

Business Angels

Cosa hanno in comune le start-up più riconoscibili come Apple o Amazon? Queste e molte aziende simili che hanno raggiunto il successo internazionale hanno raccolto capitali per lo sviluppo dai business angels. I Business Angels, alias investitori privati, possono sostenere una nuova attività non solo con un'iniezione di denaro ma anche con esperienza e una rete di contatti. Dopotutto, chi conosci e le persone che conosci, è fondamentale per un buon inizio nel mondo degli affari.

In questo modulo verrà spiegato come trovare investitori angelici, quale supporto si può ricevere da loro, quale forma può assumere la cooperazione e come preparare la propria attività per un lancio di investimento angel.

Business Angels e come trovarli

I Business Angel, chiamati anche Angel Investors, possono essere una persona individuale, un'azienda o un gruppo che fornisce - soprattutto per le piccole startup e gli imprenditori principianti - sostegno finanziario.



Di solito può essere trovato tra la famiglia o gli amici dell'imprenditore. Possono fornire a un imprenditore un'iniezione di denaro una tantum o un supporto continuo per l'azienda durante tutto il processo e in tempi difficili. Con il denaro investito, i business angels mettono a disposizione anche la loro esperienza e conoscenza, nonché una rete di contatti, che tutti insieme possono contribuire al successo della nuova impresa.

L'obiettivo dei business angels è quello di aiutare il successo del business in cui investono piuttosto che avere un grande profitto da esso. Più probabilmente, investono nella persona e non nella redditività dell'azienda. A cosa prestano attenzione i business angel nella scelta del progetto da finanziare? Le parole chiave possono essere: qualità, impegno, passione, integrità e innovazione.¹

Il ruolo di un business angel è cruciale. Se si immagina un ciclo di vita di una startup, prima si ha un individuo con un'idea ma molto probabilmente senza soldi o con una piccola somma. Il nuovo imprenditore sta arrivando con un concetto di come dare vita ad un'idea e ha bisogno di capitali da investire. A volte, i primi soldi provengono dai risparmi, dal sostegno di familiari o amici. Avere un parente ricco all'estero, che può sostenere la nuova attività all'inizio del proprio viaggio è una gran fortuna. Ma cosa succede se non si hanno risparmi, se la cerchia di familiari e amici più stretti non può offrire molti soldi e se non si ha uno zio ricco in America?

Molte fonti, statistiche e storie personali di imprenditori di successo indicano che i business angels sono la prima scelta se qualcuno ha bisogno di soldi per la propria startup. È una seconda scelta se si ha uno zio ricco in America ovviamente o se si ha bisogno di denaro aggiuntivo da combinare con quello ricevuto dalla famiglia o dagli amici e dai risparmi. I business angel investiranno non solo i loro soldi nelle startup, ma anche la conoscenza, l'esperienza, la rete di contatti e tutto ciò che può aiutare a sviluppare il proprio business. I business angel non sono solo investitori, molto spesso svolgono anche un ruolo di mentori, soprattutto all'inizio. Aiutano e alimentano il processo di crescita della startup durante tutto il suo ciclo di vita.

I business angel investono i loro soldi e il loro tempo in startup vicine, per avere un accesso facile e veloce per monitorare ciò in cui hanno investito. È importante che i nuovi imprenditori cerchino business angels nella loro regione o area. Più vicino è il business angel che viene trovato, maggiori sono le possibilità che attiri la loro attenzione. È meno probabile che un business angel investa in una startup più lontana – per esempio un investitore americano che supporta una startup con sede in un paese europeo – è possibile, anche se è piuttosto un'eccezione che una regola.

¹ [Cos'è un Angel Investor?](#)

Come va?

Di solito, nonostante ottengano investimenti e firmino regolari accordi di investimento tra due parti, i business angel diventano mentori per i creatori delle startup che finanziano. È semplicemente per aiutare la startup nella fase iniziale e per assicurarsi che le cose vadano nella buona direzione. A volte, i business angels si uniscono al team, essendo un co-fondatore e aiutando con l'esperienza. Ciò che è importante ricordare è che i business angels dovrebbero essere presenti nel processo dando stimoli e consigli all'azienda, ma non sono lì per gestirla - l'imprenditore svolge il ruolo principale. L'investitore investe, ma la forza dirigente della società è l'origine ed entrambe le parti dovrebbero capirlo. Per dirla semplicemente, si ha la propria startup e un business angel dalla propria parte che aiuta sia con il capitale che con il tutoraggio, ma resta sempre lo stesso il capo dell'azienda e colui che decide. È importante, dal momento che ora si sta costruendo il proprio portafoglio come imprenditore.



