



StartPlan

מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות



StartPlan

## איך להשיג פגישה עם

## משקיעים?

כאשר יש לכם כבר רעיון מגובש לסטארט-אפ ותכנית עסקית

מסודרת, הגיע הזמן להתחיל לפנות למשקיעים. עבור יזמים

רבים זהו אחד השלבים הקשים והמרתיעים ביותר בתהליך

הקמת הסטארט-אפ והאמת היא שדי בצדק - רוב

המשקיעים מקבלים עשרות פניות מדי יום ומן הסתם אין

בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה

שיעצבו את העתיד



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

להם יכולת או רצון לפגוש את כל היזמים שפנו אליהם. מעבר לכך, יזמים רבים נאלצים לדבר עם עשרות משקיעים לפני שהם מצליחים להשיג אפילו פגישה אחת, שלא לדבר על השקעה.

החדשות הטובות הן, שכיום יש מגוון עצום של מקורות לאיתור המשקיעים המתאימים ביותר עבורכם, מה שמקל מעט על התהליך. **כדי לסייע לכם הכנו מדריך שלם הכולל את כל השלבים להשגת פגישה עם משקיעים - החל מאיתור המשקיעים, דרך מיקוד החיפוש ועד להשגת הפגישה עצמה.**

**בהצלחה,**

**צוות StartPlan**

בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

## שלב ראשון: איתור משקיעים

כאמור, יש מגוון רחב של מקומות שבהם ניתן לאתר משקיעים, כולל:

### מעגלי היכרות ראשונים ושניים

הדרך הטובה ביותר להגיע למשקיע היא דרך קשריכם האישיים. במידה ואתם מכירים משקיעים פוטנציאליים או אנשים אמידים אחרים, פנו אליהם והציגו את רעיונכם. במידה ואינכם מכירים משקיעים, פנו אל המעגל הקרוב שלכם ושאלו האם הם מכירים. בדרך כלל הפניות למשקיעים ממכרים קרובים הם הפניות איכותיות אשר יכולות לסייע לכם בסבב הגיוס.

### אירועי נטוורקינג והרצאות

משקיעים מחפשים סטארט-אפים מעניינים בדיוק כמו שיזמים מחפשים משקיעים. משקיעים מגיעים לאירועי יזמות, אירועי טכנולוגיה, והרצאות לסטארט-אפים. הכנסו ל-meetup.com וחפשו אירועי סטארט-אפים ויזמות בסביבתכם.

*בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד*



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

## **פלטפורמות ייעודיות להתנעת סטארט-אפים**

חברות רבות הקימו פלטפורמות המיועדות ספציפית לאספקת מידע, מחקר וסיוע בכל הקשור להתנעת מיזם, כולל דרכים ליצירת קשר עם משקיעים. חברת [startups.co](http://startups.co), למשל, מהווה את הקהילה הגדולה ביותר של סטארטאפים בעולם ומספקת ערוצים נוחים לאיתור משקיעים.

## **רשתות נטוורקינג מקצועיות**

בנוסף ללינקדאין, שגם הוא עדיין מקום אפשרי לאיתור משקיעים פוטנציאליים, פועלות כיום לא מעט רשתות חברתיות מקצועיות, המיועדות ספציפית ליצירת קשרים ומאפשרות ליזמים ליצור קשר עם משקיעים בכל תחום אפשרי, כגון [Startup Nation](http://Startup Nation), [Xing](http://Xing), [EFactor](http://EFactor), כגון [Meetup](http://Meetup) ועוד.

*בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד*



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

## שלב שני: בחירת המשקיעים הנכונים

יזמים רבים נוטים "לשלוח את לחמם על פני המים" – כלומר, לפנות לכמה שיותר משקיעים במחשבה שכך הם מגדילים את הסיכויים לקבל תגובות ולהשיג פגישות רבות יותר. אך כאמור, המשקיעים כיום מוצפים בפניות רבות וככל שהפניה פחות רלוונטית כך קטן הסיכוי שיטרחו בכלל להשיב.

לכן, כדי לייעל את התהליך ולחסוך לעצמכם הרבה זמן ועגמת נפש, כדאי להתמקד במשקיעים הרלוונטיים ביותר שיש סבירות גבוהה יחסית שיתעניינו בחברה שלכם. **תוכלו למקד את רשימת המשקיעים שאליהם אתם בוחרים לפנות על סמך המאפיינים הבאים:**

### רלוונטיות לתחום

בחרו את המשקיעים שתחום ההשקעות שלהם רלוונטי לתחום שבו הסטארט-אפ שלכם עוסק – למשל, תקשורת, קמעונאות, רשתות חברתיות וכדומה. כדי לוודא שלא תפספסו אף משקיע, הקפידו לבצע בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד



## מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

חיפוש מקיף באמצעות מילות חיפוש שונות הרלוונטיות לתחום ו/או משיקות לו, כך למשל, אם הסטארט-אפ שלכם עוסק בתחום הביגוד, תוכלו להשתמש במילות חיפוש נוספות כגון – טקסטיל, אופנה וקמעונאות.

### **התאמה לשלב הגיוס**

בדומה לתחום העסק, משקיעים שונים מעדיפים להשקיע גם בשלבים שונים של פיתוח. לכן, כדאי לבחון את סוג ההשקעות של אותם משקיעים ולבחור את אלה שמתאימים לשלב שבו אתם נמצאים – בין אם מדובר בשלב הרעיון בלבד, פיתוח אבטיפוס, או הרחבת החברה.

