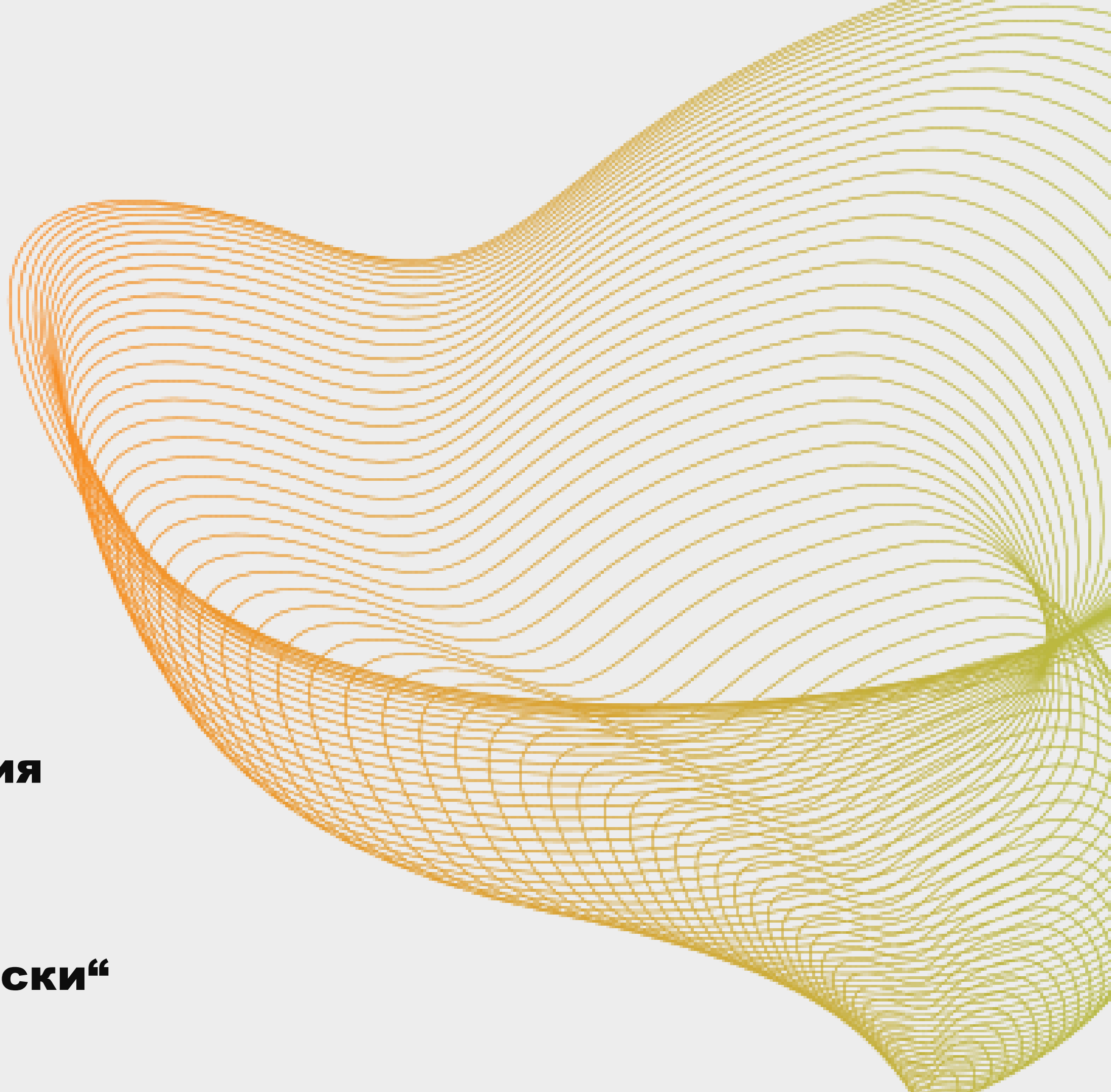


INNOVATION
CAPITAL



**Презентационни умения
и
финансиране**

**СУ „Свети Климент Охридски“
26.05.2022**





Фонд с размер EUR 21.1M, с мандат да инвестира в над 220 стартиращи компании на фаза pre-seed и seed.