Molto spesso il ciclo di vita di un'azienda inizia con FFF : Family, Friends and Fools. Di solito, ciò che viene come il secondo con capitale da investire sono i business angels. È più probabile che i business angels diventino i primi investitori esterni, ma in realtà non dovrebbero essere la prima fonte di finanziamento per un'azienda. Di solito, il primo capitale proviene dai propri risparmi o dal sostegno della famiglia o degli amici. Mettiamola in questo modo: se nessuno della propria cerchia più stretta – le persone che ti conoscono davvero e sono emotivamente connesse con te – ha investito denaro nella startup, perché un angel investor – qualcuno che non ti conosce e non ha bisogno di fidarsi di te – dovrebbe credere che valga la pena investire in questa azienda ?

Non bisogna dimenticare che i business angel investono i propri soldi. Si aspettano di guadagnare un po 'di soldi con un vantaggio e di vedere una crescita dell'azienda.

Portano molto alla società e all'ecosistema delle startup, ma ovviamente si aspettano qualcosa in cambio. I business angel non devono essere confusi con i filantropi.

La fase in cui un business angel viene a svolgere il proprio ruolo è troppo presto per i VC per venire con il capitale, in quanto è troppo rischioso per loro. I VC arrivano naturalmente come fase successiva, a volte combinati con business angels. In questa fase, l'opzione è anche il crowdfunding. Per dirla breve: più l'azienda cresce, più va verso il VC.

Per riassumere: ordine che di solito mette una startup sulla strada del successo – prima FFF o i propri risparmi, poi angel investor, e dopo, VC o crowdfunding.²

Come trovare un business angel?

Per ogni startup è bene passare attraverso un acceleratore o un incubatore. Eventi come conferenze info-share o eventi di pitching collegano anche due mondi di imprenditori e investitori. Un'altra opzione è quella di guardare attraverso la rete dei business angels, a partire da quella che si trova nelle vicinanze. Attraverso BAN, una persona di solito può facilmente trovare un'e-mail o un altro contatto o informazioni specifiche su come candidarsi. Può essere contattato direttamente un business angel, inviando la propria idea o il proprio pitch deck e chiedendo un feedback.

Ci sono molti siti Web o piattaforme in cui è possibile trovare un business angel.

1. I social media. Sta funzionando! Al giorno d'oggi, i social media sono potenti e non sai mai chi si incontrerà praticamente per caso. Naturalmente, si dovrebbe iniziare dall'essere forti e attivi sulla propria idea di business per costruire un pubblico. Quindi quest'ultimo condividerà a sua volta i contenuti con il proprio pubblico: più condivisioni, maggiori sono le possibilità di entrare in contatto con il potenziale investitore. Molte fonti condividono che Twitter in particolare è diventato un luogo molto popolare per collegare i fondatori di startup con i business angel.
2. Angel List. Uno dei siti Web più popolari in cui è possibile creare il proprio profilo o un profilo aziendale e ottenere una certa visibilità, rendendo così chiunque visibile ai business angels, che possono trovare i possibili clienti attraverso questo sito Web. Conoscete Uber? Attraverso questo sito web Uber ha trovato uno dei primi fondi.

² [Il tuo primo accordo con un business angel. Come prepararsi per esso? | Anu Oks \(EstBAN\)](#)

3. Associazione Angel Capital. Attraverso la connessione con ACA si ottiene l'accesso a un elenco di potenziali investitori all'interno di 15.000 business angel accreditati o 250 gruppi di angel. Una comunità affiatata per un networking più semplice.
4. Angel Investment Network. Una piattaforma per avvicinare i fondatori di startup e i business angel con circa 300.000 potenziali investitori che ne fanno parte. Come utente si può presentare la propria idea dal vivo sulla piattaforma.
5. Angel Forum. Un altro posto per collegare fondatori di startup e investitori. Si possono trovare lì solo business angels provati ed esperti.
6. Raffica. Posto affidabile per trovare molti contatti, tuttavia bisognerebbe fare delle ricerche prima di iniziare la cooperazione con qualsiasi business angel.³

Come bisogna prepararsi per un colloquio con un angel investor?

