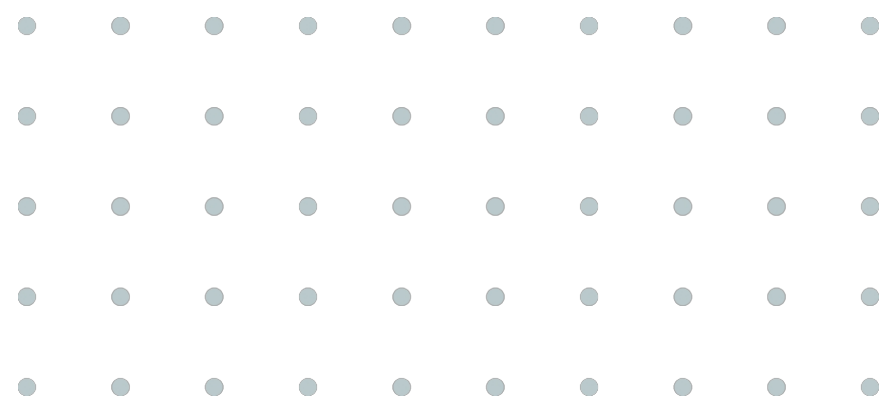




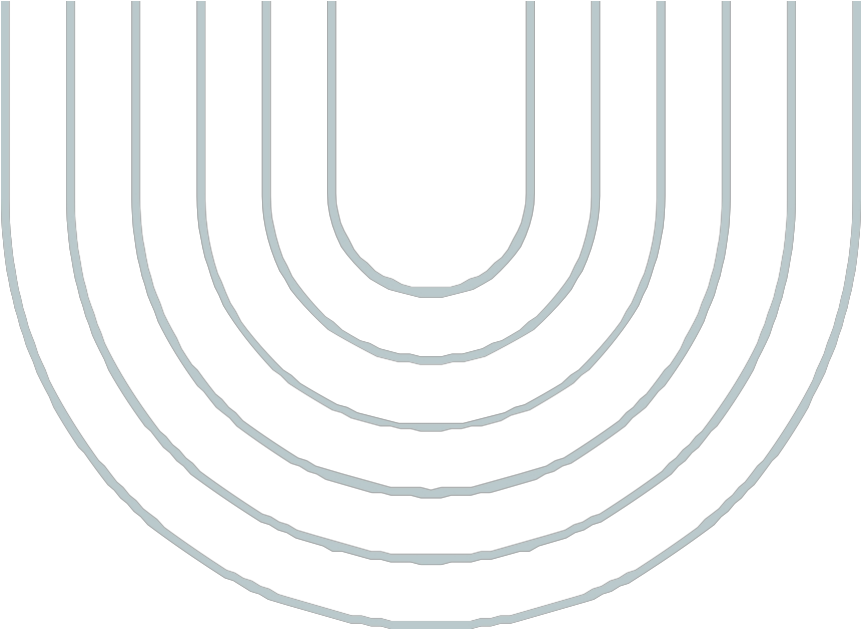
PRZYCIĄGANIE INWESTORÓW

Znaczenie nastawienia na
inwestorów

Szkolenie trenerów

Projekt RESIST jest współfinansowany przez Unię Europejską (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego) w ramach programu Interreg Region Morza Bałtyckiego.





Wprowadzenie

- Witamy!
- Cel: Naucz się, jak przyciągać inwestorów, pozostając wiernym celom społecznym i ekologicznym podczas prezentacji.

01.

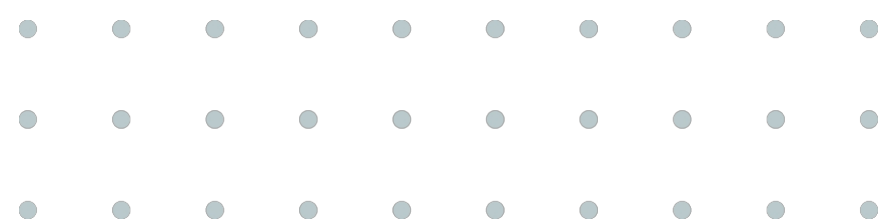
ZROZUMIENIE POJĘCIA „GOTOWOŚCI DO PRZYCIĄGNIĘCIA INWESTORÓW”
Dlaczego potrzebujesz inwestorów?

