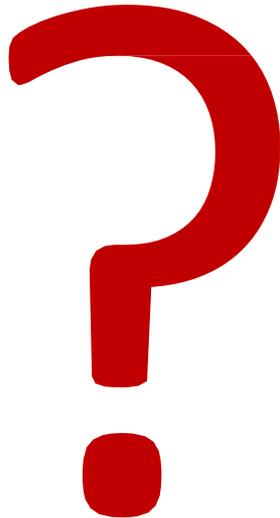


# COME PRESENTARSI AD UN INVESTITORE



**AIFI**

Associazione Italiana del Private Equity,  
Venture Capital e Private Debt



Per valutare  
l'opportunità di  
investimento,  
l'investitore rivolgerà  
all'imprenditore alcune  
domande



Qual è il potenziale di mercato per il suo prodotto o servizio?

L'imprenditore deve far capire all'investitore la dimensione e le potenzialità del mercato nel quale si vuole lanciare il proprio prodotto o servizio.



Quali sono i motivi per cui si vuole entrare in un determinato mercato e dunque in uno specifico settore?

## Caratteristiche del Mercato

Mercato target  
Clientela  
Distribuzione  
Concorrenza  
Posizionamento vs i competitors  
Evoluzione della quota di mercato

## Caratteristiche del Settore

Dimensioni  
Stadio di sviluppo  
Fattori che possono influenzare l'impresa entrante



Quali sono le proiezioni finanziarie in un'ottica di 3-5 anni in termini di ricavi potenziali e di tasso di crescita del settore?

Quando si raggiungerà il break even point?

L'investitore vuole sapere da voi se l'opportunità di investimento garantisce dati ritorni in un adeguato periodo di tempo, ma soprattutto vuole verificare che il tasso di crescita sia coerente con le sue prospettive di rendimento/uscita.

Bisogna valutare quanto tempo ci si impiega a raggiungere il punto di pareggio tra costi e ricavi.



In cosa consiste l'unicità o la caratteristica distintiva del suo progetto? Per quale ragione il business ha un alto potenziale di crescita?

È importante evidenziare il proprio aspetto distintivo, cos'è che fa la differenza rispetto ai competitor e alle altre idee imprenditoriali. Dimostrare come sono state calcolate le stime sui ricavi basate sul potenziale di crescita del mercato.

Chi sono i competitor?

**Nota bene**

Un'analisi poco approfondita dei competitor sul mercato può condurre ad una perdita di credibilità.



## Attenzione

- Ogni numero deve essere misurabile e verificabile
- Le proiezioni economiche e finanziarie devono essere attentamente elaborate alla luce degli assunti di partenza
- I tassi di crescita/potenziali di mercato devono essere supportati da uno studio di ricerca di un team indipendente

## Perché?

**Il Venture capitalist è in cerca di potenziali leader di mercato in un segmento specifico**



Quali sono i meccanismi di protezione dell'IP?

Sono presenti brevetti o domande di brevetto?

I meccanismi di protezione della proprietà intellettuale sono molto rilevanti per l'investitore, pertanto è opportuno spiegarli in modo chiaro.



Perché il consumatore sarà attratto dal prodotto o servizio?

Quali sono gli specifici bisogni che soddisfa?

Il prodotto o servizio deve soddisfare una determinata necessità di mercato, che ancora non è "coperta" dai competitor, al fine di stimolare l'acquisto tra i consumatori.



Quando si prevede di acquisire il primo cliente?

Qual è la strategia per acquisire nuovi clienti?

L'investitore vuole sapere le tempistiche per acquisire il primo cliente, ma soprattutto quali sono le strategie di marketing e di mercato affinché le persone diventino clienti.



Come si pensa di fidelizzare il proprio cliente?

Quali sono i driver della customer satisfaction?

Oltre alle metodologie di attrazione, è importante dotarsi delle strategie affinché il cliente rimanga con l'impresa a lungo. Trattenere i clienti è un fattore critico di successo per la crescita di medio/lungo periodo. Questo lo si può fare creando un sistema di customer feedback.



