



Yatırımcı Arayışında İlk Görüşme

Şirketinize veya projenize sermaye arayışı içindedesiniz. Uygun bir yatırımcı grubu belirlediniz. Bu kişiler sunduğunuz fırsatı beğenir ve yatırım yaparlarsa hayallerinizi gerçekleştirmek için büyük bir adım atmış olacaksınız.

İlk görüşme öyle önemlidir ki belki de hayatınızı şekillendirecektir. Böyle önemli bir görüşmeye hazırlık için aşağıdaki yaklaşımlar size yardımcı olabilir.

İyi bir girişimcisiniz. Harika bir fikriniz ve onun üzerine geliştirdiğiniz bir projeniz var. Hedeflediğiniz pazar hızla genişliyor. Ürününüz tamam. Pazar araştırılmış ve test edilmiş. Müthiş bir yönetim ekibi işe başlamaya hazır. İş planı yatırımcılara önceden gönderilmiş. Nice emekler ve gayretler sonucunda ortaya çıkan fırsatı yatırımcıların kaçırmaması için hiç bir sebep yok, değil mi? Hayır var!

Başarı için sıra; yatırımcı ile ilk görüşme ve yatırımcıya satışın başlangıcında. Bu safha çoğu girişimci için yatırım sürecinin en zor kısmıdır.

İlk görüşmenin Büyüsü

Bu yüz yüze görüşmeye kadar, tüm güçlü yanlarınız ve başarılarınız, ne kadar etkileyici olursa olsun, yatırımcıların bakış açısıyla 'kağıt üzerinde'ydi. İş planınızın ve özgeçmişinizden bağımsız olarak, yatırımcılar liderlik vasıflarınızdan ve baskı altında yönetim performansınızdan emin olmak isterler.

Yatırımcılar, nihayetinde, insana yatırım yaparlar, ve sizinle şahsen karşılaşıp sizi tanıyana kadar, projeniz ne kadar iyi hazırlanmış ve çekici olursa olsun, paralarından hemen ayrılmayacaklardır. Uluslararası finans dünyasında, iyi bir yönetim ekibinin sunduğu çok güzel bir proje ile yenilikçi bir fikirle gelen başarılı bir girişimci arasında bir tercih yapmaları istense yatırımcılar çoğunlukla ikinciyi seçerler.

Bu mantıkla, yatırımcıyla ilk görüşme finansman şansını en belirleyici sınavıdır. Bu sınav yeteneklerinizi göstermek; yönetim ekibinizin uzmanlığını, kişiliğinizin gücünü, ilham verme, motive etme, satış, yeteneklerinizi sergileyerek yatırımcılarınızı etkilemek ve ikna etmek; pozisyonunuzu tartışmak ve stratejinizi iyi savunmak için fırsatınızdır.

Bu özelliklerinizi ve becerilerinizi göstermek ve kanıtlamak için en çok bir saatiniz olduğunu düşünmelisiniz. İlk görüşmede başarılı olamazsanız, büyük ihtimalle benzer bir projeyi bir başkası gerçekleştirecek ve size ayrılacak sermaye ona tahsil edilecektir.

Toplantı günü gelmeden şansınızı artırmak için birşeyler yapabilirsiniz.



Yatırımcı Arayışında İlk Görüşme

Hazırlık

Yatırımcınızı Tanıyın

Başarılı bir sunum yapmanın en kritik belirleyicisi dinleyiciyi tanımaktır. Bu durumda, yatırımcının portföyündeki şirketlerini, yatırım kriterlerini, ortaklarının isimlerini, v.s. bilmeniz yarar vardır. Ayrıca yatırımcıları tanıyarak olmanız üzerinize düşeni yaptığımızda gösterir.

Farklı Koşullar İçin Farklı Uyarlamalar

İlk görüşme nadiren randevuyla, konforlu bir büroda ya da konferans salonunda olur. Bir yatırımcı fuarında, sosyal etkinlikte ya da otel lobisinde yatırımcıyla planlanmamış bir sunum yapanlar vardır. Bu durumlar, hedef yatırımcılar ile bir telefon görüşmesi veya detaylı bir toplantı şansı yaratabilir. Dolayısıyla, kafanızda sunumunuzun 2 dakikalık bir versiyonunu (yönetici özetinizin sözel versiyonu) hazırlamak gerekir.