02.

ZNALEZIENIE ODPOWIEDNIEGO INWESTORA
Kogo szukasz?

03.

PRZYGOTOWANIE SIĘ DO POZYSKANIA INWESTORA
Jak nawiązać kontakt z inwestorami i przyciągnąć ich uwagę?

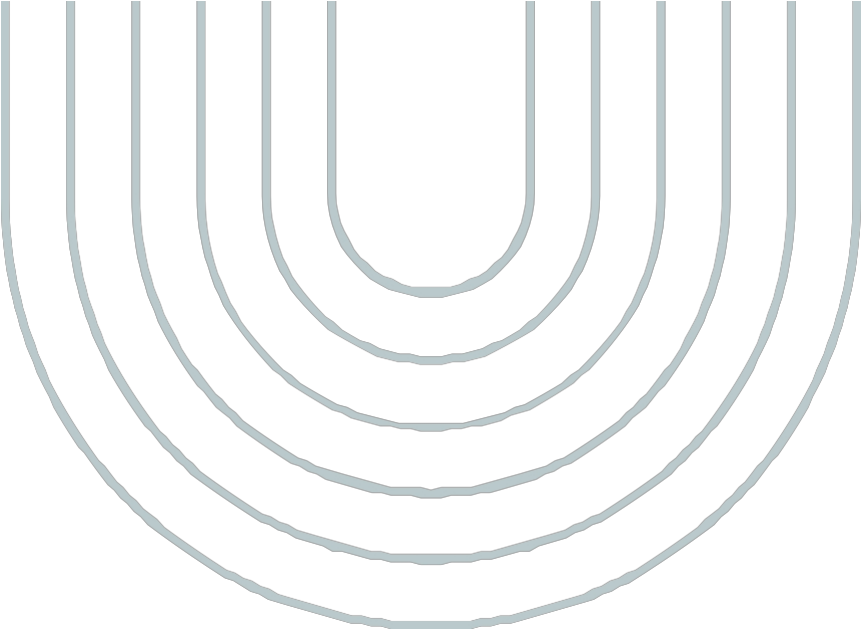


WPROWADZENIE
N

ZROZUMIENIE GOTOWOŚCI DO PRZYCIĄGNIĘCIA INWESTORÓW

- Definicja: Gotowość do pozyskania inwestycji.
- Znaczenie: Niezbędne dla przedsiębiorstw społecznych dążących do wywarcia wpływu.





