



פרספקטיבות

פיתוח אישי וניהולי ברוח הזמן

ייעוץ, הכנה וליווי יזמים בתהליכי גיוס הון



Jude Barak **ExcelLeader**

הנתונים מתייצבים מאחוריך



תהליך גיוס הון מוצלח מחייב הצגת נתונים אפקטיבית

בכדי להציג את החברה באופן שימשוך משקיעים וישכנע לגבי כדאיות ההשקעה, אנו נדרשים לגבש בהירות לגבי מספר דברים חשובים על העסק שלנו. הכנה נכונה לתהליך גיוס הון מסייעת בין השאר למיקוד הפעילות העסקית שלנו, ומאפשרת שיפור הביצועים, עמידה ביעדים.



מוצרים

בניית פרזנטציות ומצגות משקיעים מקצועיות עבורכם - מהגדרת מטרת הפרזנטציה, איסוף הנתונים, גיבוש הבהירות הנדרשות, והבלטת האלמנטים החשובים עבור תהליכי גיוס הון ועד בניית המצגת.

ליווי אישי ומקצועי לגיוס הון - הכנה וליווי אישי לכל אורך התהליך ועד להשגת התוצאות המבוקשות - אנו נעשה זאת באמצעות הדרכה, הכוונה, תרגול, סימולציות. אופציה: ליווי אישי בפגישות הגיוס.

ליווי המשך לאחר הגיוס - ניהול מנצח, מחזון לפעולה - אנו נשתמש בתוצרים של התהליך לשיפור הביצועים הניהוליים שלכם באופן שיבטיח תוצאות עבור המשקיעים - מיקוד ואסטרטגיה נכונה, הקמת מערכי שיווק והפצה, השגת היעדים, עמידה בתקציב, וכן הלאה.



Jude Barak **ExcelLeader**

הנתונים מתייצבים מאחוריך



פרספקטיבות

פיתוח אישי וניהולי ברוח הזמן

מצגות מקצועיות – נתונים שמשיגים תוצאות!

ייעוץ והכנת מצגות למשקיעים

מצגת משקיעים נכונה צריכה להבליט את יתרונות המיזם, תוך הפגנת שליטה בנתונים, ביעדים ובדרכי הפעולה. על מנת להשיג את התוצאות הרצויות חייבים להתייחס לכל החיבטים הבאים באופן מקצועי ואיכותי:

- מי אנחנו – חזון, התמחויות, כישורי ליבה, ייחודיות
- המוצר / השירות – תיאור המוצר, טכנולוגיה, תכונות עיקריות, סרטוני הדגמה
- פוטנציאל השוק – מאפייני השוק, גדל השוק, לאיזה צורך אנו נותנים מענה
- יתרון תחרותי – ביחול, אסטרטגיה, חדשנות, פער ממתחרים
- המודל העסקי – איך אנו מגיעים אל הצרכן הסופי, איפה מצויות מכלולות הרווח
- פורטפוליו מוצרים – מידת המגוון המוצע, מפת דרכים לפיתוח עתידי
- תחזית מכירות
- נתונים פיננסיים ולוחות זמנים – מבנה עלויות, תזרים, תקציב ותחזית צמיחה, אבני דרך וניהול סיכונים, תכנית השקעות
- סיכום: כדאיות ההשקעה, משקיעים מועדפים

*ניתן לקבל גם מצגות המתאמות לשותפים ו/או לקוחות אסטרטגיים

ייעוץ אסטרטגי והכנה לפרזנטציה לגיוס הון, שותפים ו/או לקוחות

אסטרטגיים

כל תהליך לגיוס הון מתחיל ביכולת להעביר את היתרונות הייחודיים של המיזם ואת פוטנציאל השוק שהוא מייצר. משקיעים רוצים להבין במהירות ובקלות את הרווח הצפוי להם בגין החשקעה או ההצטרפות למיזם.

אנו מציעים ייעוץ וליזוי מרגע קבלת ההחלטה לגייס הון ולאורך כל התהליך:

- מיקוד האסטרטגיה עסקית – מה היתרון התחרותי?
- איסוף ועיבוד הנתונים הנדרשים עבור מצגות, White Papers וכו.
- מיפוי בנק – זיהוי הדרייב העסקי, כישורי ליבה, טכנולוגיות, טאלנטים, ביחול ויתרון תחרותי
- מה חשוב למשקיעים?
- תכנון אסטרטגי ותכנית פעולה שיווקית
- כישורי פרזנטציה אישיים
- הכנה לפגישות וסימוכנות – ללמוד איך עושים זאת נכון, זיהוי שגיאות אופייניות

ג'וד ברק
נייד: 052-8117106
jude@excelleader.co.il

יוסי אביטל
נייד: 054-9008203
yosef.avital@re-spect.co.il



Jude Barak **ExcelLeader**

התננים מתייצבים מאחוריך



פרספקטיבות

פיתוח אישי וניהולי ברוח הזמן

ייעוץ, הכנה וליווי יזמים בתהליכי גיוס הון

מחזון לפעולה – (המשקיעים חצים לראות ביצועים)

במקביל לתהליך ה-Road Show ובוודאי לאחריו, אנו מציעים ייעוץ וליווי בפיתוח השווקים והפעילות העסקית בהתאם ליעדי תכנית הפעולה שמוצגת למשקיעים. סל המוצרים שלנו כולל מספר מודולים בתחומי הייעוץ, החניכה וההדרכה המקצועית ליזמים.

- הכנת תכניות עבודה אופרטיביות
- הקמת מערכי שיווק והפצה גלובליים
- אסטרטגיות חדירה לשווקים חדשים
- ייעוץ תשתית לבינה עסקית
- איתור וניהול חכם של סוכנים ומפיצים
- הכנת תכנית עבודה, יעדים ומדדים



ג'וד ברק
נייד: 052-8117106
jude@excelleader.co.il

יוסי אביסל
נייד: 054-9008203
yosef.avital@re-spect.co.il