



Co-funded by
the European Union



Məcos RNet

Enhancing soft skills through Extended Reality in the post-COVID era

Project number: (2021-1-BG01-KA220-ADU-000033670)

CEIPES



WSTiE



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Финансиране. Какво получавате и давате при различните модели на финансиране?

Ден 3



Програма (ден 3)

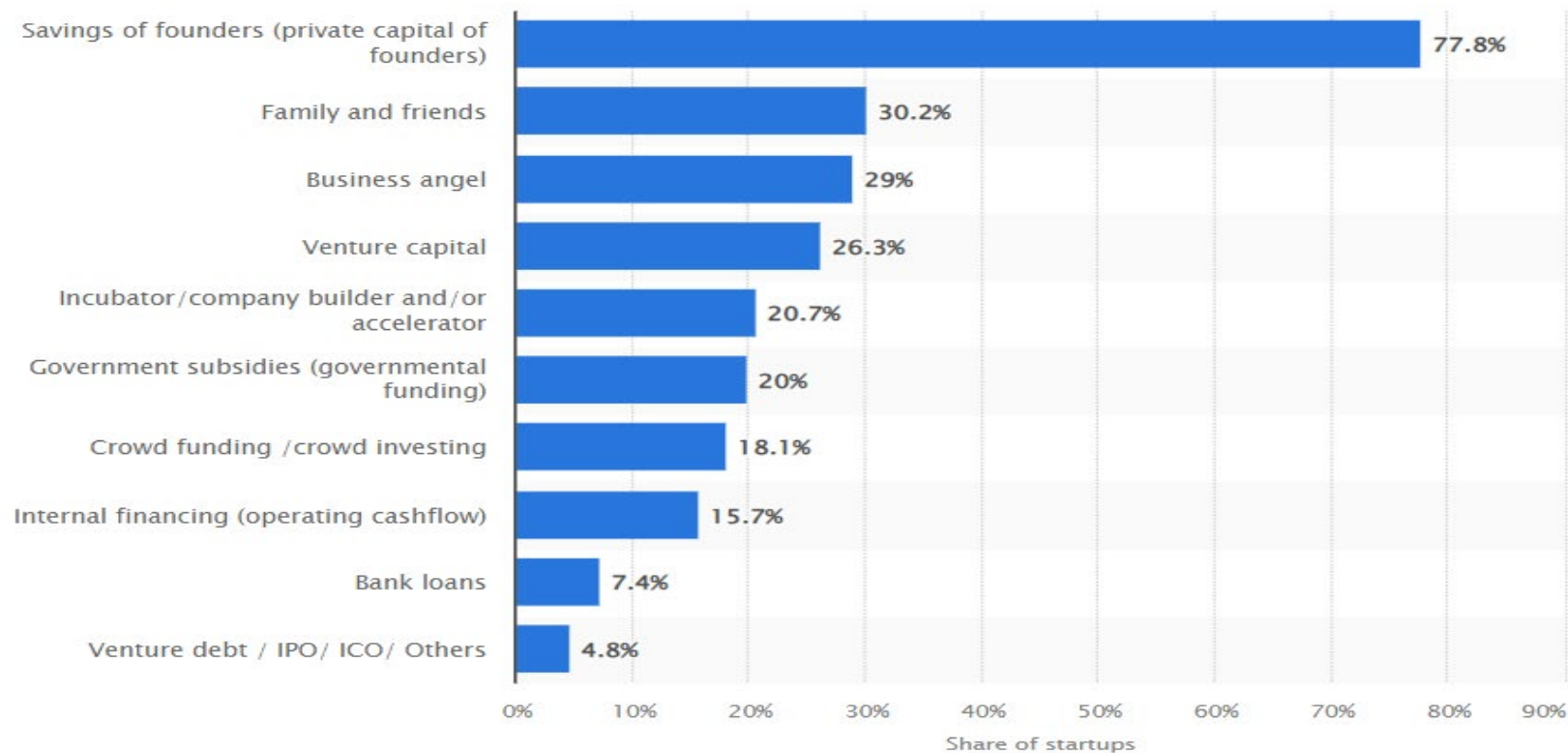
- Контекстуална информация (30 минути)
- Представяне на финансовите потребности на екипите (1 час)
 - 10 минути на екип(6 екипа)
 - 3-4 минути представяне
 - 3-4 минути въпроси и отговори и обратна връзка от останалите екипи
 - 2-4 минути въпроси, отговори и обратна връзка от ментора
- Плюсове и минуси на различните финансови модели (1.5 часа)
- Да проиграем един от вашите проекти – вие избирате кой. Целта е да планираме фондонабиране.



