

<b>TITLU</b>
<b>1. Noțiuni de bază privind finanțarea start-up</b>
<b>ABSTRACT</b>
Aceasta este o introducere despre finanțarea start-up. Scopul este de a oferi antreprenorilor fundamentele despre acest subiect, care vor fi utile în implementarea următoarelor acțiuni.
<b>GENERAL DESCRIPTION OF THE SPECIFIC ACTION</b>
<p>O companie start-up este o afacere nouă care are un potențial de creștere rapidă și își propune să umple o gaură pe piață dezvoltând și oferind un produs, un proces sau un serviciu nou și unic, dar încă depășește problemele.</p> <p>Companiile start-up trebuie să primească diferite tipuri de finanțări pentru a-și dezvolta rapid o afacere de la modelul lor inițial de afaceri pe care pot să-l dezvolte și să-l construiască.</p> <p>Gestiunea financiară este o abilitate esențială pe care antreprenorii mici trebuie să o învețe rapid atunci când încep să lucreze singuri. Echilibrarea fluxurilor de intrare cu cheltuieli pe termen scurt și investiții pe termen lung nu este ușoară, mai ales dacă acesta nu este domeniul dvs. principal de expertiză. Nu este surprinzător faptul că numeroase întreprinderi start-up s-au lovit un obstacol ce le-au luat prin surprindere, lucru care ar fi putut fi evitat dacă ar fi avut de la bun început o planificare mai bună.</p> <p>Obiectivul principal este de a oferi o înțelegere a conceptelor și a instituțiilor implicate în finanțarea start-up. Scopul este de a aborda întrebările cheie care prezintă interes antreprenorilor: câți bani pot și ar trebui să fie stransi; când ar trebui stransi și de la cine; ceea ce reprezintă o evaluare rezonabilă a companiei; și cum ar trebui structurate fondurile. Pe parcursul cursului, provocările din diverse domenii ale industriei și etapele de dezvoltare a riscului vor fi examinate atât din punctul de vedere al antreprenorului, cât și din punctul de vedere al investitorului.</p> <p>După modul, participanții vor avea o înțelegere largă despre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concepte și terminologie referitoare la finanțarea antreprenorială</li> <li>• Diverse surse financiare disponibile diferitelor tipuri de întreprinderi antreprenoriale</li> <li>• Cum să efectuați analiza de bază a situațiilor financiare și a proiecțiilor</li> <li>• Cum să realizați o evaluare financiară de bază a unei firme start-up</li> <li>• Cum pot fi structurați termenii și condițiile între întreprinzători și investitorii externi</li> <li>• posibile ieșiri pentru companiile start-up</li> </ul> <p>Acest modul va oferi informații practice despre mai multe aspecte, printre care:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluarea planurilor de afaceri</li> <li>• Analiza financiară și evaluarea măsurătorilor cheie <ul style="list-style-type: none"> <li>• Surse de finanțare</li> </ul> </li> <li>• Evaluarea</li> <li>• structurarea tranzacțiilor</li> <li>• Opțiuni de ieșire</li> </ul>
<b>Tipul acțiunii</b>
Acțiuni simple care pot fi implementate imediat, însă necesită o investiție
<b>Acțiuni conectate</b>
Acțiunile de la 2 la 7

