SKĄD WZIĄĆ KAPITAŁ

Nie każdy kapitał na rozwój Startupu jest taki sam. Jeden kosztuje odsetki, drugi kosztuje udziały, a trzeci - stosy dokumentów i mnóstwo papierologii.

Zaznacz to, co pasuje do Twojego etapu.

☐ **BOOTSTRAPPING**
Twoje własne środki
Zachowujesz 100% firmy, ale rośniesz wolniej.

☐ **GRANTY I DOTACJE**
Pieniądze bezzwrotne, ale za to dużo formalności
do wypełnienia, raportów i sztywnych ram

☐ **KREDYTY**
Firma zostaje w całości Twoja, ale oddajesz z odsetkami wszystko to co pożyczyłeś, nawet jeśli nie wyszło

☐ **ANIOŁ BIZNESU / VENTURE CAPITAL**
Duże pieniądze, wiedza i kontakty,
ale za to w zamian za część udziałów.

CZY NAPRAWDĘ POTRZEBUJESZ INWESTORA?

Potrzebuję ..... zł , konkretnie na:

1. ..... - ..... zł
2. ..... - ..... zł
3. ..... - ..... zł

Nie wiesz jeszcze, ile potrzebujesz i na co?
Zanim pójdziesz do inwestora, policz koszty
i sprawdź zainteresowanie klientów.

Projekt "STARTUP READY - edukacja finansowa i przedsiębiorczość młodych: od pomysłu do skalowania" realizowany jest przez Fundację Invest Cuffs - Edukacja i Rozwój Rynków Finansowych z siedzibą w Krakowie. Dofinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki.

Startup
Ready.

ELEVATOR PITCH

Elevator pitch to krótkie przedstawienie Twojego pomysłu. Ustal więc, jaki problem będziesz rozwiązywać, za który ktoś będzie chciał zapłacić.

Problem, który rozwiązuję:

Moje rozwiązanie, czyli produkt albo usługa:

Kto mi za to zapłaci, czyli moja grupa docelowa:

Dlaczego ja, a nie ktoś inny:

Ćwiczenie

W PARZE: Opowiedz pomysł koledze w 30 s. Niech powie, co zrozumiał.

Czy wiesz, że...

Nazwa „elevator pitch" wzięła się z windy. Masz tyle czasu, ile trwa jazda na 30. piętro. Jeśli nie umiesz powiedzieć co robisz, zanim drzwi się otworzą to znaczy, że nie rozumiesz swojego biznesu :)

Projekt "STARTUP READY - edukacja finansowa i przedsiębiorczość młodych: od pomysłu do skalowania" realizowany jest przez Fundację Invest Cuffs - Edukacja i Rozwój Rynków Finansowych z siedzibą w Krakowie. Dofinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki.

BUDŻET I CASHFLOW

Płynność to tlen startupu. Startup nie umiera dlatego, że jest nierentowny. Umiera dlatego, że nie ma czym zapłacić za swoje wydatki.

Koszty Stałe (zł/miesiąc)

Typ wydatku	Kwota
Suma kosztów stałych	

Koszty Zmienne (zł/sztukę)

Typ wydatku	Kwota
Suma kosztów zmiennych	

Przykład:
Serwis rowerowy, Przychód: 80 zł za przegląd, Koszty: 25 zł części, 2 200 zł kosztów stałych

PODUSZKA FINANSOWA, CZYLI KASA NA CZARNĄ GODZINĘ

Suma kosztów stałych ..... zł x ..... miesięcy = ... zł

(Najlepiej odłożyć równowartość 3 lub 6 miesięcy kosztów stałych)

KLUCZOWE WSKAŹNIKI

Burn Rate

Ile gotówki ubywa z konta co miesiąc.

Wydatki ..... zł

- Wpływy ..... zł

= ..... zł/mies.

Runway

Na ile miesięcy wystarczy gotówki, bez przychodów

Gotówka ..... zł / Burn rate ..... zł

= ..... miesięcy

Próg rentowności

Ile sztuk sprzedać, żeby wyjść na zero

Koszty stałe ..... zł / Zysk z 1 szt. ... zł
(Cena - koszt wytworzenia)

= ..... szt/mies

Projekt "STARTUP READY - edukacja finansowa i przedsiębiorczość młodych: od pomysłu do skalowania" realizowany jest przez Fundację Invest Cuffs - Edukacja i Rozwój Rynków Finansowych z siedzibą w Krakowie. Dofinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki.