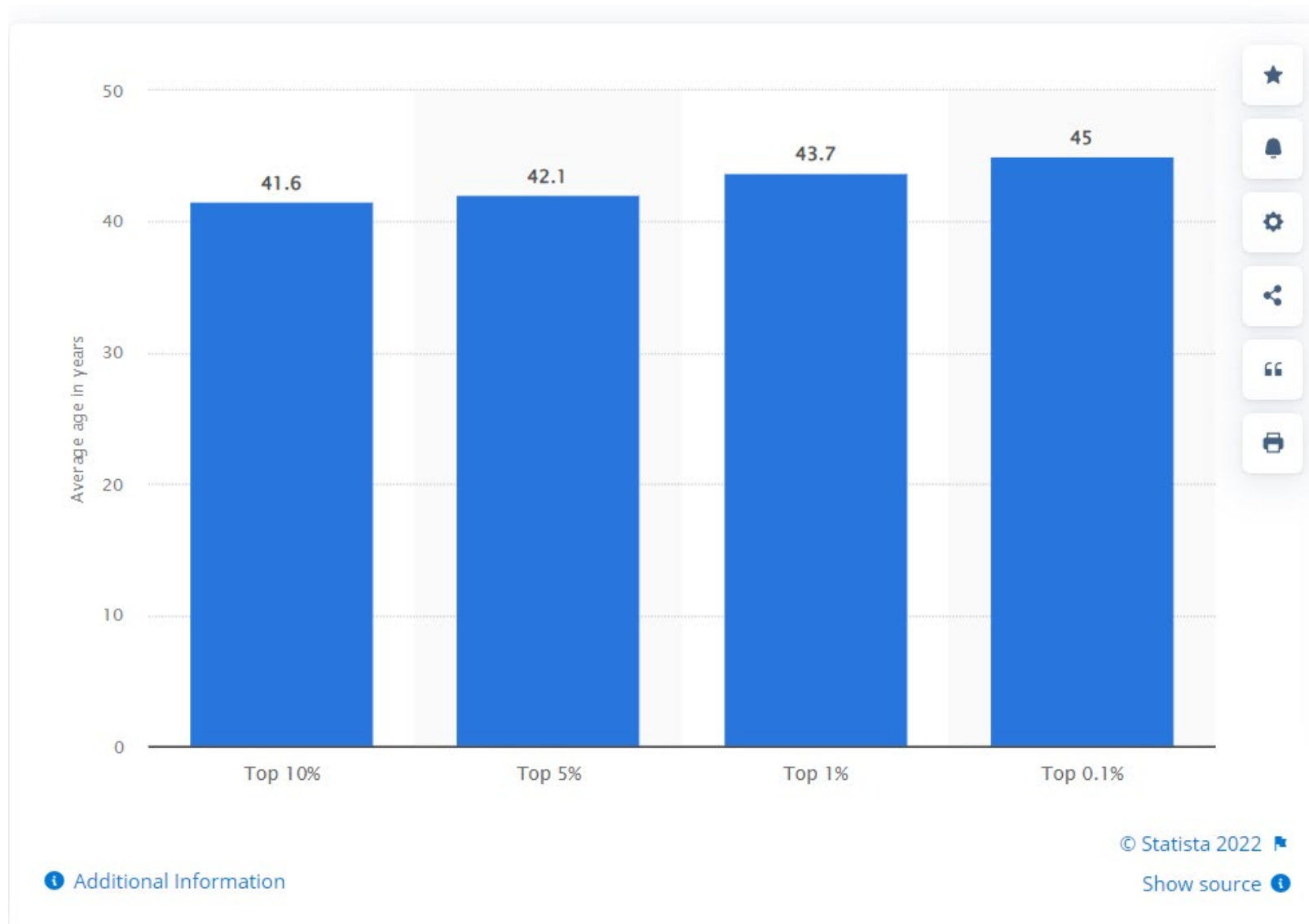
Контекст

- Бил Гейтс, Стив Джобс и Марк Цукърберг са основали техните компании на 21 годишна възраст или по-рано
- Има много голямо внимание от страна на медиите към младите предприемачи – които дори са още в училище
- Много програми се целят в “младите предприемачи” в смисъл на възраст на предприемача, а не от колко време е предприемач
- Правителствата и Европейският съюз се опитват да финансират и разширяват програмите за рисково финансиране за младите предприемачи
- Как се отнася всичко това към предприемаческата реалност?

Как се финансират стартиращите предприятия в ЕС?



