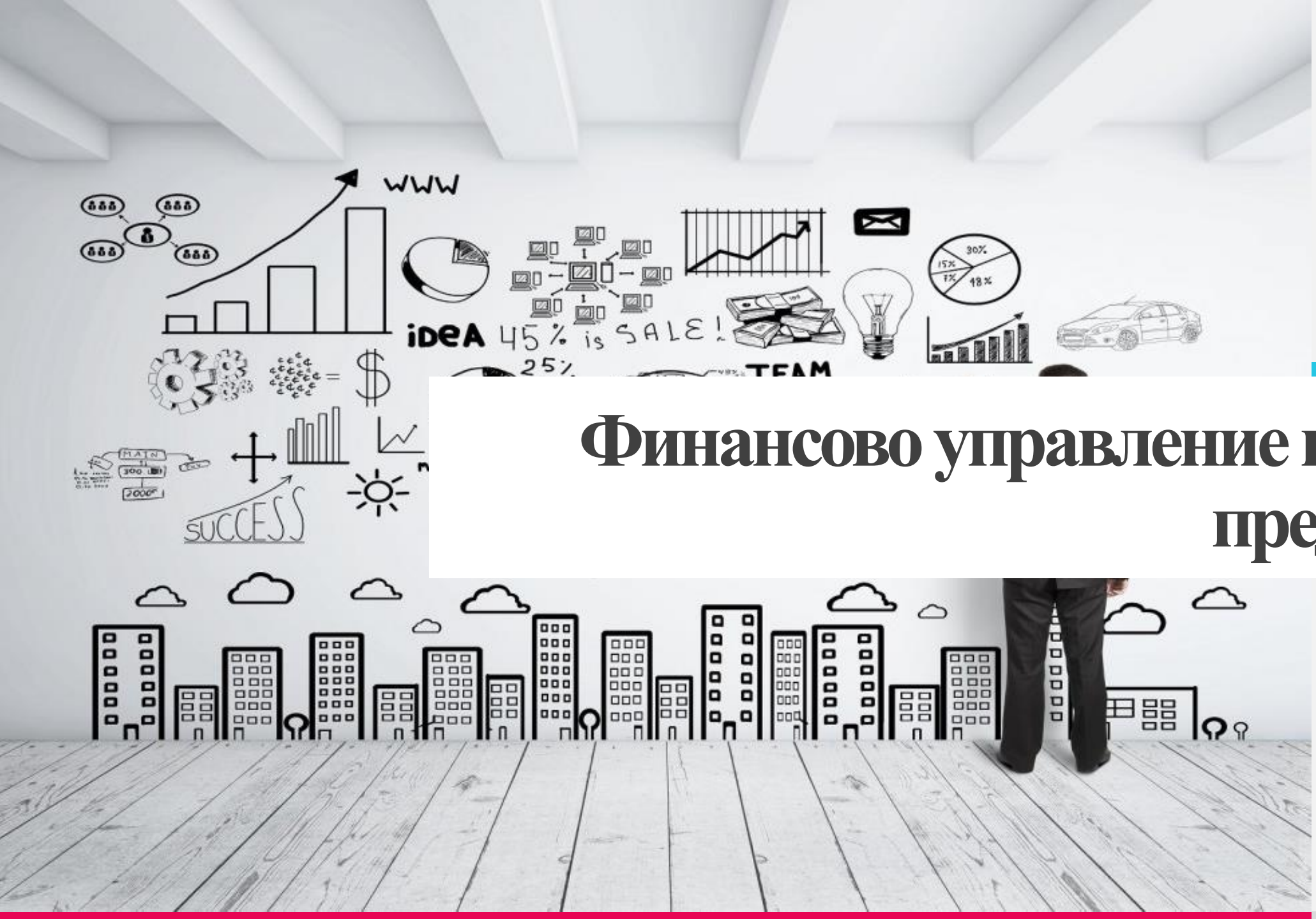
ФОНД „УБЕЖИЩЕ, МИГРАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ“

обучение в тематичен практически семинар на тема „Финансово управление на микро-предприятие“

Дата и място на провеждане: *24 - 25 август 2021 г.*, гр. Поморие, Република България