<b>Timpu necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat</b>
2 - 3 zile
<b>Partea pozitivă și negativă a soluției</b>
<p>Pozitive: o scurtă, practică și eficientă introducere despre finanțarea start-up. Acesta permite înțelegerea aspectelor fundamentale și dobândirea de cunoștințe legate de acestea.</p> <p>Negativ: Având în vedere timpul relativ scurt (2-3 zile); este imposibil să înveți acest subiect în detaliu. Unele elemente trebuie să fie aprofundate.</p>
<b>Exploatare estimată</b>
<b>Comtetente ITC</b>
De baza
<b>Competente limba engleza</b>
Stabilita spre avansat
<b>Nivel Webshop</b>
--
<b>Resurse</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. BONNET Christophe : Finance entrepreneuriale. Economica, 2012.</li> <li>2. ROBYN Carl-Alexandre : Que vaut ma Start up. Edipro, 2013.</li> <li>3. BOUKRIS (R.), FRITZ (N.) : Les Business Angels : guide des bonnes pratiques à l'usage des investisseurs et des entrepreneurs. Pearson, 2011.</li> <li>4. DEHORTER Nicolas : Crowdfunding : suivez le guide ! Panorama et conseils pratiques. Colligence, 2012.</li> <li>5. GALLOUÏN J.F. : Guide pratique de la levée de fonds. Eyrolles, 2007.</li> <li>6. <a href="https://www.sses.se/course/finance-for-start-ups/">https://www.sses.se/course/finance-for-start-ups/</a></li> <li>7. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=15Rzkc1mno8">https://www.youtube.com/watch?v=15Rzkc1mno8</a></li> <li>8. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=677ZtSMr4-4">https://www.youtube.com/watch?v=677ZtSMr4-4</a></li> </ol>
<b>Resurse aditionale</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=eqDQIAf3-Qo">https://www.youtube.com/watch?v=eqDQIAf3-Qo</a></li> <li>2. <a href="https://smallbusiness.findlaw.com/starting-a-business/start-up-financing.html">https://smallbusiness.findlaw.com/starting-a-business/start-up-financing.html</a></li> <li>3. <a href="https://www.mbaskool.com/business-articles/entrepreneurship-and-startups/14090-basics-of-startup-funding.html">https://www.mbaskool.com/business-articles/entrepreneurship-and-startups/14090-basics-of-startup-funding.html</a></li> <li>4. <a href="https://tech.co/startup-funding-mechanics-basics-2017-07">https://tech.co/startup-funding-mechanics-basics-2017-07</a></li> <li>5. <a href="https://www.quora.com/What-finance-basics-should-a-startup-understand-and-where-are-the-best-resources-to-learn-them">https://www.quora.com/What-finance-basics-should-a-startup-understand-and-where-are-the-best-resources-to-learn-them</a></li> <li>6. <a href="https://www.ipohub.org/overview-startup-financing/">https://www.ipohub.org/overview-startup-financing/</a></li> </ol>
<b>Specificitati nationale</b>

<b>titlu</b>
<b>2. Nevoile financiare ale unei afaceri Start-Up</b>
<b>ABSTRACT</b>
Scopul acestei acțiuni este de a estima nevoile financiare ale start-up-ului, care pot fi împărțite în costuri inițiale de pornire și cheltuieli recurente.
<b>DESCRIEREA GENERALĂ A ACTIUNII SPECIFICE</b>
Cum puteți determina nevoile financiare ale noii companii?
<p>Una dintre cele mai mari provocări de a începe o nouă afacere este să vă asigurați că veți avea destui bani pentru a trece de primele luni dificile.</p> <p>Fără resurse financiare adecvate, afacerea dvs. va avea dificultăți în găsirea poziției sale. Întreprinzătorii trebuie să fie reali cu privire la cât timp va fi necesar ca veniturile să ajungă la costuri. S-ar putea să suferiți pierderi pentru unu sau doi ani - poate și mai mult - și veți avea nevoie de bani pentru a vă continua afacerea.</p> <p>Pentru a vă asigura că aveți fonduri adecvate, este important să estimați nevoile financiare înainte de a începe o nouă afacere. Primul pas este să îți dai seama de cheltuielile tale. Acestea pot fi împărțite în costuri inițiale de pornire și cheltuieli recurente.</p> <p><b>Adăugați costuri suplimentare</b>          Costurile unice pot include costuri legale și profesionale pentru încorporarea sau înregistrarea afacerii dvs. inventar inițial; licența și taxele de autorizare; consumabile și echipamente de birou; active pe termen lung, cum ar fi mașini, vehicule sau imobile; servicii de consultanță; și designul site-ului web.</p> <p>Costurile recurente vor include elemente precum salariile, chiriile sau plățile de leasing, materiile prime, costurile de marketing, cheltuielile de birou și de plante, costurile de finanțare, taxele de întreținere și cele profesionale.</p> <p>Odată ce ați determinat cheltuielile inițiale și cele de urmărire, va trebui să estimați cât de mulți bani veți avea la dispoziție.</p> <p><b>Calculați-vă resursele financiare</b>          Estimați cât de mult va avea capitalul de start și suma veniturilor pe care o veți putea genera în fiecare lună în timpul perioadei de pornire. Pentru a o calcula pe aceasta din urmă, cercetați piața potențială și mediile din industrie pentru a veni cu numere realiste.</p> <p>Acum, conectați resursele financiare estimate și cheltuielile estimate într-un set de previziuni financiare pentru afacerea dvs. O examinare rapidă a proiecțiilor dvs. va arăta dacă veți avea un deficit financiar.</p>
<b>Tipul actiunii</b>
Acțiuni simple care pot fi implementate imediat, însă necesită o investiție
<b>Actiuni conectate</b>
3) Surse de finanțare inițială
<b>Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat</b>
1 zi