Това разпределение обяснява предишното





На практика

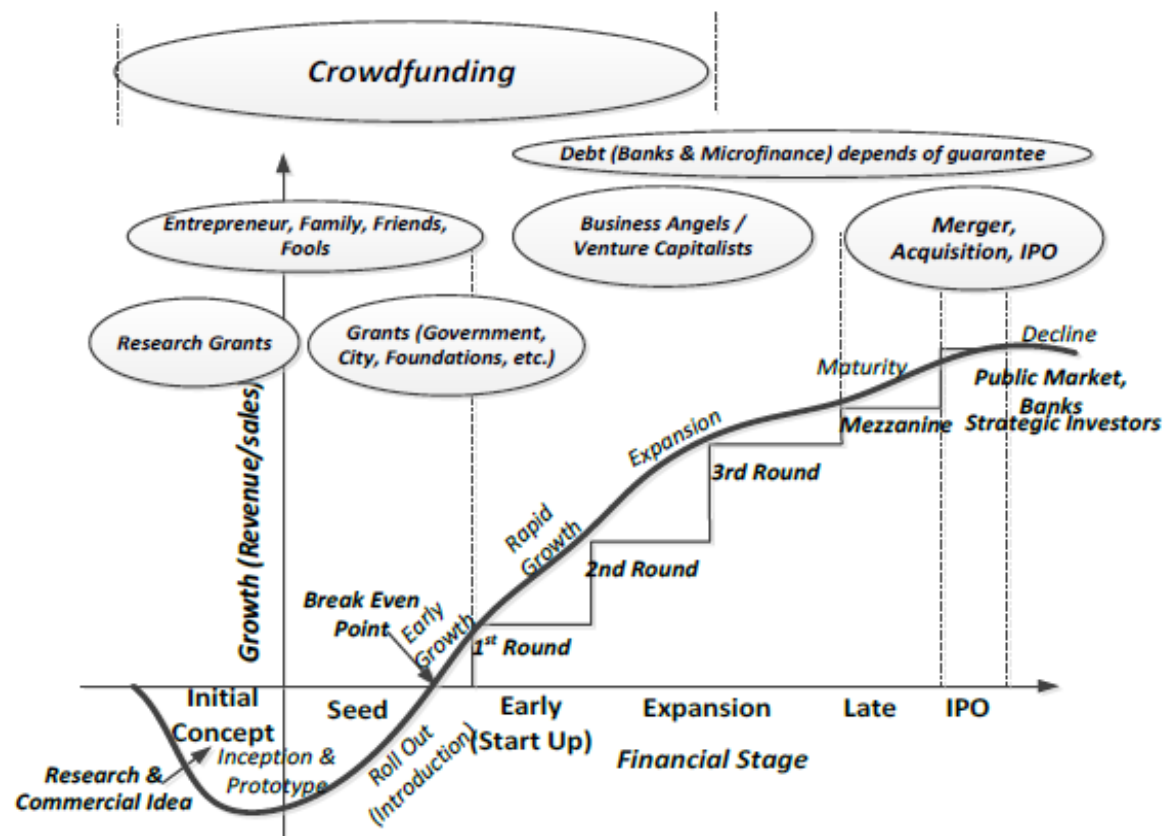
- Средната възраст на предприемачите е 40+ (САЩ и България със сигурност)
- Средната възраст на успешните предприемачи (бърз и висок ръст, дълго оцеляване, изходи за милиони и т.н.) е още по-висока
- Обяснението е, че хората с опит разбират по-добре съществуващите проблеми на съществуващите фирми и могат да им предложат решение
- Тези хора са вече решили поне частично различни жизнени проблеми – ипотeki, семейство и т.н. и
- Имат вече широки социални мрежи, които могат да модерират намирането на клиенти и инвеститори
- По-младите имат по-висока мотивация да бъдат служители



Pitching за финансиране

Кажете ни от какво имате нужда и какви са ви очакванията

Жизнен цикъл на стартащо предприятие и типове инвестиции (Lasrado, 2013)



Crowdfunding процесса (Vidra, 2012)



Къде да стартираме кампания?(2021)

Site	Total Raised	Supporters	Platform Fee	Payment Fee	Important to Know
	\$9B	50M	0%	2.9% + \$0.30	✓ Can quickly set up withdrawals and deposits take an average of 2-5 business days ✓ Coaching and account support throughout the fundraising and donation process ✓ Easy to use fundraising tools make setup fast (e.g., mobile app and superior add beneficiary feature) ✓ The GoFundMe Guarantee - in the very rare case that something isn't right with a fundraiser, donors may be eligible for a 100% refund of their donation
	\$1.5B	10M	5%	3.0% + \$0.30	✓ Offers "flexible funding" ✓ Specializes in technology and hardware product launches ✓ Regular email support hours; marketing and campaign strategy support
	\$3B	15M	5%	3.0% + \$0.20	✓ Specializes in creative projects with robust reward level feature ✗ 14-day wait to withdraw and deposits take 5-7 business days ✗ Limited email support hours ✗ Requires Kickstarter approval to launch a fundraiser
	\$330M	NA	4.9%	2.9% + \$0.30	✓ Can withdraw immediately and deposits take 2-5 business days ✗ No donor guarantee policy for fraud protection ✗ Limited email support hours
	NA	22M	Nonprofits: 0-5% Personal: 0%	Nonprofits: 2.9% Personal: 2.9% + \$0.30	✓ Supports UK gift aid ✗ 14-day wait to withdraw and deposits take 6-10 business days ✗ No fraud protection offered ✗ Limited email support hours

Помните ли наратива на разказите?

Search For individuals ▾ For charities



How it works Sign In

[Start a GoFundMe](#)

[Start a GoFundMe](#)

What to expect

Fundraising on GoFundMe takes just a few minutes

1

Start with the basics

Kick things off with your name and location.

