



B B A N

SMART MONEY FOR STARTUPS

- Кой са те?

Бизнес ангел: Лице, което инвестира в ранните бизнес фази собствени средства и споделя опита и контактите си

- Характеристики

- 25 000 – 250 000 евро
- Най-често търсят миноритарен дял
- “Умни пари”
- Синдикиране
- Успели предприемачи, с опит и средства

Бизнес Ангелите - Сравнение

| | | | | |
|---|---|---------------------------|----|---------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА• СОБСТВЕН КАПИТАЛ |  | НЕФОРМАЛНИ ИНВЕСТИТОРИ | vs | ФОРМАЛНИ КРК |
| <ul style="list-style-type: none">• МЕНТОРСТВО |  | “УМНИ ПАРИ” | vs | FFF |
| <ul style="list-style-type: none">• ДЯЛ |  | СОБСТВЕН К-Л | vs | ЗАЕМЕН К-Л |
| <ul style="list-style-type: none">• ПЕРСПЕКТИВНИ ПРЕЛПРИЯТИЯ |  | “БЪДЕЩЕ” (дялови) | vs | “МИНАЛО” (банки) |

Бизнес Ангелите - Предимства

- Инвестира в **стартиращи предприятия** с висок потенциал
- Инвестира **собствени** средства
- Бърз и ниско-разходен **Дю Дилиждънс**
- Не изисква **гаранции** и текущи плащания
- Банкерът пита какво се е случвало през последните 3 години
Ангелът пита какво ще се случи през следващите 3 години
- По-опростено **структуриране** на сделката в сравнение с VC
- Не очаква стриктно **придържане към плана**
- Участие в **управлението** (плюс или минус)
- След-инвестиционен **мониторинг** и напътствия

Not Just Money, It's **Smart** Money!

Къде инвестират?

- Къде инвестират?
 - Фаза: Посев, Startup, Ранна експанзия
 - Идея: иновативна, постижима
 - Екип: възможности, отдаденост, “химия”
 - Сектор: от който разбират и имат опит
- Къде не инвестират?
 - Фаза: късните фази или твърде ранна фаза
 - Идея: без бизнес модел
 - Екип: без ясна визия или възможности

Как инвестират?

- Етапи на инвестицията
 - Преглед на проекти 100/20/20
 - Допълнително информация
 - Среци с предприемача
 - Преговори
 - Бизнес планиране
 - Управление (активни/пасивни)
 - Изход – реализиране на инвестиция

Какво търсят?

- БИЗНЕС МОДЕЛ (а не продукт)
- РЕАЛИСТИЧЕН ПЛАН
- МАЩАБИРУЕМОСТ
- ЯСНОТА, ВИЗИЯ
- **НО НАЙ-ВЕЧЕ ... ЕКИП!!!**

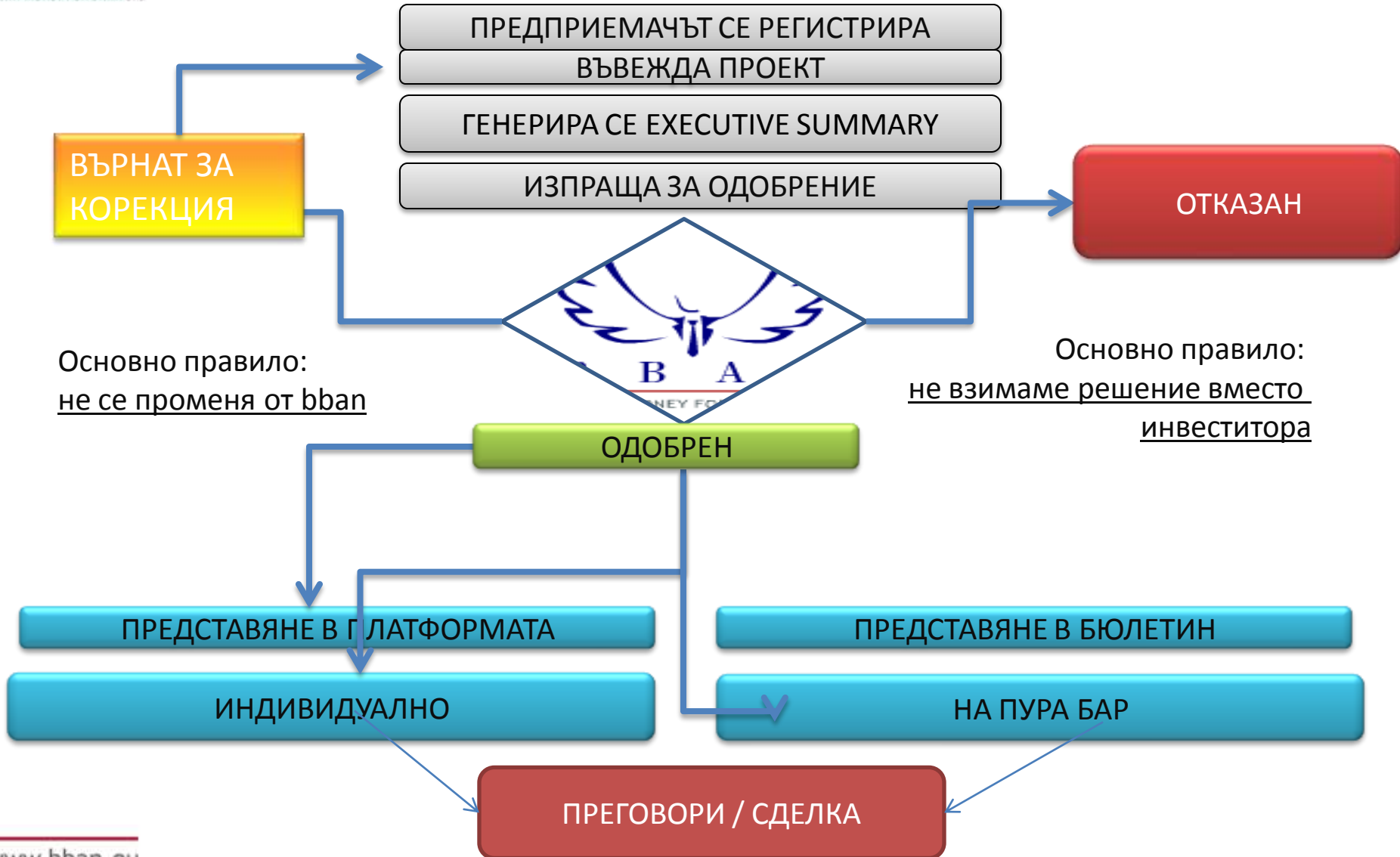
Трите най-често извеждани причини за неуспех на предложенията:

- 1. Слабо представяне на екипа / предприемача(ите)*
- 2. Липсва бизнес модел*
- 3. Твърде ранна фаза / Твърде рисково*

Примери за успешни инвестиции



Как работи BBAN ?





B B A N

SMART MONEY FOR STARTUPS