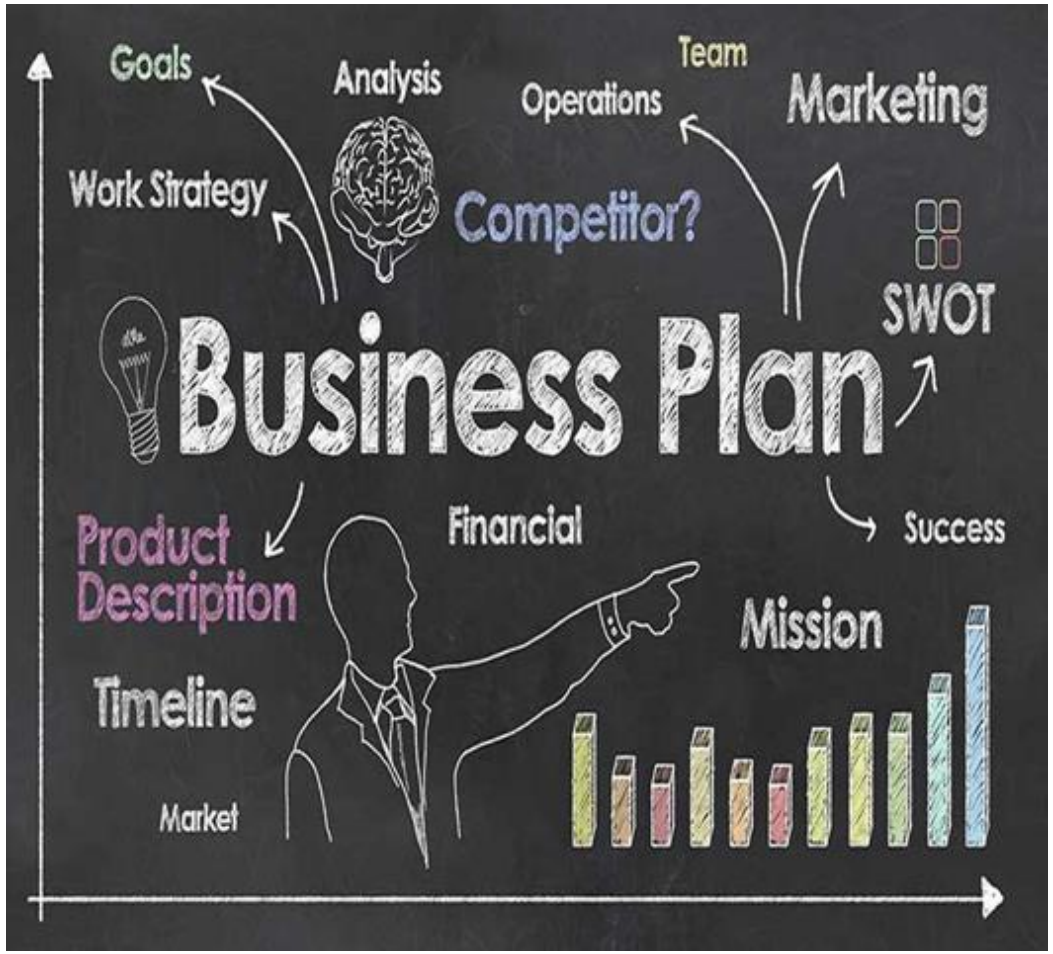
Реализиран в рамките на проект № BG65AMNP001-2.005-0002 „*Заедно в борбата срещу предразсъдъците и стереотипите - заетост и предприемачество на ГТД*“, Дейност 4, Под-дейност 4.2., финансиран съгласно договореностите между ФОНДАЦИЯ „ПРОДЖЕКТА“, в качеството на Бенефициент и ДИРЕКЦИЯ „МЕЖДУНАРОДНИ ПРОЕКТИ” - МИНИСТЕРСТВО НА ВЪТРЕШНИТЕ РАБОТИ, в качеството на Отговорен орган по Договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ №: 812108-27 от 27.05.2019 г. по Фонд „Убежище, миграция и интеграция“ 2014-2020 г., съфинансиран от Европейския съюз.

Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Фонд „Убежище, миграция и интеграция“, съфинансиран от Европейския съюз. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от Фондация „Проджекта“ и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейския съюз и Отговорния орган.



Финансово управление на микро-предприятие

Бизнес план – обща структура



I. Въведение.

II. Описание на кандидата и осъществяваната от него дейност.

III. Обект, източници за финансиране и етапи при реализация на проекта.

IV. Финансово икономически статус – приходи и разходи.

V. Прогноза за Нетните парични потоци на проекта.

VI.Показатели за оценка ефективността на инвестицията и финансовите показатели.