2

Craft your story

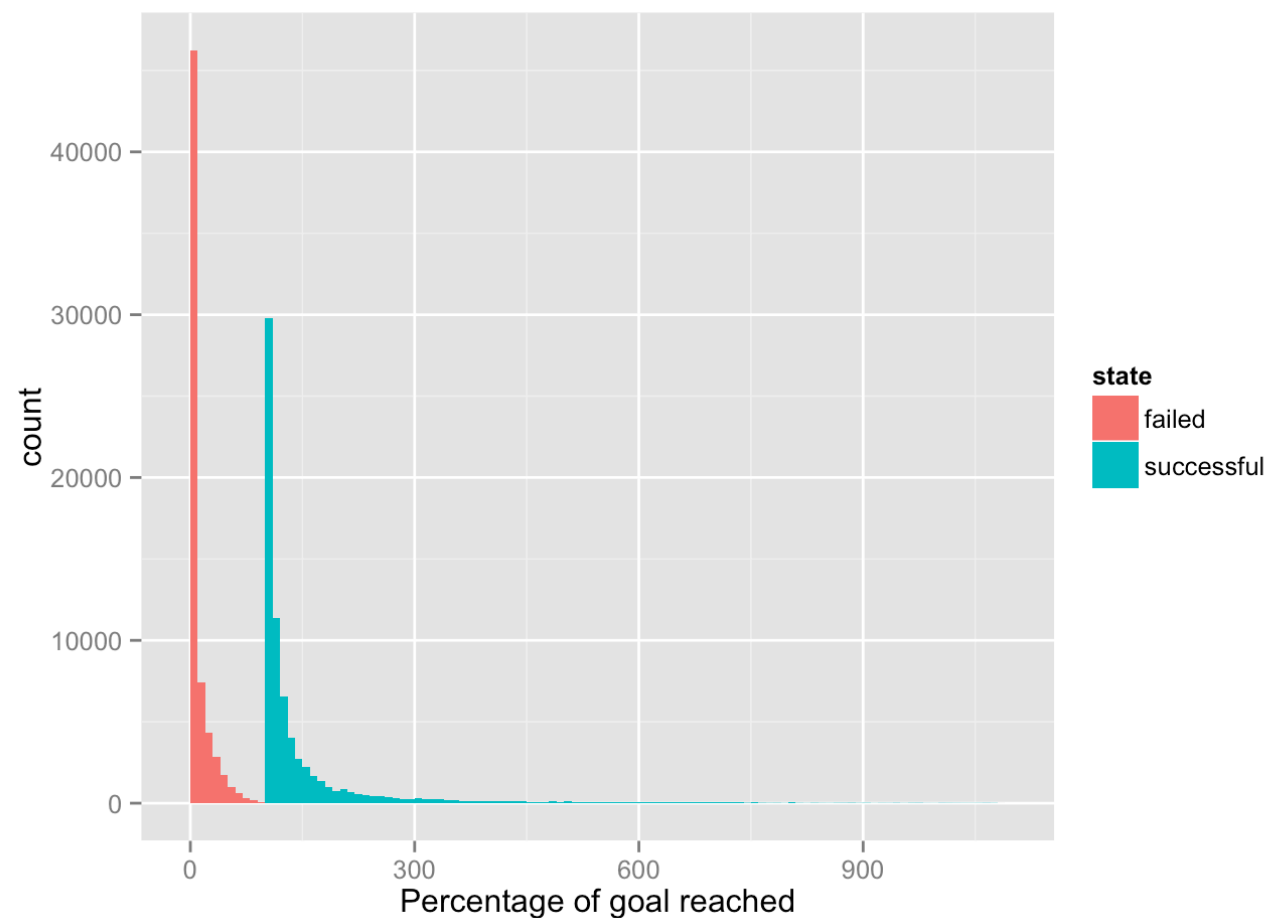
We'll guide you with tips along the way.