Krajobraz przedsiębiorczości społecznej

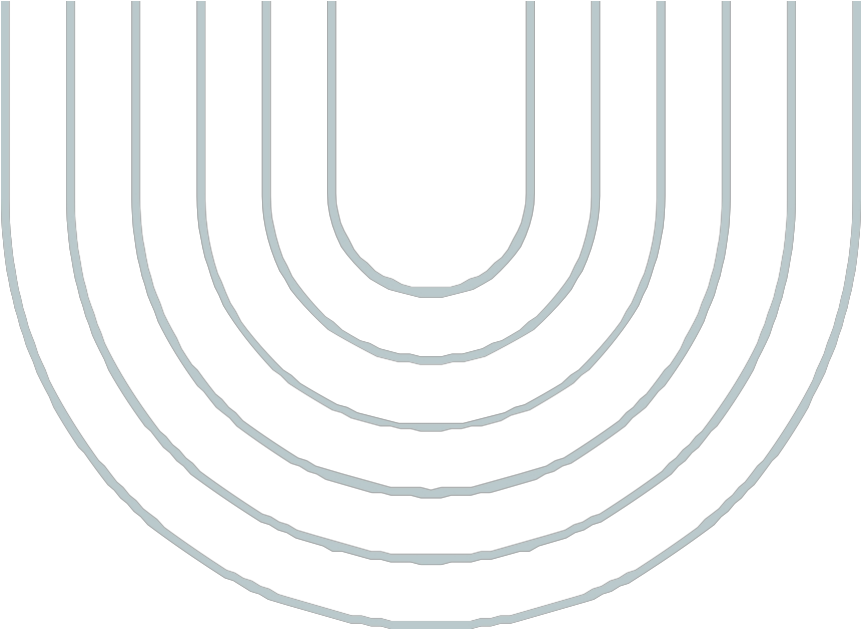
RÓWNOWAGA

Równowaga między zyskiem a misją: Co sprawia, że Twoje przedsiębiorstwo społeczne jest wyjątkowe?

Znaczenie

Zrozum swoje finanse i zrozum swój wpływ społeczny.

Pogód stabilność finansową z wpływem społecznym.



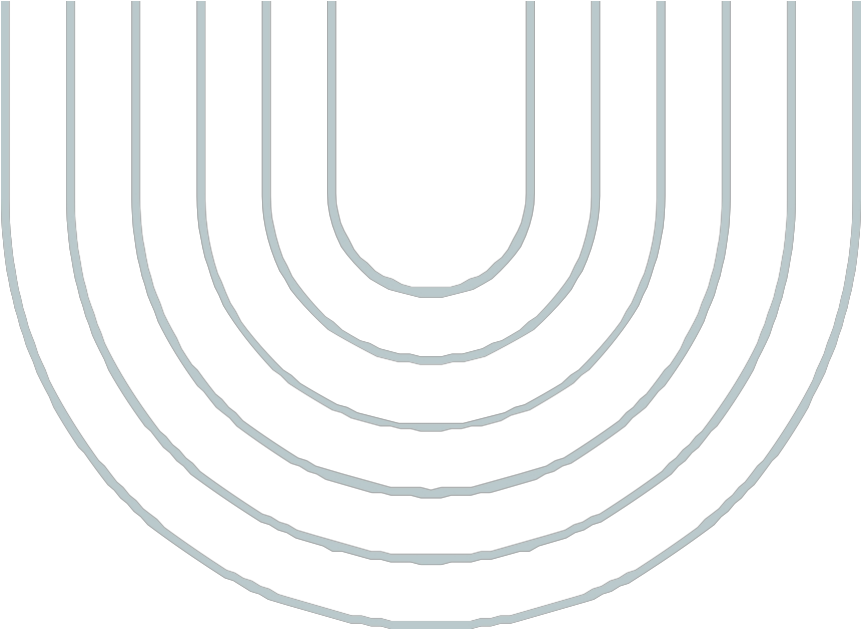
Przeszkody



Brak kapitału

Wiele przedsiębiorstw społecznych boryka się z trudnościami z pozyskaniem początkowego finansowania.

Przedsiębiorcy społeczni często mają trudności z zgromadzeniem wystarczających środków.