I. Въведение.



1. Кратко описание на проекта. Прави се кратко описание на проекта, като посочва:

- Сектори, подсектори, раздели, групи или дейности;
- Цели;
- Необходима инвестиция;
- Срок за изпълнение;
- Необходимо е да се посочи периодът от годината, в който се предвижда да се реализира инвестицията.

2. Очакван резултат след завършване на проекта. Екипът описва резултатите, които очаква да постигне след завършване на проекта:

- Предвиждан ръст;
- Подобряване качеството на продукцията/услугата;
- Въздействие върху околната среда и др.

II. Описание на кандидата и осъществяваната от него дейност



1. Кратка информация за дейността на вкл. стойност на дълготрайните материални активи, съгласно данните от последния счетоводен баланс. Прави се кратко описание ако е имало някаква дейност, като посочва следните данни:

- Датата на започване на дейността/дейностите;
- Описание на дейността/дейностите (производство, технология, продукция, услуги, капацитет);
- Приоритет и основни продуктови тенденции;
- Налични активи за осъществяване на дейността/дейностите;

2. Правен статут. Екипът описва избраният правен статут – юридическо лице, едноличен търговец или физическо лице, претърпените и планирани преобразувания.

3. Организация, структура и управление, вкл. постоянно зает персонал. Екипът описва организационната структурата на управление, квалификацията и професионалния опит на управляващите и персонала/заетите.

II. Описание на кандидата и осъществяваната от него дейност



4. Предпроектно проучване за дейностите. Екипът описва дейностите, свързани с подготовката на реализацията на дейностите по проекта, извършени преди датата на кандидатстване.

4.1. Конкуренция. Екипът отговаря на посочените въпроси в бизнес плана свързани с конкурентите и конкурентните му позиции.

4.2. Пазарна среда. Екипът отговаря на въпросите посочени в бизнес плана за пазарните му позиции.

4.3. Друго проучване необходимо за осъществяване на дейността (напр. местен пазар на труда, заетост, квалификация и т.н.). Екипът описва други общи разходи за предпроектни проучвания, технически и работни проекти, анализи, стратегии и др.

5. Разработки (когато се предвиждат такива). Екипът описва необходимите разработки, които ще извърши по време на изпълнението на проекта като част от общите разходи, необходими за по-доброто развитие на дейностите, продукцията или услугите.

5.1. Маркетингова стратегия.

5.2. Системи за управление.

5.3. Рекламни и информационни материали.

III. Обект, източници за финансиране и етапи при реализация на проекта. Доставчици и клиенти.

1. Обект и източници за финансиране на проекта. Екипът посочва вида на машините, сградите, вида на материалите, предмет на инвестицията и т.н.

2. Етапи при изпълнение на инвестиционния проект (описват се етапите при изпълнение на проект).

3. Доставчици.

4. Клиенти.

IV. Финансово икономически статус – приходи и разходи

Приходи

1.1. Приходи от дейността.

1.2 Производствена и търговска програма.

1.3 Средногодишна натовареност.

1.4. Производствен капацитет.

1.5. Други приходи.

IV. Финансово икономически статус – приходи и разходи

Разходи

2.1. Разходи за дейността:

2.2. Разходи за суровини, материали и външни услуги.

2.3. Разходи за заплати и социални осигуровки.

2.4. Разходи за амортизация (амортизационен план).

2.5. Финансови разходи.

2.5.1. Погасителен план на привлечените средства за реализация на проекта.

2.5.2. Разходи за лихви.

2.6. Други разходи.

2.7. Себестойност.

V. Прогноза за Нетните парични потоци на проекта

Индекс	*Предходна година/Последен отчетен период*	*I година*	*II година*	*III година*	*IV година*
А	*Б*	*В*	*Г*	*Д*	*Е*
I. Приходи:					
1. Приходи от продажби					
2. Други приходи					
Общо приходи (1+2)					
II.Разходи					
А. Разходи за дейността:					
3. Разходи за суровини, материали и външни услуги					
4. Разходи за амортизация					
5. Разходи за заплати и социални осигуровки					
6. Други разходи					
Б. Финансови разходи:					
7. Разходи за лихви					
Общо разходи (3+4+5+6+7)					
III. Печалба преди облагане (I-II)					
IV. Данъци и такси					
V. Печалба след облагане (III – IV)					
VI. Главници по кредити					
VII.Финансиране					
VIII. Нетен паричен поток (V+4+VII)					

