

VPRAŠANJA, KI JIH ZASTAVLJAJO FINANČNI INVESTITORJI IN POSLOVNI ANGELI

V nadaljevanju so navedena vprašanja, ki jih **zastavljajo investitorji** v podjetja, ki se nahajajo v začetnih fazah rasti. Vsa vprašanja naj bi bila odgovorjena v poslovnem načrtu, prav tako lahko pričakujete, da vas bodo investitorji navedena vprašanja spraševali na predstavitvi poslovne ideje.

Vprašanja so lahko tudi odlično izhodišče, preden podjetnik začne podjetnik pisati poslovni načrt, da strukturirano **razmisli vse koncepte, predvsem pa poslovni model na katerem bo temeljilo podjetje**. Ko ima podjetnik okvirne odgovore na spodaj navedena vprašanja, je pisanje poslovnega načrta povsem enostavno. In ko je dokončno napisan poslovni načrt skupaj s povzetkom, morajo biti odgovori na spodnja vprašanja povsem jasni.

Produkt / storitev

- Kaj je vaš proizvod ali storitev?
- Kako rešuje težave vaših strank?
- Na kakšen način je vaš produkt ali storitev edinstven?

Temelji podjetja

- Kaj je vaša jedrna kompetenca (v čem ste najboljši na svetu) in kaj je vaš diferenciator (kako se ločite od konkurence)?
- Kaj je vaša velika vizija in kje si želite biti v prihodnosti?
- Kakšen problem rešujete in za koga oziroma, kaj je vaše poslanstvo?
- Katere so oziroma bodo temeljne vrednote vašega podjetja?
- Kateri so vaši ključni strateški cilji?

Panoga in trg

- V kateri panogi se nahajate in kakšni so glavni trendi v panogi?
- Kako uveljavljen oziroma razvit (ali nov) je trg?
- Kako velik je trg, na katerega ciljate in kako hitro raste?
- Ali utemeljeno mislite, da lahko postanete eden ključnih igralcev na trgu?

Stranke

- Kdo so vaše ciljne stranke in kateri segmenti se pojavljajo na trgu?
- Kakšna je vaša »idealna« potencialna stranka?
- Kdo plačuje vaše račune? (poskusite navesti specifične primere strank)?
- Kdo so vaše že obstoječe stranke?

Konkurenca

- Kdo je vaša obstoječa in možna potencialna konkurenca?
- Kaj so njihove prednosti in kaj pomanjkljivosti in kako boste to izkoristili?
- Kateri so vaši trije glavni konkurenti in kakšen je njihov tržni delež?
- Katera podjetja so na trgih blizu vas, ki bi lahko vstopila na vaš trg kot konkurenca ali s katerim bi lahko navezali partnerstvo?
- Zakaj ste vi drugačni od konkurence, kaj je vaš diferenciator?

Ponudba vrednosti

- Kakšna je vaša ponudba vrednosti za kupce?
- Kakšen donos na investicijo z nakupom lahko pričakujejo vaše stranke?
- Kakšne težave dejansko rešujete potencialnim strankam?
- Ali prodajate vitamine, aspirin ali antibiotike (luksuzna dobrina, nekaj, kar je lepo imeti, ali nekaj, kar nujno potrebujete)?

Trženje, prodaja in pridobivanje strank

- Kakšna je vaša prodajna, marketinška in distribucijska strategija?
- Kakšna je vaša strategija vstopa na trg in na kateri del trga boste najprej vstopili?
- Kako boste tržno komunicirali s posameznim segmentom, ki se pojavlja na trgu?
- Na kakšen način boste vzbudili pozornost kupcev?
- Kakšno podobo želite ustvariti z vašim izdelkom ali storitvijo ter kaj je vaša edinstvena prodajna prednost?
- Koliko sredstev boste namenili in katere medije boste uporabili za tržno komuniciranje?
- Kakšen je vaš prodajni proces in kako dolg je prodajni cikel?
- Kako boste dostopali do ciljnih strank?
- Kakšne so vaše metode prodaje in prodajne poti, ki jih boste uporabljali?
- Kakšna je cena za pridobitev nove stranke?
- Ali imate trenutno že kakšno stranko ali podpisano namero oziroma pogodbo?
- Kako se bo ta znesek s časom spreminjal in zakaj?
- Kakšna je življenjska vrednost ene stranke?
- Kakšna je vaša strategija vstopa na tuje trge?

Poslovni model, prodajni model in cenovna strategija

- Kakšna je vaša cenovna strategija in kakšne so vaše cene v primerjavi s konkurenco?
- Kako služite denar in kdo plačuje vaše račune (uporabnik, plačnik)?
- Kakšen je vaš prodajni model?
- Kateri so pogoji, da dosežete dobičkonosnost?
- Ali ima vaš proizvod sezonske komponente, ki vplivajo na raven cen?
- Koliko časa cena vključuje tudi servisiranje in kakšen je garancijski rok?
- Kakšne so vaše po-prodajne storitve in kako nameravate zbirati povratne informacije od vaših strank?