100+
портфолио компании

EUR 10M
инвестирани средства

240+
осигурени нови работни места

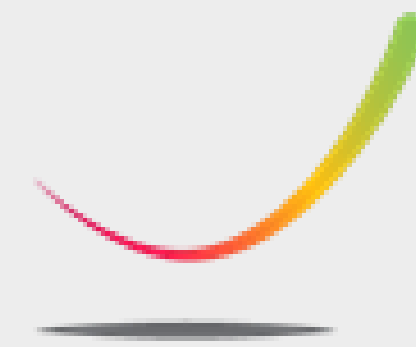
EUR 6M+
допълнително привлечен капитал



ЕКИПЪТ!

Презентационни умения





INNOVATION
CAPITAL

• *Нашата*
(Продукт & Услуга)

помага
(Клиентски сегмент / Целева аудитория)

които
(Проблем / Решение → Съответствие)

като
(Работа, която трябва да бъде свършена)

и
(Как работа ще бъде свършена)

(и за разлика от други,)
(Конкурентно предимство)

- **Нашият фонд за дялови инвестиции**

(Продукт & Услуга)

помага на стартиращи предприемачи и техните проекти,

(Клиентски сегмент / Целева аудитория)

които имат нужда от експертна подкрепа и средства

(Проблем / Решение → Съответствие)

като предоставяме възможност за включване в нашите акселераторски програми

(Работа, която трябва да бъде свършена)

и достъп до финансиране и менторска подкрепа.

(Как работа ще бъде свършена)

(и за разлика от други,) и за разлика от другите фондове, ние работим с екипи, които са на фаза идея.

(Конкурентно предимство)

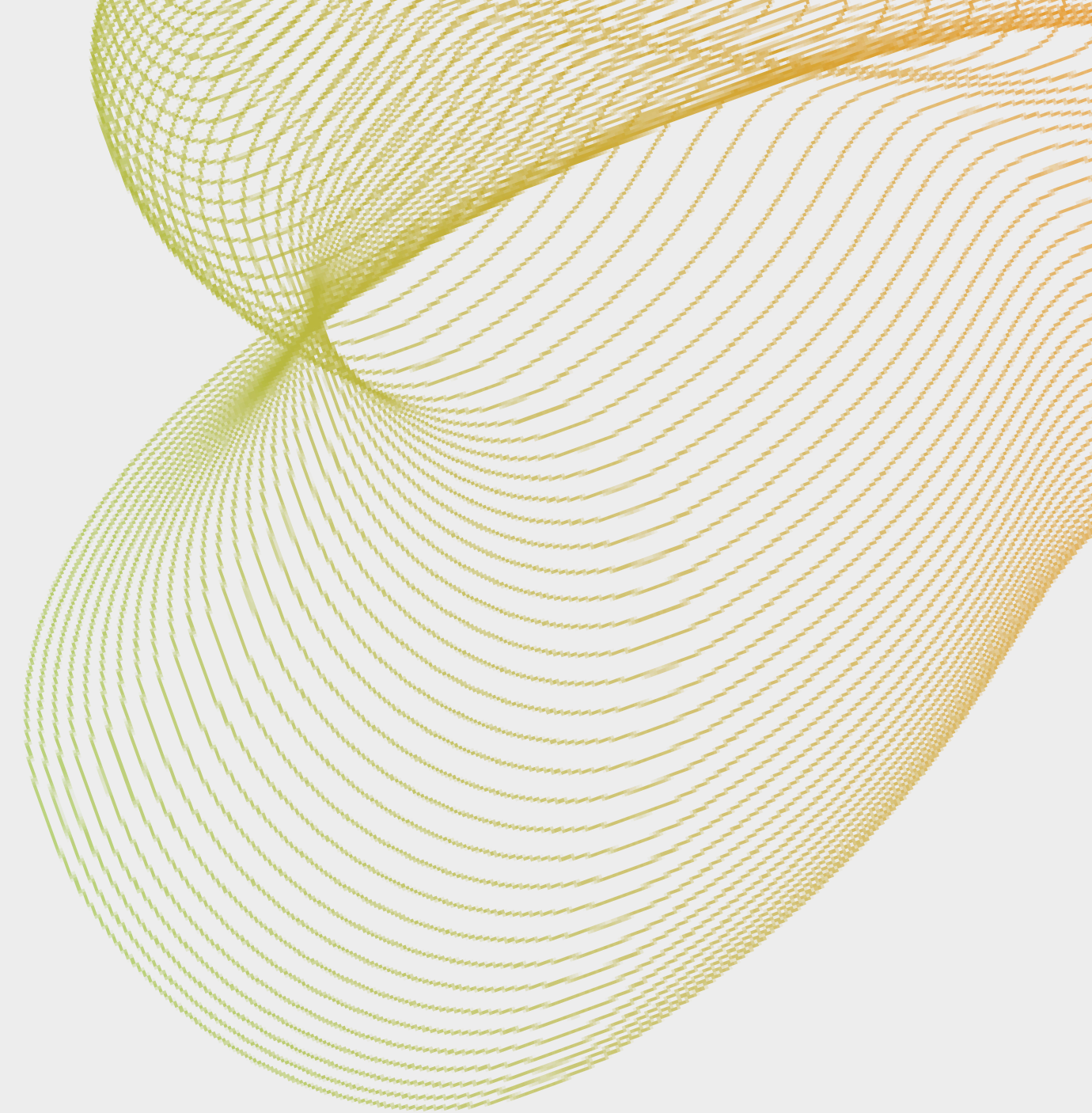
Elevator pitch?

