



## 4. Δημιουργείστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

*Καθηγητής έκδοση*

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

- 1. Παραγωγή Οικονομικών**
- 2. Οικονομικές προβλέψεις**
- 3. Βασικοί παράγοντες επιτυχίας και Συχνές Παγίδες**
- 4. Στρατηγικές για την αύξηση της χρηματοδότησης**

- Επανάληψη ενότητας**
- Ερωτήσεις Αυτοαξιολόγησης**
- Απαντήσεις στις ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης**

### Εισαγωγή

Εάν η επιχειρηματικότητα ορίζεται ως η αμείλικτη επιδίωξη της μιας ευκαιρίας, τα οικονομικά ορίζονται ως η μελέτη της παραγωγής και η κατανομή των μετρητών και ο κίνδυνος για τη δημιουργία αξίας για την επιχείρηση, τότε η επιχειρηματική χρηματοδότηση αναφέρεται στη δημιουργία και τη διαχείριση των μετρητών και των κινδύνων, προκειμένου να δημιουργήσετε αξία στην αμείλικτη επιδίωξη των ευκαιριών. Για να το θέσουμε απλά, τα οικονομικά είναι διαχείριση. Τα οικονομικά είναι ο τρόπος να σκεφτείτε για μετρητά, κίνδυνο και αξία. Βοηθά να δείτε τα προβλήματα από τις προοπτικές που επικεντρώνονται στη δημιουργία αξίας. Όταν το βλέπεις με βάση τις οικονομικές προοπτικές, κάποιες αποφάσεις θα αποδειχθεί ότι είναι παράλογες ή ανέφικτες και έτσι θα πρέπει να εγκαταλειφθούν.

Αυτή η ενότητα επικεντρώνεται στο σημαντικό θέμα της δημιουργίας οικονομικών πόρων και της διαχείρισης αυτών των πόρων. Μελετά πηγές προσωπικής χρηματοδότησης, που όλες είναι κοινές στις νεοσύστατες εταιρείες. Αυτοί οι πόροι συμπεριλαμβάνουν τον επιχειρηματία που χρησιμοποιεί τα προσωπικά του/της εισοδήματα με τις δικές του προσπάθειες και δανειζόμενος από φίλους και την οικογένεια. Η ενότητα αντιμετωπίζει επίσης κοινές αιτίες τόσο της χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων όσο και τη χρηματοδότηση του χρέους δηλαδή το επιχειρηματικό κεφάλαιο, τις αρχικές δημόσιες προσφορές, τους νέους επιχειρηματίες, τις εμπορικές τράπεζες και τα εγγυημένα δάνεια. Η ενότητα ασχολείται επίσης με έννοιες όπως οικονομικές προβλέψεις και τη δημιουργία οικονομικών καταστάσεων. Προσδιορίζει και συζητά βασικούς παράγοντες επιτυχίας και κοινές παγίδες. Η ενότητα ολοκληρώνεται με τον προσδιορισμό στρατηγικών για την αύξηση της χρηματοδότησης, και η συζήτηση εν συντομίᾳ την έννοια της γήπεδο ασανσέρ.

### Μαθησιακοί στόχοι της ενότητας

Όταν έχετε ολοκληρώσει με επιτυχία αυτή την ενότητα θα είστε σε θέση να:

- Εξηγήσετε γιατί τα περισσότερα επιχειρηματικά σχέδια πρέπει να συγκεντρώσει τα χρήματα σε κάποιο σημείο κατά τη διάρκεια της πρώιμης ζωής τους
- Να εντοπίσετε τις προσωπικές πηγές χρηματοδότησης, τα ίδια κεφάλαια και τα δανειακά κεφάλαια που απευθύνονται σε επιχειρηματίες
- Να παρουσιάσουν και να συζητήσουν την έννοια των οικονομικών προβλέψεων και των οικονομικών καταστάσεων
- Να προσδιορίσουν τους κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας και τα τυπικά προβλήματα που συνδέονται με τα οικονομικά σχέδια
- Να περιγράψουν μια κοινή στρατηγική που χρησιμοποιείται από τους επιχειρηματίες για να δημιουργήσουν τη χρηματοδότηση, ονομάζεται «elevator pitch»

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### 1. Παραγωγή Οικονομικών

Πριν ξεκινήσουμε τη συζήτησή μας σχετικά με τη δημιουργία οικονομικών, είναι επιτακτική ανάγκη να δηλώσουμε ότι τα μετρητά είναι ο πιο σημαντικός οικονομικός πόρος. Περισσότερα μετρητά είναι πάντα καλύτερα από λιγότερα χρήματα και χρήματα στο χέρι είναι καλύτερο από τα μετρητά που αναμένεται να έρθουν. Είναι πάντα καλύτερο να επικεντρώνεται στην ταμειακή ροή (δηλαδή το ποσό των μετρητών που έρχονται και χρησιμοποιούνται από την επιχείρηση κατά τη διάρκεια μιας συγκεκριμένης χρονικής περιόδου), σε αντίθεση με την κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων χρήσεως (δηλαδή τα έσοδα που μια εταιρεία λαμβάνει από την πώληση των προϊόντων μείον τα τιμολόγια και τα έξοδα). Επιπλέον, πρέπει να δοθεί προσοχή στη δυναμική εικόνα των ταμειακών ροών (π.χ. κύκλους σε μετρητά, την εποχικότητα και σημειώστε

