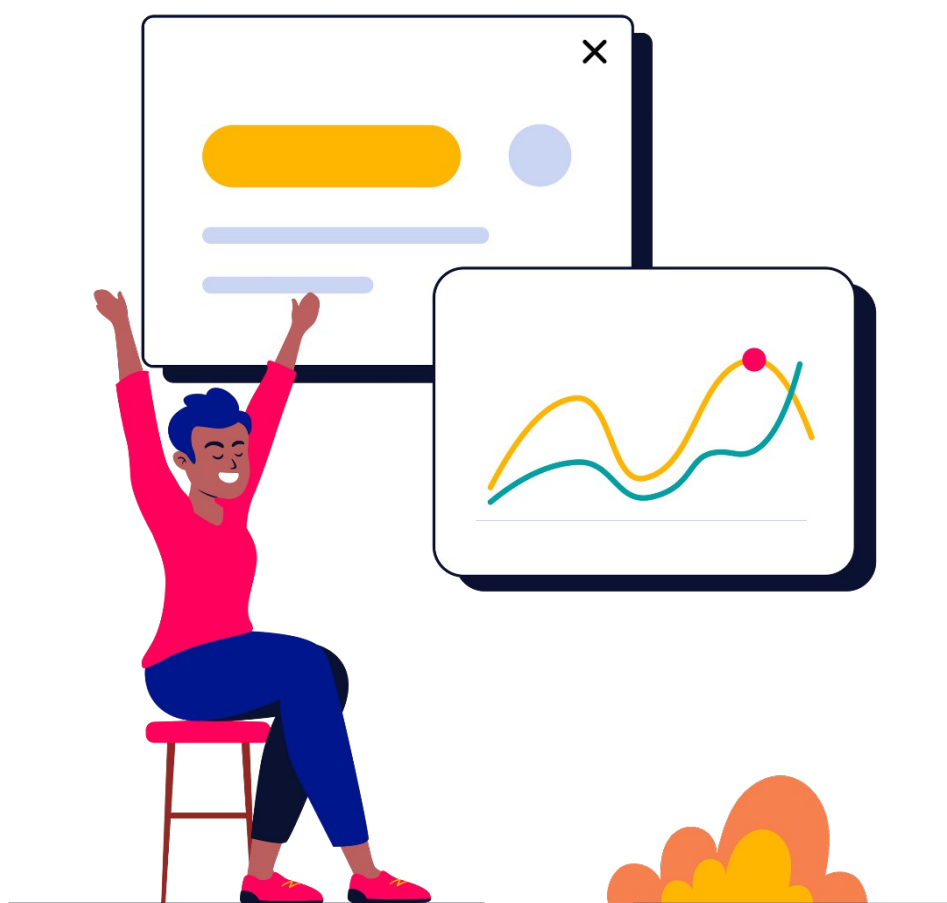


MODUŁ
Możliwości finansowania
KRÓTKI OPIS
W tym module otrzymasz szczegółowe informacje, wskazówki i zasoby dotyczące możliwości finansowania, podstawowe zasady, powody i źródła poszukiwania finansowania oraz dowiesz się jak wygląda proces finansowania start-upu.
TREŚĆ

Możliwości finansowania dla przedsiębiorców migrujących

Przedsiębiorcy migrujący napotykają na szereg trudności i barier, jeśli chodzi o zakładanie swoich firm w społecznościach przyjmujących. Wiele krajów europejskich przyjęło środki polityki migracyjnej, które mają być stosowane wobec przedsiębiorców migrujących, chcących założyć lub prowadzić własną działalność gospodarczą. Polityki te mają na celu wyselekcjonowanie przedsiębiorców i inwestorów imigrantów jako osób przyczyniających się do wzrostu gospodarki narodowej. Oprócz tworzenia specjalnych polityk skierowanych do migrujących przedsiębiorców, bardziej skuteczne byłoby zapewnienie, że wszyscy imigranci w każdym kontekście krajowym posiadają podstawowe umiejętności językowe i finansowe, aby stać się przedsiębiorcami. Ponadto należy opracować i wdrożyć środki wsparcia, skierowane zarówno do początkujących, jak i doświadczonych przedsiębiorców, aby zwiększyć ich wpływ.



Dostępność finansowa jest kamieniem węgielnym przedsiębiorczości migrantów. Z jednej strony założenie firmy zależy bardziej niż cokolwiek innego od wymogów kapitałowych; z drugiej strony ograniczenia kredytowe są jedną z głównych przyczyn niepowodzeń przedsiębiorstw migrantów. W związku z tym poprawa dostępu migrantów do kredytów byłaby kluczowym narzędziem rozwoju przedsiębiorstw migrantów.

Podstawowe zasady dotyczące możliwości finansowania

- Należy pamiętać, że nie wszystkie firmy mogą być finansowane.

Przed rozpoczęciem finansowania firma musi spełnić pewien zestaw kryteriów. Z punktu widzenia inwestora, firma może być finansowana, jeśli jest możliwa do skalowania.