- Времето е от ключово значение

- Човешкото внимание може да бъде задържано за не повече от 20 мин. Оптимално, една презентация трябва да бъде до 10 мин, в много случаи ще имате време в рамките на 3 мин.
- Колкото сте по-кратки, толкова по-ефективна ще бъде вашата презентация
- Ако хората имат интерес, ще последват и въпроси

Част 1:

- Кои сте вие и за какво се борите (1/2 мин)
 - *Започнете с вашата история*
 - *Информация за вас и от къде сте тръгнали*
 - *Как сте достигнали до проблемът, който искате да разрешите*
 - *Защо сега е правилният момент (3 market forces: economic, social and technological) този проблем да бъде разрешен*



Част 2:

- **Вашата идея (1 мин)**
 - *Представете вашата идея (решението на проблема, който вече сте представили)*
 - *Решението трябва да бъде представено много кратко и ясно (не забравяйте за баба си)*

Част 3:

- Бизнес моделът (1 мин)
 - *Вашата таргет група (клиенти)*
 - *Как ще стигнете до нея и ще накарате клиентите да ви платят (маркетинг)*
 - *Обяснете вашият модел на приходи (приходи)*
- В тази част представяте най-важните елементи от Business Model Canvas-а, които гарантират успеха и устойчивостта на вашата идея

Част 4:

- Конкурентно предимство и какво ще спечели вашата аудитория (1/2 мин)
 - *Разкажете за вашата конкуренция*
 - *Каква е вашата тайна съставка и конкурентно предимство*
 - *Защо точно вие, каква е наградата за хората, които ще ви подкрепят*

Когато презентацията приключи...