**"Με λίγα λόγια, τη διαχείριση των μετρητών είναι κρίσιμη, έτσι δεν πρέπει ποτέ να ξεμείνετε από μετρητά."**

Παρόλα αυτά, οι περισσότερες εταιρείες, από καιρό σε καιρό, θα πρέπει να δημιουργούν χρηματοδότηση, προκειμένου να αναλάβει πρωτοβουλίες, όπως η δημιουργία της επιχείρησης, να ξεκινήσει ένα νέο προϊόν, την ανανέωση του εξοπλισμού, ενδεχόμενη διεθνή επέκταση, κλπ. Οι τρεις βασικοί λόγοι για τους οποίους οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις πρέπει να συγκεντρώσουν τα χρήματα κατά τη διάρκεια της πρώιμης ζωής τους είναι:

#### Προκλήσεις ταμειακών ροών

Η επιχείρηση πρέπει να πληρώσει τους υπαλλήλους της και την αγορά εξοπλισμού και την καταγραφή προϊόντων για να μπορέσει να δημιουργήσει κάποια μετρητά από τις πωλήσεις.

#### Επενδύσεις μετρητών

Μια μικρή επιχείρηση συνήθως δεν έχει τη δυνατότητα να αγοράζουν χώρους, κτιριακές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό από την αρχή.

#### Βραχυπρόθεσμοι κύκλοι τεχνολογικής ανάπτυξης

Ορισμένες τεχνολογίες και προϊόντα είναι υπό ανάπτυξη για χρόνια προτού να αποφέρουν κάποιο εισόδημα. Οι αρχικές δαπάνες που συνδέονται με την ανάπτυξη συχνά υπερβαίνουν την ικανότητα της επιχείρησης να χρηματοδοτήσει τις δραστηριότητες αυτές με δικούς της πόρους.

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

**"Υπάρχουν πολλές επιλογές διαθέσιμες στους επιχειρηματίες για να δημιουργήσουν χρηματοδότηση. Τρεις βασικές επιλογές περιλαμβάνουν (α) προσωπική χρηματοδότηση (β) χρηματοδότηση μετοχικού κεφαλαίου και (γ) τη χρηματοδότηση του χρέους."**

Οι παρακάτω ενότητες συζητούν αυτά με περισσότερες λεπτομέρειες.

### 1.1 Πηγές προσωπικής χρηματοδότησης

Οι τρεις κύριοι τρόποι που οι επιχειρηματίες δημιουργούν προσωπική χρηματοδότηση είναι α) προσωπικές αποταμιεύσεις β) φίλοι και οικογένεια και γ) bootstrapping

**Προσωπικές αποταμιεύσεις:** Σε γενικές γραμμές, οι ιδρυτές της εταιρείας δημιουργούν τα χρήματα – σπόρους που παίρνει μια επιχείρηση από το έδαφος με τη χρήση των προσωπικών αποταμιεύσεων, των στεγαστικών δάνειων, των πιστωτικών καρτών και των ασφαλιστήριων συμβολαίων ζωής.

**Φίλοι και οικογένεια:** Οι φίλοι και η οικογένεια είναι η δεύτερη πηγή πόρων για αρκετές νέες επιχειρήσεις. Αυτή η μορφή συνεισφοράς έρχεται συχνά ως δάνειο, επένδυση ή δώρο.

**Bootstrapping:** Μια άλλη πηγή των χρημάτων σπόρων για νέες επιχειρηματικές αναφέρεται ως bootstrapping. Bootstrapping είναι η χρήση της δημιουργικότητας, εφευρετικότητας και κάθε δυνατού μέσου για να αποκτήσει μια επιχείρηση πόρους, εκτός από δανεισμό χρημάτων ή την άντληση κεφαλαίων από τις παραδοσιακές πηγές.