Razvoj, pravne zahteve in intelektualna lastnina

- V kateri točki razvoja se trenutno nagajate?
- Ali je prototip že izdelan oziroma ali imate že prve stranke?
- Kdo je lastnik intelektualne lastnine in kje je zaščiten oziroma kje jo nameravate zaščititi, če je še nimate (patenti, blagovne znamke, modeli itd.)?
- Katera so nadaljnja kritična razvojna vprašanja?
- Kakšen je bil vaš napredek do sedaj (jasno opredelite sedanost in prihodnost)?
- Naštejte ključne prihodnje mejnike glede razvoja?
- Kako nameravate nadalje razvijati ali izboljšati vaš proizvod ali storitev?
- Kakšen je vaš proizvodnji proces in operativni cikel?
- Katere pravne zahteve je potrebno izpolniti, da lahko začnete poslovati?
- Koliko sredstev boste namenili razvoju?

Partnerstva

- Kdo so vaši ključni tehnološki in distribucijski partnerji (sedaj in v prihodnosti)?
- Kako odvisni ste od njih?
- Kakšen partnerski model boste imeli in kakšen bo interes partnerjev, da sodelujejo z vami?

Vodstvo in človeški viri

- Kakšen je vaš vodstveni team oziroma kdo je v ključnem vodstvenem osebju?
- Kako boste zadržali ključno vodstveno osebje v podjetju?
- Kakšne so vaše izkušnje s področja tehničnega in poslovnega dela?
- Katere so šibkosti vašega tima in kako jih nameravate zapolniti?
- Koliko ljudi boste zaposlovali in kakšna znanja iščete na trgu?
- Kakšna bo politika zaposlovanja v podjetju?

Terminski plan, mejniki, kritična tveganja in ostala pomembna vprašanja

- Katere so ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu?
- Kakšen je vaš terminski načrt?
- Na katerih predpostavkah temelji uspeh vašega podjetja (kaj je paradigma)?
- Katera so kritična tveganja na makro nivoju in na nivoju podjetja?
- Katere nepričakovane spremembe bi lahko čez noč spremenile poslovanje (npr. nove tehnologije, novi igralci na trgu ali spremembe standardov ali zakonskih ureditev)?
- Kakšne so šibke točke vašega podjetja?

Finančni plan, sredstva in vlagatelji

- Kdaj in kakšne dobičke iz poslovanja pričakujete?
- Kdaj načrtujete, da boste dosegli točko preloma?
- Kako boste upravljali z denarnim tokom v podjetju?
- Kakšni so vaši fiksni in kakšni variabilni stroški?

- Kakšna je vrednost celotnih sredstev, ki jih potrebujete za zagon vašega podjetja?
- Koliko sredstev nameravate s partnerji sami vložiti v podjetje?
- Kolikšna sredstva ste že pridobili od zunanjih virov financiranja?
- Koliko denarja še nameravate zbrati v skladu s finančno konstrukcijo?
- Kako točno boste porabili ta denar?
- Ali lahko ponudite kakšno zavarovanje za finančna sredstva?
- Za koliko časa bo denar zadostoval in katere mejnike bo podjetje doseglo do takrat?
- Ali ima podjetje že denarni tok (negativni ali pozitivni) in kakšna je vrednost denarnega toka?
- Kakšen delež ponujate investitorjem in kakšen je predviden donos na investicijo?
- Kakšen je časovni horizont investicije oziroma kdaj se predvideva izstop investitorja?
- Kakšna je potencialna strategija izhoda investitorja iz podjetja?
- Kakšne glasovalne pravice ponujate investitorjem oziroma kakšno pravico odločanja?
- Kakšen je vaš idealni investitor (znanja, izkušnje, panoga itd.)?

Zgoraj navedena vprašanja so ključna, na katera mora imeti podjetnik odgovor, če **želi uspešno voditi podjetje oziroma če želi pridobiti zunanje investitorje**. Sicer je res, da je vprašanj veliko, vendar ko ima podjetnik odgovore na vsa vprašanja, močno zniža tveganje, ki ga prevzeme z odločitvijo o realizaciji dvoje poslovne ideje.

Ob tem je jasno, da verjetno podjetnik ne more imeti odgovorov na vsa vprašanja v fazi, kjer se nahaja (semenska ali zgodnja faza). To je razumljivo in **iskrenost je veliko bolj pomembna, kot pa napačne informacije**.

Pomembno je, da podjetnik ugotovi katera vprašanja so bistvena za naravno njegove poslovne priložnosti in tako oceni, katerim vprašanjem bo posvetili več časa. Na nekatera vprašanja podjetnikom lahko pomaga odgovoriti tudi potencialni investitor ali neodvisni strokovni svetovalec.

Poslovni angeli Slovenije

Železna cesta 18
SI-1000 Ljubljana

E-pošta: info@poslovniangeli.si

Telefon: 01 30 70 933

Telefax: 01 30 70 801

Mobilni telefon: 031 782 424