ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Από την επιχειρηματική ιδέα
στην ανάπτυξη και την κλιμάκωση



Funding stages • Πηγές κεφαλαίων • Επενδυτική ετοιμότητα

Βασισμένο στο άρθρο της Develop Greece

Γιατί είναι σημαντική η χρηματοδότηση;

Το κεφάλαιο στηρίζει τόσο την εκκίνηση όσο και τη μακροχρόνια ανάπτυξη.

Ξεκίνημα

Εξοπλισμός, εγκαταστάσεις, ψηφιακή παρουσία και αρχική έρευνα αγοράς.

Λειτουργία

Μισθοδοσία, ενοίκια, λογαριασμοί, συντήρηση και καθημερινά έξοδα.

Ανάπτυξη

Νέα προϊόντα και υπηρεσίες, προσλήψεις και είσοδος σε νέες αγορές.

Κεντρική ιδέα

Η χρηματοδότηση είναι το «καύσιμο» της επιχείρησης — αλλά πρέπει να συνδέεται με σαφές σχέδιο αξιοποίησης.

Πώς λειτουργεί ένας γύρος χρηματοδότησης;

Η επιχείρηση παρουσιάζει τις προοπτικές της και οι επενδυτές αξιολογούν το ρίσκο και την απόδοση.

1 → 2 → 3 → 4

Ανάγκη

Πόσα κεφάλαια χρειάζονται και για ποιον σκοπό;

Σχέδιο

Business plan, αγορά-στόχος, έσοδα και ορόσημα.

Επενδυτές

Αξιολόγηση ομάδας, προϊόντος, αγοράς και ρίσκου.

Συμφωνία

Κεφάλαια με αντάλλαγμα συνήθως μερίδιο/μετοχές.

Όσο πιο ώριμη και τεκμηριωμένη είναι η επιχείρηση, τόσο διαφορετικά αξιολογούνται συνήθως το ρίσκο και το ύψος της επένδυσης.

Βασικές πηγές χρηματοδότησης

Κάθε επιλογή έχει διαφορετικό κόστος, βαθμό ελέγχου και επίπεδο ρίσκου.

Bootstrapping

Ίδια κεφάλαια και έσοδα της επιχείρησης.

Οικογένεια & φίλοι

Άτυπη αρχική στήριξη από κοντινό περιβάλλον.

Angel investors

Ιδιώτες επενδυτές που συχνά προσφέρουν και εμπειρία.

Venture capital

Επαγγελματικά funds για επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης.

Crowdfunding

Συγκέντρωση μικρότερων ποσών από πολλούς υποστηρικτές.

Πριν από την επιλογή: έλεγξε αν χρειάζεται να παραχωρήσεις μερίδιο, να αποπληρώσεις δάνειο ή να προσφέρεις ανταλλάγματα.

Τα στάδια χρηματοδότησης (Funding stages)

Η διαδρομή δεν είναι ίδια για όλες τις επιχειρήσεις· κάποιοι γύροι μπορεί να παραλειφθούν.

PRE-SEED

Διαμόρφωση ιδέας

Πρώτα έξοδα, πρωτότυπο, έρευνα.

SEED

Πρώτα βήματα

Προϊόν στην αγορά, marketing, αρχική ομάδα.

SERIES A

Ανάπτυξη

Βελτίωση μοντέλου, πελάτες, νέες αγορές.

SERIES B

Επέκταση

Περισσότερο προσωπικό, εξοπλισμός, κλίμακα.

SERIES C+

Κλιμάκωση

Διεθνής επέκταση, εξαγορές ή συγχωνεύσεις.

Με την πρόοδο της επιχείρησης, συνήθως αυξάνονται οι απαιτήσεις τεκμηρίωσης και το μέγεθος των πιθανών επενδύσεων.

Από την ιδέα στο πρώτο προϊόν

Pre-seed και Seed: τα στάδια όπου χτίζονται οι βάσεις.

PRE-SEED • Πριν από την εκκίνηση

- Διαμόρφωση και έλεγχος της ιδέας
- Πρώτο πρωτότυπο ή δοκιμαστική έκδοση
- Συνήθεις πηγές: ιδρυτές και προσωπικό περιβάλλον
- Στόχος: να αποδειχθεί ότι η ιδέα αξίζει να προχωρήσει

SEED • Πρώτη επίσημη χρηματοδότηση

- Έναρξη διάθεσης προϊόντος ή υπηρεσίας
- Έρευνα αγοράς και προώθηση
- Πρώτες προσλήψεις και ανάπτυξη
- Πηγές: angel investors, crowdfunding, φίλοι/οικογένεια, micro-VCs

Ερώτημα-κλειδί: «Ποια στοιχεία αποδεικνύουν ότι υπάρχει πραγματική ανάγκη στην αγορά;»

Από την ανάπτυξη στην κλιμάκωση

Οι επόμενοι γύροι συνδέονται με αποδεδειγμένη πορεία και συγκεκριμένους στόχους.