3

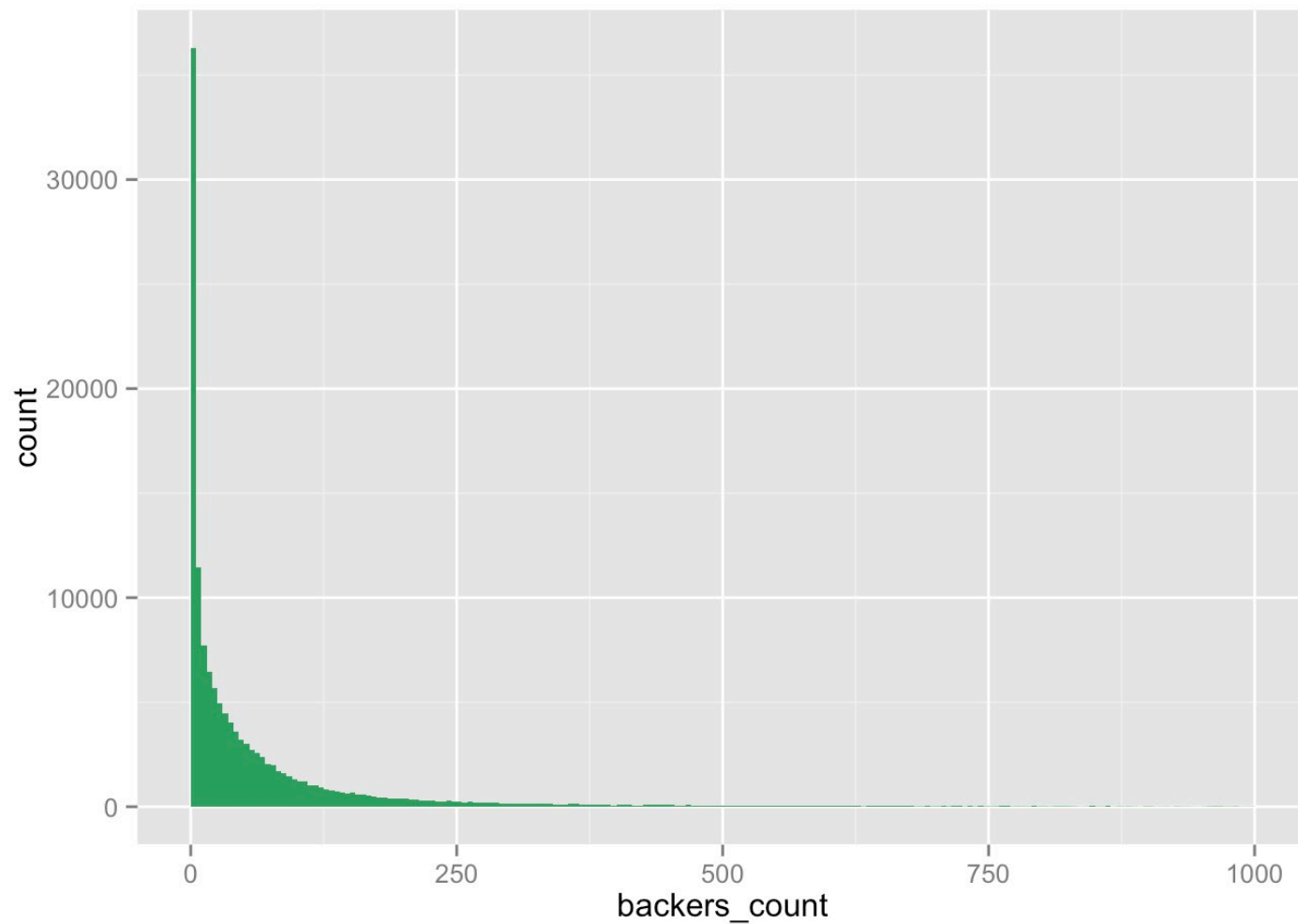
Share with friends and family

People out there want to help you.

Не всеки е успешен! (Kickstarter)



Колко е голяма тъплата? (Kickstarter)



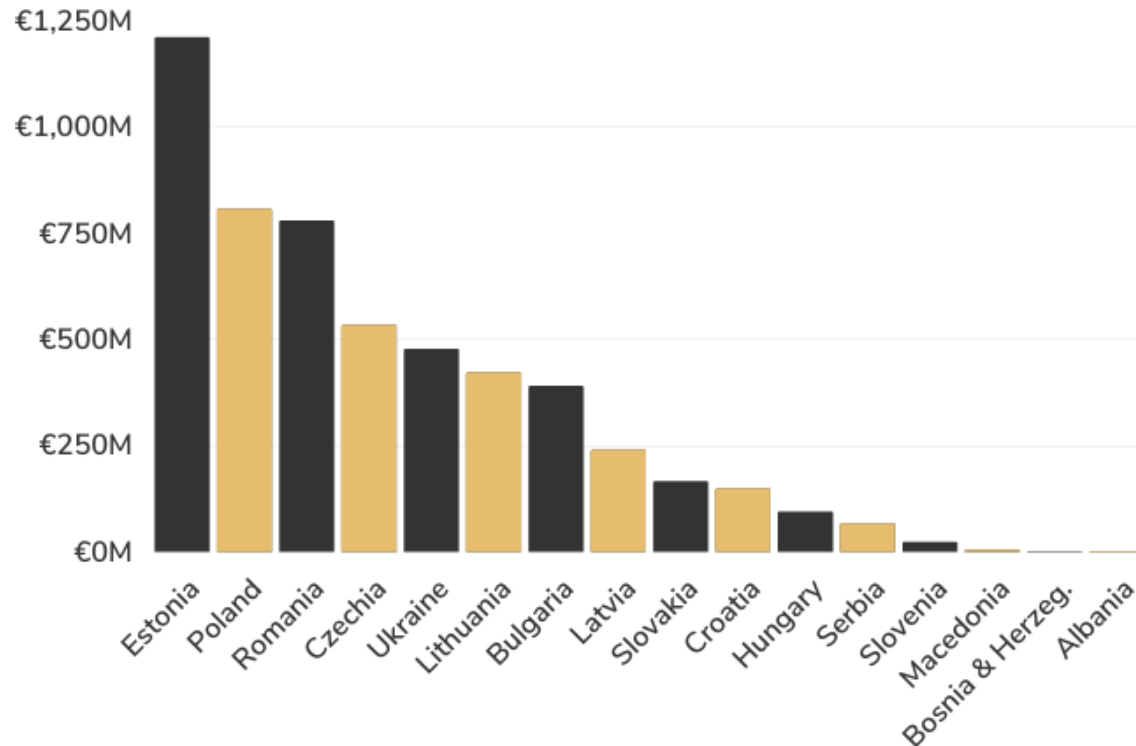


Колко е голяма тълпата? (Kickstarter)

