



Artykuł Sponsorowany

## Jak pokazać pomysł, aby zwiększyć szansę na zdobycie inwestora.

Masz świetny pomysł na biznes, ale nie wiesz jak zainteresować nim inwestora? Banki nie chcą Ci dać kredytu, bo Twoja firma jest nowa albo posiadasz na razie jedynie pomysł i dopiero myślisz o założeniu spółki z inwestorem? Intensywnie szukasz kapitału i pukasz do drzwi różnych instytucji jednak bez większych rezultatów?



Prawdopodobnie nie jest to żaden spisek i wcale świat nie sprysnął się przeciw Tobie. Może po prostu masz źle napisany biznesplan, albo - nie wiadomo, co gorsze - wcale go nie masz i nie przeanalizowałeś jeszcze inwestycji, na którą szukasz pieniędzy. W takiej sytuacji są dwa rozwiązania. Po pierwsze, jeszcze raz przemyśl swój pomysł. Może w jego opisie są luki, nieścisłości, brakuje analiz. Musisz je również uwzględnić. Druga opcja - Twój pomysł jest świetny, ale nie potrafiłeś go profesjonalnie "sprzedać" i zainteresować inwestora.

Pamiętaj, że Twój biznesplan powinien wyróżniać się na tle innych. Dla osób, które będą go oceniać, nie będzie to pierwszy ani ostatni taki dokument. Ponadto nie mają oni aż tyle czasu, aby wczytywać się we wszystkie niuanse i zastanawiać się nad nieścisłościami. Dlatego Twój pomysł musi być dobrze opracowany, a biznesplan konkretny, realny i atrakcyjny!

Co to znaczy? Musi z niego jasno wynikać na co i ile potrzebujesz pieniędzy. Zaprezentowanie samej koncepcji nie jest wystarczające. Oprócz tego konieczna jest analiza otoczenia rynkowego, prognoza kosztów i przychodów, cen produktów lub usług, które będziemy chcieli zaoferować, a także wskazanie na wysoką, ale jednocześnie realną stopę zwrotu z inwestycji.

Pamiętaj, że nie "sprzedajesz" tylko pomysłu. Musisz również **odpowiednio zaprezentować siebie**. Dla inwestora to bardzo ważne, komu daje pieniądze. Czy pomyslowemu lekkoduchowi, czy osobie, która ma zacięcie przedsiębiorcy i poradzi sobie z prowadzeniem firmy. Jednocześnie musisz wypaść na osobę kreatywną i zorientowaną w realiach prowadzenia biznesu, rzetelną i kompetentną.

Może inwestor nie wzięł do ręki Twojego biznesplanu, gdyż pominął w nim któryś z istotnych elementów. Spójrz jak pomysły wycenia anioł biznesu Bill Payne.

Metoda Billa Payne polega na tym, że każdy z ważnych dla niego czynników jest poddawany ocenie i każdemu przypisana jest inna waga. Potencjał kadry zarządzającej, czyli Twój i Twoich współników, stanowi niemal jedną trzecią sukcesu. Temu kryterium inwestor może przypisać od zera do 30 procent. Wielkość rynku docelowego może zostać "wyceniona" do 25 procent. Potencjał produktu i ochrona własności intelektualnej (**opatentowałeś już swój wynalazek?**) - do 15 procent. Jeżeli przeanalizowałeś rynek, a Twój pomysł wyróżnia się spośród oferty konkurencji, to możesz za to kryterium uzyskać aż 10 procent. Odpowiednia strategia marketingowa, dystrybucja oraz aktywna współpraca z partnerami biznesowymi to również 10 procent. Dodatkowe finansowanie projektu - 5 procent. Innym aspektem Twojego pomysłu może zostać przypisane kolejne 5 procent.

Za każdy aspekt możesz otrzymać zero lub maksymalną opisaną wagę. Im bliżej 100 procent, tym większe szanse, że zdobędziesz inwestora. Jeśli któryś z tych aspektów dotychczas pominął, albo nie miałeś dopracowanego, to otrzymywałeś za niego zero procent i znacząco obniżałeś swoje szanse.

Warto pamiętać, o czym już była już mowa, że największe znaczenie ma "sprzedanie" siebie, udowodnienie, że firma pod Twoimi rządami będzie wspaniale zarządzana. W sytuacji, gdy nie widzisz siebie w tej roli, do spółki **weź sprawnego menedżera**, który przekona inwestorów, że poradzi sobie z zarządzaniem przedsiębiorstwem.

Jeśli z kolei Twój produkt jest nowatorski, musisz go zastrzec. Uwzględnij to również w opisie i prezentacji pomysłu. Nikt nie zainwestuje w coś, co szybko doczeka się legalnej kopii i będzie musiał walczyć na rynku z taką konkurencją, która nie inwestuje w badania, tylko kopiuje sprawdzone wzorce.

Wiesz już dużo i jesteś pewien sukcesu? Jeśli nadal poszukujesz wskazówek dotyczących napisania biznesplanu i prezentacji pomysłu przed inwestorem albo nie wiesz w jaki sposób „pokazać” pomysł, pomocna będzie „Inwestornia”. Poprzez stronę [www.inwestornia.pl](http://www.inwestornia.pl) pomysłodawcy mogą przesyłać swoje pomysły, a inwestorzy mają możliwość zapoznania się z nimi oraz zadawania pytań.

Dodatkowe wsparcie, to możliwość napisania profesjonalnego biznesplanu w "generatorze biznesplanów". To przyjazny program, który samodzielnie generuje prognozy finansowe przyszłej spółki. Zawiera także wskazówki ułatwiające przygotowanie biznesplanu w taki sposób, aby był on spójny i przejrzysty. Generator biznesplanów ułatwia sporządzenie biznesplanu wszystkim pomysłodawcom, którym do tej pory sprawiało to problem.

Gdy takie wsparcie nie wystarczy, to można się zwrócić o tradycyjną pomoc, czyli bezpłatnie skonsultować się z ekspertem. Można umówić się telefonicznie pod numerem tel. 58-32-33-203 lub 209 oraz pod adresem e-mail: [inwestornia@arp.gda.pl](mailto:inwestornia@arp.gda.pl)


 UNIA EUROPEJSKA  
 EUROPEJSKI FUNDUSZ  
 ROZWOJU REGIONALNEGO


Dotacje na innowacje