VI. Показатели за оценка ефективността на инвестицията и финансовите показатели

1. Нетна настояща стойност (NPV)

I. Определение:

NPV отразява ефекта на времето върху очаквания паричен поток през периода на инвестицията. Необходимо условие е ***NPV*** да бъде положително число т.е. ***NPV>0*.**

II. Формула за изчисление:

1. Изчисляване NPV на проекта

$$NPV = -I0 + \sum_{t=1}^{n} \frac{NCFt}{(1+r)^t}, \text{ където}$$

NCF – Нетен паричен поток за период ***t***

I0 – Сума на инвестицията

NPV – Нетна настояща стойност

r – Дисконтов процент

n – Брой години, за които е изготвен бизнес плана

t – Период равен на една година

VI. Показатели за оценка ефективността на инвестицията и финансовите показатели

2. Вътрешна норма на възвращаемост (IRR)

I. Определение:

Показателя NPV е минимален критерий за ефективност на инвестицията, но не е достатъчен, за това е необходимо да се изчисли и показателя IRR.

II. Формула за изчисление:

$$IRR = r1 + (r2 - r1)\ \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2}$$

, където

IRR – Вътрешна норма на възвращаемост

r1 – Дисконтов процент, при който NPV1>0

r2 - Дисконтов процент, при който NPV2<0

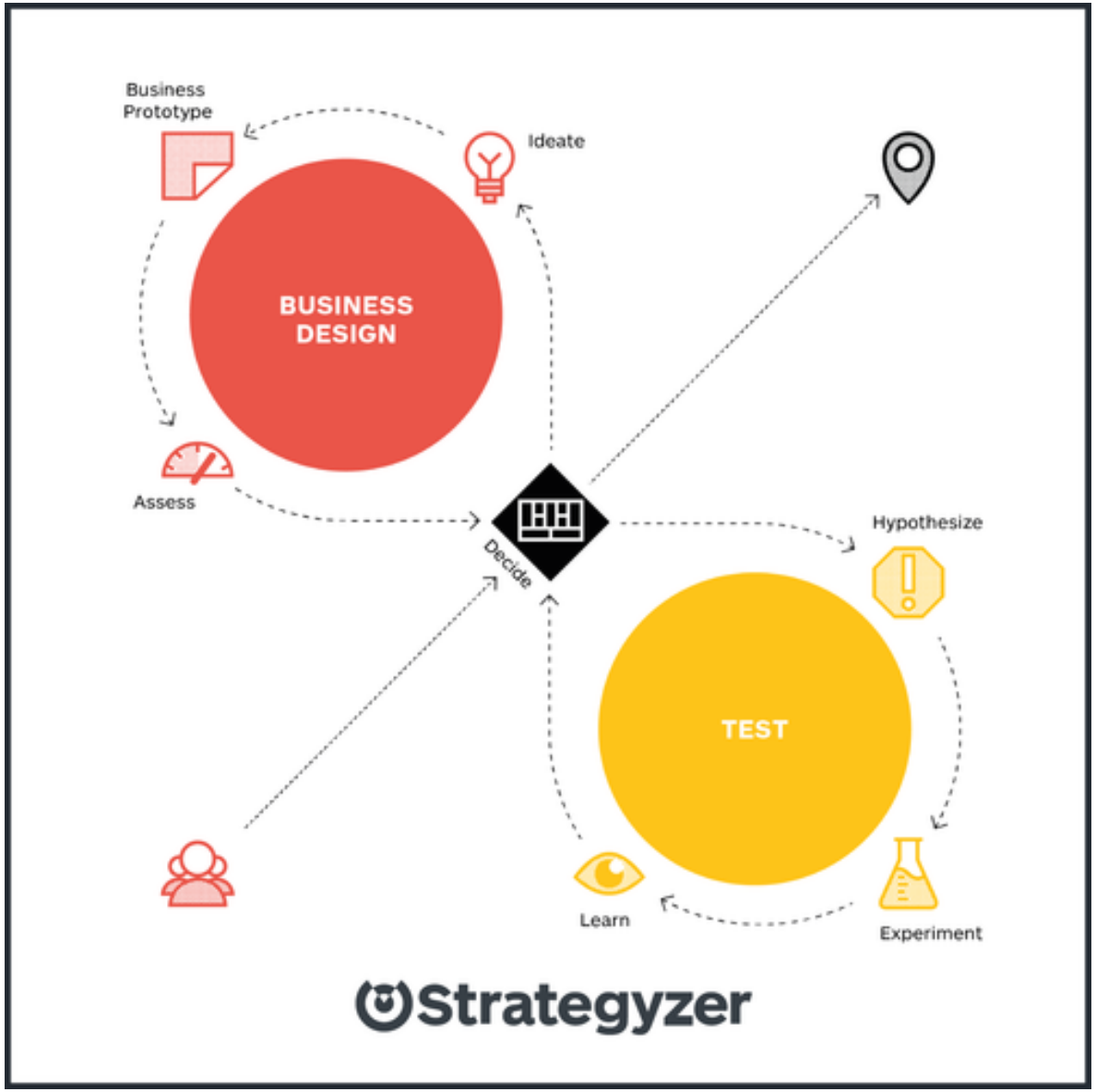
Изграждане на успешно инвестиционно предложение