### **טווח סכומי השקעות**

בעת החיפוש חשוב לבחון גם את סכומי ההשקעות הקודמות של המשקיע. אם הסכום שאתם מנסים לגייס קטן בהרבה מרוב ההשקעות שלו, אז כנראה שאתם "דג קטן" מדי בשבילו. מנגד, אם ההשקעות שלו נמוכות יחסית לסכום הרצוי לכם, אל תמהרו לפסול אותו – זכרו שבמקרים רבים חברות סטארט-אפ מגייסות את ההון שלהן ממשקיעים רבים ושונים, וכל סכום יכול לסייע בתהליך.

*בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד*



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

## **נוכחות ישראלית**

במידה שמדובר במשקיעים זרים, חשוב לבדוק אם יש להם כבר נוכחות בישראל, אם לא, קרוב לוודאי שתהליך ביצוע ההשקעה יהיה מורכב מדי וירתיע אותם.

## **שיקולים נוספים**

מומלץ להסיר מרשימת המשקיעים הנבחרים את כל מי שהשקיע במתחרים שלכם ואת כל מי שלא השקיע בשנה האחרונה.

# **שלב שלישי: יצירת טבלת משקיעים**

## **אסטרטגית**

לאחר שאיתרתם משקיעים בכל הפלטפורמות והרשתות, וריכזתם את רשימת המשקיעים הרלוונטיים לחברה שלכם, כדאי להכין טבלה ממוקדת ומסודרת של אותם משקיעים, הכוללת את כל המידע והמאפיינים אודות כל אחד מהם.

*בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד*



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

**הטבלה צריכה לכלול את כל המשקיעים הרלוונטיים והמאפיינים שלהם** כפי שציינו בסעיף הקודם, כלומר – תחומי השקעה, טווח סכומי השקעה, סוג המשקיע ופרטי התקשרות. טבלה זו תעזור לכם לתכנן ולנהל ביעילות את כל תהליך הפניה למשקיעים. תוכלו להיעזר [ברשימה של עדן שוחט](#) כבסיס ליצירת הרשימה שלכם.

## שלב רביעי: איתור קשרים

כמובן שמשקיעים יהיו נכונים יותר להיפגש עם חברות שהופנו אליהם על ידי מכרים משותפים. כאן גם נכנס היתרון של לחיות במדינה קטנה – שהרי הסיכוי לאתר חברים או מכרים משותפים גבוה יחסית לארה"ב למשל.

לכן, ברגע שיש בידיכם את הרשימה המסודרת של משקיעים אופטימליים, בצעו סריקה מעמיקה של הרשימה, עברו שם, שם ובחנו אם יש לכם מכרים משותפים עם אחד או יותר מהם.

אם איתרתם אנשי קשר משותפים - נהדר! אבל לפני שאתם ממהרים לבקש המלצות והפניות, כדאי להיפגש עם אותם מכרים, להציג

בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

בפניהם את הרעיון, האבטיפוס או החברה (בהתאם לשלב שבו אתם נמצאים) ובעצם לשכנע אותם בכדאיות של ההמלצה לשני הצדדים – **המצב האופטימלי הוא שירגישו שהם לא רק עושים לכם טובה אלא גם למשקיע עצמו.**

## **שלב חמישי: פניה למשקיעים**

גם אם לא מצאתם אנשי קשר משותפים, או מצאתם רק מעטים, הדרך הטובה לפנות למשקיעים זרים היא לא פשוט לשלוח מייל ולקוות לטוב, אלא להרים קודם כל טלפון על מנת לברר למי כדאי לשלוח את ההצעות. במידה שאתם לא מצליחים לדבר ישירות עם המשקיעים עצמם, גם שיחה עם המזכירה יכולה לתת לכם מושג אם יש טעם בכלל לשלוח הצעה ואף תגדיל את הסיכוי שהחומרים אכן יגיעו ליעדם. לאחר שקיבלתם את האישור הטלפוני הגיע הזמן לשלוח את המידע לגבי הסטארט-אפ שלכם שנועד לשכנע את המשקיעים להסכים להיפגש אתכם. **בשלב זה, זכרו שהמשקיעים עסוקים ועמוסים**

*בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד*



מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

**באינסוף הצעות ולכן חשוב לא להעמיס עליהם פרזנטציות או תכניות עסקיות מפרכות אלא להסתפק בתקציר מנהלים בלבד.**

לאחר ששלחתם את תקציר המנהלים, מומלץ להתקשר פעם נוספת על מנת לוודא שהחומר הגיע ולספק תזכורת שתגדיל את הסיכוי שהוא גם יזכה לעיון. ברוב המקרים המשקיעים יחזרו אליכם רק אם הם אכן מתעניינים בהצעה שלכם ורוצים להמשיך לבחון את אפשרות ההשקעה. אך חשוב לזכור שגם אם הם אכן מעוניינים, התגובה עשויה לקחת זמן, ולכן במידה ואתם לא מקבלים תשובה תוך שבוע-שבועיים כדאי להתקשר שוב לפחות פעם או פעמיים כדי לוודא שלא שכחו מכם (אבל לא להגזים) או לשלוח מייל Follow-up.

## **שלב שישי: תיאום פגישה**

אם אכן המשקיע מביע עניין ויוצר קשר – מזל טוב! עכשיו הגיע הזמן לתאם פגישה ולהציג בפניו את כל היתרונות של המוצר שלכם. בנוסף, לפני הפגישה כדאי ללמוד כמה שיותר לגבי המשקיע הפוטנציאלי,

*בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה שיעצבו את העתיד*



StartPlan

מעל 12 שנות ניסיון בעולם היזמות

תחומי ההתמחות שלו, העסקים שלו וכל דבר אחר שיעזור לכם ליצור  
קשר טוב ולהגדיל את הסיכוי שיבחר להשקיע בחברה שלכם.

בונים את הסטארטאפים של המחר במטרה להקים את חברות הטכנולוגיה  
שיעצבו את העתיד