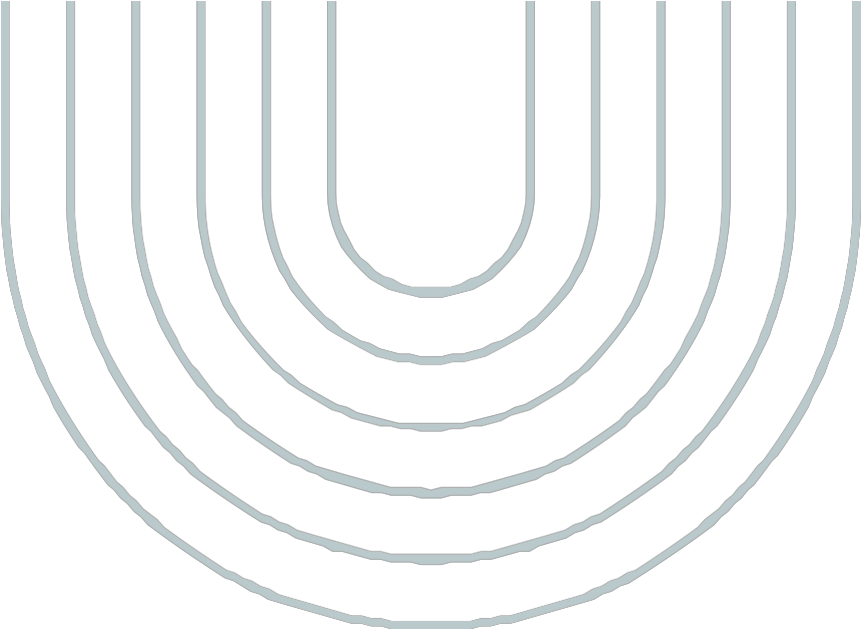


Przeszkody

Ograniczone tradycyjne wsparcie

Banki i instytucje finansowe preferują przedsiębiorstwa komercyjne zamiast tych o charakterze społecznym.



