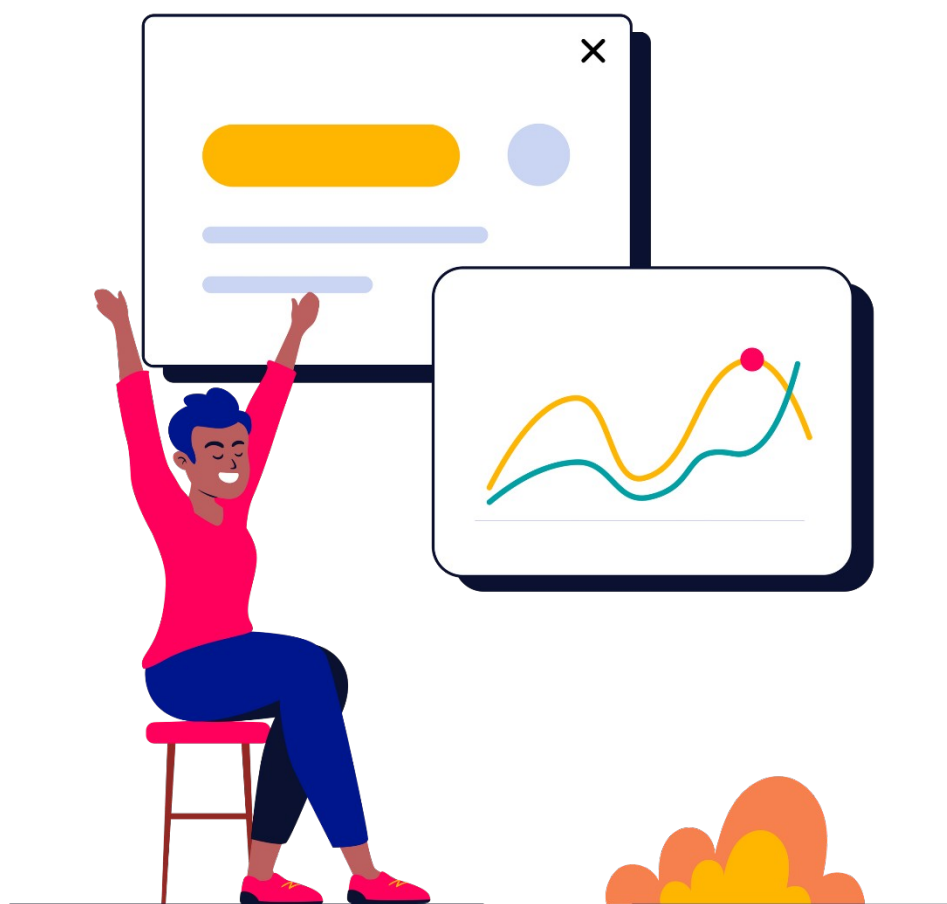


ΕΝΟΤΗΤΑ
Ευκαιρίες χρηματοδότησης
ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
Σε αυτήν την ενότητα θα λάβετε λεπτομερείς πληροφορίες, συμβουλές και πόρους σχετικά με ευκαιρίες χρηματοδότησης, βασικούς κανόνες ευκαιριών χρηματοδότησης, λόγους και πηγές αναζήτησης χρηματοδότησης, τη διαδικασία χρηματοδότησης εκκίνησης (start-up), καθώς και τα στοιχεία της προσφοράς σας.
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