<b>Partea pozitivă și negativă a soluției</b>
Pozitiv: Din resurse financiare estimate, cheltuieli estimate și un set de previziuni financiare pentru afaceri, este posibilă o examinare rapidă a proiecțiilor. Negativ: Costuri / cheltuieli neprevăzute.
<b>Exploatare estimată</b>
<b>Competențe ITC</b>
De baza spre intermediar
<b>Competențe limba engleză</b>
Stabilită
<b>Nivel Webshop</b>
--
<b>Resurse</b>
1. <a href="https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/determining-financial-needs-new-business.aspx">https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/determining-financial-needs-new-business.aspx</a>
<b>Resurse suplimentare</b>
<b>Specificități naționale</b>

<b>Titlu</b>
<b>3. Surse de finanțare start-up</b>
<b>ABSTRACT</b>
Această acțiune va arăta diferitele surse de finanțare: investiții personale, bani, capital de risc, incubatoare de afaceri, subvenții și subvenții guvernamentale și împrumuturi bancare.
<b>DESCRIEREA GENERALĂ A ACTIUNII SPECIFICE</b>
<p>Este important să existe diferite surse de finanțare. Acest lucru permite un început mai bun în condițiile bune, dar va îmbunătăți și șansele de a obține finanțarea adecvată pentru a vă satisface nevoile specifice.</p> <p>Rețineți că bancherii nu sunt singura sursă de fonduri. Și arătând că ați căutat sau ați folosit diverse alternative de finanțare demonstrează creditorilor că sunteți un antreprenor proactiv.</p> <p>Avantaje și dezavantaje specifice diferitelor surse de finanțare: împrumut bancar, investitori, subvenție guvernamentală sau incubator de afaceri, ...</p> <p>Ce criterii vor utiliza pentru a evalua afacerea.</p> <p>Șapte surse tipice de finanțare pentru start-up-uri:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Investiții personale</b> Primul investitor ar trebui să fie antreprenorul. Acest lucru dovedește investitorilor și bancherilor că antreprenorul este gata să-și asume riscuri.</li> <li><b>2. Bani prietenoși</b> Banii împrumutați de la familie sau prieteni. Investitorii și bancherii consideră acest lucru drept "capital pacient", bani care vor fi rambursați mai târziu, pe măsură ce profiturile afacerii vor crește.</li> <li><b>3. Capitalul de risc</b> Capitalul de risc nu este neapărat pentru toți întreprinzătorii. De la bun început, trebuie să știți că investitorii în capital de risc caută întreprinderi bazate pe tehnologie și companii cu potențial de creștere înaltă în sectoare precum tehnologia informației, comunicațiile și biotehnologia.</li> <li><b>4. Îngerii</b> Îngerii sunt în general indivizi bogați sau directori de companii pensionați care investesc direct în firme mici deținute de alții. Ei sunt adesea lideri în domeniul lor, care nu numai contribuie cu experiența și rețeaua de contacte, ci și cu cunoștințele tehnice și / sau manageriale. Îngerii au tendința de a finanța etapele inițiale ale afacerii, cu investiții de ordinul a 25 000 până la 100 000 USD. Instituții de capital de risc de investiții preferă investiții mai mari, în valoare de 1.000.000 de dolari.</li> </ol> <p>În schimbul riscului pentru banii lor, își rezervă dreptul de a supraveghea practicile de management ale companiei. În termeni concreți, aceasta implică adesea un loc în consiliul de administrație și o asigurare a transparenței.</p>

#### 5. incubatoare de afaceri

Incubatoarele de afaceri (sau "acceleratoarele") se concentrează, în general, asupra sectorului de înaltă tehnologie, oferind sprijin pentru noile întreprinderi în diferite stadii de dezvoltare. Cu toate acestea, există și incubatoare de dezvoltare economică locală, care se axează pe domenii precum crearea de locuri de muncă, revitalizarea și găzduirea și distribuirea serviciilor.

În mod obișnuit, incubatoarele vor invita viitoarele întreprinderi și alte companii noi să împărtășească locațiile lor, precum și resursele lor administrative, logistice și tehnice. De exemplu, un incubator ar putea împărtăși utilizarea laboratoarelor sale astfel încât o afacere nouă să își poată dezvolta și testa produsele mai ieftin înainte de a începe producția.

#### 6. Subvenții și subvenții guvernamentale

Agențiile guvernamentale oferă finanțări, cum ar fi granturi și subvenții, care pot fi disponibile pentru afacerea dvs.

#### 7. Împrumuturi bancare

Împrumuturile bancare sunt cea mai frecvent utilizată sursă de finanțare pentru întreprinderile mici și mijlocii.

În general, ar trebui să știți că bancherii caută companii cu o reputație excelentă. O idee bună nu este suficientă; trebuie să fie susținută de un plan de afaceri solid. Creditele de pornire vor necesita, de asemenea, o garanție personală din partea antreprenorilor.

