



Когда предприниматели приходят к инвесторам, они довольно часто себя не правильно ведут. Итак, рассмотрим основные ошибки при общении с инвесторами:

1. Нет здесь никакой конкуренции. Занимаясь венчурными инвестициями, предпринимателя подобная фраза может насторожить. Вряд ли кто-то захочет вкладывать деньги в ваш бизнес, быть может конкуренции нет потому, что товар ваш абсолютно никому не нужен. А вложив деньги в ваш бизнес довольно рискованно, так как компания может распасться и деньги прогореть.
2. Среди друзей было приведено исследование. Конечно, ваш товар может нравиться определенному кругу людей, но все же следует проанализировать аудиторию и то: что они думают о вашем продукте, что их мотивирует, что им необходимо и т.д. Оценка вашего продукта по 10-ти бальной шкале поможет приблизиться к покупателю.
3. Мы заработаем кучу денег и займем n-% рынка. А понимаете ли вы рынок в полной мере, и какие объемы предполагает n-%.
4. Вложив много денег, сможем получить огромную прибыль. Получая деньги от венчурных инвесторов, у таких предпринимателей пропадает стремление совершенствовать свой продукт. Поэтому о прибыли от покупателей тут речь не идет.
5. Сайт - наша маркетинговая стратегия. Это ошибка, так как сайт ни в коем случае не является стратегией, а может быть только его частью.
6. На анализ рынка потребуется много времени.
7. Через время нашу компанию купит Google.
8. Мы не совершаем ошибок.