

Бизнис ангели

Што е заедничко за најпрепознатливите стартап компании како Apple или Amazon? Овие и многу слични компании кои постигнаа меѓународен успех собраа капитал за развој од бизнис ангелите. Бизнис ангелите, или приватните инвеститори, можат да поддржат нов бизнис не само со инјектирање пари, туку и со искуство и мрежа на контакти. На крајот на краиштата, тоа што го познавате и луѓето што ги познавате, кои ги познаваат е клучно за добар почеток во бизнисот.

Во овој модул, ќе дознаете како да најдете ангел инвеститори, каква поддршка можете да добиете, каква форма може да има соработка и како да го подготвите вашиот бизнис за терен за инвестирање ангели.

Бизнис ангели и како да ги најдете

Бизнис ангелите, наречени и Ангелски инвеститори, можат да бидат индивидуално лице, бизнис или група која обезбедува - особено за малите стартапи и почетниците претприемачи - финансиска поддршка.



Обично може да се најде меѓу семејството или пријателите на претприемачот. Тие можат или да му обезбедат на претприемачот еднократна инјекција на пари или постојана поддршка за компанијата во текот на целиот процес и во тешки времиња. Со вложените пари, бизнис ангелите го обезбедуваат и своето искуство и знаење, како и мрежа на контакти, кои сите заедно можат да придонесат за

успех на новото претприемништво. Фокусот на инвеститорите ангели е да помогнат во успехот на бизнисот во кој инвестираат наместо да имаат голем профит од него. Поверојатно, тие инвестираат во личноста, а не во одржливоста на бизнисот. На што внимаваат бизнис ангелите при изборот на кој проект да финансираат? Клучните зборови можат да бидат: квалитет, посветеност, страст, интегритет и иновација¹.

Улогата на бизнис ангелот е клучна. Ако замислите животен циклус на стартап, прво имате поединец со идеја, но најверојатно без пари или со мала сума. Новиот претприемач смислува концепт за тоа како да ја спроведе идејата во реалност и му треба капитал за да инвестира. Понекогаш, првите пари доаѓаат од заштеди, од поддршка на членовите на семејството или пријателите. Имате среќа ако имате богат роднина во странство, кој може да ве поддржи на почетокот на вашето патување. Но, што ако немате заштеда, вашиот најблизок круг на семејството и пријателите не може да ви понуди многу пари и ако немате богат вујко во Америка?

Многу извори, статистики и лични приказни на успешни претприемачи укажуваат на тоа дека инвеститорите ангели доаѓаат како прв избор доколку некому му требаат пари за нивниот стартап. Втор избор е ако имате богат вујко во Америка, се разбира или ако ви требаат дополнителни пари за да ги комбинирате со оние што сте ги добиле од семејството или пријателите и вашите сопствени заштеди. Бизнис ангелите ќе ги вложат не само своите пари во стартапите, туку и знаењето, искуството, мрежата на контакти и се што може да помогне во развојот на вашиот бизнис. Бизнис ангелите не се само инвеститори – многу често тие играат и улога на ментори, особено на почетокот. Тие го помагаат и негуваат процесот на раст на стартапот во текот на неговиот животен циклус.

Бизнис ангелите ги инвестираат своите пари и време во стартапи кои се блиску, за да имаат лесен и брз пристап за следење во што инвестирале. Важно е новите претприемачи да бараат бизнис ангели во нивниот регион или област. Колку е поблиску деловниот ангел што го пронајдовте - толку е поголема шансата да го привлечете нивното внимание. Помалку е веројатно бизнис ангел да инвестира во стартап кој е подалечен - да речеме, вие сте инвеститор од Америка што поддржувате стартап со седиште во европска земја - тоа е можно, иако тоа е повеќе исклучок отколку правило.

¹ [What is an Angel Investor?](#)

Како оди?

Вообичаено, и покрај добивањето инвестиции и потпишувањето редовни договори за инвестирање меѓу две страни, бизнис ангелите стануваат ментори на зачетниците на стартапите што ги финансираат. Тоа е едноставно да му се помогне на стартапот во многу рана фаза и да се увериме дека работите ќе одат во добра насока. Понекогаш, бизнис ангелите се приклучуваат на тимот, тие се ко-основачи и помагаат со знаењето, односно се вклучени во се. Она што е важно да се запамети е дека бизнис ангелите треба да бидат присутни во процесот со давање гориво и совет за компанијата но не се таму за да го водат - претприемачот ја игра главната улога. Инвеститорот инвестира, но управувачката сила во компанијата е основачот и двете страни треба да го разберат тоа. Едноставно кажано – го имате вашиот стартап и имате бизнис ангел на ваша страна кој ви помага и со капитал и со менторство, но сепак сте шеф на компанијата и носител на одлуки. Тоа е важно, бидејќи сега го градите вашето портфолио како претприемач.



