πειστική γραμμή αναφοράς
- Οπτική - η δύναμη της πρώτης εικόνας
- Πείτε μια συναρπαστική ιστορία που καταδεικνύει τον πελάτη-στόχο, την κατάσταση, την επιτακτική ανάγκη, την επιθυμητή και πιθανή κατάσταση, την πρόταση αξίας σας (συνήθως την ταυτότητα και την περίπτωση χρήσης)
- Πείτε τους τι θέλετε να θυμούνται – **τρία βασικά σημεία** – και **τι θα ζητήσετε** στο τέλος

Διαφάνεια #2: Πελάτης-στόχος/Παροχές

- Ποιος είναι ο πελάτης-στόχος; Πόσοι από αυτούς υπάρχουν; (Ποιοι)
- Ποια είναι η ευκαιρία τους; (Γιατί)
- Σύντομη υιοθέτηση; (Γιατί τώρα)
- Ποιος έχει τα χρήματα; (Ποιος πληρώνει)
- Συγκεκριμένα παραδείγματα που έχετε συναντήσει...
- Οι πρώτοι δέκα πελάτες σας
- Αυτό είναι υπερβολικό, αλλά σκεφτείτε πόσο αποτελεσματικά μπορείτε να καλύψετε με ένα λεπτό περίπου και μια διαφάνεια - θυμηθείτε ότι οι αφηγήσεις βοηθούν.

Διαφάνεια #3: Η λύση σας

- Εξηγήστε τη λύση σας (Τι)
- Ποσοτικοποιημένη πρόταση αξίας (Πόσο)
- Μοναδική Πρόταση Πώλησης (Γιατί εσείς)
- Να είστε πολύ εικαστικοί εδώ ... θυμηθείτε, 1 λεπτό και 1 σαφή και κατανοητή διαφάνεια

Διαφάνεια #4: Στρατηγική μετάβασης στην αγορά

- Πώς θα προσεγγίσετε τον πελάτη και θα προωθήσετε τη ζήτηση; Να ικανοποιήσετε τη ζήτηση;
- Ποιοι θα είναι οι πρώτοι σας πελάτες; (ονομαστικά)
- Ποιο θα είναι το κόστος απόκτησης πελατών (COCA)
 - Αρχικά
 - Υπερωρίες
 - Διείσδυση στην αγορά
 - Απαιτούμενη επένδυση → ROI

Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

- Προσέξτε να μην υπερφορτώσετε!

Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

- Προσέξτε να μην υπερφορτώσετε!
- Απλό γράφημα με την **ανάπτυξη** και τις **ταμειακές ροές** -και μερικά άλλα πράγματα (όσο λιγότερο τόσο το καλύτερο)

Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

- Προσέξτε να μην υπερφορτώσετε!
- Απλό γράφημα με την **ανάπτυξη** και τις **ταμειακές ροές** -και μερικά άλλα πράγματα (όσο λιγότερο τόσο το καλύτερο)
- Να είστε έτοιμοι να εξηγήσετε την ανώτατη γραμμή, διότι από εκεί ξεκινούν όλα -- Βασικοί παράγοντες που πρέπει να γνωρίζετε και ενδεχομένως να συμπεριλάβετε:

Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

- Προσέξτε να μην υπερφορτώσετε!
- Απλό γράφημα με την **ανάπτυξη** και τις **ταμειακές ροές** -και μερικά άλλα πράγματα (όσο λιγότερο τόσο το καλύτερο)
- Να είστε έτοιμοι να εξηγήσετε το top line, διότι από εκεί ξεκινούν όλα -- Βασικοί παράγοντες που πρέπει να γνωρίζετε και ενδεχομένως να συμπεριλάβετε:
 - Εγκατεστημένες μονάδες

Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

- Προσέξτε να μην υπερφορτώσετε!
- Απλό γράφημα με την **ανάπτυξη** και τις **ταμειακές ροές** -και μερικά άλλα πράγματα (όσο λιγότερο τόσο το καλύτερο)
- Να είστε έτοιμοι να εξηγήσετε την ανώτατη γραμμή, διότι από εκεί ξεκινούν όλα -- Βασικοί παράγοντες που πρέπει να γνωρίζετε και ενδεχομένως να συμπεριλάβετε:
 - Εγκατεστημένες μονάδες
 - Κόστος

