

## Moderní financování startupů I. Část

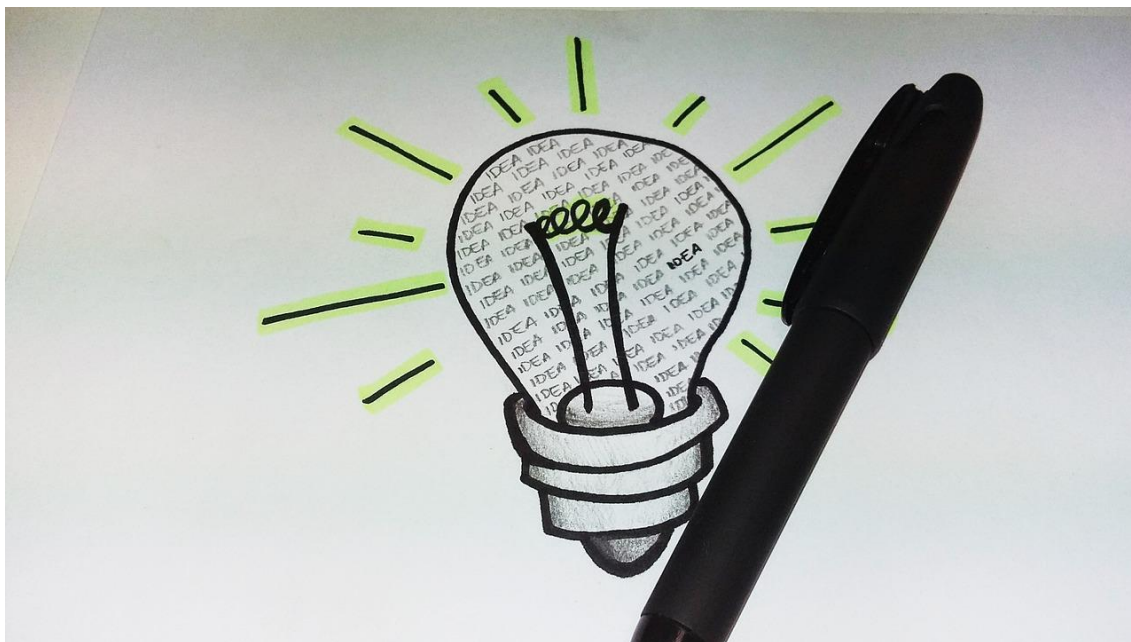
Jedna z definic startupu by mohla znít: „Začínající společnost se skvělým nápadem, nadšením, odhodláním, pracovitým týmem a permanentním nedostatkem kapitálu na pořádný rozjezd“. Pokud mě budete někde citovat, nezapomeňte prosím na slovo „pořádný“ před slovem „rozjezd“ ☺

Protože dobře vím, o čem mluvím (náš **Peněždroj** naplňuje definici startupu do posledního písmene), rozhodl jsem se s Vámi podělit o svoje poctivě nastudované, poctivě promyšlené a poctivě vyzkoušené znalosti a zkušenosti s „moderním“ financováním startupů. „Moderním“ proto, že dále popsané fáze financování v sobě zahrnují vše, co dnešní svět startupům nabízí...s výjimkou bank a jejich úvěrů. Rozhodně banky nezavrhuji, ale než průměrný startup splní všechny jejich požadavky, tak už je z něj de facto dospělá firma a o těch budu psát až někdy jindy.

Dále popsané fáze jsou mým vlastním výtvořem, ale nezastírám, že jsem se inspiroval „dotkomáckými“ stránkami jako jsou Forbes, Entrepreneur, Harbott a taky knihami jako je třeba Slicing Pie do Mike Moyera, kterou mimochodem po dohodě s autorem nechám příští rok přeložit do češtiny, protože je to opravdu skvělá kniha o tom, jak správně rozdělit equitu ve startupu.

