INTERNET VENTURES

informacje dla poszukujących finansowania

O FUNDUSZU

- Wielkość funduszu:
  - największy technologiczny fundusz VC w Polsce (100 mln PLN);
  - wartość inwestycji w spółkę – od 1 do 6 mln PLN (1,5 mln EUR);
- Podstawowe sektory/ faza inwestycji:
  - cyfrowe media, internet, software, technologie mobilne i bezprzewodowe (B2C);
  - faza wczesny etap (early growth) oraz etap wzrostu (growth) – spółki z potencjałem na sukces: (1) na rynku polskim, (2) na rynku CEE / europejskim / globalnym;
- Inwestorzy funduszu: KFK, MCI, IIF;
- Strategiczny związek dwóch najbardziej doświadczonych, rozpoznawalnych i najdłużej działających na rynku grup zarządzających funduszami venture capital (MCI i IIF);

OCZEKIWANIA WOBEC BIZNES PLANU

Od przedsiębiorcy oczekujemy, że dostarczy dokument, który będzie zawierał:

- Profil operacyjny spółki:
  - przedmiot działalności:
    - charakterystyka oferty i modelu biznesowego;
  - zrealizowane kamienie milowe;
  - główne źródła przychodów firmy;
  - kluczowe czynniki sukcesu;
  - klienci;
  - marketing, sprzedaż, logistyka, współpraca z dostawcami;
- Analiza rynku i konkurencji:
  - charakterystyka branży, segmentacja rynku, pozycja rynkowa konkurencji;
  - aktualna wartość rynku, tendencje i oczekiwania w zakresie wzrostu rynku;
- Doświadczenie i umiejętności kierownictwa w kontekście przydatności do danego przedsięwzięcia (koncentracja na osiągnięciach);
- Etap rozwoju przedsięwzięcia, plan dalszych działań:
  - obecne parametry operacyjne biznesu (np. rachunek zysków i strat, bilans, wskaźniki wydajności lub efektywności - tzw. KPIs);
  - analiza finansowa;
  - zapotrzebowanie kapitałowe, budżet inwestycyjny;
  - plany rozwojowe, kamienie milowe;
- Analiza SWOT projektu, wskazanie przewag konkurencyjnych;

NASZE PYTANIA DO PRZEDSIĘBIORCY

- istotne cechy wyróżniające projekt/produkt/usługę na tle konkurencji;
- wizja rozwoju produktu/usługi;
- wizja efektywnego sposobu dotarcia do klientów, przekonania do produktu/usługi, wizja rozwoju bazy klientów, kreowania zapotrzebowania na daną usługę/produkt w świadomości potencjalnych konsumentów, wizja analizy zachowań zakupowych klientów;
- doświadczenie przedsiębiorcy oraz kluczowych członków zespołu w branży, w której podjęto działalność;
- na jakich założeniach zostały oparte prognozy finansowe i czy założenia te zostały zweryfikowane empirycznie;
- jakie są tzw. benchmarki dla projektu, czyli (a) punkty odniesienia dla wartości parametrów operacyjnych biznesu, (b) spółki krajowe/ zagraniczne, z którymi można porównywać/ zestawić dany projekt;
- jakie są oczekiwania pozafinansowe w stosunku do funduszu;
- budowa wartości spółki w perspektywie kolejnych pięciu lat (rynek lokalny vs globalny, rozwój organiczny vs przejęcia, etc.);
- plany/oczekiwania właściciela w zakresie zaangażowania i/lub wyjścia z przedsięwzięcia w średnim terminie;

ZGŁOŚ PROJEKT

murawski@mci.eu

kruszewski@mci.eu