Ευκαιρίες χρηματοδότησης για μετανάστες επιχειρηματίες

Οι μετανάστες επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν μια σειρά από δυσκολίες και εμπόδια όταν πρόκειται για την ίδρυση της επιχείρησής τους στις κοινότητες υποδοχής. Ένας μεγάλος αριθμός ευρωπαϊκών χωρών έχουν υιοθετήσει μέτρα μεταναστευτικής πολιτικής που πρέπει να εφαρμόζονται για μετανάστες επιχειρηματίες που επιθυμούν να ιδρύσουν ή να λειτουργήσουν τη δική τους επιχείρηση. Αυτές οι πολιτικές έχουν σχεδιαστεί για να επιλέγουν μετανάστες επιχειρηματίες και επενδυτές ως συντελεστές για την ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας. Εκτός από τη δημιουργία ειδικών πολιτικών που απευθύνονται σε μετανάστες επιχειρηματίες, θα ήταν πιο αποτελεσματικό να διασφαλιστεί ότι όλοι οι μετανάστες σε κάθε εθνικό πλαίσιο έχουν βασική γλωσσική και οικονομική παιδεία προκειμένου να γίνουν επιχειρηματίες. Επιπλέον, θα πρέπει να σχεδιαστούν και να εφαρμοστούν μέτρα στήριξης, τα οποία θα στοχεύουν τόσο σε νεοφυείς όσο και σε έμπειρους επιχειρηματίες, προκειμένου να αυξηθεί ο αντίκτυπός τους.



Η οικονομική προσβασιμότητα αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο για την επιχειρηματικότητα των μεταναστών. Από τη μια πλευρά, η ίδρυση μιας εταιρείας εξαρτάται περισσότερο από οτιδήποτε άλλο από τις κεφαλαιακές απαιτήσεις. Από την άλλη πλευρά, οι πιστωτικοί περιορισμοί είναι μια από τις κύριες αιτίες αποτυχίας των μεταναστευτικών επιχειρήσεων. Κατά συνέπεια, η ενίσχυση της πρόσβασης των μεταναστών σε πιστώσεις θα ήταν βασικό εργαλείο για την ανάπτυξη των μεταναστευτικών επιχειρήσεων.

Οι βασικοί κανόνες των ευκαιριών χρηματοδότησης

- Λάβετε υπόψη ότι δεν είναι όλες οι επιχειρήσεις χρηματοδοτήσιμες

Μια επιχείρηση πρέπει να πληροί ένα συγκεκριμένο σύνολο κριτηρίων πριν από τη χρηματοδότηση. Μια επιχείρηση μπορεί να είναι χρηματοδοτήσιμη από την σκοπιά ενός επενδυτή, εάν είναι δυνατόν να κλιμακωθεί.

- Να θυμάστε ότι η χρηματοδότηση δεν είναι δείκτης επιτυχίας

Η γενική ιδέα που διαδίδεται μέσω των ειδήσεων και των μέσων ενημέρωσης σχετικά με τη χρηματοδότηση δεν είναι η σωστή. Η χρηματοδότηση είναι απλώς ένα πρώτο βήμα για την ίδρυση μιας επιχείρησης. Ωστόσο, η χρηματοδότηση δεν είναι υποχρεωτική για μια νεοσύστατη επιχείρηση, καθώς υπάρχει μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που έχουν αναπτυχθεί χωρίς χρηματοδότηση. Ως εκ τούτου, μπορεί να χρειαστεί χρηματοδότηση σε ορισμένες περιπτώσεις, αλλά δεν αποτελεί απαίτηση.

- Η επιχείρηση πρέπει να είναι αυτοβιώσιμη

Η πρώτη πηγή χρηματοδότησης θα πρέπει να είναι οι πελάτες που πληρώνουν, που σημαίνει ότι η επιχείρησή σας θα πρέπει να παράγει αρκετά έσοδα και κέρδη για να χρηματοδοτήσει την επέκτασή της. Σε περίπτωση που δεν είναι δυνατό ή χρειάζεται να συγκεντρωθούν πρόσθετα κεφάλαια, τότε καλό θα ήταν να αναζητήσετε χρηματοδότηση.

Λόγοι για να αναζητήσετε χρηματοδότηση

- Κλιμακώστε τις λειτουργίες σας

Ένας από τους πιο γνωστούς λόγους χρηματοδότησης είναι η κλιμάκωση των λειτουργιών σας. Σε περίπτωση που, για παράδειγμα, έχετε ήδη ιδρύσει μια επιχείρηση, έχετε ξεκινήσει τη λειτουργία της και εφαρμόσατε με επιτυχία την ιδέα σας και λειτουργεί καλά. Εν τω μεταξύ, θέλετε να κλιμακώσετε τις δραστηριότητές σας ή να επεκτείνετε την επιχείρησή σας. Αυτή είναι η κατάλληλη στιγμή για να εξετάσετε τη χρηματοδότηση.

- Δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Ο δεύτερος λόγος για να αναζητήσετε χρηματοδότηση είναι η δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος έναντι άλλων επιχειρήσεων και ο συνολικός ανταγωνισμός της αγοράς εργασίας και να αποκτήσετε γρήγορα σημαντικό μερίδιο αγοράς.

- Χρηματοδοτήστε τα βραχυπρόθεσμα λειτουργικά σας έξοδα

Η χρηματοδότηση θα μπορούσε επίσης να είναι μια εξαιρετική ιδέα, εάν θέλετε να χρηματοδοτήσετε τα βραχυπρόθεσμα λειτουργικά σας έξοδα ή το κεφάλαιο κίνησης.

- Ερευνα και ανάπτυξη

Ανάλογα με τη φύση της επιχείρησης, ο επιχειρηματίας μπορεί να χρειαστεί μια εκτεταμένη περίοδο έρευνας και ανάπτυξης. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι απαραίτητο να λάβετε χρηματοδότηση από τα πρώτα βήματα.



Πηγές ευκαιριών χρηματοδότησης

- Bootstrapping

Το bootstrapping είναι ένας καλός τρόπος για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας και αναφέρεται στη χρήση των δικών σας χρημάτων ή στον δανεισμό από φίλους και συγγενείς. Το bootstrapping απαιτεί επιχειρηματική πειθαρχία και οικονομική ευθύνη για τη λειτουργία μιας επιχείρησης.

- Συμμετοχική Χρηματοδότηση

Η συμμετοχική χρηματοδότηση είναι επίσης μια εναλλακτική λύση για την άντληση κεφαλαίων μέσω πλατφορμών συμμετοχικής χρηματοδότησης.

- Διαγωνισμός νεοφυών επιχειρήσεων

Η συμμετοχή και η νίκη σε διαγωνισμούς νεοφυών επιχειρήσεων μπορεί επίσης να σας βοηθήσει να συγκεντρώσετε κάποια χρήματα μαζί με την απόκτηση ορισμένων διαπιστευτηρίων, καθώς και τη διάδοση των δραστηριοτήτων της επιχείρησής σας.

- “Εκκολαπτήρια” και επιταχυντές

Υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός πλατφορμών που λειτουργούν σαν εκκολαπτήρια και επιταχυντές. Τέτοιες πλατφόρμες μπορούν να είναι πραγματικά βοηθητικές στα πρώτα βήματα των επιχειρηματικών προ-εσόδων. Οι επιταχυντές και οι θερμοκοιτίδες παρέχουν στις νεοφυείς επιχειρήσεις ένα μικρό ποσό χρηματοδότησης, μέντορες, ευκαιρίες δικτύωσης και πόρους.

- Κυβερνητικά προγράμματα

Σε εθνικό επίπεδο, υπάρχουν διαθέσιμα κυβερνητικά προγράμματα για κάθε επιχειρηματικό τομέα. Ανάλογα με τον επιχειρηματικό σας τομέα και τις ανάγκες της επιχείρησής σας, μπορείτε να επωφεληθείτε από τέτοια προγράμματα, διασφαλίζοντας ότι πληροίτε τις απαιτήσεις για αυτά.

- Επενδυτές μετοχών

Οι επενδυτές μετοχών μπορούν επίσης να αποδειχθούν πόρος χρηματοδότησης. Σε αυτό το πλαίσιο, υπάρχουν επενδυτές “άγγελοι” που επενδύουν τα δικά τους χρήματα σε συγκεκριμένους τομείς και φάσεις νεοφυών επιχειρήσεων.