SERIES A

Η επιχείρηση έχει αρχικά δεδομένα για πελάτες, έσοδα και επιχειρηματικό μοντέλο.

Στόχος: βελτίωση προϊόντος, marketing και είσοδος σε νέες αγορές.

SERIES B

Έχει αποδείξει ότι μπορεί να αναπτυχθεί σε μεγαλύτερη κλίμακα.

Στόχος: προσλήψεις, πρόσθετος εξοπλισμός και διεύρυνση δραστηριοτήτων.

SERIES C+

Πρόκειται συνήθως για πιο ώριμες επιχειρήσεις.

Στόχος: διεθνής επέκταση, εξαγορές/συγχωνεύσεις και προετοιμασία για IPO όπου ταιριάζει.

Δεν υπάρχει εγγυημένη ή υποχρεωτική ακολουθία γύρων χρηματοδότησης.

Πώς επιλέγουμε την κατάλληλη πηγή;

Η καλύτερη επιλογή εξαρτάται από τη φάση, τις ανάγκες και την προθυμία ανάληψης ρίσκου.

Ίδια κεφάλαια	**Μεγαλύτερος έλεγχος**	Περιορισμένοι πόροι / προσωπικό ρίσκο
Angel investor	**Κεφάλαιο + εμπειρία**	Παραχώρηση μεριδίου και πιθανή συμμετοχή
Venture capital	**Μεγαλύτερα ποσά και δίκτυο**	Υψηλές προσδοκίες ανάπτυξης
Crowdfunding	**Έλεγχος ενδιαφέροντος κοινού**	Ανάγκη προβολής και αξιόπιστης καμπάνιας

Σημείωση: οι επενδύσεις με μετοχικό αντάλλαγμα δεν είναι το ίδιο με ένα δάνειο ή μια επιχορήγηση.

Πώς προετοιμάζεται μια επιχείρηση;

Η χρηματοδότηση δεν ξεκινά από το ποσό που ζητάμε, αλλά από το σχέδιο που μπορούμε να υποστηρίξουμε.

Πρόβλημα & λύση	Ποια ανάγκη καλύπτει το προϊόν;
Αγορά & πελάτες	Ποιοι θα πληρώσουν και γιατί;
Business model	Πώς θα δημιουργούνται έσοδα;
Οικονομικό πλάνο	Πόσα χρήματα χρειάζονται και πώς θα αξιοποιηθούν;
Ομάδα & ορόσημα	Ποιος θα υλοποιήσει το σχέδιο και πώς θα μετρηθεί η πρόοδος;

Χρήσιμο εργαλείο: ένα σύντομο pitch deck που εξηγεί την ιδέα, την αγορά, το μοντέλο εσόδων, την ομάδα και το αίτημα χρηματοδότησης.

ΤΙ ΝΑ ΘΥΜΟΜΑΣΤΕ

Η χρηματοδότηση είναι μέσο — όχι αυτοσκοπός.

- Επιλέγουμε πηγή χρηματοδότησης ανάλογα με το στάδιο και τις ανάγκες.
- Κάθε επιλογή συνεπάγεται διαφορετικές υποχρεώσεις, ρίσκα και βαθμό ελέγχου.
- Ένα τεκμηριωμένο επιχειρηματικό σχέδιο ενισχύει την αξιοπιστία.
- Οι γύροι Pre-seed, Seed, A, B και C περιγράφουν μια πιθανή — όχι υποχρεωτική — πορεία.

Πηγή περιεχομένου: Develop Greece, «Funding: Ποια είναι τα στάδια χρηματοδότησης επιχειρήσεων;»

https://developgreece.com/funding/

Μικρή δραστηριότητα / συζήτηση

Εφαρμόζουμε τις έννοιες σε μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα.

Η ιδέα

Μια ομάδα δημιουργεί εφαρμογή που βοηθά τους μαθητές να οργανώνουν τις εργασίες και τις σχολικές δραστηριότητές τους.

Συζητήστε

1. Σε ποιο στάδιο βρίσκεται;

2. Ποια έξοδα θα πρέπει να καλύψει;

3. Ποια πηγή χρηματοδότησης θα επέλεγε και γιατί;

4. Τι θα ήθελε να δει ένας επενδυτής πριν διαθέσει χρήματα;

Δεν υπάρχει μία μοναδική σωστή απάντηση: σημασία έχει η τεκμηρίωση της επιλογής.