- Pamiętaj, że finansowanie nie jest wyznacznikiem sukcesu

Ogólne pojęcie, które jest rozpowszechniane przez wiadomości i media dotyczące finansowania nie jest prawidłowe. Finansowanie jest tylko pierwszym krokiem do założenia firmy. Niemniej jednak, finansowanie nie jest obowiązkowe dla początkujących firm, ponieważ istnieje duża liczba firm, które rozwinęły się bez żadnego finansowania. Dlatego finansowanie może być potrzebne w niektórych przypadkach, ale nie jest to wymóg.

- Przedsiębiorstwo powinno być samowystarczalne

Pierwszym źródłem finansowania powinni być płacący klienci, co oznacza, że Twoja firma powinna generować wystarczające przychody i zyski, aby sfinansować jej rozwój. W przypadku, gdy zgromadzenie dodatkowych środków nie jest możliwe lub jest konieczne, wówczas wskazane jest poszukiwanie finansowania.

Powody, dla których warto szukać finansowania

- Skaluj swoje działania

Jednym z najbardziej znanych powodów finansowania jest zwiększenie skali działalności. W przypadku, gdy, na przykład, już założyłeś firmę, rozpocząłeś jej działalność i pomyślnie wdrożyłeś swój pomysł, a ona działa dobrze. W międzyczasie chcesz zwiększyć skalę działalności lub rozszerzyć swoją działalność. To jest właściwy moment, aby rozważyć finansowanie.

- Uzyskanie przewagi konkurencyjnej

Drugim powodem, dla którego warto szukać finansowania jest ustanowienie przewagi konkurencyjnej nad innymi firmami oraz ogólna konkurencja na rynku pracy i szybkie zdobycie znacznego udziału w rynku.

- Finansowanie krótkoterminowych wydatków operacyjnych

Finansowanie może być również świetnym pomysłem, jeśli chcesz sfinansować swoje krótkoterminowe wydatki operacyjne lub kapitał obrotowy.

- Badania i rozwój

W zależności od charakteru działalności, przedsiębiorca może potrzebować rozległego okresu badań i rozwoju. W takich przypadkach, konieczne jest uzyskanie finansowania z pierwszych kroków.



Źródła możliwości finansowania

- Bootstrapping

Bootstrapping jest dobrym sposobem na rozpoczęcie działalności gospodarczej i odnosi się do wykorzystania własnych pieniędzy lub pożyczania od przyjaciół i rodziny. Bootstrapping wymaga dyscypliny przedsiębiorcy i odpowiedzialności finansowej, aby prowadzić firmę.

- Crowdfunding

Alternatywą jest również crowdfunding, polegający na pozyskiwaniu środków za pośrednictwem platform crowdfundingowych.

- Konkursy dla startupów

Biorąc udział i wygrywając konkursy Startup może również pomóc Ci zebrać trochę funduszy wraz z uzyskaniem niektórych referencji, jak również rozpowszechnianie działań swojej firmy.

- Inkubatory i akceleratory

Istnieje duża liczba platform, które działają jako inkubatory i akceleratory. Takie platformy mogą być naprawdę pomocne w pierwszych krokach biznesu przed osiągnięciem przychodów. Akceleratory i inkubatory zapewniają startupom niewielką kwotę finansowania, mentorów, możliwości nawiązywania kontaktów i zasoby.

- Programy rządowe

Na poziomie krajowym, istnieją programy rządowe dostępne dla każdego sektora biznesowego. W zależności od sektora przedsiębiorczości i potrzeb Twojej firmy, możesz skorzystać z takich programów, upewniając się, że spełniasz wymagania.

- Inwestorzy kapitałowi

Źródłem finansowania mogą być również inwestorzy kapitałowi. W tych ramach istnieją inwestorzy aniołowie, którzy inwestują własne pieniądze w określone sektory i fazy startupu.

- Inwestorzy dłużni

Inwestorami dłużnymi są zazwyczaj banki i instytucje komercyjne. Najbardziej znaną formą finansowania dłużnego są karty kredytowe. Poza kartami kredytowymi, pożyczki osobiste są najbardziej popularnymi ścieżkami finansowania inwestycji. W przypadku pożyczek osobistych nie jest wymagany biznesplan. Pożyczki osobiste wiążą się również z osobistym zobowiązaniem do spłaty, a stopy procentowe są stosunkowo wyższe niż w przypadku pożyczek komercyjnych.

Proces finansowania startupu

Zanim zagłębimy się w proces finansowania, zrozummy, na co inwestorzy zwracają uwagę przed dokonaniem inwestycji.

- Idea i jej potencjał

Punktem wyjścia dla każdego działania przedsiębiorczego jest z pewnością pomysł i jego możliwości. Pomysł musi być SMART, czyli konkretny, mierzalny, osiągalny, realistyczny i zakotwiczony w ramach czasowych.

- Biznes

Inwestorzy koncentrują się również na biznesie, w tym na wiarygodności głównego zespołu i jego zdolności do realizacji pomysłu. Równie ważny jest model biznesowy i model przychodów wraz z pozycjonowaniem, cenami i strukturą kosztów.

- Potencjał na przyszłość

Inwestorzy skupiają się nie tylko na teraźniejszości, ale także na przyszłym potencjale firmy, który można pokazać poprzez dobrze przygotowany biznesplan, zawierający strategię biznesowe, wykorzystanie funduszy, propozycję wartości oraz strategię wyjścia.