#### **Tipul acțiunii**

Acțiuni care au premise și necesită o investiție

#### **Acțiuni conectate**

1) Nevoile financiare ale unei afaceri Start-Up

#### **Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat**

5 – 7 zile

#### **Partea pozitivă și negativă a soluției**

Pozitive: Sunt mai multe opțiuni pentru finanțarea inițială.

Negativ: consumatoare de timp.

#### **Exploatare estimată**

#### **ICT Competence**

De baza spre intermediar

#### **Competențe limba engleză**

Stabilite

#### **Nivel Webshop**

--

#### **Resurse**

1. BOUKRIS (R.), FRITZ (N.) : Les Business Angels : guide des bonnes pratiques à l'usage des investisseurs et des entrepreneurs. Pearson, 2011.
2. DEHORTER Nicolas : Crowdfunding : suivez le guide ! Panorama et conseils pratiques. Colligence, 2012.

3. GALLOUÏN J.F. : Guide pratique de la levée de fonds. Eyrolles, 2007.
4. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/start-up-financing-sources.aspx>

**Resurse aditionale**

1. 10 Ways to Find Investors For Your Startup  
<https://www.forbes.com/sites/mnewlands/2015/07/06/10-way-to-find-investors-for-your-startup/#260f3b432a13>

**Specificitati nationale**

<b>Titlu</b>
<b>4. Plan de afaceri pentru prognoza financiară</b>
<b>ABSTRACT</b>
Ca parte a planului dvs., va trebui să furnizați un set de proiecții financiare care să traducă ceea ce ați spus despre afacerea dvs. în cifre.
<b>DESCRIEREA GENERALĂ A ACTULUI SPECIFIC</b>
<p>Scrieți un plan de afaceri: pas cu pas Prognoze financiare pentru planul dvs. de afaceri</p> <p>Veți avea nevoie să vă uitați atent la:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• cât de mult capital aveți nevoie dacă solicitați finanțare externă</li> <li>• siguranța pe care o puteți oferi creditorilor</li> <li>• cum intenționezi să rambursezi orice împrumuturi</li> <li>• surse de venituri și venituri</li> <li>• De asemenea, ați putea dori să vă includeți finanțele personale ca parte a planului în acest stadiu.</li> </ul> <p>Planificare financiară Previziunile dvs. ar trebui să fie difuzate în următorii trei până la cinci ani, iar nivelul lor de sofisticare ar trebui să reflecte sofisticarea afacerii dvs. Cu toate acestea, primele 12 luni de previziuni ar trebui să aibă cele mai multe detalii asociate cu acestea.</p> <p>Includeți ipotezele din spatele proiecției dvs. cu cifrele dvs., atât din punct de vedere al costurilor, cât și al veniturilor, astfel încât investitorii să poată vedea în mod clar gândirea din spatele numerelor.</p> <p>Ce prognoze ar trebui să includă Prognoza vânzărilor - suma pe care vă așteptați să o ridicați din vânzări - consultați prognoza și planificați vânzările.</p> <p>Rapoartele fluxurilor de trezorerie - bilanțul dvs. de numerar și fluxurile lunare de numerar pentru cel puțin primele 12-18 luni - vedeți managementul fluxului de numerar.</p> <p>Prognoza de profit și pierdere - o situație a poziției de tranzacționare a afacerii: nivelul profitului pe care îl așteptați să îl faceți, având în vedere vânzările proiectate și costurile de furnizare a bunurilor și serviciilor și cheltuielile dumneavoastră generale.</p> <p>Pentru exemplele cu previziuni financiare, descărcați o foaie de calcul care conține prognoze privind fluxul de numerar, previziuni privind profitul și pierderea și șabloane de prognoză a vânzărilor.</p>
<b>Tipul actiunii</b>
Acțiuni care au premise și necesită o investiție
<b>Actiuni Conectate</b>
3) Surse de finanțare inițială



<b>Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat</b>
2 zile
<b>Partea pozitivă și negativă a soluției</b>
<b>Pozitive: furnizați un set de proiecții financiare.</b>
<b>Exploatare estimata</b>
<b>Competente ICT</b>
Intermediar
<b>Competente limba engleza</b>
Stabilit spre avansat
<b>Nivel Webshop</b>
--
<b>Resurse</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/financial-forecasts-your-business-plan">https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/financial-forecasts-your-business-plan</a></li> <li>2. Business Planning and Financial Forecasting : A Start-up Guide <a href="http://public-files.prbb.org/intervals/docs/16760815-Business-Planning.pdf">http://public-files.prbb.org/intervals/docs/16760815-Business-Planning.pdf</a></li> </ol>
<b>Resurse aditionale</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://www.thebalancesmb.com/writing-a-business-plan-financial-projections-1200842">https://www.thebalancesmb.com/writing-a-business-plan-financial-projections-1200842</a></li> </ol>
<b>Specificitati nationale</b>

titlu

## 5. Relația investitor-startup

### ABSTRACT

Relația dintre un inițiator și un investitor este un angajament pe termen lung. Ca o căsnicie, depinde de încredere, onestitate și transparență. Dacă oricare dintre aceste calități lipsește între cele două, există puține șanse ca orice valoare pe termen lung să poată fi creată.