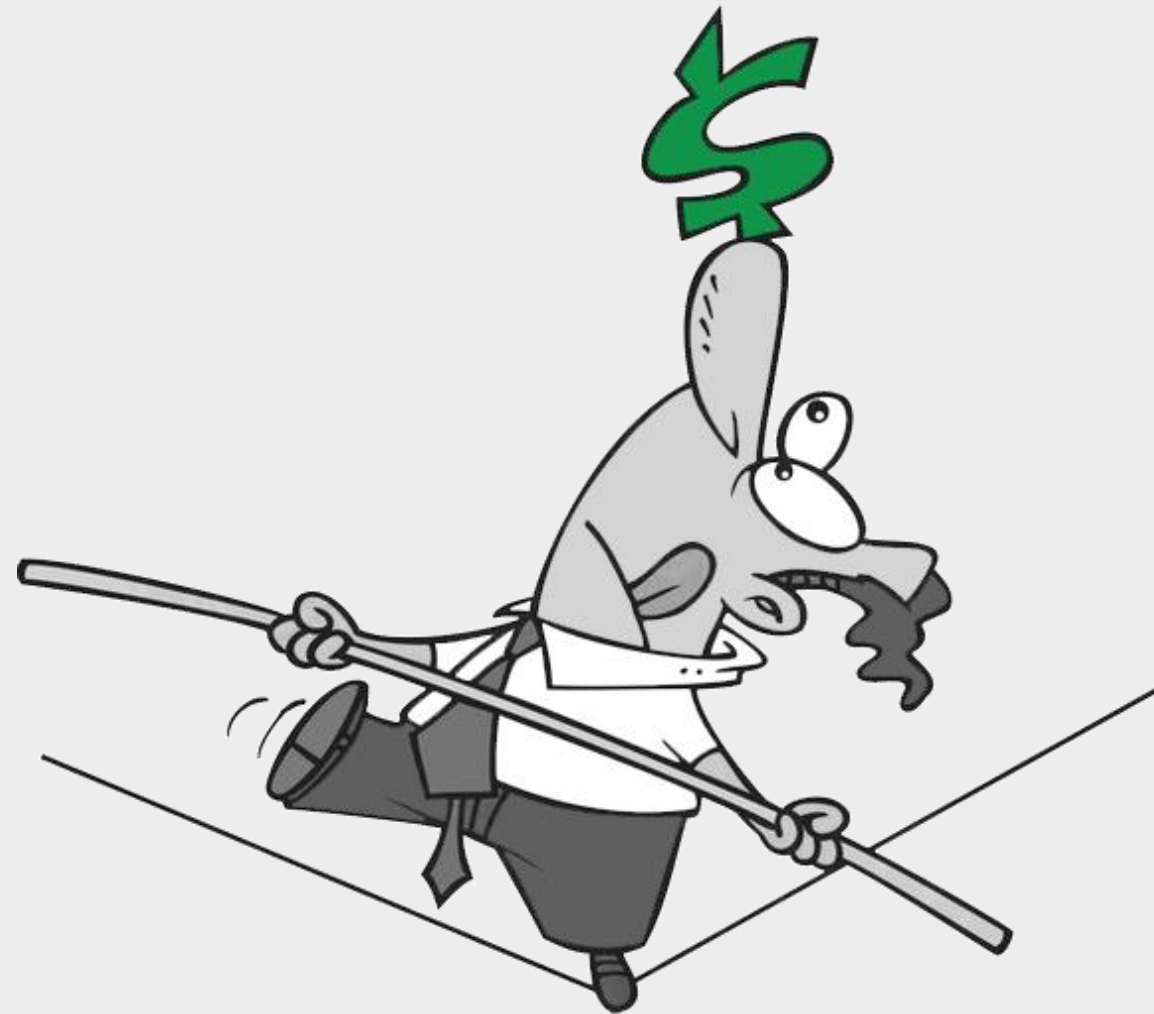
- Идва ред на въпросите
 - *Ако инвеститорът или клиентът са проявили интерес, то ще има и въпроси от тяхна страна*
 - *Отговорете си на тези въпроси предварително*
 - *Подгответе back-up слайдове или носете релевантни материали*