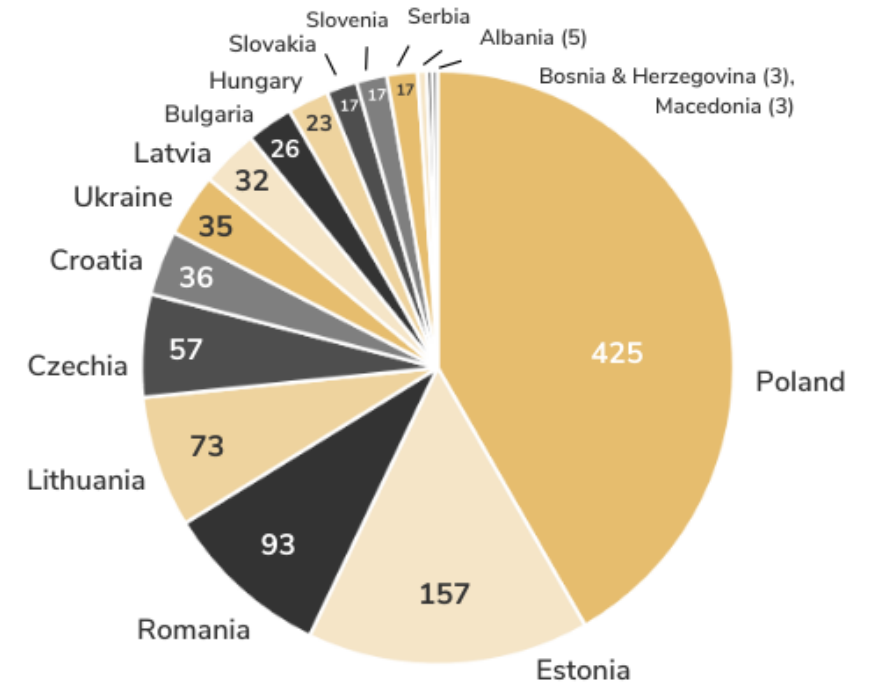
- Повечето проекти имат по-малко от 23 инвеститора
 - Средно един проект има 135 подкрепящи (инвеститора)
 - Медианата е 26 подкрепящи
 - Медианния подкрепящ е дал 46 USD
 - Средното ниво финансиране е 66.5 USD
 - Въпреки че можете да очаквате и някоколко хиляди в изключителни случаи
-
- Източник: [Kickstarter projects data exploration \(rstudio-pubs-static.s3.amazonaws.com\)](https://static.s3.amazonaws.com/rstudio-pubs-kickstarter-projects-data-exploration)