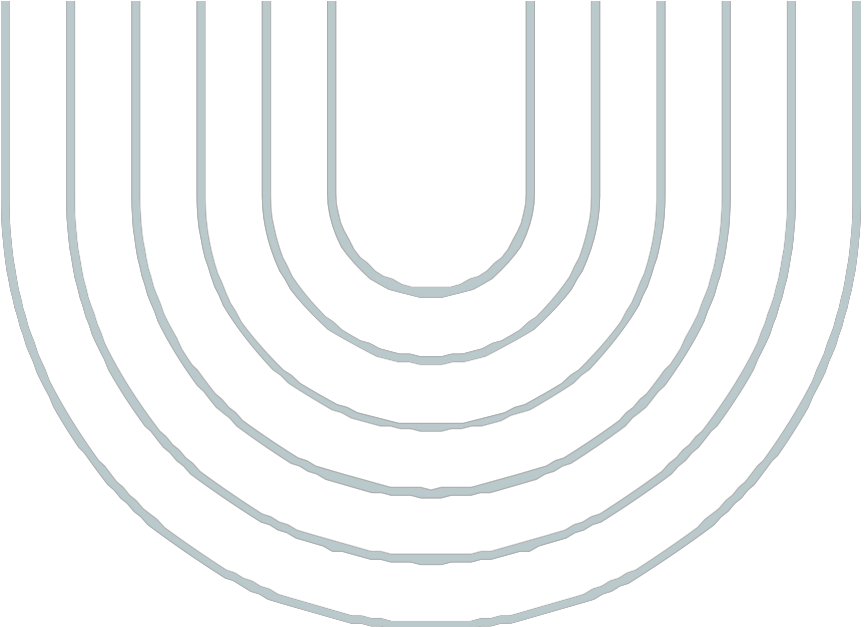


Przeszkody

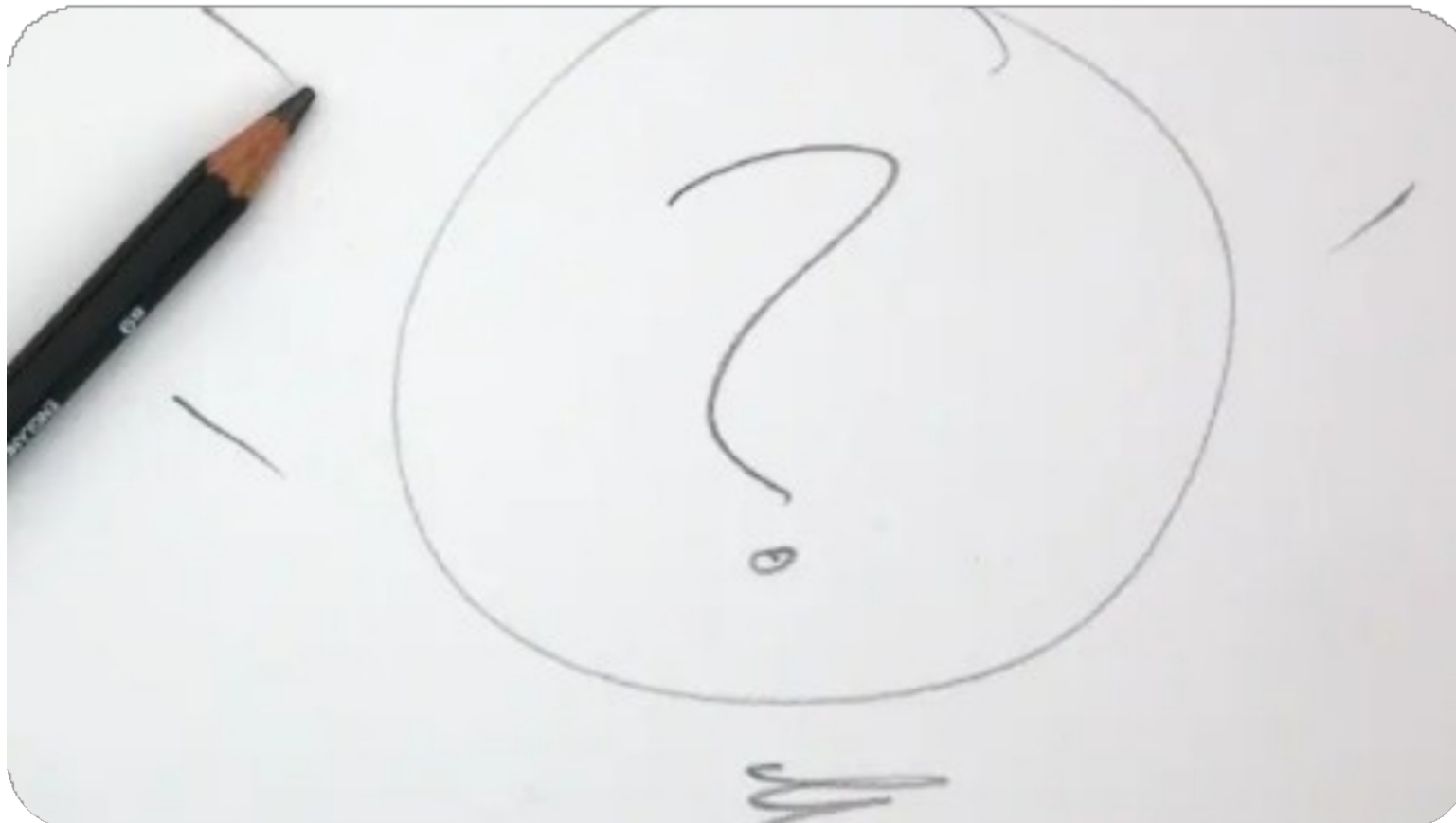


Niewłaściwe postrzeganie ryzyka

Błędne przekonanie, że organizacje o zasięgu społecznym nie są rentowne.

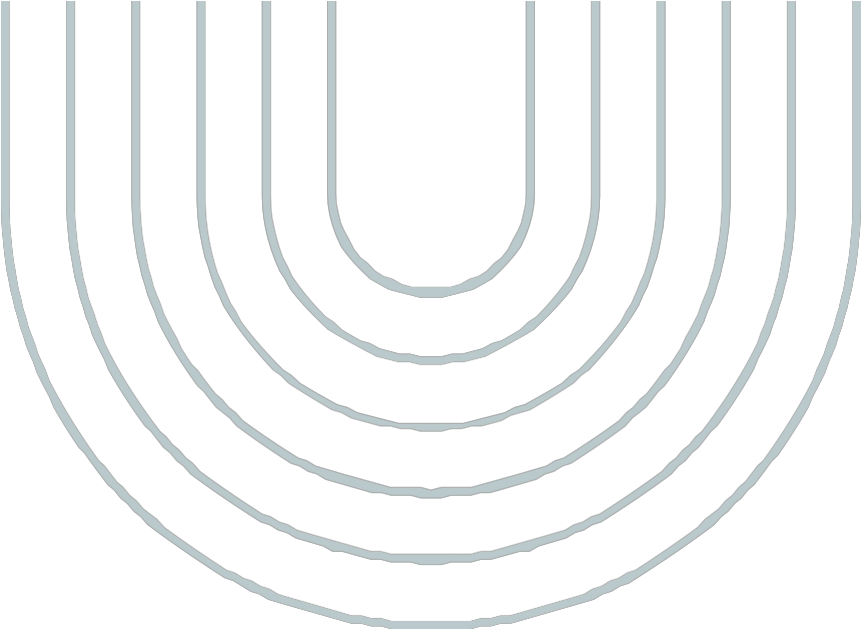


Dlaczego inwestorzy są ważni?



