



Sėkmingi startuoliai: investuotojo požiūris

“Top-down” procesas

Revoliucinės (disruptive) technologijos

Nauji verslo modeliai

Startuoliai/įkūrėjai

Investuojama į
revoliucines
technologijas
+
motyvuotus **asmenis**



Svarbiausia – įkūrėjo asmenybė

- ◆ Tikra motyvacija, besiribojanti su obsesija, o ne noras „įsisavinti biudžetą“ ar užsidirbti
- ◆ Asmeninis rizikos prisiėmimas investuojant pinigus, laiką ar kt. resursus į savo startuolį
- ◆ Patirtis ir kompetencija – svarbu, bet pakanka tiesiog priimtino lygio



Bendri principai

“Kaip” yra taip pat svarbu, kaip “Kas” ir “Ką”

◆ Eksperimento kainos ir trukmės mažinimas vietoj “dangoraižio statybų”. Mažiau pradinių išteklių lemia didesnę sėkmės tikimybę.

◆ Siekiama greitų rezultatų, idealiu atveju – pajamų. Ilgas įsivažiavimas veda prie motyvacijos stokos. Motyvacijos praradimas – dažniausia startuolio nesėkmės priežastis.

◆ Nuolatinis įsitraukimas, nuo dažnų statuso susitikimų iki gilaus įsitraukimo į veiklą.

◆ Rizikos valdymas ir pasirengimas nesėkmės scenarijams.

◆ Dėmesys produktui, o ne marketingui.

◆ «Vieneto ekonomika» svarbiau už mastą.

◆ Nuolatinės iteracijos vietoj linijinio produkto kūrimo.



Instrumentai



- ◆ «Sweet minority» 10-20% ribose su preferencijomis.
- ◆ Konvertuojama paskola vietoj akcijų ankstyvaisiais etapais.

- ◆ Sindikatai su „lead“ arba pasyvia pozicija.
- ◆ «Hands on» įsitraukimas.

Klausimai?