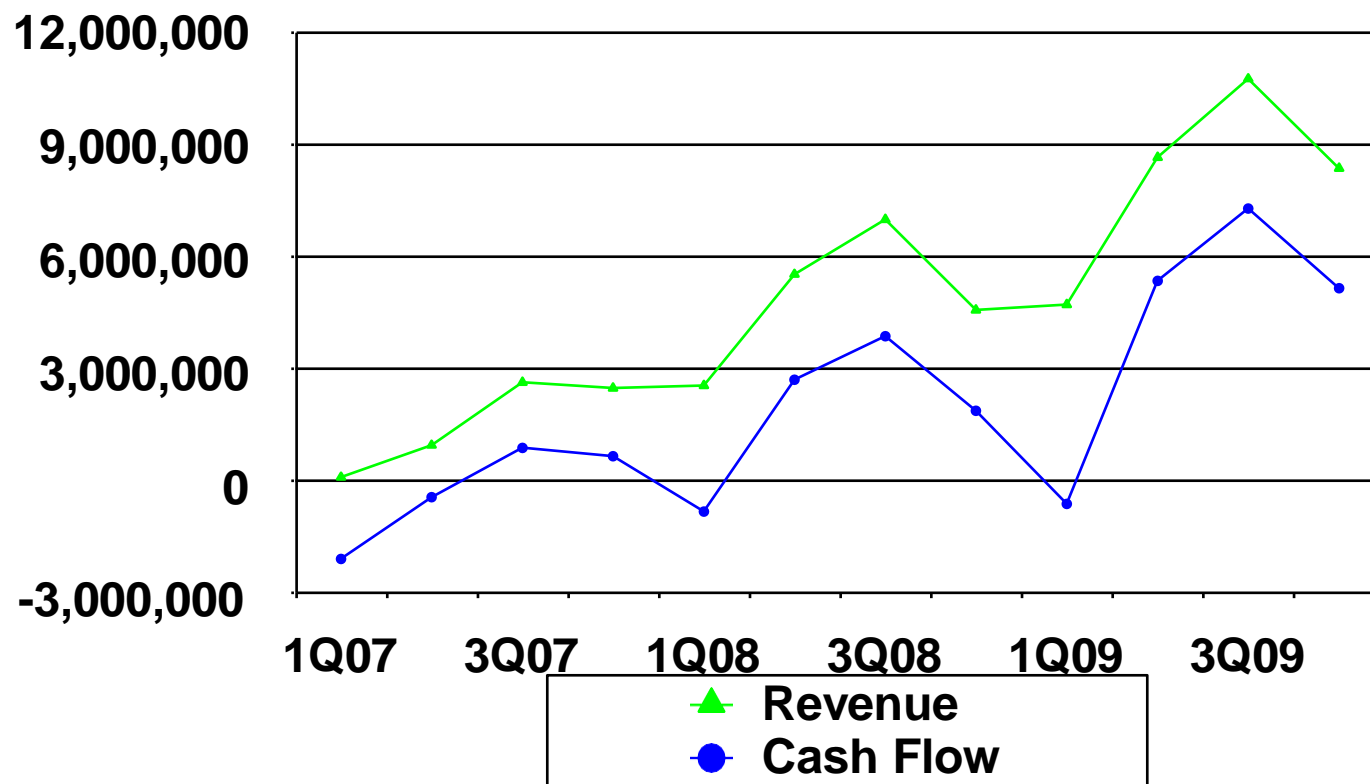
Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

- Προσέξτε να μην υπερφορτώσετε!
- Απλό γράφημα με την **ανάπτυξη** και τις **ταμειακές ροές** -και μερικά άλλα πράγματα (όσο λιγότερο τόσο το καλύτερο)
- Να είστε έτοιμοι να εξηγήσετε την ανώτατη γραμμή, διότι από εκεί ξεκινούν όλα -- Βασικοί παράγοντες που πρέπει να γνωρίζετε και ενδεχομένως να συμπεριλάβετε:
 - Εγκατεστημένες μονάδες
 - Κόστος
 - Βασικά ορόσημα που οδηγούν τα οικονομικά μεγέθη