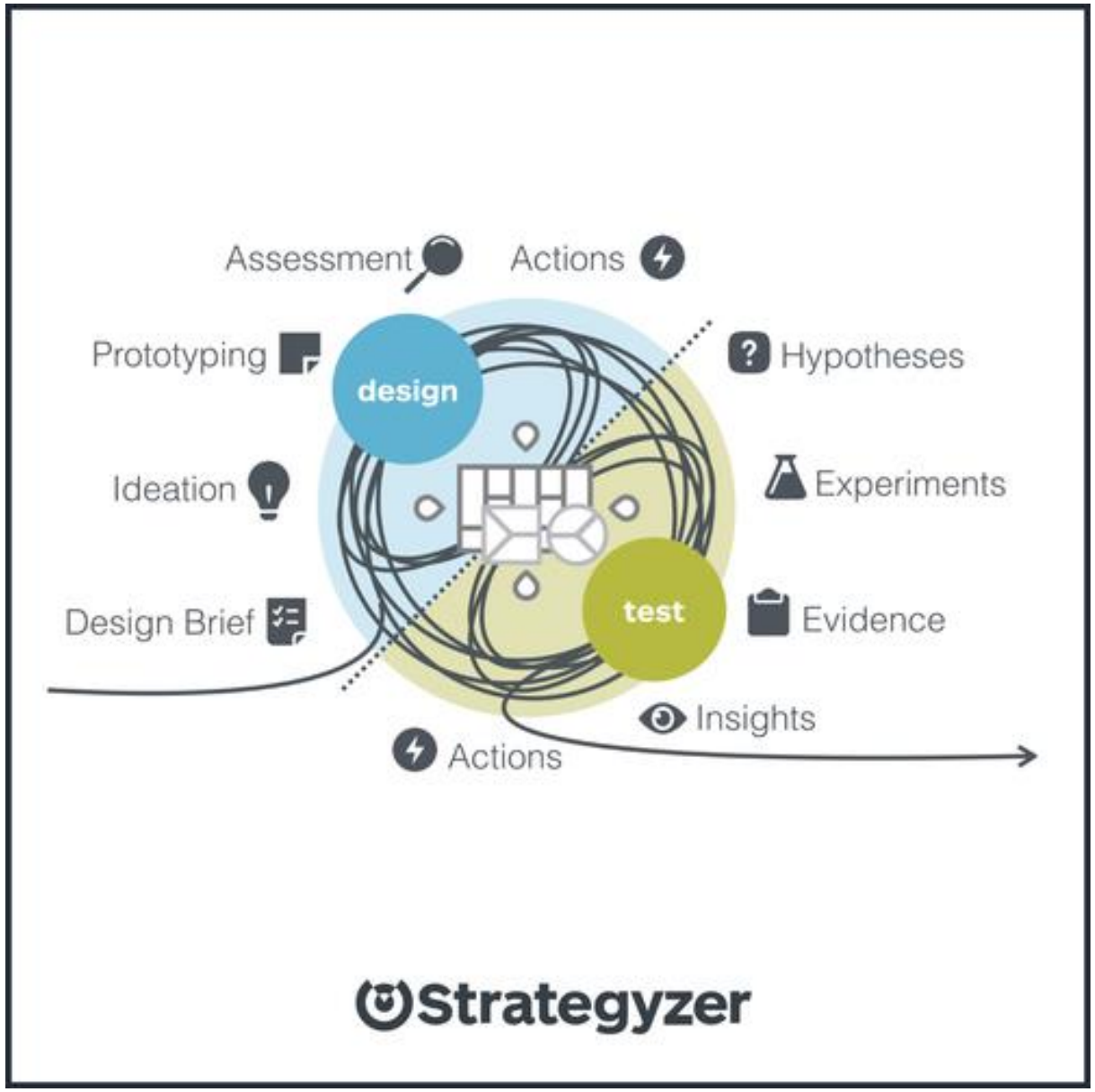
Платно за бизнес модел

Изготвено за:	Изготвено от:	Дата:	Версия:

Ключови партньори	Ключови дейности	Стойностни предложения	Взаимоотношения с клиентите	Клиентски сегменти
	Ключови ресурси		**Канали**	

Структура на разходите	Източници на приходи


Business
Prototype
Ideate
BUSINESS
DESIGN
Assess
Decide
Hypothesize
TEST
Learn
Experiment
Strategyzer


Assessment
Actions
Prototyping
design
Hypotheses
Ideation
Experiments
test
Design Brief
Evidence
Insights
Actions
Strategyzer

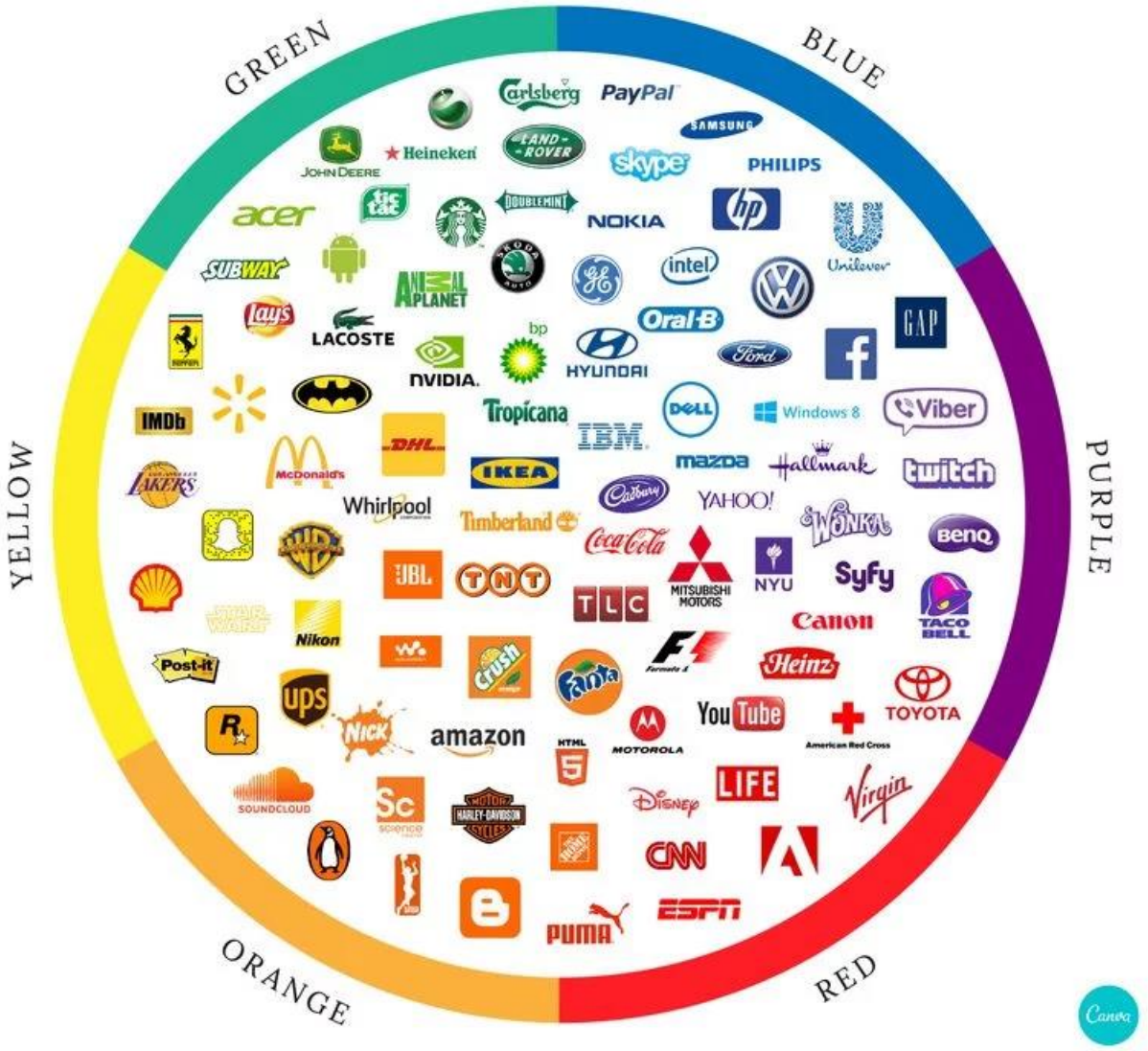
Акценти

- **Pitch deck** (Investment Deck) – презентация от няколко слайда, която ясно описва и определя Вашето бизнес предложение, бизнес идеята Ви като цяло и защо инвеститорите следва да Ви обърнат внимание.
- **Гъвкава, оригинална презентация** – избягвайте механизирани, стандартизирани презентации. Следва да е показателна за компанията Ви.
