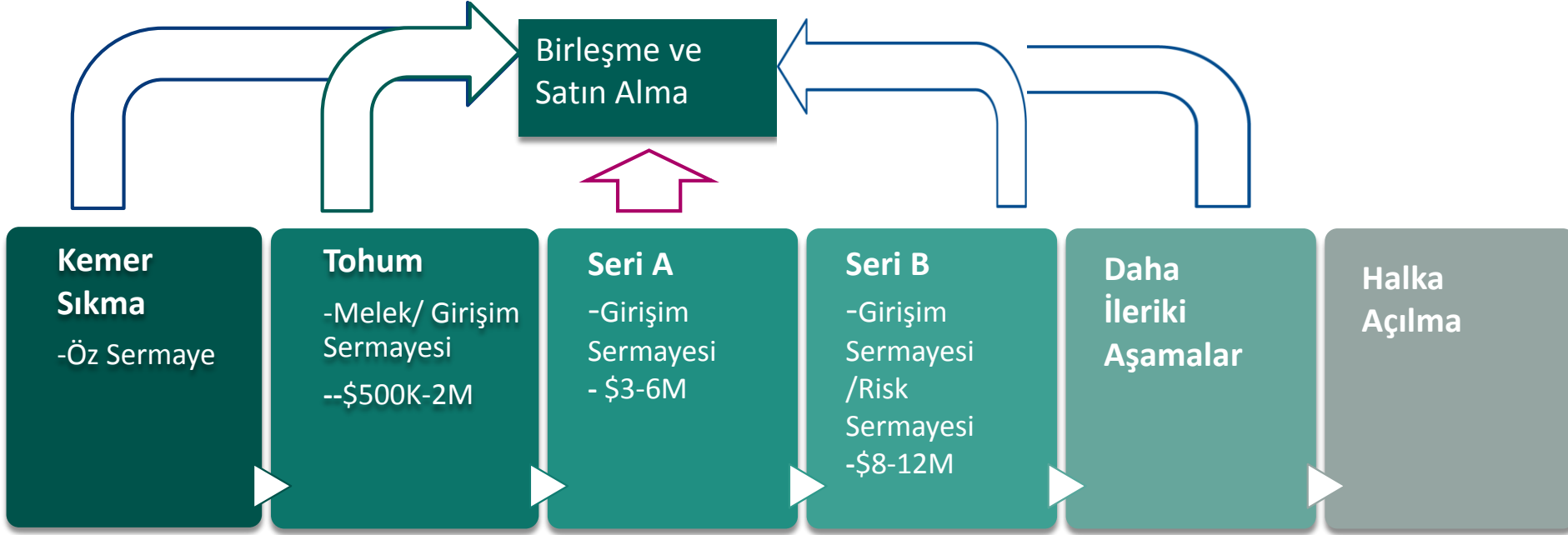


YATIRIMCI SUNUMU TASLAĞI

Kaynak Geliştirme Dinamikleri



• Değerler Silikon Vadisi pazarından alınmıştır. Ülkeden ülkeye ve sektörden sektöre göre değişiklik gösterebilir.

Kaynak: [Mastering the VC Game](#) (Jeffrey Bussgang, General Partner at Flybridge Capital Partners)

Ortalama yatırımcı hisse oranlar:

Girişim Sermayesi: 20 – 30%

(Melek Yatırımcı: 1 – 10%)

Ne Hazırlamalısınız?

1) Toplantı randevusu almak için

1 Sayfalık

- Burada amaç randevuyu alabilecek kadar ilgi uyandırmaktır.

1 Cümlelik

- (Bakınız: [Give Us Your Best One-Sentence Pitch](#))
- ~30 Saniye

1 Paragraflık

- (Bakınız: [How To Perfect Your Pitch](#))
- ~2 Dakika

2) Toplantıda kullanmak için

Yatırımcı Sunumu (10-15 slide)

3) Toplantı sonrası takip için yollamak üzere

Toplantıdan edindiğiniz geri bildirimlere göre revize edilmiş sunum

Yatırımcı Sunumu Örnekleri : [Airbnb](#); [Best Pitch Deck Examples on SlideShare](#); [Mint.com Pre-Launch Pitch Deck](#)

Özet Yazınızda Olması Gerekenler

Şirket Özeti: 1-2 cümle ile ilk olarak ne yaptığınızı anlatın.