### DESCRIEREA GENERALĂ A ACTIUNII SPECIFICE

Nu ar fi o exagerare să spunem că întâlnirea inițială a pitch-ului seamănă mult cu o primă întâlnire când fiecare parte caută o "conectare instantanee". Perioada care urmează este destul ca faza de curtare și este cea mai importantă fază care decide soarta relației. Aceasta faza este deseori faza care determină dacă relația este una buna sau nu.

Pentru a se asigura că relația dintre un start-up și un investitor este una fructuoasă și satisfăcătoare, există o mulțime de lucruri care trebuie luate în considerare.

Având în vedere aceste lucruri relația dintre un start-up și un investitor trebuie să fie una buna incununata de succes:

"Chimia" între antreprenor și investitor

"Chimia" între două persoane este un element de bază în orice relație de succes, fie ea personală sau profesională. Aceasta presupune ca cele două părți au nevoie în mod constant să lucreze una lângă celălaltă. Orice disconfort între antreprenor și investitor este un indiciu clar că lucrurile nu pot funcționa pe termen lung și, prin urmare, este logic să se dezbată căi înainte ca lucrurile să se strice.

Nu vă faceți surprize

Odată ce foaia de termen este semnată și procesul de due diligence începe, investitorul nu va face nici un efort să valideze toate afirmațiile dvs. despre produs, scalabilitatea și piața. Prin urmare, este bine să fii absolut transparent cu investitorii și să le oferi o imagine reală a afacerii - fără fapte nedivulgate sau ascunse! Regula este simplă - "FARA SURPRIZE", deoarece încrederea de bază este ceea ce relația este construită.

Dacă procesul de due diligence dezvăluie surprize nefavorabile, considerați că afacerea a dispărut, deoarece încrederea odată ce a fost pierdută nu mai poate fi restabilită.

Încălcarea acordului de dezvăluire (CND)

De obicei, este semnată o NDA între investitor și start-up pentru a se asigura că niciuna dintre părți nu dezvăluie unei terțe părți niciunei "informații privilegiate" sau informații confidențiale referitoare la afacere. Dacă se produce o astfel de încălcare, partea vătămată poate ieși din afacere, deoarece, atât din punct de vedere etic cât și legal, încrederea relației este în pericol.

Condițiile pieței

De multe ori, o afacere se poate rupe dacă investitorul este abordat de o altă inițiere în aceeași categorie și dacă miroase un ROI mai bun din partea lor cu mai puțin efort și bani.

Se poate întâmpla și în cazul în care dinamica pieței domeniului în care începe activitatea se modifică drastic. De exemplu, o schimbare a politicii guvernamentale ar putea schimba

dinamica pieței. O altă situație ar putea fi dacă o companie concurentă va ajunge la o tranzacție și mai mare sau va prezenta o tehnologie / inovație perturbatoare care va schimba condițiile de piață.

#### Concluzie

Trebuie să înțelegem că, în mod inerent, relația investitor-startup este diferită. Și ar trebui păstrat sacrosanct. Obiectivul principal al investitorului este de a investi, de a-și crește veniturile și de a obține beneficii bune. Prin urmare, indiferent de ce, un investitor va fi mereu în căutarea unui ROI mai bun și a unei strategii de ieșire. Pentru un antreprenor, este vorba despre pasiunea și visele lui. Cu toate acestea, ambele puncte de vedere trebuie să coexiste pentru a face ca relația să aibă succes.

Obținerea unei investiții nu este ușoară, deoarece așteptările sunt ridicate de ambele părți. Nimeni nu vrea să se simtă în plus la sfârșitul zilei. Ceea ce este important este să înțelegem că, la fel ca orice altă afacere, lucrurile care nu se materializează sunt doar o parte a jocului. Prin urmare, este important să se împărtășească modalitățile pe o notă amiabilă, mai degrabă decât să se poarte ranchiuna unii împotriva celorlalți și să rămână la final un gust amar. La urma urmei, este un mic ecosistem și probabil că veți continua să vă certati, indiferent dacă vă place sau nu.

De asemenea, nu va demoralizați, nu va dura mult înainte să găsești un alt investitor care dorește să pompeze bani în afacerea ta.

#### Tipul acțiunii

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat, însă necesită o investiție

#### Connected Actions

3) Sources of start-up financing

#### Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat

--

#### Partea pozitivă și negativă a soluției

Pozitive: cunoscătorii principali care împiedică relația să culmineze într-o relație fericită și de succes.

