

„POZNAJ SWOJEGO ANIOŁA”

IDEA ANIOŁÓW BIZNESU

8.30 – 9.00 Rozpoczęcie

9.00 – 10.15

SEED CAPITAL, START UP CAPITAL

- geneza powstania business angels na polskim rynku
- cechy charakterystyczne dla projektów we współpracy z Aniołami Biznesu
- obecny rozwój i prognozy dla segmentu finansowego Aniołów Biznesu

10.15 – 10.30 Przerwa kawowa

10.30 – 13.00

ANIOŁY BIZNESU

- krzywa rozwoju inwestycji – czyli w rozwój przedsiębiorstwa może włączyć się Anioł Biznesu?
- zakres i możliwości wsparcia dla biznesu
- kogo wspierają anioły biznesu?
- motywy działania Aniołów Biznesu
- profil anioła biznesu w dojrzałych gospodarkach i Polsce
- charakterystyka i portret psychologiczny
- zasady prowadzenia rozmów z Aniołami Biznesu
- ocena profilu planowanej spółki portfelowej
- wkład Aniołów Biznesu w budowanie wartości spółki – CASE STUDY

13.00 – 13.30

CHROŃ SWOJĄ IDEE – CZYLI JAK ZABEZPIECZYĆ POMYSŁ?

- formy zabezpieczenia projektu i jego informacji
- zgłoszenia patentowe i wzory przemysłowe
- rola umowy o poufności i jej konsekwencje - *case study*

13.30 – 14.15 Przerwa na lunch

14.15 – 14.45

JAK ZNALEŹĆ INWESTORA? – CASE STUDY

- oferta inwestycyjna ze strony pomysłodawcy – jak ją przygotować?
- współpraca w zakresie przygotowania oferty inwestycyjnej

14.45 – 15.30

MOŻLIWOŚCI WERYFIKACJI POSZCZEGÓLNYCH ETAPÓW PRZEDSIĘWZIĘCIA – CASE STUDY

- etapy realizacji projektu
- potrzeby w zakresie informacji kluczowych dla projektu oraz ich weryfikacja

15.30 – 16.00

DALSZE ŚCIEŻKI ROZOWJU

- pozyskanie finansowania ze środków Unii Europejskiej
- pozyskanie inwestora dodatkowego – projekty w ramach Działania 3.1 PO IG

„KAPITAŁ NA ROZWÓJ”

8.30 – 9.00 Rozpoczęcie

9.00 - 10.30

PROCES NAWIĄZANIA WSPÓŁPRACY Z ANIOŁEM BIZNESU

- jakich środków oczekiwać?
- jak nawiązać relacje z inwestorem?
- jaka stopa zwrotu z inwestycji interesuje Anioła Biznesu?
- rola informacji o produkcie i rynku
- rola zespołu menadżerskiego
- koncepcja „wyjścia” z biznesu

10.15 – 10.30 Przerwa kawowa

10.45 - 11.15

OGRANIZACJE ANIOŁÓW BIZNESU – CZEGO OCZEKIWAĆ?

11.15 - 12.15

OPIS PROJEKTU INWESTYCYJNEGO

- jak przygotować opis projektu?
- demonstracja korzyści
- jak opisać oczekiwania finansowe?
- rola detali w opisie projektu
- rola umowy o zachowaniu poufności

12.15 - 13.00

PROJEKT Z ANIOŁEM BIZNESU TO BUDOWA RELACJI

- jak ocenić priorytety Anioła Biznesu
- praca z Aniołem Biznesu – czego można oczekiwać?
- ocena doświadczenia Anioła Biznesu

13.00 - 13.30

PROCES INWESTOWANIA

- sprawdzenia zdolności finansowej Anioła Biznesu
- negocjacje w zakresie kluczowych kwestii biznes planu
- weryfikacja informacji przekazanych Aniołowi Biznesu
- negocjacje umowy inwestycyjnej

13.30 – 14.15 Przerwa na lunch

14.15 - 14.45

PROCES INWESTOWANIA cd.

- sprawdzenia zdolności finansowej Anioła Biznesu
- negocjacje w zakresie kluczowych kwestii biznes planu
- weryfikacja informacji przekazanych Aniołowi Biznesu
- negocjacje umowy inwestycyjnej

14.45 - 15.00

STRATEGIE WYJŚCIA

- przekazanie dla członka rodziny
- sprzedaż projektu
- likwidacja biznesu

15.00 - 16.00

DOKUMENTACJI INWESTYCYJNA

- ogólny opis projektu
- biznes plan i jego założenia
- analiza rynku
- analiza due dilligence
- wycena know-how