Neden sizin takımınız bu işi yapabilecek en uygun ekip?: Teknik yeteneklerinizden ve önceki iş deneyimlerinizden bahsedin.

Bugüne kadarki ilerleme: Müşteri sayısı ve gelir tablonuzu paylaşın.

Ürün: Ekran görüntüleri ve kısa demo linki

Pazarlama ve Dağıtım: Müşterilere nasıl ulaşacağınızı anlatın.

Birim Fiyatlandırma: Müşteri başına XX ciro.

Pazar Payı: Sektör büyüklüğü, mevcut fırsatlar ve rakiplerden bahsedin.

Girişimci Sunum Taslağı İpuçları

- Kendi sunumunuzu yaratın ve kendi hikayenizi bu taslak doğrultusunda şekillendirin.
- Bu olması gereken bölümlerin ve bilgilerin bir listesidir. Kendinize göre uyarlayın.
- Tasarım önemlidir! Markanızı sunumunuza yansıtın.
- Her sayfanın başlığı o sayfayı özetlemelidir. Eğer tek başlıkta özetleyemiyorsanız çok fazla bilgi paylaşmışsınız demektir.
- Sunumunuza hazırlanırken birçok defa prova yapın.
- Sunum sizin sözel olarak anlattıklarınızı destekleyici nitelikte olmalıdır (resim, grafik, video, demo, vb). Sunum içeriği ile konuştuklarınız birebir aynı olmamalıdır.
- Yatırımcılar sunumlara değil şirket ve kişilere yatırım yapar.

Girişimci Sunumu: PROBLEM/FIRSAT

Pazar ihtiyaçları nelerdir?

- Hikayenizin başlangıç noktası burası.çözeceğiniz problem (var olan veya oluşmakta olan) veya belirlediğiniz fırsatı açıkça belirtin.
- Ürününüzün hikayesini anlatın (Ürününüz neden üretildi?). Yatırımcının sizin ürününüze/servisinize olan ihtiyacı iyi anlaması lazım.



Girişimci Sunumu: ÇÖZÜM

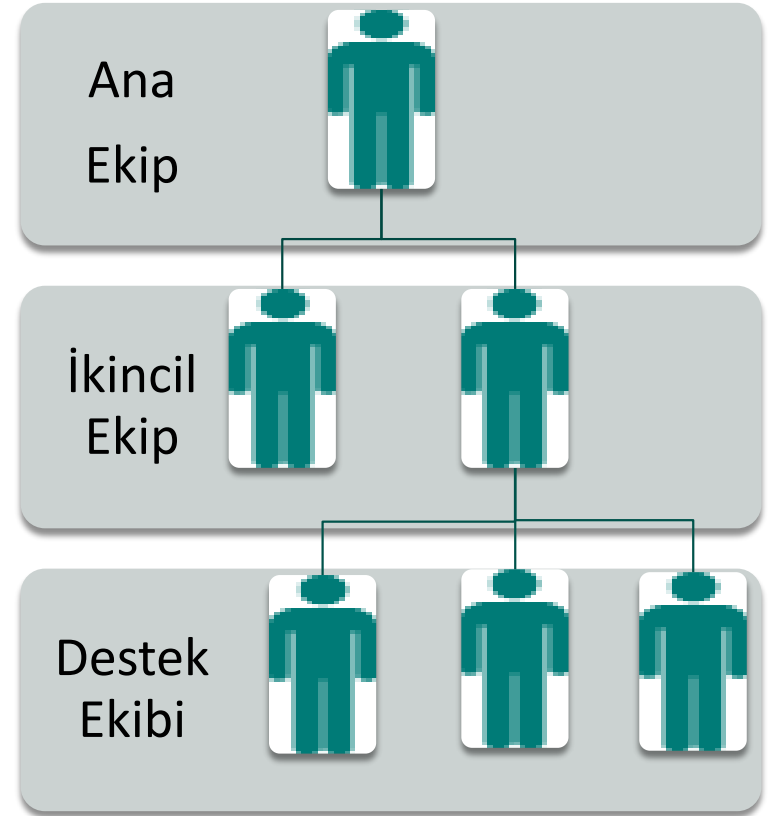
Ürün/Hizmet nedir? Daha önce belirtilen problemi nasıl çözmektedir?