КАПИТАЛ И ИЗТОЧНИЦИ НА ФИНАНСИРОВАНЕ



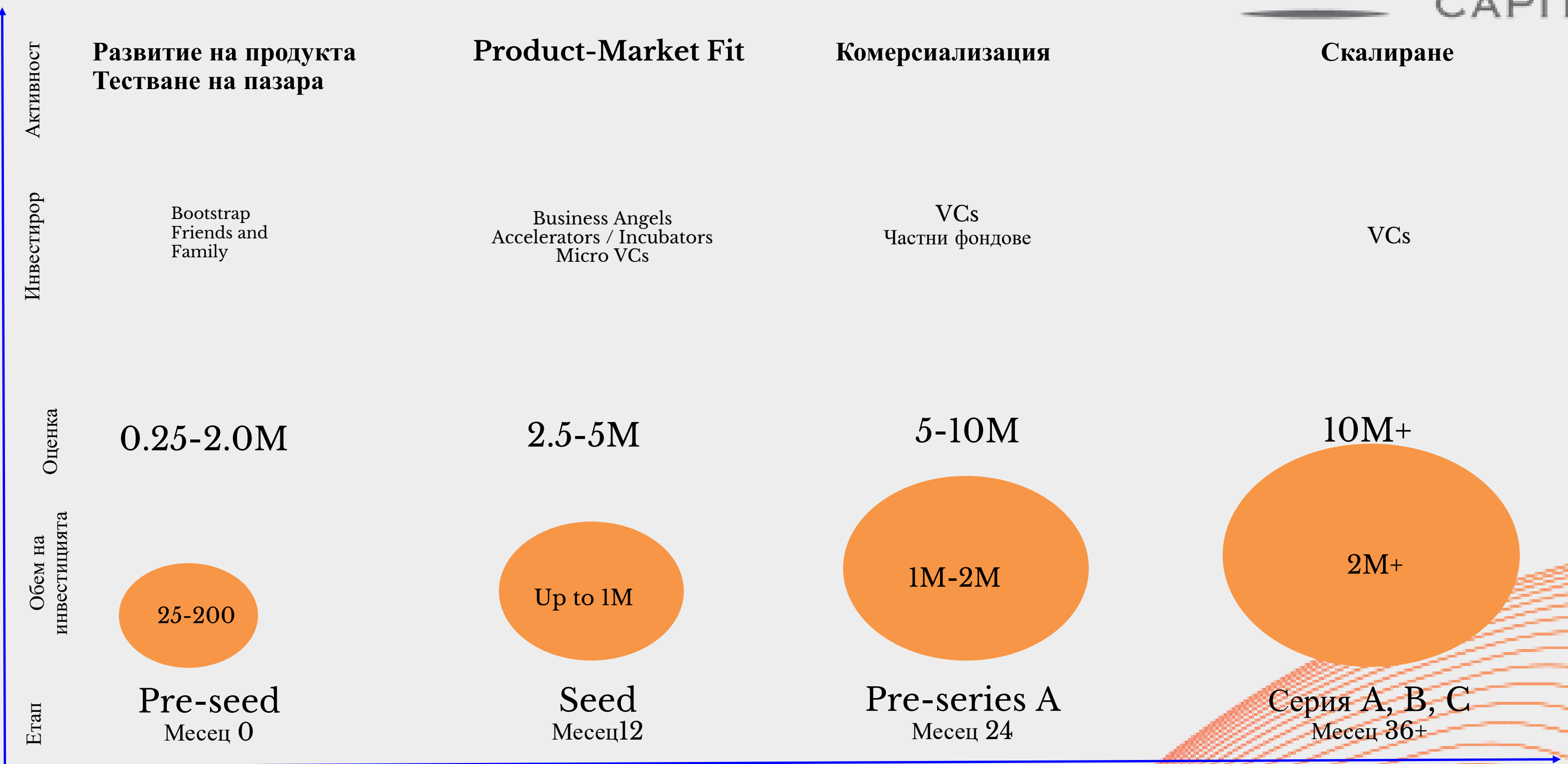
Crowdfunding



Bootstrapping



Банкови заеми



Time

КОГА ДА ЗАПОЧНЕТЕ НАБИРАНЕТО НА СРЕДСТВА?