Negativ: subiectivitatea.

#### Exploatare estimată

--

#### Competențe ITC

De baza

#### Competențe limba engleză

Stabilită spre avansat

#### Nivel Webshop

--

#### Resurse

1. Vikram Upadhyaya  
<https://yourstory.com/2015/06/investor-startup-relationship/>
2. 5 Rules for Treating Your Investors Right  
<https://www.startupgrind.com/blog/5-rules-for-treating-your-investors-right/>
3. Money Should Never Drive a Startup's Relationship With Investors  
<http://fortune.com/2016/06/30/advice-on-investor-relationships/>

4. How the complex relationship between a startup founder & an investor is similar to a marriage  
<https://economictimes.indiatimes.com/small-biz/startups/how-the-complex-relationship-between-a-startup-founder-an-investor-is-similar-to-a-marriage/articleshow/46646853.cms>

**Resurse aditionale**

1. Investor Relations for Startups  
<https://medium.com/@zelkovavc/investor-relations-for-startups-b6f66964ab6f>
2. How to meet and engage an investor for your startup  
<https://www.marsdd.com/mars-library/how-to-meet-and-engage-an-investor-for-your-startup/>

**Specificitati nationale**

## Titlu

# 6. riscurile financiare ale start-up-ului

## ABSTRACT

Când te uiți la statisticile de start-up este greu de înțeles de ce majoritatea start-up-urilor nu reușesc în primii 2 ani. Motivele pentru care se întâmplă acest lucru sunt legate de multe lucruri diferite care pot merge prost.

## DESCRIEREA GENERALĂ A ACTIUNII SPECIFICE

Este posibil să înveți din greșelile altora și să faceți operațiunile dvs. de afaceri mai rezistente la șocurile financiare.

Iată câteva dintre cele mai frecvente riscuri pe care companiile mici trebuie să le îndeplinească în orice moment:

### Supraîncărcarea pe publicitate

Este important să permiteți tuturor să știe că compania dvs. este în afaceri și este foarte tentant să deschideți portofelul pentru a vă crește prezența în mass-media din prima zi. Cu toate acestea, dacă campania ambițioasă nu reușește să aducă suficienți clienți noi, aceasta ar putea crea o gaură serioasă în bugetul dvs. Este probabil o idee mai bună să începeți începeți la un nivel mai mic și să măriți volumul campaniei odată ce produce unele rezultate palpabile și influențează pozitiv venitul dvs. lunar.

### Efectuarea unei investiții greșite

Start-up-urile au în mod obișnuit resurse la dispoziție și doar o singură greșeală poate îngreuna serios creșterea lor. Educația este esențială atunci când se iau decizii costisitoare - potrivit legii fiscale a lui Ted Thomas, majoritatea investitorilor mici nu cunosc toate oportunitățile și riscurile inerente sectorului financiar. Soluția ar putea fi de a participa la câteva cursuri de vârf despre piețele relevante sau de a angaja un specialist pentru acest tip de sarcini, în timp ce, de asemenea, stați departe de propunerile riscante în perioada de început.

### Angajarea prea multor persoane

Managerii buni încearcă întotdeauna să-și facă echipele mai puternice, dar acest lucru trebuie făcut cu respectarea deplină a puterii financiare realiste a companiei. În cele mai multe cazuri, aceeași cantitate de lucru poate fi încheiată cu o echipă mai mică, deși cu un efort suplimentar. Cu toate acestea, aceste dureri timpurii pot fi un teren de formare excelent care vă ajută să identificați lucrătorii calificați și dedicați care merită să fie plătiți. Aceasta este o strategie mult mai sigură decât a plăti mulți oameni și apoi a testa cine poate face treaba.

### Rezistentă la un accident

Multe companii se confruntă cu provocări atunci când pierd echipamentul esențial pentru forțe aleatorii cum ar fi o tornadă sau o coliziune în masă pe autostradă. Deși astfel de evenimente nu pot fi eliminate, există măsuri care pot fi instalate pentru a reduce șansa unui astfel de rezultat catastrofal. Ajustarea programului dvs. de livrare pentru îmbunătățirea siguranței traficului sau efectuarea de exerciții de incendiu regulate în instalația de producție sunt câțiva pași în direcția corectă care vă pot proteja resursele esențiale de daune neașteptate.