A teď konečně k hlavnímu tématu, tedy kde mohou startupisté získat kapitál. Vzhledem k tomu, že je fází dohromady sedm, rozdělil jsem po dohodě s redakcí článek na dvě části. Dnes tedy popíši fáze 1-3, příští týden pak fáze 4-7:

### Fáze 1: Nápad



Tým: Vy

**Způsob financování:** Vaše úspory

**Výnosy:** žádné

**Cíl fáze:** Najít si správný tým

Nápad je skvělá věc, ale nemá vůbec žádnou hodnotu. Často se mne lidé ptají, jestli jim někdo jejich nápad při crowdfundingové kampani neukradne. A já jim klidně a s čistým svědomím odpovídám: „Je nás na světě přes sedm miliard, takže je velmi pravděpodobné, že ten samý nápad už měl někdo jiný. Nicméně teprve

když dokážete svůj nápad uskutečnit, tak mu dodáte hodnotu. A to ne každý dokáže.“. Proto se nebojte investovat Vaše úspory jednak do přípravy vzorku/prototypu/ukázky a pak do několika piv s lidmi, kterým věříte a které byste si dokázali představit jako členy budoucího realizačního týmu.

## Fáze 2: Koncept



**Tým: Fáze 1 + spoluzakladatelé**

**Způsob financování: Vaše úspory a vklady spoluzakladatelů**

**Výnosy: žádné**

**Cíl fáze: Vytvořit 90% produkt**

Dobře, tým máte a kromě Vašich úspor jste získali pro Váš nápad i práci, energii, úspory a další vstupy od zakládajícího týmu. Teď je tedy na čase pořádně zpracovat koncept. To znamená: připravit business plán (a to praktický, použitelný a prezentovatelný!) + připravit produkt + připravit (podle business plánu) obchodní kanály a marketing (mimočodem nezapomeňte, že má marketing 4P...tzn. není to pouze reklama). A ještě vysvětlení k těm „90%“. Ještě jsem neviděl žádný produkt, který by se po vstupu na trhu aspoň trochu neupravoval. Samozřejmě, musíte jít na trh s poctivě připraveným produktem, který má všechny náležitosti a spolehlivě plní očekávání zákazníků. Ale pokud byste měli s uvedením na trh čekat další měsíc kvůli tomu, že byste pro obal chtěli jiný odstín modré, tak zbytečně ztrácíte čas.

### Fáze 3: Produkt



**Tým: Fáze 2 + první zaměstnanci, dodavatelé, partneři, FFF**

**Způsob financování: Crowdfunding + Seed**

**Výnosy: žádné**

**Cíl fáze: Umístit produkt na trh a začít prodávat**

Máte produkt, máte připraveny obchodní kanály a myslíte si, že máte dobře nastavený marketing. Je ideální čas si vyzkoušet celou věc nanečisto a to skrz crowdfundingovou kampaň. Ta Vám poslouží jako zdroj financí (mít tým a dělat marketing není úplně levné) a hlavně si vyzkoušíte, jak žhavá je vlastně po Vašem produktu poptávka a jestli Váš marketing skutečně funguje. Kromě toho má crowdfunding ještě jednu výhodu... tvoří PR a PR umí občas oslovit i větší investory. Prvním větším investorem je zpravidla tzv. „anděl“, tedy člověk, který má pár zbytečných milionů, spoustu zkušeností, chuť se o ně podělit a tím pádem je to tedy někdo, kdo by se Vám do týmu aspoň na čas hodil. Penězům, které Vám anděl poskytne se říká „Seed investice“.

Příští týden na **Startupisti.cz** najdete druhou část článku „Moderní financování startupů“, která se bude zabývat fázemi „4. Výnosy, rostoucí výnosy a ještě více rostoucí výnosy“, „5. Provozní zisk“, „6. Pozitivní Cash Flow“, 7. „Dospělá firma“. Pokud by Vás téma financování startupů obzvláště zajímalo případně byste chtěli diskutovat správný způsob dělení podílu v nově vznikající firmě, napište nám prosím Vaše otázky do diskuse pod článkem či na **Facebooku**.

Jiří Panuška

3.12.2015

<http://startupisti.cz/moderni-financovani-startupu-1/>