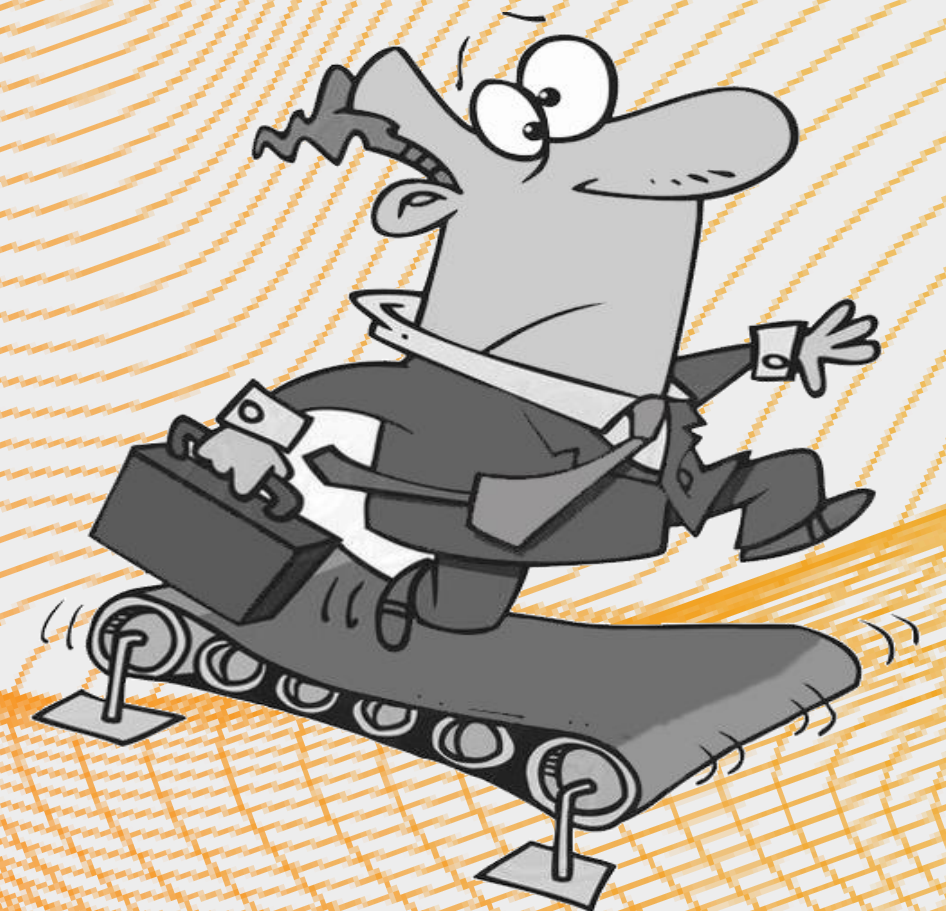


Привличайте капитал, когато не ви трябва!

ЦЕЛЕВА СУМА



Нуждите и оцеката на
компанията – основни фактори за
размера на търсения капитал



Привлечете капитал,
достатъчен за
поне 12-18 месеца

КАК ДА НАМЕРИТЕ ИНВЕСТИТОРИ?