Διαφάνεια #5: Οικονομικά στοιχεία

- Προσέξτε να μην υπερφορτώσετε!
- Απλό γράφημα με την **ανάπτυξη** και τις **ταμειακές ροές** -και μερικές άλλες πληροφορίες (όσο λιγότερα τόσο το καλύτερο)
- Βασικοί παράγοντες που πρέπει να γνωρίζετε και ενδεχομένως να συμπεριλάβετε:
 - Εγκατεστημένες μονάδες
 - Κόστος
 - Βασικά ορόσημα που καθορίζουν τα οικονομικά μεγέθη
 - Εκτιμήσεις για την αξία της εταιρείας & στρατηγική εξόδου

Συνοπτική τριμηνιαία οικονομική κατάσταση



Διαφάνεια #6: Ομάδα & Ανταγωνισμός

- Η παρούσα ομάδα (Γιατί εσείς II)
- Η μελλοντική ομάδα
- Ανταγωνιστές και βιώσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Διαφάνεια #7: Σύνοψη και Προσφορά!

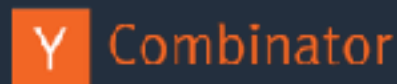
- Σύνοψη τριών βασικών σημείων
- Πρόσκληση για δράση
 - Πόσα τους ζητάτε;
 - Ποιες είναι οι πιθανές έξοδοι;
 - Τι είδους αποδόσεις είναι δυνατές ή/και πιθανές;
- Στη συνέχεια, ζητήστε την προσφορά σας!

Δημιουργία αντιγράφων διαφανειών

- Να έχετε ένα καλό σύνολο αντιγράφων διαφανειών για τις συχνά υποβαλλόμενες ερωτήσεις
- Ειδικά για τα χρηματοοικονομικά
 - Επεξήγηση του Top line
 - Επεξήγηση δαπανών
- Πρωτογενή δεδομένα έρευνας αγοράς με δομημένο και στατιστικά έγκυρο τρόπο

Μέρος 2: Pitching

The Y Combinator's Deck



This document has been produced with the support of THE EUROPEAN COMMISSION under THE CONNECTING EUROPE FACILITY - TELECOMMUNICATIONS SECTOR AGREEMENT No INEA/CEF/ICT/A2020/2267423. It reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Δομή του Pitch Deck I

- Εξώφυλλο
- Περίληψη
- Ομάδα
- Πρόβλημα
- Λύση
- Μάρκετινγκ/Πωλήσεις
- Προβλέψεις ή ορόσημα
- Ανταγωνισμός
- Επιχειρηματικό μοντέλο
- Χρηματοδότηση

Το πρότυπο YC Seed Deck

Source: <https://www.ycombinator.com/blog/intro-to-the-yc-seed-deck/>



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.
 - Δείξτε την προοπτική που υπάρχει (εάν μπορείτε). Κάντε τους αριθμούς σαφείς και ουσιαστικούς



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.
 - Δείξτε την προοπτική που υπάρχει (εάν μπορείτε). Κάντε τους αριθμούς σαφείς και ουσιαστικούς
 - Δώστε περισσότερες ενδείξεις, εάν είναι διαθέσιμες.



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.
 - Δείξτε την προοπτική που υπάρχει (εάν μπορείτε). Κάντε τους αριθμούς σαφείς και ουσιαστικούς
 - Δώστε περισσότερες ενδείξεις, εάν είναι διαθέσιμες.
 - Πείτε στον επενδυτή τι είναι αυτό που σας κάνει τόσο ξεχωριστούς, τι κάνει αυτή τη δουλειά, ποιες είναι οι ιδέες σας (ενδεχομένως περισσότερες από μία διαφάνειες).



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.
 - Δείξτε την προοπτική που υπάρχει (εάν μπορείτε). Κάντε τους αριθμούς σαφείς και ουσιαστικούς
 - Δώστε περισσότερες ενδείξεις, εάν είναι διαθέσιμες.
 - Πείτε στον επενδυτή τι είναι αυτό που σας κάνει τόσο ξεχωριστούς, τι κάνει αυτή τη δουλειά, ποιες είναι οι ιδέες σας (ενδεχομένως περισσότερες από μία διαφάνειες).
 - Καθορίστε το επιχειρηματικό σας μοντέλο.