- Zwrot z inwestycji

Dodatkowo, inwestorzy zwracają uwagę na zwrot z inwestycji. Ważne jest, aby inwestorzy czuli się pewni propozycji inwestycyjnej i byli przekonani, że będą w stanie odzyskać swoje inwestycje.

Niezbędne elementy Twojej wypowiedzi

Zanim zwrócisz się do inwestorów po fundusze, musisz przygotować prezentację. Powinieneś poświęcić odpowiednią ilość czasu i wysiłku na badania, tworzenie i przygotowanie elementów składowych prezentacji przed zwróceniem się do inwestorów. W przypadku, gdy czujesz się zdezorientowany co do wymaganych kroków wstępnych, możesz uzyskać profesjonalną pomoc w tworzeniu biznes planu i dokumentów wymaganych przy prezentacji.

Niezbędne elementy Twojej prezentacji to:

- kompleksowy biznesplan, w którym przedstawisz swoje plany na najbliższe 5 lat, wraz z

ofercą inwestycyjną i szacunkową wyceną (podstawowe kroki tworzenia biznesplanu opisane są poniżej i przedstawione w filmie)

- kompletna i zwięzła prezentacja składająca się z około 15 do 25 slajdów zawierająca streszczenie biznesplanu
- jeszcze krótsze, dobrze napisane podsumowanie Twojego podsumowania. Jest to 2-stronicowy dokument podsumowujący cały biznesplan. Takie dokumenty są zwykle używane do formalnej komunikacji z inwestorami i sponsorami.
- Przemowa podsumowująca, która jest 5-minutowym słownym podsumowaniem Twojego podstawowego biznesplanu. Nazywa się go elevator pitch, ponieważ powinieneś być w stanie przedstawić go komuś podczas jazdy windą. Wysokość windy jest bardzo przydatna w rozmowach z inwestorami, gdy spotykasz się z nimi na imprezach lub konferencjach.



Źródło: <https://www.youtube.com>



WYTYCZNE/PORADY

10 wskazówek jak finansować swoją przedsiębiorczość:

- Pokaż swój model biznesowy
- Poznaj swoją publiczność
- Popracuj nad lepszym procesem sprzedaży

- Poszukaj inwestorów
- Skup się bardziej na poprawie
- Prowadzić szczegółową dokumentację swojej działalności
- Poproś o pomoc
- Znaczenie sieci
- Oddzielenie finansów firmy od finansów osobistych
- Doceniamy wszystkie wkłady

10 wskazówek jak stworzyć mocny biznesplan:

- Poznaj swoją konkurencję
- Poznaj swoją publiczność
- Posiadać dowody na poparcie każdego twierdzenia, które wysuwasz
- Zachować ostrożność we wszystkich szacunkach i prognozach finansowych
- Bądź realistą w odniesieniu do dostępnego czasu i zasobów
- Bądź logiczny
- Posiadać silny zespół zarządzający
- Udokumentuj "dlaczego" Twój pomysł się sprawdzi
- Opisz swoje zaplecze i lokalizację do wykonywania prac
- Omówienie opcji wypłat dla inwestorów

Cytaty

Rynki finansowe generalnie są nieprzewidywalne. Do tego stopnia, że trzeba mieć różne scenariusze... Pomysł, że można przewidzieć, co się stanie, jest sprzeczny z moim sposobem patrzenia na rynek. - George Soros

"Przedsiębiorca bez finansowania to muzyk bez instrumentu".

- Robert A. Rice Jr.

ZASOBY/NARZĘDZIA ZEWNĘTRZNE

https://ec.europa.eu/growth/smes/supporting-entrepreneurship/migrant-entrepreneurs_en

- Przedsiębiorcy migrujący, rynek wewnętrzny, przemysł, przedsiębiorczość i MŚP

<https://www.jeffbullas.com/startup-funding/> - Finansowanie startupów - Kompleksowy przewodnik dla przedsiębiorców

https://www.emen-project.eu/wp-content/uploads/2020/09/D3.1-Inclusive-Ecosystems_-_towards-a-comprehensive-support-scheme-for-migrant-entrepreneurs-in-Europe-FINAL.pdf - Ekosystemy sprzyjające włączeniu społecznemu: w kierunku kompleksowego systemu wsparcia dla przedsiębiorców migrujących w Europie

<https://www.youtube.com/watch?v=9jIEfX0lct8> - Planowanie biznesowe dla początkujących i przedsiębiorców

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> - Najlepsze opcje finansowania działalności gospodarczej dla przedsiębiorców-imigrantów i uchodźców

https://publications.iom.int/system/files/pdf/policy_guide_migrants_refugees.pdf - Przewodnik polityczny dla migrantów i uchodźców

<https://www.startupdonut.co.uk/business-planning/write-a-business-plan/start-up-business-plan-top-10-tips> - Biznesplan dla początkujących: 10 najważniejszych wskazówek

<https://startupswb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> - Kampanie crowdfundingowe3 wspierające migrantów i uchodźców