- Eğer dinleyici kitle ne yaptığınızı anlamıyorsa sunumunuzun geri kalanını takip etmeyecektir.
- Yatırımcı sizin verdiğiniz bilgileri partnerlerine kolay ve hızlı bir şekilde aktarabilmelidir.
- Eğer bu kısımda gereğinden fazla vakit harcarsanız sunuma hakim olmadığınız izlenimi verebilirsiniz.
- Detaylı bilgileri, linkleri ve demoları ek kısmına bırakın. Yatırımcı daha fazla bilgi edinmek isterse buraya bakacaktır.

Girişimci Sunumu: EKİP

Ürününüzü veya hizmetinizi sunmak için en donanımlı ekip olduğunuzu ispatlayın.

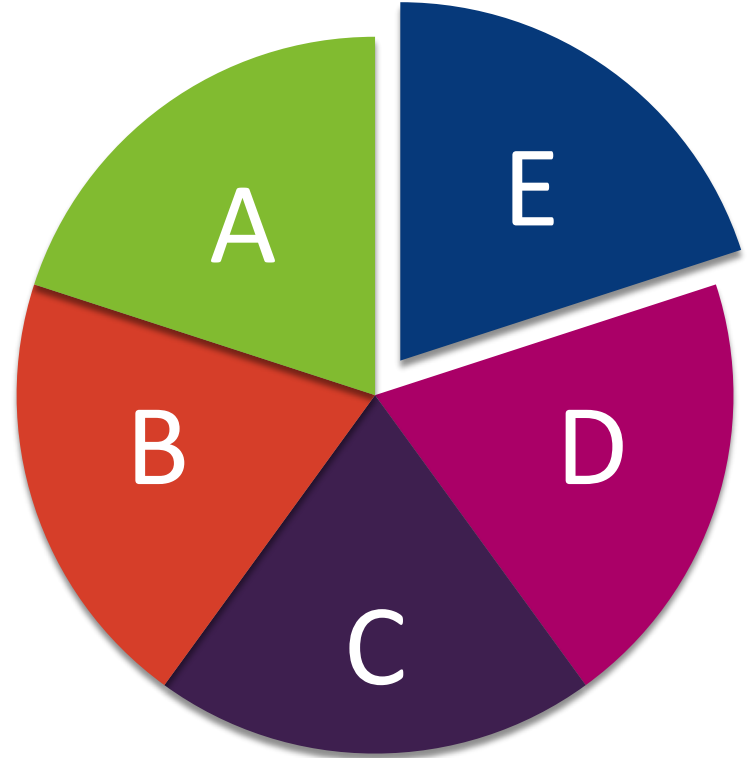
- Yatırımcılar yarattığınız ürün/teknoloji kadar ekip yapınıza önem vermektedir.
- Şirketinizdeki 3-4 ana kişiden ve geçmiş deneyimlerinden bahsedin.
- Ekibinizdeki olası eksikliklerden ve gelecek işe alımlardan bahsedin.



Girişimci Sunumu: PAZAR

Müşterileriniz kim/nerede?
Hitap ettiğiniz pazarın büyüklüğü nedir?

- BÜYÜKLÜK önemlidir!
- Hedef pazarınızın ne kadarına sahip olduğunuzu ve ne kadarına sahip olmayı planladığınızı tanımlayın.
- Neden müşterilerinizin sizin ürününüzü/servisinizi kullanacağına inanıyorsunuz? Bu konu özellikle yeni ürünler için ve yeni bir pazara girmekte olan şirketler için önem taşımaktadır.
- İstatistikler gösterin ve varsayımlarınızı açıklayın.
- Uygun durumlarda makroekonomik ortamı anlatın.