Wsparcie

Inwestorzy wierzą w misję i pomysł projektu oraz pomagają je urzeczywistnić.



Dlaczego inwestorzy są ważni?

Finansowanie

Inwestorzy zapewniają
środki pieniężne
niezbędne do realizacji
projektu.



Dlaczego inwestorzy są ważni?



Praca zespołowa

Inwestorzy są częścią współpracy, są częścią zespołu. Wnoszą nie tylko środki finansowe, ale także swoją sieć kontaktów, pomysły i doświadczenie.

ZNAJDŹ ODPOWIEDNIEGO INWESTORA

- Misja
- Sposób myślenia
- Zakres działania



MISJA: Więcej niż liczby

Inwestorzy wesprą Twoją
misję – jeśli w nią uwierzą



MISJA: Więcej niż liczby

Zarządzanie
oczekiwania

Nie chodzi tylko o
wyniki finansowe. Wyraźnie
przedstaw swoje cele, swoje
„dlaczego”,
historię oraz cel swojej
działalności.



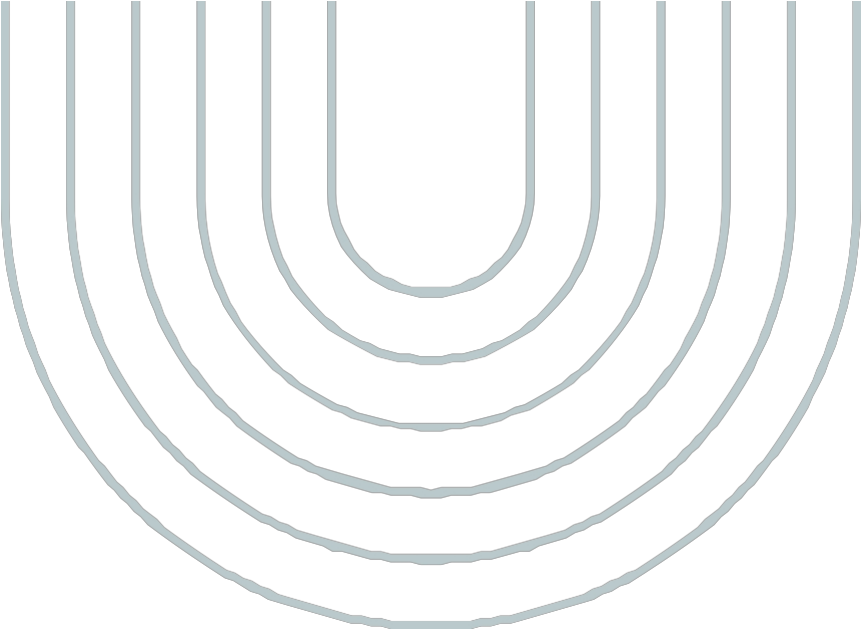
MISJA: Więcej niż tylko liczby

Zmiana sposobu myślenia

W biznesie społecznym
pasja łączy się z
pragmatyzm. Wyjaśnij,
, w jaki sposób narzędzia
finansowe mogą stanowić
rozwiązanie problemów
społecznych

.