Startup
Ready.

PRZYCHODY I KONWERSJA

Choć papier i excel przyjmą wszystko, to Twoim planem sprzedaży nie powinno być zdobycie 1% z miliona klientów. Plan sprzedaży zaczyna się od pierwszych dziesięciu osób, które znasz z imienia.

JAK ZDOBĘDĘ PIERWSZYCH KLIENTÓW

Co zrobisz? Jakie działania wykonasz, aby zdobyć pierwszych płacących klientów? Z kim porozmawiasz, gdzie pójdziesz?

Ile osób muszę spytać → Ilu się zainteresuje → Ilu naprawdę kupi

Moja konwersja = ... % = ile kupiło / ile zapytałem x 100%

UNIT ECONOMICS, CZYLI ILE ZARABIAM NA JEDNYM KLIENCIE

\+ Cena jaką płaci klient ..... zł

\- Koszt wytworzenia i dostarczenia jednej sztuki ..... zł

\- Koszt pozyskania tego klienta ..... zł

= Zostaje mi ..... zł

Sprawdź mit 1 procenta

W Polsce jest ok. 3 000 000 nastolatków.
1% z nich to ..... klientów.
Do ilu z nich jesteś w stanie realnie dotrzeć?

Projekt "STARTUP READY - edukacja finansowa i przedsiębiorczość młodych: od pomysłu do skalowania" realizowany jest przez Fundację Invest Cuffs - Edukacja i Rozwój Rynków Finansowych z siedzibą w Krakowie. Dofinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki.

Startup Ready.

POLICZ. ZAPLANUJ. SKALUJ. BĄDŹ STARTUP READY.

OGÓLNOPOLSKI PROGRAM
EDUKACJI FINANSOWEJ

Ten QR-kod to Twój pierwszy krok w stronę własnego startupu

ODBIERZ TWÓJ BEZPŁATNY BILET

investcuffs.pl/startup-ready

Projekt "STARTUP READY - edukacja finansowa i przedsiębiorczość młodych: od pomysłu do skalowania" realizowany jest przez Fundację Invest Cuffs - Edukacja i Rozwój Rynków Finansowych z siedzibą w Krakowie. Dofinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki.

KLAUZULA INFORMACYJNA

Ta publikacja jest informacyjna i edukacyjna. Nie jest rekomendacją inwestycyjną ani informacją rekomendującą lub sugerującą strategię inwestycyjną. W materiale nie sugerujemy ani nie doradzamy żadnej decyzji lub strategii inwestycyjnej. Materiał nie uwzględnia indywidualnej sytuacji finansowej, potrzeb i celów inwestycyjnych odbiorcy. Nie jest też ofertą sprzedaży ani subskrypcji. Nie jest zaproszeniem do nabycia, reklamą ani promocją jakichkolwiek instrumentów finansowych.

Niniejszą publikację przygotowaliśmy starannie i obiektywnie. Przedstawiamy stan faktyczny znany autorom w chwili jej tworzenia. Nie umieszczamy w nim żadnych elementów oceniających. Informacje i badania oparte na historycznych danych lub wynikach oraz prognozy nie stanowią pewnego wskaźnika na przyszłość.

Nie odpowiadamy za Twoje działania lub zaniechania, zwłaszcza za to, że zdecydujesz się nabyć lub zbyć instrumenty finansowe na podstawie informacji z tej publikacji. Nie odpowiadamy też za szkody, które mogą wynikać z bezpośredniego czy też pośredniego wykorzystania tych informacji. Inwestowanie na rynkach finansowych może wiązać się z istotnym poziomem ryzyka i wystąpienia znacznych strat zainwestowanych środków finansowych. Inwestując możesz stracić całość zainwestowanych środków, a w niektórych przypadkach Twoje straty mogą przekroczyć wartość zainwestowanego kapitału.

Projekt "STARTUP READY - edukacja finansowa i przedsiębiorczość młodych: od pomysłu do skalowania" realizowany jest przez Fundację Invest Cuffs - Edukacja i Rozwój Rynków Finansowych z siedzibą w Krakowie. Dofinansowano ze środków Funduszu Edukacji Finansowej, którego dysponentem jest Minister Finansów i Gospodarki.