Многу често животниот циклус на бизнисот започнува со FFF - пријатели, будали и семејството. Обично, она што доаѓа како второ со капитал за инвестирање се бизнис ангелите.

Поверојатно е дека бизнис ангелите стануваат првите надворешни инвеститори, но тие не треба да бидат првиот извор на финансирање за вашата компанија. Вообичаено, првиот капитал е или од вашите сопствени заштеди или од поддршката на вашето семејство или пријатели. Да го ставиме тоа вака: ако никој

од вашиот најблизок круг – луѓето кои всушност ве познаваат и се емотивно поврзани со вас – не инвестирал пари во вашиот стартап, зошто ангел инвеститор – некој што не ве познава и не треба да ви верува – верувате дека оваа компанија вреди да се инвестира и дека ќе ви врати во иднина?

Не заборавате дека деловните ангели инвестираат свои пари. Очекуваат да добијат повеќе пари назад и да видат раст на компанијата. Тие носат многу за општеството и за стартап екосистемот, но секако очекуваат нешто за возврат. Деловните ангели не треба да се мешаат со филантропите.

Фазата во која бизнис ангел доаѓа да ја игра својата улога е премногу рано за Ризични капитали да дојдат со капиталот, бидејќи тоа е премногу ризично за нив. Ризични капитали доаѓаат природно како следна фаза, понекогаш комбинирани заедно со ангел инвеститори. Во оваа фаза, опцијата е и групно финансирање. Накратко да кажеме: колку поголема компанија расте, толку повеќе оди кон Ризични капитали.

Да резимираме: нарачка која обично го става стартапот на патот кон успехот – прво FFF или вашите сопствени заштеди, потоа ангел инвеститор и што следува, Ризични капитал или crowdfunding².

Како да најдете деловен ангел?

За секој стартап добро е да поминете низ акцелератор или инкубатор. Настаните како што се конференциите за споделување информации или настаните за објавување исто така поврзуваат два света на претприемачи и инвеститори. Друга опција е да погледнете низ мрежата на бизнис ангели, почнувајќи од онаа што е во близина. Преку BAN, едно обично лице може лесно да најде е-пошта или друг контакт или конкретни информации за тоа како да аплицира. Можете директно да контактирате со бизнис ангел, испраќајќи ја вашата идеја или вашиот pitch deck и барајќи повратна информација.

Има доста веб-страници или платформи каде што можете да најдете бизнис ангел.

1. Социјални медиуми. Верувајте дека функционира! Во денешно време, социјалните медиуми се моќни и никогаш не знаете со кого ќе сретнете сосема случајно. Се разбира, треба да започнете од тоа да бидете гласни и активни за вашата деловна идеја и да изградите публика. Потоа, само замислете, вашата публика ќе ја сподели вашата содржина со својата публика - колку повеќе акции,

² [Your first deal with a business angel. How to prepare for it? | Anu Oks \(EstBAN\)](#)

толку е поголема шансата да стапите во контакт со вашиот потенцијален инвеститор. Многу извори споделуваат дека Twitter особено стана многу популарно место за поврзување на основачите на стартап со бизнис ангели.

2. AngelList. Една од најпопуларните веб-локации каде што можете да креирате сопствен профил или профил на компанија и да стекнете одредена експонираност, со што ќе бидете видливи за деловните ангели, кои можат да ве најдат преку оваа веб-страница. Дали сте слушнале за Uber? Преку оваа веб-страница Uber го најде еден од раните фондови.

3. Асоцијација Ангел Капитал. Преку поврзувањето со АСА добивате пристап до список на потенцијални инвеститори во рамките на 15.000 акредитирани бизнис ангели или 250 ангелски групи. Тесно поврзана заедница за полесно вмрежување.

4. Ангел инвестициска мрежа. Платформа за зближување на основачите на стартапи и бизнис ангелите со околу 300.000 потенцијални инвеститори кои се дел од неа. Вие како корисник можете да ја пренесете вашата идеја во живо на платформата.

5. Ангелски форум. Друго место за поврзување на основачите на стартап и инвеститорите. Таму можете да најдете само докажани и искусни бизнис ангели.

6. Налетот. Сигурно место за наоѓање многу контакти, но сепак треба да направите сопствено истражување пред да започнете соработка со кој било деловен ангел³.

Како можете да се подготвите за разговор со ангел инвеститор?