In primo luogo, è importante dire esattamente per cosa la startup ha bisogno del finanziamento. Se è chiaro e comprensibile per il creatore della startup, lo sarà anche per l'investitore. Quando il creatore lo mette su carta, deve essere chiaro perché e a cosa serve esattamente il capitale. Quindi, l'investitore più probabilmente porrà le domande su cosa è stato fatto finora, se e che tipo di denaro sono già stati investiti. È necessario che i nuovi imprenditori passino attraverso un'analisi di mercato molto approfondita: più si sa, meglio si è preparati a dimostrare le proprie conoscenze, il che sarà anche un segno di sapere cosa si sta facendo e cosa si vuole.

Se la startup è in una fase molto precoce è fondamentale per l'imprenditore cercare un angel investor orientato nella stessa categoria della startup. Ciò significa che, ad esempio, se la startup è connessa con la tecnologia, per motivi di buona cooperazione e garanzia di trarne il massimo, gli imprenditori dovrebbero cercare un investitore che abbia esperienza in questo settore. Per dirla brevemente, si possiedono 50K ma non si sa per cosa usarli o come spenderli bene, ecco che subentra un angel investor esperto nel settore che darà dei consigli. Nel mondo delle finanze, si chiama denaro intelligente. I business angel portano non solo i soldi sul tavolo, ma anche consigli su come spenderli in modo intelligente, perché sanno esattamente cosa dovrebbe essere fatto. L'investitore porta anche contatti utili nel settore e magari, soprattutto all'inizio, primi clienti. D'altra parte, se la startup è già in un certo livello di sviluppo e

³ [8 modi per trovarlo Le Perfetto Angel Investor - Finmark](#)

[Come trovare investitori angel](#)

l'imprenditore ha acquisito fiducia su come agire e cosa fare con i soldi, allora la fonte del denaro è meno importante - l'angel investor non ha bisogno di essere collegato con le specifiche della startup.

Supponiamo che con una startup si abbia un modello di business chiaro e una chiara comprensione delle risorse che si possiedono, nonché la conoscenza del mercato su cui si intende operare. Vengono inviate molte e-mail che presentano la propria idea mentre si cerca un business angel. E adesso? Per ogni startup si consiglia di avere almeno due pitch deck preparati. Uno dovrebbe essere più breve, da 3 a 5 minuti, dove non ci sono molti dettagli menzionati, e solo per dare una panoramica generale dell'idea, del modello di business, del mercato, dei concorrenti e del piano. Il secondo, che può essere preparato sotto forma di presentazione, dovrebbe coprire ogni possibile domanda che un business angel potrebbe porre. In un'ipotetica riunione con un futuro investitore che bisogna convincere ad investire nella propria startup, è bello avere una presentazione del genere in mano come supporto durante questo incontro, non è vero? Poi è il caso di approfondire ciò che è già preparato in un pitch deck più corto, concentrarsi su quale sia la proposta di valore unica, l'economia dell'unità: quanti soldi si andranno a guadagnare da un cliente e qual è il valore della vita del cliente.

Cos'altro preparare per i primi incontri con un business angel? Oltre al pitch deck più dettagliato, è fondamentale avere tutti i tipi di altri documenti preparati, come la tabella delle capitalizzazioni, l'accordo sulla proprietà intellettuale, il contratto del fondatore e il contratto di lavoro. Con tutti i documenti preparati, si lascerà sicuramente una buona impressione. A cosa serve la tabella dei cap? Fondamentalmente mostra chi possiede l'azienda. I business angels di solito cercano startup successive investibili in VC. Diciamo che il ricco zio americano che ha investito denaro nella startup e ne possiede il 30%, ma non ha nulla a che fare con l'attività e non svolge un ruolo importante o attivo per costruire e sviluppare il business – questo dimostra al business angel che l'azienda non è investibile, perché ne è già stata data via una parte troppo grande.

Consigli d'oro:

- Evitare di dare troppe azioni della propria azienda, anche ai business angel. Il 20% dovrebbe essere un limite massimo.
- Non dare via sweat equity troppo facilmente.

- Evitare di essere troppo arroganti (c'è una linea sottile tra l'essere sicuri di sé e arroganti).⁴

Tempo di lancio!

Immaginiamo una presentazione come se fosse la storia della propria azienda. È bello salutare il pubblico e catturare la sua attenzione con uno slogan interessante. Deve essere divertente, o intrigante, o forse dolce, ma breve.