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### 1.2 Πηγές χρηματοδότησης μετοχικού κεφαλαίου

Οι πηγές χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων ουσιαστικά αποτελούνται από (α) επιχειρηματικά κεφάλαια (β) business angels (γ) την αρχική δημόσια προσφορά και (δ) crowdfunding (=η πρακτική του να χρηματοδοτείς μια επιχείρηση μαζεύοντας μικρά ποσά χρημάτων από μεγάλο αριθμό ανθρώπων, συνήθως μέσω internet)

#### Επιχειρηματικά κεφάλαια

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια, που συχνά αποκαλούνται κεφάλαια κινδύνου, αναφέρονται σε χρήματα που παρέχονται από επενδυτές για την εκκίνηση επιχειρήσεων και των μικρών επιχειρήσεων που θεωρούνται ότι διαθέτουν μακροπρόθεσμο δυναμικό ανάπτυξης. Χρησιμοποιούνται από χρηματοδότες για τη χρηματοδότηση καινοτόμων επιχειρήσεων με τη λήψη μετοχών ή μερίδιο στην επιχείρηση. Αυτή είναι μια πολύ σημαντική πηγή χρηματοδότησης για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις που δεν έχουν πρόσβαση στις αγορές κεφαλαίων. Σε αντίθεση με έναν τραπεζίτη που ψάχνει για τις εγγυήσεις, ο επενδυτής επιχειρηματικού κεφαλαίου γίνεται ενεργός εταίρος της επιχείρησης και μοιράζεται τους κινδύνους της επιχείρησης. Τα επιχειρηματικά κεφάλαια περιλαμβάνουν ένα υψηλό επίπεδο κινδύνου για τον επενδυτή, αλλά έχουν τη δυνατότητα για άνω του μέσου όρου αποδόσεις.

#### Business angels

Business angel είναι ένα άτομο που επενδύει σε μια εταιρεία με καινοτόμο δυναμικό. Ένας τυπικός business angel θα μπορούσε να είναι ο πρώην επικεφαλής της εταιρείας ή ανώτερο διευθυντικό στέλεχος που είναι σε θέση να επενδύσει μεταξύ € 5.000 και € 20.000 ετησίως, ή ένας επιχειρηματίας ο οποίος έχει πουλήσει μια εταιρεία και ο οποίος μπορεί να επενδύσει ποσά μεταξύ € 50.000 και € 500.000. Ένας business angel παρέχει επίσης τις δεξιότητες, την εμπειρία, τα δίκτυα των σχέσεων καθώς και το χρόνο του.

#### Αρχικές δημόσιες προσφορές

Η αρχική δημόσια εγγραφή (initial public offer) (IPO) είναι η πρώτη προσφορά της εταιρείας για την πώληση μετοχών στο κοινό. Πρόκειται για μια οικονομική συναλλαγή που πραγματοποιείται τόσο από εταιρεία μεσιτείας όσο και από διάφορους άλλους, όπως τραπεζίτες, ελεγκτές και δικηγόρους, επιτρέποντας την εισαγωγή της εταιρείας στο χρηματιστήριο. Τα IPO's χρησιμοποιούνται για την απόκτηση νέων κεφαλαίων, να μειώσουν το κόστος του κεφαλαίου, ή για την παροχή μετρητών υπέρ των παλαιών μετόχων. Η συμμετοχή σε ένα IPO μπορεί να είναι μια πολύπλοκη διαδικασία και απαιτεί καλή γνώση της διαδικασίας και των διαδικασιών.

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### Crowdfunding

Crowdfunding είναι η χρήση μικρών ποσοτήτων κεφαλαίων από ένα μεγάλο αριθμό ατόμων για να χρηματοδοτηθεί ένα επιχειρηματικό εγχείρημα. Αντί για τη συλλογή των επενδύσεων από μία πηγή, crowdfunding πλατφόρμες επιτρέπουν στους επιχειρηματίες να συγκεντρώνουν επενδύσεις από μια μεγάλη ομάδα μικρότερων επενδυτών. Οι επενδύσεις μπορούν να ξεκινήσουν από χαμηλό ποσό π.χ. 10 ευρώ.

Το Crowdfunding κάνει χρήση της εύκολης προσβασιμότητας ενός τεράστιου δικτύου φίλων, οικογένειας και συναδέλφων μέσω ιστοσελίδων κοινωνικής δικτύωσης όπως το Facebook, το Twitter και το LinkedIn για προσελκύσει επενδυτές. Το Crowdfunding έχει τη δυνατότητα να αυξήσει την επιχειρηματικότητα αυξάνοντας τον κύκλο των επενδυτών πέρα από τον παραδοσιακό των συγγενών, των ιδιοκτητών και των επενδυτών επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Οι παραδοσιακές πλατφόρμες Crowdfunding περιλαμβάνουν [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com) (διεθνής) and [www.crowdaboutnow.com](http://www.crowdaboutnow.com) (ολλανδική).

### 1.3 Πηγές χρηματοδότησης του χρέους

Η χρηματοδότηση του χρέους μπορεί να παραχθεί από τις εμπορικές τράπεζες και τα εγγυημένα δάνεια.

