

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