Si procede con una descrizione di un problema che la propria startup vuole affrontare. Questa parte della storia dovrebbe essere appassionata e piena di emozioni, perché si vuole sinceramente che il pubblico si senta coinvolto dal problema. I numeri dovrebbero parlare e convincere della dimensione del problema; quindi, le cifre e le statistiche pertinenti dovrebbero essere utilizzate a fianco.

Le pause nella narrazione aiuteranno a ottenere effetti drammatici e aiuteranno il pubblico a digerire le informazioni. Arriva così il momento di essere un supereroe e di trovare una soluzione per un problema di cui si è appena parlato. Nella descrizione del concetto, dovrebbe essere spiegato come funziona e come è stato testato per dimostrare che esiste una soluzione valida al problema.

Le immagini da dimostrare sono come il proprio migliore amico: bisogna usare video o immagini della funzionalità del prodotto. Non bisogna dimenticare la concorrenza, si deve dare al pubblico qualcosa che faccia distinguere la propria dalle altre startup / aziende. Si deve parlare della propria proposta di valore unica. Con l'aiuto dell'illustrazione, si deve convincere il pubblico che la soluzione proposta è assolutamente la migliore tra le altre soluzioni nel mercato di riferimento.

Per dimostrare che il proprio piano sia abbastanza solido da generare reddito, va spiegato il proprio modello di business e mostrata la propria maturità e il viaggio fatto finora. Il pubblico dovrebbe sentire cosa gli obiettivi raggiunti finora e qual è il piano per diventare più grande ora. Bisogna convincere i potenziali investitori di avere una visione. Una volta fatto, si passa a presentare il team e ciò che lo rende speciale e quello giusto per fornire una soluzione al problema che si affronta. In tutto questo, non va dimenticato che il pitch dovrebbe portare risultati, sia per ottenere fondi o per ottenere i primi clienti, sia per trovare partner per aiutare la startup a crescere.

In caso di pitching per ottenere investimenti, bisogna essere realistici con la quantità di denaro che si sta chiedendo e mostrare al pubblico che si è sicuri di ciò per cui sono necessari i soldi e di come verranno spesi bene. Si dovrebbe concludere facendo un

⁴ [Il tuo primo accordo con un business angel. Come prepararsi per esso? | Anu Oks \(EstBAN\)](#)

cerchio completo e assicurandosi di tornare al punto di partenza: è così che la storia può chiudersi correttamente. Grazie al pubblico per aver ascoltato!

Ricordare:

Slogan - problema - soluzione - proposta di valore unica - trazione - team - invito all'azione - conclusione.

Consigli d'oro:

- Utilizzare un linguaggio efficace e potente con parole usate intenzionalmente. Non dire che si ha intenzione di fare qualcosa – dimostra incertezza – cercare piuttosto di essere diretti e dire che tutto andrà fatto. "Puntiamo a fare" vs. "Facciamo".
- Memorizzare il proprio passo e metterlo in pratica! Non usare le proprie note e non leggerle - non è professionale.
- Esercizio. Il passo è solitamente limitato entro 3-5 minuti. Perché non renderlo 1 minuto solo per il gusto di esercitarsi e rendersi conto di quali elementi è necessario includere nel proprio pitch? Versioni più brevi della propria presentazione aiuteranno a trovare ciò che è essenziale. E come si dice in questo mondo - siate pronti a tutto! Forse in un evento di networking si avranno 30 secondi per presentare la tua idea?
- Preparare il proprio pitch deck. È fondamentale un powerpoint o un'altra presentazione come supporto alla propria narrazione, comprese immagini, grafici e poca quantità, ma solo testo necessario. Se non si ha un progetto grafico dalla propria parte, forse è una buona idea investire in uno o investire in se stessi per imparare questo e quello?
- Essere fiduciosi! La fiducia in se stessi crea fiducia tra il pubblico. Attraverso il linguaggio del corpo si può anche dimostrare la fiducia in se stessi. Bisogna essere naturali e rilassati. Sorriso.⁵

Lasciate ispirare su [Come dare il pitch perfetto - con il coach vocale TedX David Beckett - Young Creators Summit 2016](#)

⁵ [Come presentare il tuo Avvio in 3 minuti](#)

Ti piacerebbe vedere il mondo attraverso gli occhi di un business angel? Leggi questa storia: [Sono diventato un angel investor attivo senza essere milionario.](#) per comprendere la prospettiva del tuo potenziale investitore.