#### Οι εμπορικές τράπεζες

Μια εμπορική τράπεζα είναι μια τράπεζα που δέχεται καταθέσεις, κάνει επιχειρηματικά δάνεια, και προσφέρει τις σχετικές υπηρεσίες. Ιστορικά, οι εμπορικές τράπεζες δεν έχουν θεωρηθεί ως πρακτικές πηγές χρηματοδότησης για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, δεδομένου ότι είναι απρόθυμοι να αναλάβουν κινδύνους και οι χρηματοδότησεις νέων επιχειρήσεων είναι μια επικίνδυνη επένδυση. Επιπλέον, οι δανεισμοί σε μικρές επιχειρήσεις δεν είναι τόσο κερδοφόρες όσο χορήγηση δανείων σε μεγάλες επιχειρήσεις. Σε πολλές περιπτώσεις, απλά δεν οξίζει το χρόνο ενός τραπεζίτη για να κάνει τη δέουσα επιμέλεια που απαιτείται για τον προσδιορισμό του κινδύνου του επιχειρηματία.

#### Εγγυημένα δάνεια

ένα εγγυημένο δάνειο είναι ένα δάνειο προσφορά από ένα δημόσιο οργανισμό. Ο οργανισμός αναλαμβάνει την υποχρέωση να εξοφλήσει ένα δάνειο σε περίπτωση που ο δανειολήπτης αθετήσει.

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### 2. Οικονομικές προβλέψεις

Ο σχεδιασμός για το μέλλον είναι ζωτικής σημασίας για μια νέα επιχείρηση. Ότι και αν μια επιχείρηση προσπαθεί να επιτύχει, είναι σχεδόν αδύνατο να είναι επιτυχής εάν οι διαχειριστές της δεν έχουν μια σαφή ιδέα για το πώς θα είναι η επιχείρησή τους στο μέλλον. Κεντρικό ρόλο σε αυτό είναι η έννοια των οικονομικών προβλέψεων.

**«Με απλά λόγια, μια οικονομική πρόβλεψη είναι μια εκτίμηση ή πρόβλεψη των μελλοντικών εσόδων και των δαπανών.»**

Οι προβλεπόμενες οικονομικές καταστάσεις αποκαλύπτουν τα πιθανά οικονομικά αποτελέσματα της συγκεκριμένης δράσης. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την κατανομή πόρων με έναν πιο αποδοτικό και αποτελεσματικό τρόπο. Οικονομικές καταστάσεις (ή οικονομικές εκθέσεις) είναι επίσημα αρχεία καταγραφής των οικονομικών δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης ». Οι καταστάσεις αυτές παρέχουν μια επισκόπηση της οικονομικής κατάστασης μιας επιχείρησης, τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα. Οι προβλέψεις πρέπει να περιλαμβάνουν βασικούς χρηματοοικονομικούς δείκτες και συγκρίσεις σε σχέση με των ανταγωνιστών και / ή μέσο όρο της βιομηχανίας. Οι οικονομικές προβλέψεις θα πρέπει να απαντήσουν στα ακόλουθα ερωτήματα:

- Πώς θα εκτελέσει η επιχείρηση οικονομικά;
- Ποια θα είναι η ταμειακή θέση της εταιρείας;
- Ποια θα είναι η οικονομική θέση της εταιρείας;

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

Υπάρχουν τρεις βασικές οικονομικές καταστάσεις, πιο συγκεκριμένα:

### **Προβλεπόμενος λογαριασμός κερδών και ζημιών**

Αυτό συχνά αναφέρεται ως η κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων. Θα σας λέει πόσο καλά πηγαίνει η επιχείρηση όσον αφορά το κόστος των πωλήσεων και της κερδοφορίας. Κανονικά θα παράγεται σε μια λογιστική περίοδο ενός έτους, αλλά συχνά παράγεται σε μηνιαία βάση, έτσι ώστε η απόδοση της επιχείρησης να μπορεί να παρακολουθείται και τα τυχόν διορθωτικά μέτρα να μπορούν να ληφθούν.

### **Προβλεπόμενος ισολογισμός**

«κατάσταση οικονομικής θέσης» ή Ισολογισμός είναι μια περίληψη της αξίας όλων των περιουσιακών στοιχείων, υποχρεώσεων και των ιδίων κεφαλαίων σε έναν οργανισμό. Δείχνει την οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη ημερομηνία. Από τις τρεις βασικές οικονομικές καταστάσεις, είναι η μόνη δήλωση που εφαρμόζεται σε ένα μόνο χρονικό σημείο, αντί ένα χρονικό διάστημα. Ο ισολογισμός μιας εταιρείας αποτελείται από τρία μέρη: τα περιουσιακά στοιχεία, τις υποχρεώσεις και ίδια κεφάλαια των μετόχων. Η διαφορά μεταξύ των στοιχείων ενεργητικού και παθητικού είναι γνωστό ως το καθαρό ενεργητικό της εταιρείας.