- Επενδυτές χρέους

Οι επενδυτές χρέους είναι συνήθως τράπεζες και εμπορικά ιδρύματα. Η πιο γνωστή μορφή χρηματοδότησης χρέους είναι μέσω πιστωτικών καρτών. Εκτός από τις πιστωτικές κάρτες, τα προσωπικά δάνεια είναι τα πιο δημοφιλή επενδυτικά μονοπάτια για χρηματοδότηση. Για προσωπικά δάνεια δεν απαιτείται επιχειρηματικό σχέδιο. Τα προσωπικά δάνεια θα έχουν επίσης προσωπική υποχρέωση αποπληρωμής και τα επιτόκια είναι συγκριτικά υψηλότερα από τα εμπορικά δάνεια.

Η διαδικασία της χρηματοδότησης νεοφυούς επιχείρησης

Πριν βουτήξουμε στη διαδικασία της χρηματοδότησης, ας καταλάβουμε τι αναζητούν οι επενδυτές πριν επενδύσουν.

- Η ιδέα και οι δυνατότητές της

Αφετηρία για κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα είναι σίγουρα η ιδέα και οι δυνατότητές της. Η ιδέα πρέπει να είναι SMART, που σημαίνει Συγκεκριμένη (Specific), Μετρήσιμη (Measurable), Εφικτή (Achievable), Ρεαλιστική (Realistic) και βασισμένη σε ένα χρονικό πλαίσιο (Time Frame).

- Επιχείρηση

Οι επενδυτές εστιάζουν επίσης στην επιχείρηση, συμπεριλαμβανομένης της αξιοπιστίας της βασικής ομάδας και της ικανότητάς τους να εκτελέσουν την ιδέα. Εξίσου σημαντικό θεωρείται το επιχειρηματικό μοντέλο και το μοντέλο εσόδων μαζί με την τοποθέτηση, την τιμολόγηση και τις δομές κόστους.

- Μελλοντικές δυνατότητες

Οι επενδυτές δεν εστιάζουν μόνο στο παρόν αλλά και στις μελλοντικές δυνατότητες της επιχείρησης που μπορούν να προβληθούν μέσω ενός καλά σχεδιασμένου επιχειρηματικού σχεδίου που περιλαμβάνει τις επιχειρηματικές στρατηγικές, τη χρήση κεφαλαίων, την πρόταση αξίας και τη στρατηγική εξόδου.

- Απόδοση των επενδύσεων

Επιπλέον, οι επενδυτές αναζητούν την απόδοση της επένδυσης. Είναι σημαντικό οι επενδυτές να αισθάνονται σίγουροι για την επενδυτική πρόταση και να είναι πεπεισμένοι ότι θα μπορέσουν να κερδίσουν την επένδυσή τους πίσω.

Τα βασικά στοιχεία του σύντομου λογίδιου (pitch)

Πριν απευθυνθείτε σε επενδυτές για χρηματοδότηση, πρέπει να προετοιμάσετε το σύντομο λογίδιο σας (pitch). Θα πρέπει να αφιερώσετε επαρκή χρόνο και προσπάθεια στην έρευνα, τη δημιουργία και την προετοιμασία των στοιχείων της σύντομης περιγραφής πριν προσεγγίσετε τους επενδυτές. Σε περίπτωση που αισθάνεστε σύγχυση σχετικά με τα αρχικά βήματα που απαιτούνται, μπορείτε να λάβετε επαγγελματική βοήθεια για να δημιουργήσετε το επιχειρηματικό σας σχέδιο και τα έγγραφα προώθησης.

Τα βασικά στοιχεία του σύντομου λογίδιου σας περιλαμβάνουν:

- ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο στο οποίο παρουσιάζετε τα σχέδιά σας για τα επόμενα 5 χρόνια, μαζί με επενδυτικές προσφορές και εκτιμώμενες αποτιμήσεις (τα βασικά βήματα για τη δημιουργία του επιχειρηματικού σας σχεδίου περιγράφονται παρακάτω και παρουσιάζονται στο βίντεο)
- πλήρη και συνοπτική παρουσίαση περίπου 15 έως 25 διαφανειών με περίληψη του επιχειρηματικού σχεδίου
- μια ακόμη πιο σύντομη καλοδουλεμένη περίληψη της περίληψής σας. Αυτό είναι ένα έγγραφο 2 σελίδων που συνοψίζει το συνολικό επιχειρηματικό σχέδιο. Τέτοια έγγραφα χρησιμοποιούνται συνήθως για επίσημη επικοινωνία με επενδυτές και χορηγούς.
- Μια σύντομη πρόταση ανελκυστήρα (elevator pitch) που είναι μια προφορική περίληψη 5 λεπτών του βασικού επιχειρηματικού σας σχεδίου. Ονομάζεται «πρόταση ανελκυστήρα» επειδή θα πρέπει να μπορείτε να το προωθήσετε σε κάποιον κατά τη διάρκεια μιας διαδρομής με τον ανελκυστήρα. Η πρόταση ανελκυστήρα είναι πολύ βολική για να παρουσιάσετε τους επενδυτές όταν τους συναντάτε σε εκδηλώσεις ή συνέδρια.



Πηγή : <https://www.youtube.com>



ΟΔΗΓΙΕΣ/ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

10 Συμβουλές για τη χρηματοδότηση της επιχείρησής σας:

- Δείξτε το επιχειρηματικό σας μοντέλο
- Γνωρίστε το ακροατήριό σας
- Εργαστείτε σε μια καλύτερη διαδικασία πωλήσεων
- Αναζητήστε επενδυτές επιχειρηματικού κινδύνου
- Επικεντρωθείτε περισσότερο στη βελτίωση
- Έχετε αναλυτική καταγραφή της επιχείρησής σας
- Ζητήστε βοήθεια
- Δικτυωθείτε με νόημα
- Διαχωρίστε τα οικονομικά της επιχείρησης από τα προσωπικά οικονομικά
- Εκτιμήστε όλες τις συνεισφορές

10 Συμβουλές για να δημιουργήσετε ένα ισχυρό επιχειρηματικό σχέδιο:

- Να ξέρετε τον ανταγωνισμό
- Γνωρίστε το ακροατήριό σας
- Έχετε αποδείξεις για να υποστηρίξετε κάθε αξίωση που κάνετε
- Να είστε συντηρητικοί σε όλες τις οικονομικές εκτιμήσεις και προβλέψεις
- Να είστε ρεαλιστές με το χρόνο και τους διαθέσιμους πόρους
- Να είστε λογικοί
- Έχετε μια ισχυρή ομάδα διαχείρισης
- Τεκμηριώστε το «γιατί» η ιδέα σας θα λειτουργήσει
- Περιγράψτε τις εγκαταστάσεις και την τοποθεσία σας για την εκτέλεση της εργασίας

- Συζητήστε τις επιλογές πληρωμής για τους επενδυτές

Γνωμικά

«Οι χρηματοπιστωτικές αγορές είναι γενικά απρόβλεπτες. Τόσο πολύ που πρέπει να έχει κανείς διαφορετικά σενάρια... Η ιδέα ότι μπορείς πραγματικά να προβλέψεις τι πρόκειται να συμβεί έρχεται σε αντίθεση με τον τρόπο που βλέπω την αγορά». – George Soros

«Ένας επιχειρηματίας χωρίς χρηματοδότηση είναι μουσικός χωρίς όργανο».

— Robert A. Rice Jr.

ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ/ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

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

- Migrant entrepreneurs, Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs

<https://www.jeffbullas.com/startup-funding/> - Startup Funding – A Comprehensive Guide for Entrepreneurs

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 - Inclusive Ecosystems: towards a comprehensive support scheme for migrant entrepreneurs in Europe

<https://www.youtube.com/watch?v=9jIEfX0lct8> - Business Planning for Start-ups & Entrepreneurs

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> - The Best Business Funding Options for Immigrant and Refugee Entrepreneurs

https://publications.iom.int/system/files/pdf/policy_guide_migrants_refugees.pdf - Policy guide for migrants and refugees

<https://www.startupdonut.co.uk/business-planning/write-a-business-plan/start-up-business-plan-top-10-tips> - Start-up business plan: Top 10 tips

<https://startupswb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> - 3 Crowdfunding Campaigns to Support Migrant and Refugee