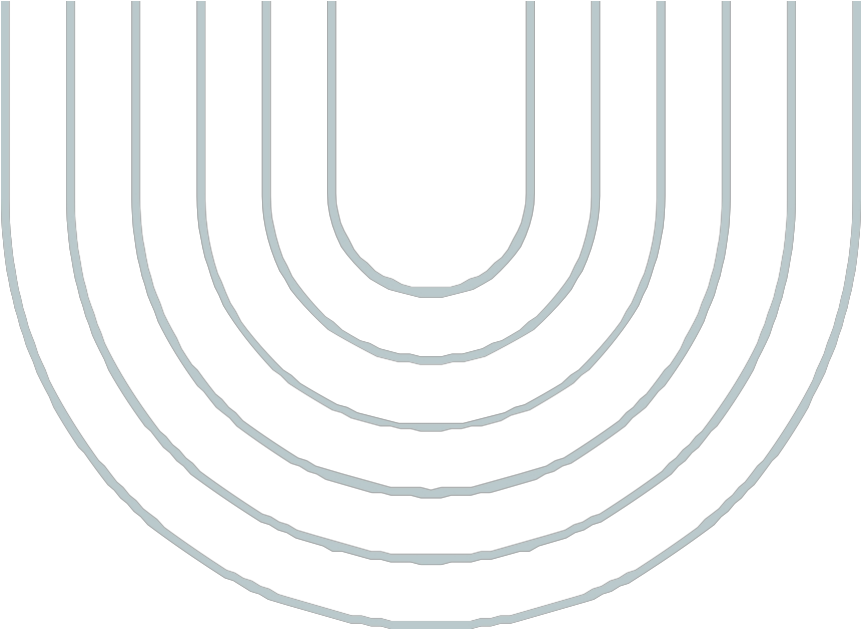


SPOSÓB MYŚLENIA:

Na czym polega ta propozycja?



Pasja oparta na celu:
Poszukując inwestorów,
zapraszasz do współpracy
wykraczającą poza czysto
finansowe aspekty. Wyraź
swoją misję.



PODEJŚCIE: Na co zapraszasz?



Długoterminowa wizja: Wyraź jasno, dokąd zmierzasz – wykraczając poza doraźne zyski.

Zapraszasz inwestora do udziału w długoterminowej podróży, a nie do szybkiego zwrotu finansowego.

ZADANIE

ZWROT FINANSOWY A ZWROT SPOŁECZNY

Inwestorzy mogą kierować się misją społeczną lub czysto finansową.

Zrozumienie mandatów potencjalnych partnerów pomoże w znalezieniu tych, którzy najlepiej pasują do Twojej misji.