### **Μια προβλεπόμενη κατάσταση ταμειακών ροών**

Οι ταμειακές ροές προσδιορίζονται λαμβάνοντας υπόψιν τις εισροές των μετρητών (μετρητά που λαμβάνετε) και αφαιρώντας τις εκροές σε μετρητά (cash είστε πληρώνει). Είναι σημαντικό για τους περισσότερους δανειστές, διότι παρέχει μια ένδειξη για το αν θα έχετε αρκετά μετρητά για να πληρώσετε τους προμηθευτές και τους άλλους πιστωτές στην ώρα τους.

Όταν συνυπολογίζετε όλες τις προηγούμενες δηλώσεις ή εκθέσεις θα πρέπει να σας παρέχουν μια καλή άποψη της σημερινής και της μελλοντικής απόδοσης και της θέσης της εταιρείας.

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### 3. Βασικοί παράγοντες επιτυχίας και Συχνές Παγίδες

Οι οικονομικές προβλέψεις θα πρέπει να είναι συνεπείς με τη συνολική στρατηγική της επιχείρησης. Η διαδικασία της ανάπτυξης αυτών των καταστάσεων θα βοηθήσει να αποδειχτεί κατά πόσον η στρατηγική είναι οικονομικά εφικτή. Θα πρέπει επίσης να αναφέρει το ύψος της εξωτερικής χρηματοδότησης για τη στήριξη της εκτέλεσης της στρατηγικής της επιχείρησης.

Οι οικονομικές προβλέψεις θα πρέπει να υιοθετήσουν μια πενταετή προσέγγιση. Θα πρέπει να είναι κάθε μήνα για τα πρώτα δύο έτη και σε τριμηνιαία βάση για τα υπόλοιπα τρία έτη. Θα πρέπει να αποφύγετε τυχόν υποθέσεις και περιλαμβάνουν τυχόν ιστορικές χρηματοοικονομικές πληροφορίες.

Όλες οι οικονομικές προβλέψεις θα πρέπει να περιλαμβάνουν έναν κατάλογο των σημαντικών παραδοχών. Θα πρέπει επίσης να εξετάζουν όλες τις οικονομικές υποχρεώσεις που εμπλέκονται στην επίτευξη του προϊόντος ή της υπηρεσίας στην αγορά. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει το κόστος των νέων εργαζομένων, τον επιπλέον φυσικό χώρο, την αγορά υλικών και υπηρεσιών στήριξης και την αύξηση των αποθεμάτων και των εισπρακτέων λογαριασμών. Αποκλίσεις από τις ιστορικές τάσεις θα πρέπει επίσης να επισημανθούν και, τέλος, όλοι οι ισχυρισμοί και οι υποθέσεις θα πρέπει να υποστηριχθούν με έγκυρα δεδομένα. Είναι καλή πρακτική να προσδιορίσετε τα δεδομένα που έχετε και επίσης να είστε σαφής για το τι δεν ζέρετε.

Ενώ οι περισσότεροι επιχειρηματίες θα προσπαθήσουν να δημιουργήσουν πλήρεις οικονομικές προβλέψεις ή σχέδια, γίνονται πολλά λάθη. Μια σύνθετη της βιβλιογραφίας και των βέλτιστων πρακτικών αποκαλύπτει ότι περιλαμβάνουν τα κοινά λάθη:

- Σπαταλιέται πολύς χρόνος σε νούμερα και πολύ λίγος σε πληροφορίες που είναι πραγματικά χρήσιμες
- Συχνά οι αριθμοί δεν υποστηρίζουν τη στρατηγική της επιχείρησης ή τις βασικές κινητήριες δυνάμεις της επιτυχίας ή της αποτυχίας της επιχείρησης.
- Λίγοι επιχειρηματίες προβλέπουν σωστά πόσο κεφάλαιο και χρόνος θα απαιτηθεί για την επίτευξη των στόχων.
- Πολλές οικονομικές προβλέψεις είναι υπερβολικά αισιόδοξες

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### 4. Στρατηγικές για την αύξηση της χρηματοδότησης

Έχετε μάθει ότι η αύξηση της χρηματοδότησης μπορεί να έρθει σε πολλές διαφορετικές μορφές και γι' αυτό είναι σημαντικό να εξεταστούν όλες τις επιλογές πριν αποφασιστεί ποια να χρησιμοποιηθεί. Η απόφαση σχετικά με το ποια επιλογή είναι πιο κατάλληλη, θα εξαρτηθεί από τη φύση της επιχείρησης, το επίπεδο της αριμότητας, το επίπεδο της κερδοφορίας, τη χρηματοοικονομική διάρθρωση της επιχείρησης καθώς και τις προσδοκίες του ιδιοκτήτη-διαχειριστή.

Νεοσύστατες εταιρίες να αποκτήσουν πρόσβαση σε κανονικά κεφάλαια με τη μορφή επιχειρηματικού κεφαλαίου, προκειμένου να αναπτυχθούν και να μεγαλώσουν.

Μια βασική στρατηγική που χρησιμοποιείται από τους επιχειρηματίες για να αντλήσουν κεφάλαια από επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων ονομάζεται elevator pitch.