Првенствено, важно е да се каже точно за што е потребно финансирањето на стартапот. Ако е јасно и разбирливо за основачот на стартап, тоа ќе биде и за инвеститорот. Кога иницијаторот ќе го стави на хартија, мора да биде јасно зошто и за што точно е потребен капиталот. Потоа, инвеститорот поверојатно ќе ги постави прашањата што е досега направено, дали и какви пари се веќе вложени. Потребно е новите претприемачи да поминат низ многу длабока анализа на пазарот – колку повеќе знаете, толку подобро сте подготвени и го докажувате своето знаење, што исто така ќе биде знак дека знаете што правите и што сакате.

Ако стартапот е во многу рана фаза, од клучно значење е претприемачот да бара ангел инвеститор кој е ориентиран во истата категорија како и стартапот. Тоа значи дека, на пример, доколку стартапот е поврзан со технологија, заради добра

³ [8 Ways to Find The Perfect Angel Investor - Finmark](#)

соработка и гаранција да се земе најмногу од неа, претприемачите треба да бараат инвеститор кој има искуство во овој сектор. Накратко да кажеме, добивте 50 илјади, но не знаете за што да ги искористите или како добро да ги потрошите, но зад тие 50 илјади имате ангел инвеститор искусен во вашиот сектор. Во светот на финансиите ги нарекуваме паметни пари. Бизнес ангелите ги носат не само парите на маса, туку и советите како паметно да ги потрошите, бидејќи точно знаат што треба да се направи. Инвеститорот носи и корисни контакти во секторот и можеби, особено на почетокот, први клиенти. Од друга страна, ако стартапот е веќе на одредено ниво на развој и претприемачот стекнал доверба како да постапува и што да прави со парите, тогаш изворот на парите е помалку важен – ангелот инвеститор не треба да биде поврзан со спецификите на стартувањето.

Да претпоставиме дека со вашиот стартап имате јасен бизнис модел и јасно разбирање на ресурсите што ги имате, како и познавање на пазарот на кој сте или на кој имате намера да работите. Испративте многу е-пошти со кратка содржина (one-pager deck) и ја презентирате вашата идеја додека барате деловен ангел. Што сега? За секое стартување, се препорачува да се подготват најмалку два документи со подолго објаснување (two pitch decks). Треба да биде пократко, од 3 до 5 минути, каде што нема толку многу детали споменати, и само да се даде општ преглед на идејата, бизнис моделот, пазарот, конкурентите и планот. Вториот дел, кој може да се подготви во форма на презентација, треба да го покрие секое можно прашање што може да го постави бизнис ангелот. Замислете седите со вашиот иден инвеститор на половина час состанок на кој треба да го убедите да инвестирате во вашиот стартап – добро е да имате таква презентација со вас за да ве поддржува во текот на овој состанок, нели? Продлабочете го она што е веќе подготвено во пократок формат. Фокусирајте се на вашиот уникатен предлог за вредност, економија на единицата - колку пари ќе заработите од еден клиент и која е вредноста за животниот век на клиентот.

Што друго да подготвите за првите средби со бизнис ангел? Покрај подеталниот пич дек, од витално значење е да се подготват секакви други документи, како што се табела со капитализација, договор за интелектуална сопственост, основач и договор за вработување. Ако дојдете со сите подготвени документи, тоа остава најдобар впечаток. За што служи масата со капа? Тоа во основа покажува кој е сопственик на бизнисот. Ангелските инвеститори обично бараат подоцнежни стартапи што може да се инвестираат во Ризични капитали. Да речеме дека вашиот богат вујко од Америка кој инвестирал пари во вашиот стартап и поседува 30% од нив, но нема никаква врска со вашиот бизнис и не игра важна или активна

улога во градењето и развојот на вашиот бизнис – ова му покажува на бизнис ангелот дека во вашата компанија не може да се инвестира, затоа што веќе сте подариле премногу голем дел од неа.

Златни совети:

- Избегнувајте да давате премногу акции од вашата компанија, исто така и на бизнис ангели. 20% треба да биде горна граница.
- Не отстапувајте премногу лесно.
- Избегнувајте да бидете премногу арогантни (има тенка граница помеѓу самоувереноста и арогантноста)⁴.

Време на презентирање!

Замислете ја вашата презентација како да е приказна за вас и вашата компанија. Убаво е да ја поздравите вашата публика и да им го привлечете вниманието со интересен налог. Нека биде забавно, или интригантно, или можеби слатко, но нека биде кратко.