PRZYGOTUJ SIĘ NA POZYSKANIE INWESTORA

- Poznaj swoją firmę
- Bądź widoczny
- Bądź pewny siebie



Zrozum swoją działalność

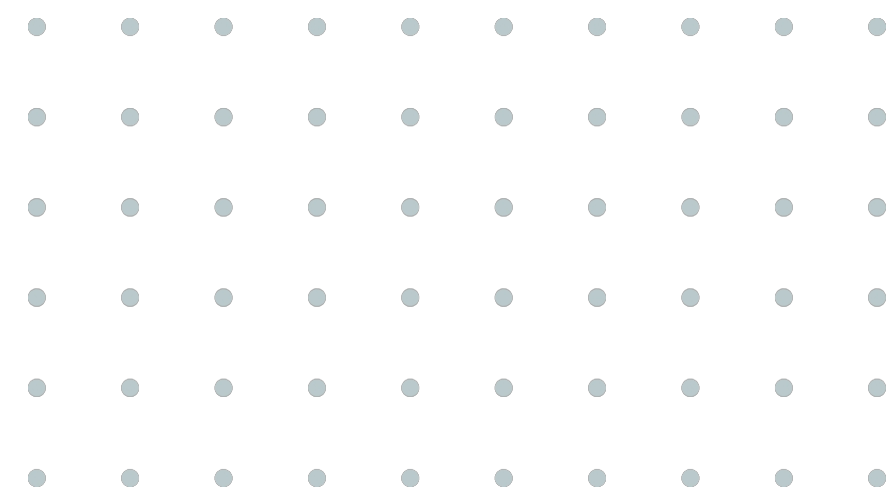


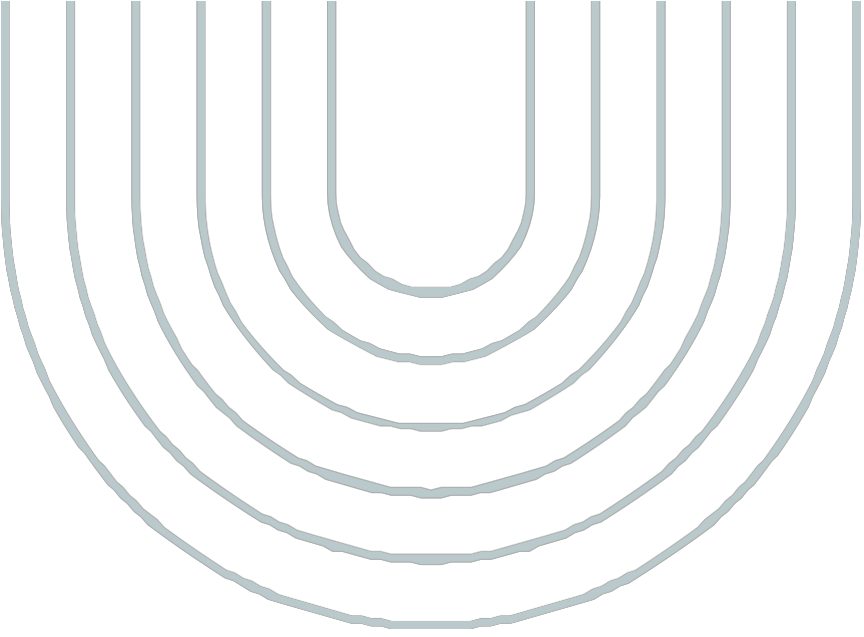
- Potrójny wynik: ludzie, planeta, zysk
- Pomiar sukcesu: nie tylko zyski
- Znaj swoje liczby: tempo wydatkowania środków, okres finansowej stabilności, prognozy wzrostu
- Uporządkuj sprawy: zgodność z przepisami, ochrona własności intelektualnej
- Dokumentacja dla inwestorów: prezentacja, arkusz warunków, due diligence, pokój danych

Bądź widoczny



- Promuj się: spraw, by Twoja firma była atrakcyjna dla inwestorów, których chcesz mieć w swoim zespole.
- Bądź widoczny: buduj sieć kontaktów, rozważ strategiczną reklamę

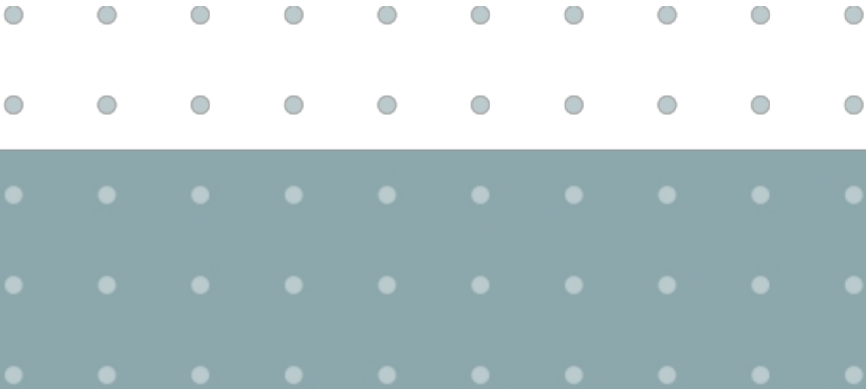




Bądź pewny siebie

- Pierwsze wrażenie ma znaczenie: Inwestorzy oceniają nie tylko Twój pomysł na biznes, ale także Twoje zachowanie. Pokazuje ono, że wierzysz w potencjał swojego przedsięwzięcia.
- Buduj zaufanie: Inwestorzy chcą wspierać przedsiębiorców, którzy emanują pewnością siebie.
- Poznaj swój biznes od podszewki: biegłość rodzi pewność siebie.





DZIĘKUJEMY!