*Ένα elevator pitch είναι μια πολύ σύντομη επισκόπηση των προϊόντων, των υπηρεσιών σας, της τεχνολογίας ή το έργου και των οφελών που συνδέονται με αυτό.*

Το όνομα αντικατοπτρίζει το γεγονός ότι ένας επιχειρηματίας μπορεί να πλασάρει την εταιρεία του στο χρονικό διάστημα της διαδρομής του ανελκυστήρα (δηλαδή μεταξύ τριάντα δευτερόλεπτα και δύο λεπτά). Ο όρος χρησιμοποιείται συνήθως όταν ο επιχειρηματίας πλασάρει την ιδέα του σε έναν επενδυτή για να λάβει χρηματοδότηση.

Οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων συχνά κρίνουν την ποιότητα μιας ιδέας, με βάση την ποιότητα του πλασαρίσματος και θα ζητήσουν από τους επιχειρηματίες ένα τέτοιο πλασάρισμα (elevator pitch) για να διαλέξουν τις κακές ιδέες. Στην πραγματικότητα, μια επιχείρηση που ενδιαφέρεται να επενδύσει θα δώσει κανονικά χρόνο σε έναν επιχειρηματία περισσότερο από τριάντα δευτερόλεπτα για να αναπτύξει την ιδέα του – ως και δέκα λεπτά. Εάν είστε αρκετά τυχεροί για να πάρετε τα δέκα λεπτά σε μια επιχείρηση, θα πρέπει να συμπεριλάβετε τα εξής βασικά σημεία στην παρουσίαση σας:

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

**1**

**Ορίστε το πρόβλημα** και καθορίστε ποιος βιώνει τον αντίκτυπο του. Χρησιμοποιήστε γραφήματα, φωτογραφίες ή ακόμα καλύτερα περιγράψτε ένα σενάριο πρόβλημα ή μια μελέτη περίπτωσης.

**2**

**Παρουσιάστε τη λύση.** Αυτή είναι μια γενική επισκόπηση της προσφοράς προϊόντος ή της υπηρεσίας που προσφέρετε και θα λύσει το πρόβλημα. Χρησιμοποιήστε φωτογραφίες, στιγμιότυπα, εν συντομίᾳ λίστα με τα χαρακτηριστικά και τα οφέλη. Να είστε σαφείς σχετικά με την κατάσταση της ανάπτυξης του προϊόντος.

**3**

**Προφίλ της εταιρείας.** Να είστε συγκεκριμένοι. Για παράδειγμα:

- Αναφέρετε το έτος που ιδρύθηκε
- Προσδιορίστε τον αριθμό των εργαζομένων (πλήρους και μερικής απασχόλησης)
- Αναφέρετε την ημερομηνία που το προϊόν ξεκίνησε
- Προσδιορίστε τον αριθμό των beta χρηστών και τον αριθμό των πληρωμών των πελατών
- Αναφέρετε τα ονόματα σε κάθε κανάλι εταίρων
- Λίστα κάθε πιστοποίησης που έλαβε
- Προσδιορίστε τον αριθμό των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που κατατίθενται
- Αναφέρετε οποιαδήποτε κάλυψη από τον Τύπο ή βραβεία

**4**

**Καθορίστε το μέγεθος της αγοράς.** Προσδιορίστε το συνολικό δυναμικό της αγοράς-στόχου, δείξτε τα διάφορα τμήματα και εξηγήστε πώς θα δοθεί προτεραιότητα στα τμήματα. Εάν πρέπει να χρησιμοποιήσετε τρίτους, κάντε αναφορά στην πηγή.

**5**

**Παρουσιάστε τη στρατηγική πωλήσεων σας.** Ορίστε πώς μπορούν να πωλούν το προϊόν σας. Αν πωλούν απευθείας, να προσδιορίσει (α) Πόσοι πωλητές χρειάζονται; (β) Πόσο καιρό παίρνει για να κλείσει μια συμφωνία; (γ) Ποιος είναι ο βασικός φορέας λήψης αποφάσεων; Εάν χρησιμοποιείτε ένα κανάλι, προσδιορίστε(α) Ποιοι είναι οι εταίροι; (β) Πόσοι απαιτούνται; (γ) Πως χωρίζονται οι περιοχές;

**6**

**Περιγράψτε το μοντέλο των εσόδων σας.** Αυτό θα πρέπει να περιλαμβάνει τόσο των εσόδων όσο και των οδηγών κόστους. Αν είστε μέρος ενός δικτύου που ασχολούνται με μεσίτες, μεταπωλητές, ή χονδρεμπόρους, κάθε μέλος της αλυσίδας αξίας θα απαιτήσει ένα μερίδιο των εσόδων. Μια γραφική αναπαράσταση του πώς αυτό κατανέμεται μπορεί να δώσει στους επενδυτές μια σαφή κατανόηση της κερδοφορίας της επιχείρησης.

