



Ako sa naučiť rozmýšľať ako investor?

Podnikatelia veľmi často vôbec neuvažujú o tom, aké potreby má investor a zamýšľajú sa len nad tým, čo potrebujú oni sami. Ak podnikateľ uvažuje týmto spôsobom, šanca, že získa investora, je minimálna. Skôr ako sa rozhodnete ísť so svojim podnikateľským nápadom hľadať investora, je potrebné si uvedomiť, aká je odpoveď na otázku: „Čo je pre investorov pri vyhodnocovaní investičných príležitostí najdôležitejšie?“. Vždy sú to samozrejme ľudia a podnikateľský plán. Investori hľadajú **unikátny nápad, reálny podnikateľský zámer** a ich **hlavným motívom je na investícii zarobiť**. Tieto tri skutočnosti treba mať na neustále na pamäti.

Myšlienkový proces investora počas prezentácie Vášho podnikateľského zámeru možno zhrnúť do otázok, ktoré celkom iste budete musieť zodpovedať.

1. Aký a či problém produkt (výrobok alebo služba) rieši?
2. Prečo by zákazník mal produkt chcieť?
3. Aký je potenciál trhu, na ktorom chce podnikateľ pôsobiť?
4. Čím je produkt výnimočný?
5. Bude produkt v praxi fungovať?
6. Ak bude fungovať, bude sa predávať?
7. Ak sa bude predávať, dá sa predajom vytvoriť aj zisk?
8. Ak sa dá vytvoriť zisk, aký veľký?
9. Je mi sympatická osoba podnikateľa?
10. Vedel by som s touto osobou spolupracovať?
11. Je podnikateľ schopný podnik riadiť?
12. Má podnikateľ tím, ktorý je schopný zrealizovať podnikateľský plán?
13. Koľko práce budem musieť vynaložiť, aby som mu pomohol dosiahnuť podnikateľské ciele?
14. Má podnikateľ reálnu predstavu o kapitálovej potrebe?
15. Sú predložené finančné projekcie reálne?
16. Má podnikateľ premyslený a prepracovaný podnikateľský model a podnikateľský plán?
17. Je spôsob predaja a marketing premyslený a reálny?
18. Sú finančné zdroje, ktoré podnikateľ požaduje, určené na rast podniku a nie iba na zaplatenie mzdy podnikateľa?
19. Je podnikateľova predstava o cene za ponúkaný podiel primeraná?
20. Aké sú možnosti exitu investície?