Rakamlarınızı Bilin

Sunum sırasında kağıtların arasında ya da bilgisayarın içinde temel rakamları eşelemek kötü bir izlenim yaratır. Yatırımcı sizi gece yarısı uykuda yakalayacak olsa bile tüm temel parametrelerinizi telaffuz edecek şekilde hazırlıklı olmak yarar vardır. Temel rakamlarla sadece iş planınızdaki ve sunumunuzdaki rakamları kastetmiyoruz. Aynı zamanda, şirketin ve pazarın anlaşılmasını sağlayacak, nihai belgelere girmemiş, temel verileri de içeren rakamlardan söz ediyoruz.

Soru Cevap Cephanenizi Hazırlayın

Profesyonel yatırımcılar her yıl çok sayıda iş planı inceler ve yüzlerce sunum dinler. Sorabileceklerini düşündüğünüz her soru için, muhtemelen iki tane de ceplerinde vardır. Soruların %90'ı şirket, proje ve iş planı etrafında döndüğünden, sorulması muhtemel sorular iş planının çeşitli bölümlerine yerleştirmekte yarar vardır. Kalan %10'un girişimcinin geçmiş başarılarından başarısızlıklarından tutun hobilerine kadar her şeyi kapsayabilir. Cevaplarınız açık ve belirgin olmalı ve soruya cevap vermelidir. Her cevabı iki üç cümleyle sınırlandırmakta yarar vardır.

Prova

Pratik, sunum becerilerini önemli ölçüde geliştirebilir. Sunumunuzun tüm güçlü ve zayıf yönlerini açığa çıkarır (böylelikle en çok odaklanmanız gereken noktalara işaret eder). Hatırların çoğu önemli konuşmalardan önce prova yaparlar.

Tek başını prova yapılabilir, ama dinleyici (ortağınız ya da arkadaşlarınız) olması çok daha etkilidir. Dostça bir dinleyici grubu sunum stilinize değerli katkılar sağlayabilir, güçlü ve zayıf yanlarınızı öne çıkarabilir.

Ufak Şeylerin Zorlayıcılığı

Pek çok zeki insanın sebep ne olursa olsun basitçe unuttuğu bazı önemsiz detaylar vardır. Laptop, cep telefonu, sunumlar, hatta ürün prototipleri, kartvizitler; liste uzayıp gider.



Yatırımcı Arayışında İlk Görüşme

Görüşme

Yapı

Sunum PowerPoint slaytları ile yapılacaktır. Ancak, slaytların içeriğinden öte bilmeniz gereken birkaç şey vardır:

- Dinleyici grubunuz geniş olabilir. Bir kişi ile görüşeceğinizi zannederken karşınızda geniş bir grubu bulabilirsiniz. Topluluk karşısında konuşurken dinleyiciyi sıkılamaya, eğitmeye ve ikna etmeye özen göstermelidir.
- Başlangıç çok önemlidir. Dinleyiciyi heyecanlandırıp ve toplantının sonuna kadar dikkatinin dağılmasına izin verilmemelidir.
- Basit bir dil kullanılmalı ve endüstriyel jargondan kaçınılmalıdır.

Basılı Materyeller

Yatırımcı özel olarak istemediği takdirde sunumunuzun başında basılı kopyalarını dağıtmak iyi bir fikir değildir. Birkaç olumsuz yanı vardır:

- Siz konuşmaya başlamadan yatırımcınız sunumunuzu okumayı bitirmiş olacak. Bir kez konuşmaya başlayınca, sizi bilerek kesecekler ve sunumun çeşitli kısımlarıyla ilgili sorular sormaya başlayacaklar, genellikle ileriye atlayacaklar. Bölmek genel olarak ilgi belirtisiyse de, hikayeniz akışını, ayarını, ve bütünlüğünü bozabilir.
- Yatırımcılarınız sayfaları çarçabuk çevirecek, resmin / hikayenin tamamını göremeyecek, daha da kötüsü yanlış izlenim edinecektir. Bu bir kez olursa, geri döndürmek zordur.
- Yatırımcılarınız siz konuşurken sunumunuzu okuyacak ve basılı kopyaya girmemiş bazı önemli noktaları kaçıracaktır.