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.
 - Δείξτε την προοπτική που υπάρχει (εάν μπορείτε). Κάντε τους αριθμούς σαφείς και ουσιαστικούς
 - Δώστε περισσότερες ενδείξεις, εάν είναι διαθέσιμες.
 - Πείτε στον επενδυτή τι είναι αυτό που σας κάνει τόσο ξεχωριστούς, τι κάνει αυτή τη δουλειά, ποιες είναι οι ιδέες σας (ενδεχομένως περισσότερες από μία διαφάνειες).
 - Καθορίστε το επιχειρηματικό σας μοντέλο.
 - Παρουσιάστε τις μελλοντικές δυνατότητες ανάπτυξης και πείστε τον επενδυτή ότι το κέρδος τους μαζί σας πρόκειται να είναι πολύ μεγάλο.



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.
 - Δείξτε την προοπτική που υπάρχει (εάν μπορείτε). Κάντε τους αριθμούς σαφείς και ουσιαστικούς
 - Δώστε περισσότερες ενδείξεις, εάν είναι διαθέσιμες.
 - Πείτε στον επενδυτή τι είναι αυτό που σας κάνει τόσο ξεχωριστούς, τι κάνει αυτή τη δουλειά, ποιες είναι οι ιδέες σας (ενδεχομένως περισσότερες από μία διαφάνειες).
 - Καθορίστε το επιχειρηματικό σας μοντέλο.
 - Παρουσιάστε τις μελλοντικές δυνατότητες ανάπτυξης και πείστε τον επενδυτή ότι το κέρδος τους μαζί σας πρόκειται να είναι πολύ μεγάλο.
 - Μιλήστε για το τι κάνει την ομάδα σας ιδιαίτερα κατάλληλη για το πρόβλημα.



Το πρότυπο YC Seed Deck

- Εστίαση στην αφηγηματικότητα. Τα υπόλοιπα είναι σχολιασμός.
- Προτεινόμενα περιεχόμενα:
 - Σελίδα τίτλου: το όνομα της εταιρείας σας και περιγραφή της δραστηριότητάς σας σε μία γραμμή
 - Σαφής περιγραφή του προβλήματος
 - Επεξήγηση της λύσης, με όσο το δυνατόν λιγότερες λέξεις, με συγκεκριμένα οφέλη που περιγράφετε.
 - Δείξτε την προοπτική που υπάρχει (εάν μπορείτε). Κάντε τους αριθμούς σαφείς και ουσιαστικούς
 - Δώστε περισσότερες ενδείξεις, εάν είναι διαθέσιμες.
 - Πείτε στον επενδυτή τι είναι αυτό που σας κάνει τόσο ξεχωριστούς, τι κάνει αυτή τη δουλειά, ποιες είναι οι ιδέες σας (ενδεχομένως περισσότερες από μία διαφάνειες).
 - Καθορίστε το επιχειρηματικό σας μοντέλο.
 - Παρουσιάστε τις μελλοντικές δυνατότητες ανάπτυξης και πείστε τον επενδυτή ότι το κέρδος τους μαζί σας πρόκειται να είναι πολύ μεγάλο.
 - Μιλήστε για το τι κάνει την ομάδα σας ιδιαίτερα κατάλληλη για το πρόβλημα.
 - Πείτε στον επενδυτή πόσα χρήματα χρειάζεστε και τι θα σας αποφέρουν.



The YC Seed Deck Template



Διαβάστε τις ακόλουθες θέσεις και συζητήστε :

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

Προτεινόμενα αναγνώσματα



Check out the following resources on how to improve your communication skills:

- 9 Simple Things Great Speakers Always Do, Jrff Heyden (2014)
 - <https://www.businessinsider.com/9-simple-things-great-speakers-always-do-2014-2>
- English Communication for Scientists
 - <https://www.nature.com/scitable/ebooks/english-communication-for-scientists-14053993/contents/>