VC Transactions In CEE In 2021

TOTAL: OVER 5,4B EUR



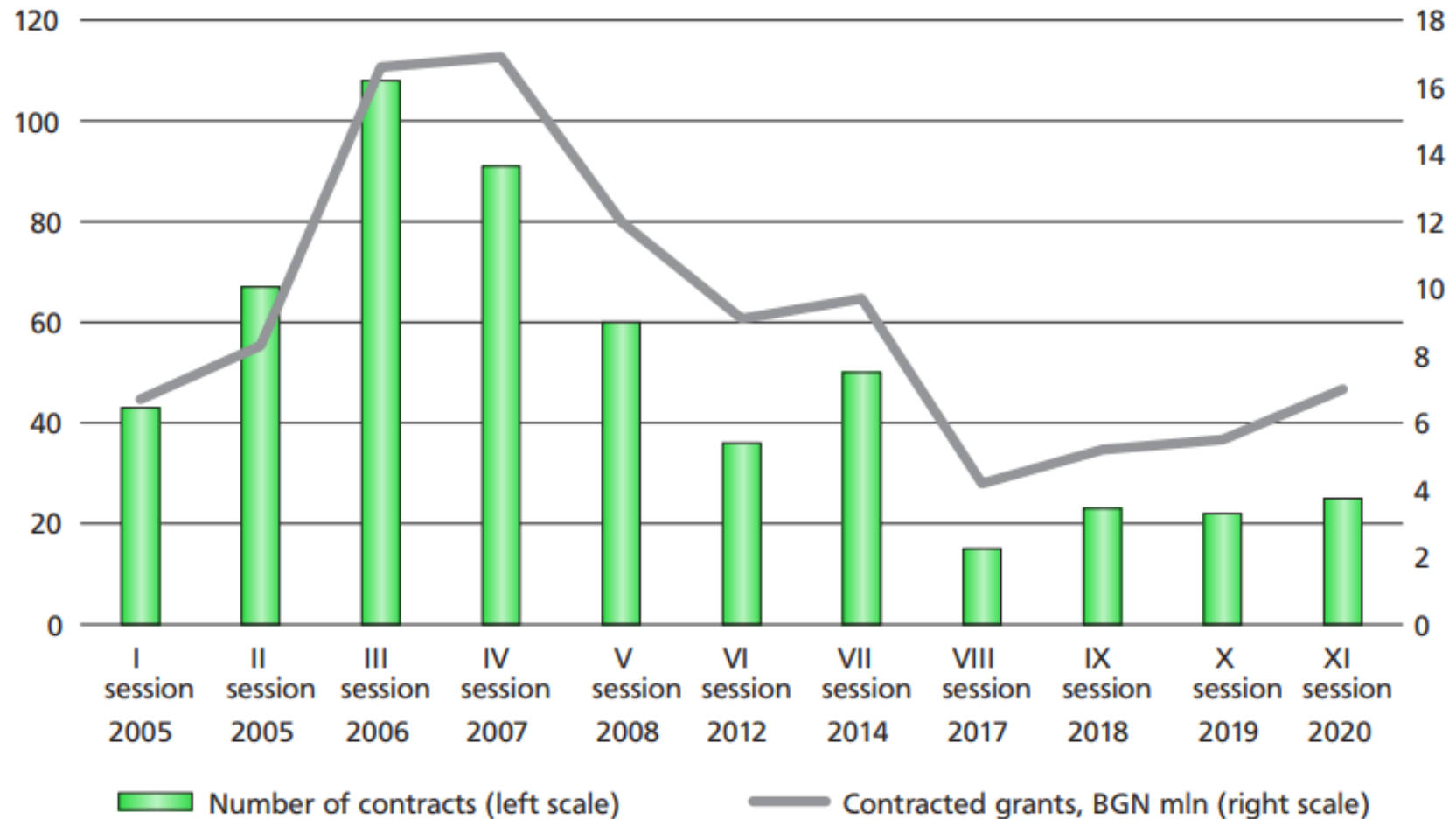
TOTAL: OVER 1000 TRANSACTIONS



TOP CEE Funding Rounds финализирани през 2021

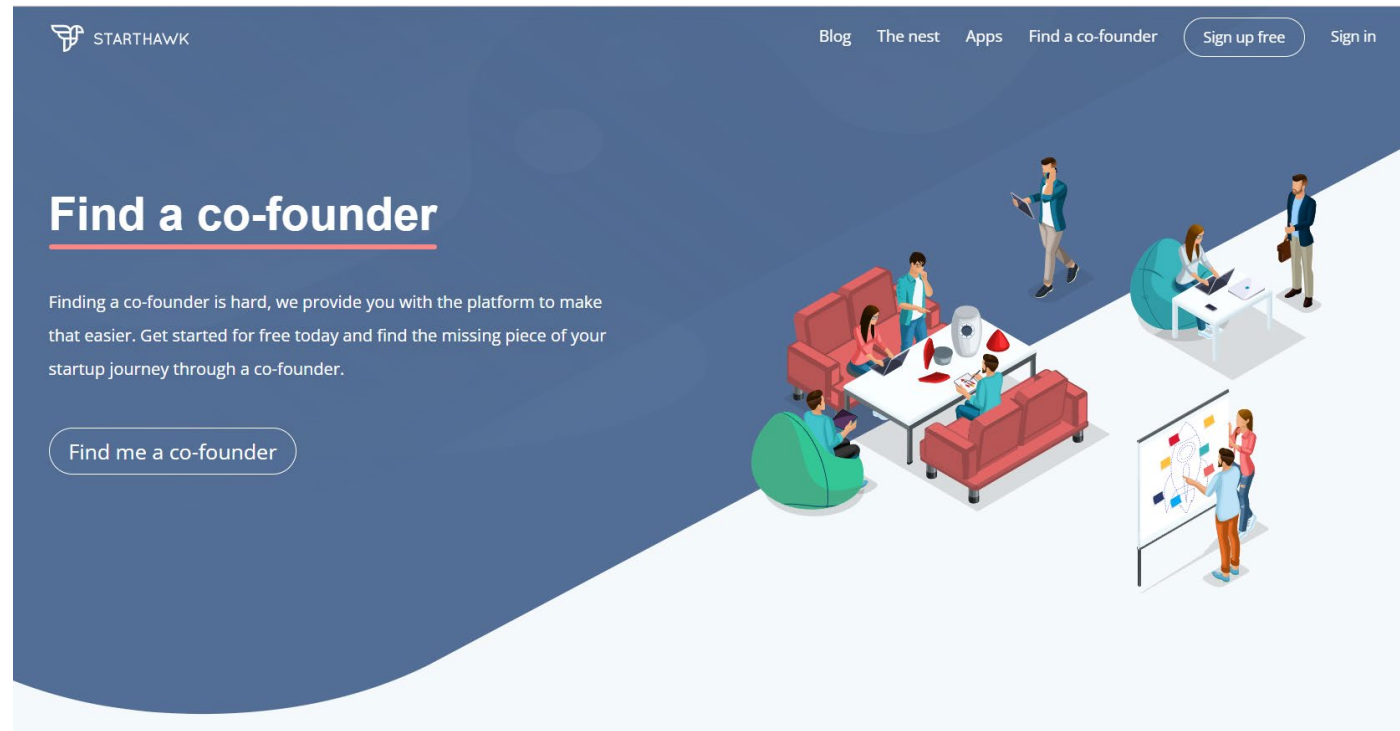


Търсене на дялово финансиране или писане на проекти?



Намери си съдружник

- Вместо да търсите рисково финансиране можете да потърсите съдружник
- Има серийни съдружници-основатели, които са близки до бизнес ангелите като мотивация и модел
- Има хора с активи, които не използват, които могат да са ви полезни и по-лесно и евтино да се разберете с тях





Самофинансиране!

- Върнете се към бизнес модела и се фокусирайте върху стойностното предложение
- Кой може да спечели от него непряко:
 - Вашия университет/факултет/наставник (независмо дали сте студент или сте завършили отдавна)
 - НПО, които работят във вашия сектор/ниша – подкрепа на стартиращи предприятия, технологичен трансфер, подкрепа на иновциите
- Изберете първият си клиент мъдро (измежду бивши колеги или приятели от университета, бивши работодатели)
 - Ако е възможно – предоставете услугата или продукта безплатно – за тест
 - Изградете си репутация върху първия или първите клиенти и поискайте референции

Още идеи:

- Трансформирайте работата си в стартап и дори в инвестиционен бизнес
- Приемр: Comrade cooperative, който преди да влезе в бизнеса на блокчейн беше контрактор на стартапи на ниска настояща стойност (ниво заплати) с опция за по-висок приход по-късно – ако продуктът е успешен или да се трансферира в интелектуална собственост ако не е успешен (инвестиционна компонента). Очакването е, че неуспеха идва от маркетинга и управлението, а не толкова от софтуера/продукта.