Контакти и
препоръки



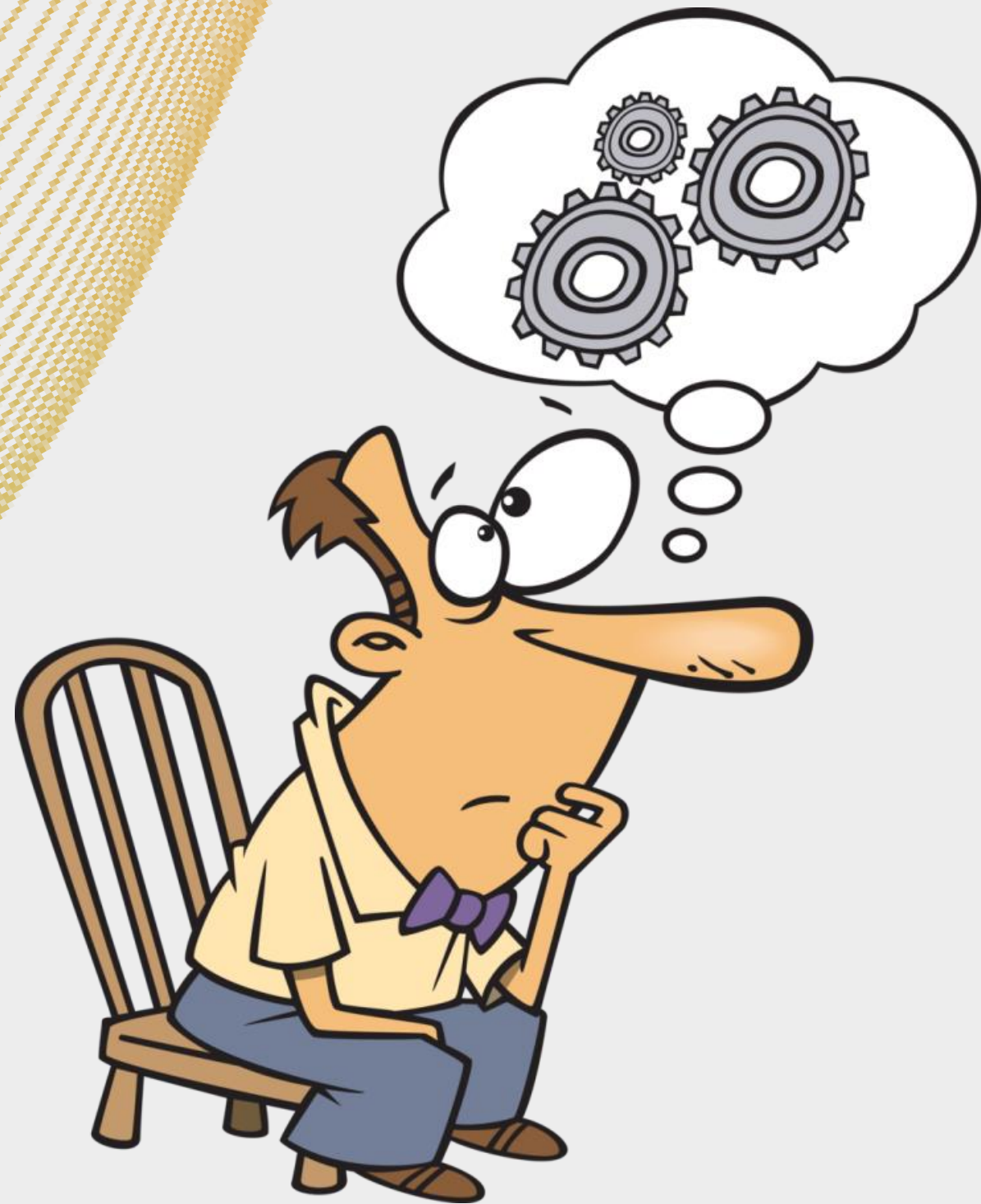
Pitching и
посещаване на
събития



Консултанти и
Инвестиционни
банкери



Crowdfunding и
платформи за
matchmaking



Въпроси?



www.innovationcapital.bg



„Иновейшън Кепитъл“ АД е фонд мениджър, управляващ фонд за рисков капитал в размер на *21.1* милиона евро за дялово и квази-дялово финансиране. Избран е като фонд мениджър от Фонд на фондовете („ФМФИБ“ ЕАД) да управлява ресурс от *19.3* млн. евро по Оперативна програма „Иновации и конкурентоспособност“, съфинансирана от Европейския фонд за регионално развитие и допълнителен капитал от независими частни инвеститори в размер на *1.8* млн. евро.