<b>Tipul actiunii</b>
Acțiuni care au premise și necesită o investiție
<b>Actiuni conectate</b>
3) Surse de finanțare inițială 5) Relația investitor-startup
<b>Timpu necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat</b>
1 – 2 zile
<b>Partea pozitivă și negativă a soluției</b>
Pozitiv: Este important să fii conștient de aceste riscuri diferite. Negativ: situații neașteptate.
<b>Exploatare estimată</b>
<b>Comtetente ITC</b>
De baza
<b>Competente limba engleza</b>
Stabilita
<b>Nivel Webshop</b>
--
<b>Resurse</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://e27.co/4-major-financial-risks-can-slow-startup-20170208/">https://e27.co/4-major-financial-risks-can-slow-startup-20170208/</a></li> <li>2. <a href="https://money.usnews.com/money/blogs/my-money/articles/2016-02-19/5-financial-risks-startups-have-to-take">https://money.usnews.com/money/blogs/my-money/articles/2016-02-19/5-financial-risks-startups-have-to-take</a></li> <li>3. <a href="http://www.dezzain.com/business/financial-risks-startup-owners-need-to-be-aware-of/">http://www.dezzain.com/business/financial-risks-startup-owners-need-to-be-aware-of/</a></li> </ol>
<b>Resurse aditionale</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://www.caycon.com/what-kills-startups">https://www.caycon.com/what-kills-startups</a></li> <li>2. <a href="https://troymedia.com/2018/03/22/5-financial-risks-starting-business/">https://troymedia.com/2018/03/22/5-financial-risks-starting-business/</a></li> <li>3. <a href="https://medium.com/work-bench/evaluating-startup-financial-risk-a-framework-for-fortune-500s-5845c7855eb4">https://medium.com/work-bench/evaluating-startup-financial-risk-a-framework-for-fortune-500s-5845c7855eb4</a></li> </ol>
<b>Specificitati nationale</b>

<b>Titlu</b>
<b>7. Metode de evaluare start-up</b>
<b>ABSTRACT</b>
Metodele de evaluare inițială sunt modalitățile prin care un proprietar al afacerii start-up poate să-și valorifice compania în timpul etapei de pre-venit a duratei sale de viață.
<b>DESCRIEREA GENERALĂ A ACTIUNII SPECIFICE</b>
<p>Metodele de evaluare inițiale sunt modalitățile prin care un proprietar al unei întreprinderi de start poate realiza valoarea companiei. Aceste metode sunt importante deoarece adesea start-up-urile se află într-un stadiu de pre-venit în viața lor, astfel încât nu există cifre greșite sau cifre ale veniturilor care să se bazeze pe valoarea afacerii.</p> <p>Din cauza acestor presupuneri, trebuie folosită o estimare, motiv pentru care au fost inventate mai multe cadre de evaluare a start-up-urilor pentru a ajuta o afacere de start să-și ghicească mai bine evaluarea.</p> <p>Proprietarii de afaceri doresc ca valoarea să fie cât mai mare posibil, în timp ce investitorii doresc ca valoarea să fie suficient de scăzută încât să vadă o rentabilitate mare a investiției.</p> <p>Diferența dintre evaluarea de pornire și evaluarea întreprinderii mature        Întreprinderile aflate în faza inițială vor avea, de obicei, venituri sau profituri mici sau nu și se află încă într-o etapă de instabilitate. Este posibil ca produsul, procedura sau serviciul lor să fi ajuns încă pe piață. Din acest motiv, poate fi dificil să se facă o evaluare a companiei.</p> <p>Cu întreprinderi mature cotate la bursă, care primesc venituri și venituri constante, este mult mai ușor. Tot ce trebuie să faci este să apreciezi compania ca un multiplu al veniturilor lor înainte de dobanzi, impozite, amortizări și amortizări (EBITDA).</p> <p><b>EBITDA</b></p> <p>EBITDA este indicat cel mai bine cu următoarea formulă - <math>EBITDA = \text{profit net} + \text{taxe} + \text{impozite} + \text{depreciere} + \text{amortizare}</math></p> <p>De exemplu, dacă o companie câștigă \$ 1.000.000 în venituri iar costurile de producție de 400.000 dolari cu 200.000 dolari în cheltuielile de exploatare, precum și o cheltuială de depreciere și amortizare de 100.000 dolari, care lasă un profit operațional de 300.000 dolari. Cheltuielile cu dobânzile sunt de 50.000 \$, ducând la câștiguri înainte de impozitare de 250.000 \$. Cu o rată de impozitare de 20%, venitul net devine 200.000 \$. Cu EBITDA, veți adăuga profitul net de 200.000 de dolari la impozit și dobânda pentru a obține venitul din exploatare de 300.000 \$ și adăugați pe cheltuiala de depreciere și amortizare de 100.000 \$, oferindu-vă o evaluare a companiei de 400.000 \$.</p> <p>Cu evaluările de pornire nu există informații substanțiale care să bazeze o evaluare pe alte ipoteze și pe presupuneri educate.</p> <p>Ce determină o valoare de pornire?        Factori pozitivi</p>

Tracțiunea - Unul dintre cei mai importanți factori de dovedire a unei evaluări este să arate că firma dvs. are clienți. Dacă aveți 100.000 de clienți, aveți o șansă bună să câștigați 1 milion de dolari.