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

**7**

**Προσδιορίστε τον ανταγωνισμό σας.** Να είστε βέβαιος ότι θα παρουσιάσει όλους τους ανταγωνιστές σας. Μπορούν να είναι άμεσοι ανταγωνιστές ή έμμεσους ανταγωνιστές. Με άλλα λόγια, θα πρέπει να προσδιορίσετε και να συνοψίσετε τις υπάρχουσες εναλλακτικές λύσεις (άλλες τεχνολογίες ή τα είδη των προϊόντων) που προσφέρονται.

**8**

**Παρουσιάστε την ομάδα διαχείρισης σας.** Προσδιορίστε όλα τα μέλη της ομάδας διαχείρισης και τη θέση τους στην επιχείρηση. Επίσης εντοπίστε όλα τα μέλη της συμβουλευτικής επιτροπής και τους τομείς της ειδικότητάς τους.

**9**

**Παρόντες (πέντε χρόνια) τις οικονομικές προβλέψεις και τις υποθέσεις σας.** Να είναι συγκεκριμένες. Θα πρέπει να αναφέρετε το εξής:

- Το 2020, €? ανά πώληση
- Το 2020, ο αριθμός των πελατών
- Το 2020 το μερίδιο αγοράς?:%
- Το 2020,% από τις πωλήσεις καινούργιων?:% Από επαναλαμβανόμενες
- Σαφώς καθορίστε ποια αγορά εξυπηρετείται
- Αναφέρετε τα στοιχεία που δεν θεωρούν τις μελλοντικές επεκτάσεις του προϊόντος

**10**

**Καθορίστε τις απαιτήσεις χρηματοδότησης σας.** Και πάλι να είστε συγκεκριμένοι και να εξετάσετε τα ακόλουθα:

- Προηγούμενη Χρηματοδότηση: €; από τους ιδρυτές, €; από ξένους επενδυτές, €; Επιχορηγήσεις
- Τρέχων γύρος: Αναζητώντας €; εκατ. (€; υπερυψωμένο)
- Χρήση των Ταμείων: Τέλος v 2.0 Πρωτότυπο, ξεκινήσει το? της αγοράς, το αρχείο διπλώματα ευρεσιτεχνίας
- Μελλοντικοί γύροι: Σειρά B ύψους €; εκατ. ευρώ που αναμένονται στις αρχές του 2010
- Στρατηγική εξόδου: Απόκτηση (κατάλογος με πιθανούς αγοραστές)

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

Θυμηθείτε, το pitch σας θα πρέπει να πρέπει να είναι σύντομο. Θα πρέπει να επιμείνετε σε δέκα λεπτά το πολύ. Θα πρέπει να είναι εύκολο να καταλάβει κανείς ώστε να μην ξοδεύετε πάρα πολύ χρόνο για την τεχνολογία. Επίσης, να θυμάστε ότι οι επενδυτές είναι ευαίσθητοι στην υπερβολή. Ξέρουν ότι 700 πελάτες δεν είναι ίσο με 680 χρήστες beta και 20 πελάτες που πληρώνουν. Έτσι μην φουσκώνετε τους αριθμούς σας. Το Pitch σας θα πρέπει επίσης να είναι δελεαστικό – οι επενδυτές θέλουν να κάνουν τα χρήματα, να είστε σίγουρος για να αναδείξετε την αξία της ιδέας σας.

Επιπλέον, να γνωρίζετε τα στοιχεία που οι επενδυτές θέλουν και να θυμάστε ότι τα στοιχεία σας θα πρέπει να Τέλος, να θυμάστε ότι οι επενδυτές ψάχνουν για τα ακόλουθα χαρακτηριστικά σε μια τεχνολογία ή επιχείρηση:....

- Εξαιρετική ομάδα με προηγούμενη εμπειρία
- Μια καλή εφαρμογή μεταξύ του επενδυτή και της επιχείρησης
- Μοναδική πρόταση αξίας, σε αντίθεση με μια άλλη « παρόμοια» προσφορά προϊόντων
- Καλή απόδοση της επένδυσης
- Ρεαλιστική αξιολόγηση των κινδύνων
- Αναλυτικά και ρεαλιστικά οικονομικά σχέδια
- Οι στρατηγικές εξόδου μέσα σε 4 έως 7 έτη

## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### Επανάληψη ενότητας

Οι νεοσύστατες εταιρείες πρέπει να έχουν πρόσβαση στη χρηματοδότηση, συνήθως με τη μορφή επιχειρηματικού κεφαλαίου, προκειμένου να αναπτυχθούν και να μεγαλώσουν.

Οι τρεις βασικοί λόγοι για τους οποίους οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις πρέπει να συγκεντρώσουν τα χρήματα κατά τη διάρκεια πρώτα χρόνια της ζωής τους είναι:

- Προκλήσεις ταμειακών ροών
- Η ανάγκη να γίνουν επενδύσεις σε μετρητά για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις
- Μακροχρόνιοι κύκλοι τεχνολογικής ανάπτυξης.