Il management team è in grado di realizzare il business plan?

Ha l'esperienza e le capacità adatte per la creazione di un determinato business?

È importante dimostrare all'investitore che il team ha le conoscenze e l'esperienza per portare avanti il progetto, e che sia eterogeneo al suo interno.



Come si pensa di far crescere il team?

Sono previsti meccanismi di incentivazione? Esistono piani di stock option?

È importante che il team sia sempre preparato ed adeguato ad ogni evenienza, e quindi è fondamentale dimostrare all'investitore che, oltre alla validità del progetto, ci sia una prospettiva di crescita del team, tramite ad esempio corsi formativi o altro. Inoltre, in termini numerici, è importante avere dei recruiter in grado di valutare nel miglior modo il candidato affinché, in caso di espansione del team, vengano assunte persone già preparate ed in linea con il progetto.



Quali sono i rischi principali legati all'iniziativa?

Uno degli aspetti fondamentali che il VC prima di investire vuole sapere è sicuramente il rischio a cui il progetto è esposto. L'imprenditore dovrà essere in grado di analizzare tutti i rischi connessi all'iniziativa ma, soprattutto, deve cercare di dimostrare come questi ultimi verranno gestiti.

È importante esaminare non solo l'ambiente competitivo ma anche:

- l'obsolescenza tecnologica
- la normativa
- i rischi finanziari



Esistono già degli accordi di partnership o alleanze?

Quali sono le alleanze chiave che si pensa di costruire?

Possono essere delle attività o anche delle passività di bilancio. I primi sono accordi di distribuzione, vantaggi competitivi, barriere all'entrata, miglior accesso ai clienti. Per quanto concerne le passività, esistono delle obbligazioni con terzi.



Quali sono i piani di investimento?

Quanto si sta investendo e si vuole investire in R&D?

È importante prevedere dei piani di investimento da implementare lungo il ciclo di vita della società, ma soprattutto bisogna programmare un piano di investimento in Ricerca & Sviluppo per bilanciare il portafoglio prodotti e mantenere livelli di fatturato alti.

**Nota bene**

Bisogna tener conto del settore in cui si entra



Chi sono gli azionisti  
attuali?  
Come è composta la  
captable?

Quante risorse  
finanziarie sono  
state raccolte sino  
ad oggi?

Qual è la valutazione  
post-money?

È importante fornire le principali  
indicazioni relative alla compagine sociale  
pre-investimento e le informazioni  
finanziarie più rilevanti.



Quali sono i possibili scenari di uscita (exit)?

L'investitore deve sapere come monetizzare il proprio investimento. Da imprenditori dovrete spendere alcune parole:

- sul timing d'uscita
- sulla valutazione
- su chi potrà acquistare la quote del venture capitalist/di tutta la società

È importante pianificare in anticipo la EXIT WAY



Le principali motivazioni che spingono un venture capitalist ad effettuare un investimento in una determinata idea sono, ad esempio:

- Le competenze del management
- La chiarezza nella definizione del piano di sviluppo
- L'attrattività del settore
- La difendibilità del vantaggio competitivo
- I tassi di crescita attesi significativi
- La way-out



Motivazioni più frequenti per la mancata effettuazione di un deal:

- In fase di analisi:
  - Business model e/o piano di sviluppo non condivisibili
  - Profilo del management non adeguato
  - Insufficiente commitment del management
  - Tassi di crescita e dimensioni prospettiche non interessanti
  - Assenza di difendibilità del vantaggio competitivo
  - Scarsa attrattività del settore
  - Stadio di sviluppo eccessivamente early
  - Way-out non agevole
- In fase di negoziazione e due diligence:
  - Mancato accordo sulle condizioni di ingresso
  - Mancato accordo sulla struttura dell'operazione e sulla way out
  - Problematiche emerse durante la due diligence



# COME PRESENTARSI AD UN INVESTITORE



**AIFI**

Associazione Italiana del Private Equity,  
Venture Capital e Private Debt