Продолжете со опис на проблемот што вашиот стартап сака да го реши. Овој дел од вашата приказна треба да биде страстен и полн со емоции, бидејќи искрено сакате вашата публика да се чувствува сочувствителна за проблемот. За да ве поддржат, бројките треба да зборуваат и да убедуваат за големината на проблемот, па затоа треба да се користат релевантни бројки и статистика заедно.

Паузите во вашето раскажување ќе ви помогнат да постигнете драматичен ефект и ќе ви помогнат на вашата публика да ги свари информациите досега. Сега е вашето време да бидете суперхерој и да најдете решение за проблемот за кој штотуку зборувавте. Во описот на вашиот концепт, треба да се објасни како функционира и како е тестиран за да докажете дека имате валидно решение за проблемот.

Визуелните слики што треба да ги покажете се како вашиот најдобар пријател - користете видеа или слики од карактеристиките на вашиот производ/решение. Запомнете за конкуренцијата, треба да и дадете на вашата публика нешто што ќе ве направи да се издвоите од другите стартапи/компаниии. Разговарајте за вашата единствена понуда за вредност. Со помошна илустрација, убедете ја вашата

⁴ [Your first deal with a business angel. How to prepare for it? | Anu Oks \(EstBAN\)](#)

публика зошто вашето решение е апсолутно најдоброто меѓу другите решенија на вашиот целен пазар.

За да покажете дека вашиот план е доволно солиден за да генерира приход - објаснете го вашиот бизнис модел. Следно, покажете ја вашата зрелост и вашето досегашно патување. Публиката треба да слушне што сте постигнале досега и кој е вашиот план за да отидате подалеку од тоа. Убедете ги потенцијалните инвеститори дека имате визија. Откако ќе го направите тоа, запознајте го вашиот тим и што е тоа што го прави посебен и вистинскиот да даде решение за проблемот со кој се справувате. Во сето ова, не заборавајте дека вашиот терен треба да донесе резултати - или да добиете средства или да стекнете први клиенти, или да најдете партнери кои ќе му помогнат на вашиот стартап да расте.

Во случај да барате инвестиција, бидете реални со сумата на пари што ја барате и покажете ѝ на публиката дека сте уверени за што ви се потребни парите и како добро да ги потрошите. Треба да ја направите презентацијата целосна и да бидете сигурни дека ќе се вратите таму каде што сте започнале - на тој начин вашата приказна може правилно да се затвори. Заблагодарете се на вашата публика што ве слушале!

Запомнете:

Ознака - проблем - решение - предлог единствена вредност - влечење - тим - повик за акција - заокружување.

Златни совети:

- Користете ефективен и моќен јазик со зборови што се користат со цел. Не кажувајте дека имате за цел да направите нешто - тоа ве прави да звучите дека сте несигурни, па наместо тоа, бидете подиректни и кажете дека го правите тоа. „Ние имаме за цел да направиме“ наспроти „Ние правиме“.
- Запаметете го вашиот тон и вежбајте го! Не користете ги вашите белешки и не читајте од нив - тоа е непрофесионално. Колку повеќе време го прикажувате - толку подобро ќе бидете во ова, наоѓајќи ја најдобрата верзија на вашиот терен.
- Вежбајте. Теренот обично е ограничен во рок од 3 до 5 минути. Зошто да не одвоите една минута само за да вежбате и да сфатите кои елементи се апсолутно неопходни да ги вклучите? Пократките верзии ќе ви

помогнат да го пронајдете она што е суштинско. И како велат на овој свет – бидете подготвени на се! Можеби на настан за вмрежување ќе имате само 30 секунди да ја претставите вашата идеја?

- Подгответе го теренот. Тоа е во основа „power-point“ или друга презентација која ќе помогне заедно со вашиот говор, вклучувајќи визуелни слики, слики, графикони и мала количина, но само неопходен текст. Ако немате графички дизајн на вашата страна, можеби е добра идеја да инвестирате во тоа или да инвестирате во себе за да ги научите овие работи?
- Бидете сигурни! Вашата самодоверба гради доверба кај публиката. Преку говорот на телото можете да ја покажете и вашата самодоверба. Бидете природни и опуштени. Насмевка.⁵

Инспирирајте се [како да се создаде совршен терен - со тренерот за говор на TedX Дејвид Бекет - Самит на млади креатори 2016 година](#)

Дали сакате да го видите светот низ очите на бизнис-ангел? Прочитајте ја оваа приказна: [Станав активен ангел инвеститор без да бидам милионер](#). Да ја разберете перспективата на вашиот потенцијален инвеститор.

⁵ [How to Pitch your Startup in 3 Minutes](#)