

Jak zwyciężać w konkursach
inwestorskich?

Punkt widzenia mentorów
Seedcamp Week 2009

Krzysztof Kowalczyk

UBIK BC
Business Consulting

Seedcamp

- Fundusz typu seed
- Powołany przez BA i VC (m.in. Index) w '07
- Partnerzy (m.in. Amazon, eBay, Google, Microsoft, Mozilla, Oracle, Skype, Sun)
- Miniseedcampy
- Finał - Seedcamp Week



Udział startupów z PL

- 2007: -
- 2008: AdTaily, Szuku
- 2009: Codility

Kryteria oceny

- Zespół
- Produkt i zaawansowanie prac
- Wielkość rynku
- Efekt “wow”

Zespół

- Dlaczego jest lepszy od innych?
- Dotychczas zrealizowane projekty
- Coś ekstra?
- Zgranie zespołu
- Czy właściwe kompetencje dla danego projektu?

Produkt

- Czy daje przewagę konkurencyjną?
- Czy jest innowacyjny?
- Czy jest trudno kopiowalny?
- Czy rozwiązuje rzeczywisty problem/
potrzebę?
- Prototyp (lepiej żeby działał...)

Wielkość rynku

- Potencjał wzrostu startupu - perspektywa zrealizowania oczekiwanego zwrotu przez inwestora
- Jak zarabiać na danym pomysśle?
-

Wujek Dobra Rada ;)

Przed

- Czy mój startup na pewno nadaje się na konkurs inwestorski?
- Zostań mentorem innego konkursu :)
- Oszczędzaj czas sędziego - zgłoszenie, prototyp (loginy!), screencast
- Rozgłos / rozpoznawalność / materiały
- Zbieranie informacji (np.benchmarków)

W trakcie

- Dodatkowe osoby do pomocy (materiały)
- Buzz generation
- Networking / follow-up
- Rozpoznanie rozmówców / mentorów
- Planujcie sesje mentoringowe

Po

- Follow-up (klienci, inne konkursy)
- Nawet jeżeli wynik jest negatywny to jeszcze niczego nie oznacza (wzrost organiczny, inne konkursy)
- Inne możliwości pozyskania inwestycji

Codility!



krzysztof.kowalczyk@ubikbc.pl

ubik.blip.pl

@kkowalcz

PANEL

- Marcin Ekiert lub Jakub Krzych / AdTaily
- Marcin Matuszewski / Future Invest
- Krzysztof Mikulski / Agora