- **Основна цел** – да смекчи възприятията на инвеститорите за риска от инвестиция във Вашата компания. Трябва да искат да говорят с Вас и да задържи интереса им; също така – да премахне опасенията им, поради които биха Ви игнорирали.
- Инвеститорите ще оценят pitch-а за **по-малко от 1 минута.**
- **Първият слайд определя дали печелите или губите инвеститора.**
- Вашият pitch трябва да изглежда **логично** и **последователно**. Структурата му следва да е информативна – да дава изчерпателна информация по всички въпроси, които могат да вълнуват инвеститора.
- Правилото **10 – 20 - 30**



ОТКРИВАЩ СЛАЙД

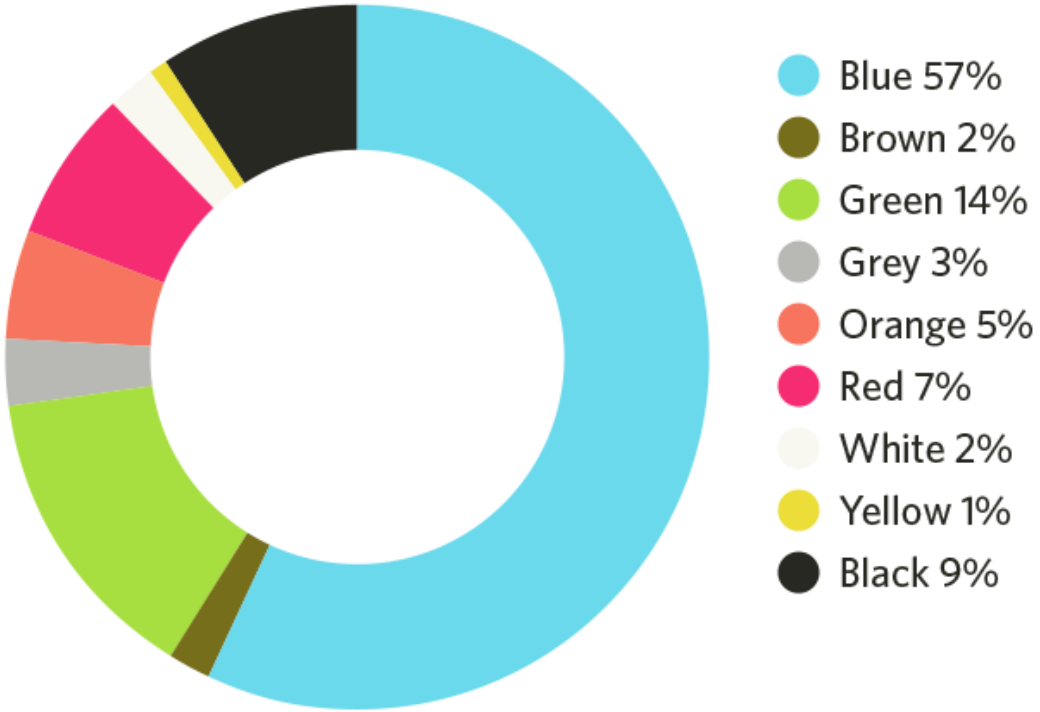
ЛОГО
[мантра]