Yani, toplantıdan önce masanın üzerine yığın bile koymayın. Bitirince, her katılımcıya bir adet sunum kopyası verebilirsiniz.

Kesintileri Avantaja Çevirme

Sunum akışında kesintiler bekleyin. Niyetli alıcılar gibi yatırımcılar da istedikleri zaman istedikleri soruları soracaklardır. Kızdırıp sinir bozucu olabilecekleri gibi, kesintiler ilgi belirtisidir. Hiçbir şeyi kişisel algılamayın ve devam edin. Her bir kesintiyi ekstra satış fırsatı olarak algılayıp kendi avantajınız için kullanın. İlgili kesintiler durumunuz güçlendirebilir. Bunları kilit satış noktalarınızı tekrar etmek ve sunumda bulunmaya detayları aktarmak için kullanın.

İlişkili kesintileri sunumunuza davet etmenin bir yolu da, sunumun her bölümünü bitirdikten sonra “Devam etmeden önce sorusu olan var mı?” diye sormaktır. Bu mini soru&cevap segmentlerinin bir başka faydası da size zamansız ve ilgisiz soruları geri çevirmek için size çıkış yolu sağlamasıdır. Örneğin, eğer yatırımcı zaten kapsanan olan bir soru sorarsa, “Çok güzel bir soru, oraya birazdan (bir sonraki/ iki sonraki slaytta v.s.) geleceğiz” diyebilirsiniz ve hala hikayenizin akışını kontrol edebilirsiniz. Onlara cevabın geleceğini söylersiniz ve cevap yoksa bile hazırlamak için zaman kazanmış olursunuz.

Dinleyiciye Uyumlu Adapte Olma

Sunumunuzda ilerledikçe dinleyicilerinizin reaksiyonlarına dikkat edin. Yüz ifadeleri ve beden dili ister istemez pek çok düşüncüyü ve duyguyu ifade eder. Yani dinleyicilerinizin sözsüz tepkileri a) anlattıklarınızı açık şekilde anladıklarını, b) duyduklarından hoşlandıklarını, çok çabuk anlamanızı sağlar.



Yatırımcı Arayışında İlk Görüşme

Dinleyiciye Uyumlu Adapte Olma

Kafası karışmış, tereddütlü bakışlar görürseniz, durmak ve herkesin aynı sayfada olduğundan emin olmak en iyisidir. Dinleyicilerinizin her üyesinin işletme planınızın her detayına aşina olmasını beklemeyin. Aslında katılanların sizin konseptinizi ilk kez duyuyor olmaları muhtemeldir. Esnek olun ve ilerledikçe sunum akışınızda ayarlamalar yapın. Gözlerin feri kaçtıysa hızlanın, sınırlı şekilde karalamalar yapıyorlarsa yavaşlayın. Bazı detayları atlamamız gerekirse endişelenmeyin; Soru&cevap kısmında dönüp tamamlayabilirsiniz.

Kapanış ve Takip

Soru & cevap kısmından sonra sonraki adımları tartışın ve uzlaşın;

Temas kişisini belirleyin ve bir sonraki deneme tarihini kararlaştırın;

Takip mailleri ya da mektupları gönderin. Satışınıza takip mailleriyle ve aramalarıyla devam etmelisiniz; ama bu başka bir yazı konusudur.

Toplantıdan sonra tükenmiş hissederseniz şaşırmayın; bu normaldir. Aslında, %110 kendinizi bu sunuma verdiyseniz böyle hissediyor olmanız gerekir.

Son Olarak

İlk bir ya da iki girişiminiz başarılı olmayabilir; her vuruş smaç olmayacaktır. Ancak bu temas sporudur ve her denemenizde daha iyi olacaksınız. Bunları büyük tecrübeler olarak algılayın, başarı için sabırlı olunmalıdır.

Susam Sok. Kadife Palas 15-3, Cihangir Beyoğlu

Istanbul 34433, TURKEY

Tel: +90 212 249 80 90

Fax: +90 212 244 70 30

www.baytokdanismanlik.com