Още идеи:

The screenshot shows the homepage of the Erasmus for Young Entrepreneurs website. The browser address bar displays <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu>. The navigation bar includes links for Home, Contact, English (with a dropdown arrow), a search icon, EYE Alumni, Intermediary Organisations' Corner, and IT Tool login. The main header features the Erasmus for Young Entrepreneurs logo and navigation links: About the programme (with a dropdown arrow), Your local contact point, Frequently Asked Questions, and Apply now.

The central banner features a collage of diverse young people. A large black arrow points from the bottom left towards the text "10000 SUCCESSFUL BUSINESS EXCHANGES". Below the collage, a green bar contains the text: "Are you thinking of starting your own business, or have you recently done so? Or perhaps you are already running a successful business and would like to expand it to new markets, or get fresh ideas? Erasmus for Young Entrepreneurs could be for you!".

The bottom section is divided into three columns:

- Our numbers today**:
 - 10.679 Business exchanges (with a handshake icon)
 - 19.796 Applications from new entrepreneurs (with a person icon)
 - 12.145 Applications from host entrepreneurs (with a person icon)
 - 45 Countries involved (with a flag icon)
- Who can participate?**:
 - ✓ New entrepreneurs, firmly planning to set up their own business or have already started one within the last three years
 - ✓ Experienced entrepreneurs who...
- On the spot**:
 - Erasmus for Young Entrepreneurs stands firmly by the Ukrainian people in these difficult times → (with a Ukrainian flag icon)



Използвайте Еразъм за:

- Да учите от успешни предприемачи
- Да отидете в инкубатор, който финансира стартапи и прекарате време с менторите и ангелите, за да им продадете идеята си
- Да намерите първия си клиент в чужбина
- Да използвате know-how и подкрепа на посредническите организации
- Планирайте успешен обмен и използвайте Европейската комисия като маркетингов канал
- Ще имате професионално видео, разпространено сред предприемаческа и инвеститорски общности
- Дори и да сте пенсионер, а не студент



Модел „споделяне на приходите“

- Дори и да не искате да се разделяте със собствеността върху компанията си, да не можете да намерите инвеститор, който да иска да придобие част от нея, все пак имате много начини да финансирате дейности и ръст на компанията
- Опитайте този модел, където вие предоставяте правото да се продава вашия продукт или услуга на даден пазар при определени условия на партньор, който
 - Познава пазара,
 - Ще бъде отговорен за маркетинга на този пазар
 - Ще поеме рисковете за този пазар.
 - Това може да доведе до създаване на нова компания, до ребрандиране, но не е задължително

3 минути за рефлексия: А какво ако нямаме идеи?



Още: Да помислим върху бизнес модела?

WHICH MODEL?	WHEN TO USE	HOW TO IMPLEMENT	WHAT TO WATCH OUT FOR	DEFINING EXAMPLES	NEW EXAMPLES
MATCHMAKER	C2C settings in which there's a need for a middleman who can connect buyers and sellers	Begin with a laserlike focus on a narrow market (Airbnb initially focused on conventiongoers). Expand from there.	A dearth of either buyers or sellers is a sign that you may have overestimated the need for the business. A balance of the two is essential.	Real estate brokers, eBay, Expedia	Airbnb, DogVacay, Zopa
DEPOSIT	B2B or B2C settings in which the work unfolds over time, rather than consisting of a single transaction	Just ask. Deposits are standard in many industries. Companies with new models can set their own standards.	If customers don't want to pay for your offering up front, they may not want it at all; you're probably on the wrong track.	Consultants, architects	Via, easyFairs, Studenterbolaget
SUBSCRIPTION	B2B or B2C settings in which consumables (organic vegetables, vitamins) or services (entertainment) are sold	Offer a short trial subscription and measure renewal rates.	Poor renewal rates? Demand may exist, but your offering isn't right yet.	Newspapers, cable channels, gyms	TutorVista, Massage Envy, Yammer
STANDARDIZE AND RESELL	B2B settings in which a custom service or product created for one client can be adapted and sold to a much larger group of customers	Labor-intensive processes don't scale. Develop technology or systems that can do what people have been doing manually.	You'll need patience: Offshoots will come later—perhaps much later—than your initial sale.	Microsoft	MapmyIndia, GoViral (now AOL's Be On)
SCARCITY	B2C settings involving rapid product or fashion obsolescence (apparel, jewelry)	Your assortment can be wide (Zara) or focused (Vente-privée) but not deep. When an item is gone, it's gone.	Avoid the temptation to reorder what sells well. Alter or build on it, but don't repeat it.	Zara	Vente-privée, Gilt, Privalia



Решение за проект

Pitching!





Workshop

(Изграждане на план за фндонабиране или финансиране на проекта/компанията)

Məcos

RNet

Благодаря!

CEIPES