Reputația - dacă un proprietar start-up are un istoric de idei bune sau care desfășoară o afacere de succes sau dacă produsul, procedura sau serviciul are deja o bună reputație, un start-up este mai probabil să obțină o evaluare mai mare, chiar dacă nu există tracțiune.

Prototip - orice prototip pe care o afacere îl poate avea care afișează produsul / serviciul, va ajuta.

Venituri - Mai important pentru start-up-urile din mediul de afaceri, mai degrabă decât pentru start-up-urile de consum, este taxarea utilizatorilor, asta va face o companie mai ușor de valorizat.

Oferta și cererea - dacă există mai mulți proprietari de afaceri care caută bani decât investitorii care doresc să investească, acest lucru ar putea afecta evaluarea afacerii dvs. Aceasta include de asemenea disperarea proprietarului unei afaceri pentru a asigura o investiție și dorința investitorilor de a plăti o primă.

Canal de distribuție - în cazul în care un start-up vinde produsul său este important, dacă obțineți un canal de distribuție bun, valoarea unui start-up va fi mult mai probabil să fie mai mare.

Industria - dacă o industrie este în plină expansiune sau populară (cum ar fi jocurile mobile), investitorii sunt mai predispuși să plătească o primă, ceea ce înseamnă că start-up-ul dvs. va fi mai valoros dacă se încadrează în industria potrivită.

#### Factori negativi

Industria săracă - dacă un start-up se află într-o industrie care a prezentat recent performanțe slabe sau pe cale de dispariție.

Marjele reduse - Unele întreprinderi nou înființate vor fi în industrii sau vor vinde produse care au marje reduse, făcând o investiție mai puțin de dorit.

Concurență - Unele sectoare industriale au o mulțime de concurenți sau alte afaceri care au cuprins deja piața. Un start-up care ar putea fi în concurență în această situație este probabil să împiedice investitorii.

Managementul nefinisat - Dacă echipa de conducere a unui start-up nu are nici un record sau reputație, sau lipsesc poziții cheie.

Produs - Dacă produsul nu funcționează sau nu prezintă intereseși nu pare a fi popular sau nu poate fi o idee bună.

Disperarea - Dacă proprietarul afacerii dorește să facă investiții, deoarece este aproape de a scăpa de bani.

#### Tipul acțiunii

Acțiuni simple care pot fi implementate imediat, însă necesită o investiție

#### Acțiuni conectate

4) Plan de afaceri pentru prognoza financiară

#### Timpul necesar pentru implementarea unei soluții și, dacă este posibil, costul asociat

2 zile

#### Partea pozitivă și negativă a soluției

Pozitive: Ușor de implementat.

#### Exploatare estimată



<b>Comtetente ITC</b>
De baza
<b>Competente limba engleza</b>
Stabilita
<b>Nivel Webshop</b>
--
<b>Resurse</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ROBYN Carl-Alexandre : Que vaut ma Start up. Edipro, 2013.</li> <li>2. <a href="https://www.upcounsel.com/startup-valuation-methods">https://www.upcounsel.com/startup-valuation-methods</a></li> <li>3. <a href="https://medium.com/parisoma-blog/valuation-for-startups-9-methods-explained-53771c86590e">https://medium.com/parisoma-blog/valuation-for-startups-9-methods-explained-53771c86590e</a></li> </ol>
<b>Resurse aditionale</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://www.techinasia.com/talk/9-method-startup-valuation">https://www.techinasia.com/talk/9-method-startup-valuation</a></li> <li>2. <a href="https://seedcamp.com/resources/how-does-an-early-stage-investor-value-a-startup/">https://seedcamp.com/resources/how-does-an-early-stage-investor-value-a-startup/</a></li> <li>3. <a href="https://www.forbes.com/sites/mariannehudson/2015/03/06/the-art-of-valuing-a-startup/#575bf7c21d73">https://www.forbes.com/sites/mariannehudson/2015/03/06/the-art-of-valuing-a-startup/#575bf7c21d73</a></li> <li>4. <a href="https://seraf-investor.com/compass/article/approximations-assumptions-and-aspirations-methods-valuing-startups-part-i">https://seraf-investor.com/compass/article/approximations-assumptions-and-aspirations-methods-valuing-startups-part-i</a></li> <li>5. <a href="https://www.coursera.org/specializations/startup-valuation">https://www.coursera.org/specializations/startup-valuation</a></li> </ol>
<b>Specificitati nationale</b>