Girişimci Sunumu: İş MODELİ

Nasıl müşteri kazanacaksınız? Nasıl paraya çevireceksiniz?

- Gelir modeliniz nedir? Çalışma modeliniz nedir?
- Vaka çalışması veya örneklerle şirketinizin sunduğu değer önermesini nasıl karşıladığını açıklayın.
- Performansınızı gösteren önemli başarı göstergelerini belirtin.
- Farklı iş kollarını net bir şekilde ortaya koyun.

Girişimci Sunumu: RAKİPLER

Rakipler kim ve siz neden onlardan daha iyisiniz?

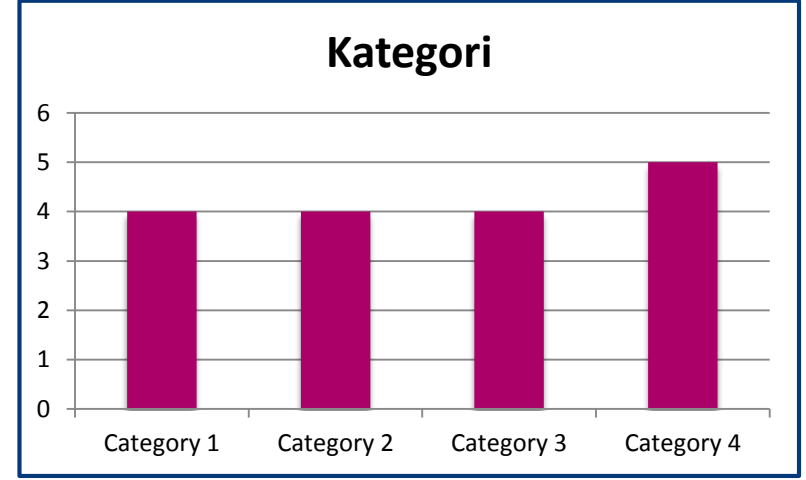
- Rekabet avantajlarınıza odaklanın.
- Rekabet ortamından nasıl farklılaştığınızı gösterin.
- Eğer mümkünse müşteri referansları ekleyin.
- Rekabetin olması pazarın potansiyelini doğrulayabilir; unutmayın önemli olan fikri nasıl uyguladığınızdır.



Siz (Buraya Logonuzu Koyun)	• Online Erişim • 100 Lokasyon
Rakip A	• 5 Lokasyon • 50% daha yavaş hizmet
Rakip B	• Lokasyon Yok • 100% daha yavaş hizmet
Rakip C	• Lokasyon Yok • 100% daha yavaş hizmet
Rakip D	• Lokasyon Yok • 100% daha yavaş hizmet

Girişimci Sunumu: FİNANSALLAR

İstatistik	Kategori 1	Kategori 2	Kategori 3	Kategori 4
Kategori 1	2	3	4	5
Kategori 2	3	3	4	5
Kategori 3	4	4	4	5
Kategori 4	5	5	5	5



Şu ana kadar neleri başardınız?

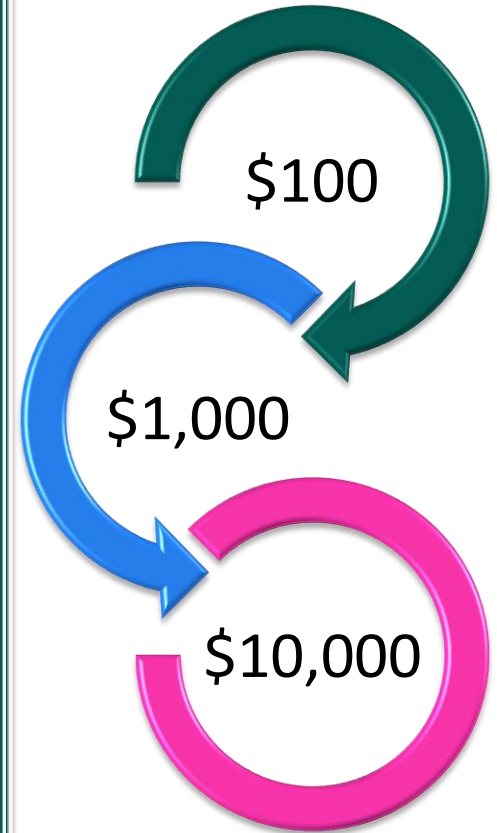
Girişim Sermayesi şirketleri, şirketlerin sadece tek bir anını değil gelişimini görmek isterler. Şirketinizin profiline ve güçlü yanlarına göre aşağıdaki bilgileri ekleyebilirsiniz:

- 3-5 senelik finansal projeksiyonlar
- Gelir dağılımı / Gelirin büyüme oranı (Büyümenin nedenlerini gösterebilirsiniz)
- EBITDA / EBITDA % (Bu oranlar yatırımcıya zaman içinde finansal performansınızın nasıl geliştiği hakkında bilgi verecektir)
- Sermaye tüketme hızı / Maliyet/ Maliyet Dağılımı
- Nakit Akışı
- Unutmayın: Finansal projeksiyonlarınız (Finansal durumunuza oranla) özet bir seviyede olmalıdır.

Girişimci Sunumu: YATIRIM

Ne kadar yatırıma ihtiyacınız var ve bu yatırımla neler yapacaksınız?

- Paraya neden ihtiyacınız var? Neden şimdi? Yatırımı nasıl kullanacaksınız?
- şirketi anlamlı bir aşamaya ulaştırmak için doğru miktarı istediğinizi gösterin.
- Odağınızı çıkış stratejiniz üzerine kurmayın. Sunumunuz başarılı bir şirket kurmak üzerine olmalı, birilerine satabileceğiniz bir şirket yaratmak üzerine olmamalıdır.
- Yatırımcı şu anda yatırım yapmasının aciliyetini hissetmeli, yatırımın gerçekleşmemesini kendisi için kaıracakları bir fırsat olarak görmelidir. İdeal olarak bu aciliyet müşteri odaklı olmalıdır. (şirket odaklı değil).
- Unutmayın: Yatırımcılar size paradan daha fazlasını sunabilirler.



Girişimci Sunumu: EK BÖLÜM

Bu sayfalar yatırımcının başka soruları olması durumunda mevcut sunumunuza ek olarak sunabileceğiniz daha detaylı bilgileri içermelidir.

- Örnek: Vaka analizleri, önemli sektör istatistikleri, ürün veya finansal bilgiler hakkında daha detaylı bilgi.

Önerilen Kaynak Linkleri

Fon Toplama Hakkında	Link	Sunum Teknikleri Hakkında	Link
<u>Mastering the VC Game</u> – Jeffrey Busgang	http://www.slideshare.net/bussgang/	<u>How To Perfect Your Pitch</u> ; - fox business	http://video.foxbusiness.com/7761734/?category_id=1292d14d0e3afdcf0b31500afeb92724c08f046
<u>Raising Venture Capital</u> – Both Sides of The Table	http://www.bothsidesofthetable.com/pitching-a-vc/	<u>Startups: Give Us Your Best One-Sentence Pitch</u> – techcrunch	http://techcrunch.com/2011/12/30/startups-give-us-your-best-one-sentence-pitch/
<u>Understanding Venture Capital (DFJ)</u> - Simonolson	http://www.slideshare.net/simonolson/understanding-venture-capital	<u>How to tell your story in 2-4 minutes and win</u> - venturebeat	http://venturebeat.com/2012/01/05/how-to-tell-your-story-in-2-4-minutes-and-win/
<u>Venture Capital Fundraising Methodology</u> - Ihmedved	http://www.slideshare.net/jhmedved/venture-capital-101	Örnek sunumlar: <u>Airbnb</u> ; <u>Best Pitch Deck Examples on SlideShare</u> ; <u>Mint.com Pre-Launch Pitch Deck</u> ; <u>Roamler</u> ; <u>Zooppa</u> ;	