Αυτή η ενότητα ασχολείται με το πώς οι νέες επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν μια σειρά πιθανών επιλογών μπορεί να αυξήσουν ουσιαστικά τα κεφάλαια σε πρώιμα στάδια, ιδίως όταν μια επιχείρηση είναι μικρή ή δεν έχει ακόμη αναπτύξει ένα εμπορεύσιμο προϊόν.

Θα μάθουν ότι οι οικονομικές προβλέψεις είναι ένα κρίσιμο στοιχείο για τη διαχείριση των χρημάτων σε μια επιχείρηση. Μια οικονομική προβολή είναι μια εκτίμηση ή πρόβλεψη των μελλοντικών εσόδων και κόστους.

Η ενότητα παρέχει μια σύντομη εισαγωγή για τις τρεις βασικές οικονομικές καταστάσεις:

- κερδών και ζημιών
- ισολογισμού
- καταστάσεις ταμειακών ροών

Οι επιλογές για τη χρηματοδότηση της εκκίνησης περιλαμβάνουν: (α) προσωπική χρηματοδότηση, (β) η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων και (γ) τη χρηματοδότηση του χρέους.

Οι τρεις βασικοί τρόποι που οι επιχειρηματίες δημιουργούν προσωπικά κεφάλαια είναι (α) προσωπικές αποταμιεύσεις (β) τους φίλους και (γ) bootstrapping.

Οι πηγές χρηματοδότησης των ιδίων κεφαλαίων ουσιαστικά αποτελούνται από (α) επιχειρηματικά κεφάλαια (β) business angels και (γ) την αρχική δημόσια προσφορά.

Η ενότητα εξέτασε επίσης τους κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας και τα τυπικά προβλήματα που σχετίζονται με τα χρηματοοικονομικά σχέδια. Τέλος, η ενότητα εξήγησε εν συντομίᾳ πώς να προετοιμάσει ένα elevator pitch. Ένα elevator pitch είναι μια πολύ σύντομη επισκόπηση των προϊόντων, των υπηρεσιών, της τεχνολογίας ή του έργου και των οφελών που συνδέονται με αυτό.

### Ερωτήσεις Αυτοαξιολόγησης

1. Γιατί τα περισσότερα επιχειρηματικά σχέδια πρέπει να συγκεντρώσουν χρήματα;
2. Προσδιορίστε τις πηγές της προσωπικής χρηματοδότησης και το χρέος χρηματοδότησης στη διάθεση των επιχειρηματιών.
3. Τι είναι το bootstrap; Δώστε μερικά παραδείγματα για το πώς οι επιχειρηματίες bootstrap για να συγκεντρώσουν χρήματα ή να περικόψουν το κόστος. Κατά τη γνώμη σας, πόσο σημαντική είναι η τέχνη του bootstrapping για μια επιχειρηματική επιχείρηση;



## 4. Δημιουργίστε και Διαχειριστείτε τα Οικονομικά

### Απαντήσεις στις ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης

1. Οι νέες επιχειρήσεις έχουν συχνά προβλήματα ταμειακών ροών και έτσι θα υποχρεωθούν να δανειστούν χρήματα. Μια νέα εταιρεία χρειάζεται επίσης χρήματα για να επενδύσει σε εγκαταστάσεις χώρων και εξοπλισμού και έτσι θα πρέπει να δημιουργήσει τη χρηματοδότηση για να γίνει αυτό. Επιπλέον, οι νέες επιχειρήσεις χρειάζονται χρηματοδότηση για να βοηθήσει τη χρηματοδότηση μεγάλων κύκλων ανάπτυξης.
2. Παραδείγματα της προσωπικής χρηματοδότησης περιλαμβάνουν: (α) έναν επιχειρηματίας με τα προσωπικά του κεφάλαια της, (β) bootstrapping, και (γ) δανεισμού από ανόητους, τους φίλους και την οικογένεια! Παραδείγματα της χρηματοδότησης του χρέους περιλαμβάνουν: (α) επιχειρηματικά κεφάλαια, (β) οι αρχικές δημόσιες προσφορές, (γ) business angels, (δ) εμπορικές τράπεζες και (ε) εγγυημένα δάνεια.
3. Bootstrapping είναι η χρήση της δημιουργικότητας, εφευρετικότητας, και κάθε δυνατού μέσου για να αποκτήσει πόρους, εκτός από δανεισμό χρημάτων ή την άντληση κεφαλαίων από τις παραδοσιακές πηγές. Παραδείγματα bootstrapping περιλαμβάνουν: (α) τη χρήση πιστωτικών καρτών, (β) μια δεύτερη υποθήκη (γ) ρευστοποίηση ή την πώληση ασφαλιστηρίων συμβολαίων ζωής και άλλες προσωπικές αποταμιεύσεις