GREEN
BLUE
YELLOW
PURPLE
ORANGE
RED
Carlsberg
PayPal
SAMSUNG
JOHN DEERE
Heineken
LAND ROVER
skype
PHILIPS
acer
tic tac
DOUBLEMINT
NOKIA
hp
Unilever
SUBWAY
ANIMAL PLANET
intel
Oral-B
GAP
Lay's
LACOSTE
bp
NVIDIA
HYUNDAI
Ford
Tropicana
DELL
Windows 8
Viber
IMDb
DHL
IBM
mazda
Hallmark
twitch
McDonald's
IKEA
Cadbury
YAHOO!
LAKERS
Whirlpool
Timberland
Coca-Cola
WONKA
BenQ
JBL
TNT
TLC
MITSUBISHI MOTORS
NYU
Syfy
Nikon
Canon
TACO BELL
Post-it
Crush
Fanta
Heinz
ups
TOYOTA
NICK
amazon
MOTOROLA
YouTube
American Red Cross
SOUNDCLOUD
HARLEY-DAVIDSON
DISNEY
LIFE
Virgin
CNN
PUMA
ESPN

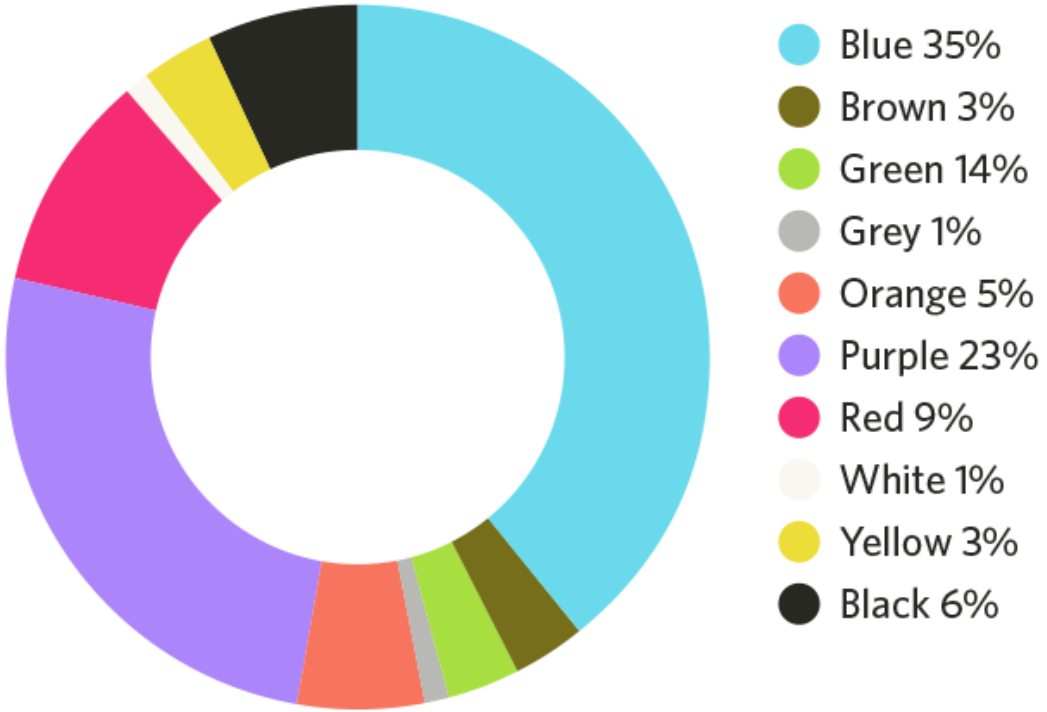
COLOR EMOTION GUIDE



Men


Blue 57%
Brown 2%
Green 14%
Grey 3%
Orange 5%
Red 7%
White 2%
Yellow 1%
Black 9%

Women


Blue 35%
Brown 3%
Green 14%
Grey 1%
Orange 5%
Purple 23%
Red 9%
White 1%
Yellow 3%
Black 6%

5 Dimensions of Brand Personality

Sincerity

Down-to-earth
Family-oriented
Small-town

Honest
Sincere
Real

Wholesome
Original

Cheerful
Sentimental
Friendly

Excitement

Daring
Trendy
Exciting

Spirited
Cool
Young

Imaginative
Unique

Up-to-date
Independent
Contemporary

Competence

Reliable
Hard-working
Secure

Intelligent
Technical
Corporate

Successful
Leader
Confident

Sophistication

Upper-class
Glamorous
Good looking

Charming
Feminine
Smooth

Ruggedness

Outdoorsy
Masculine
Western

Tough
Rugged

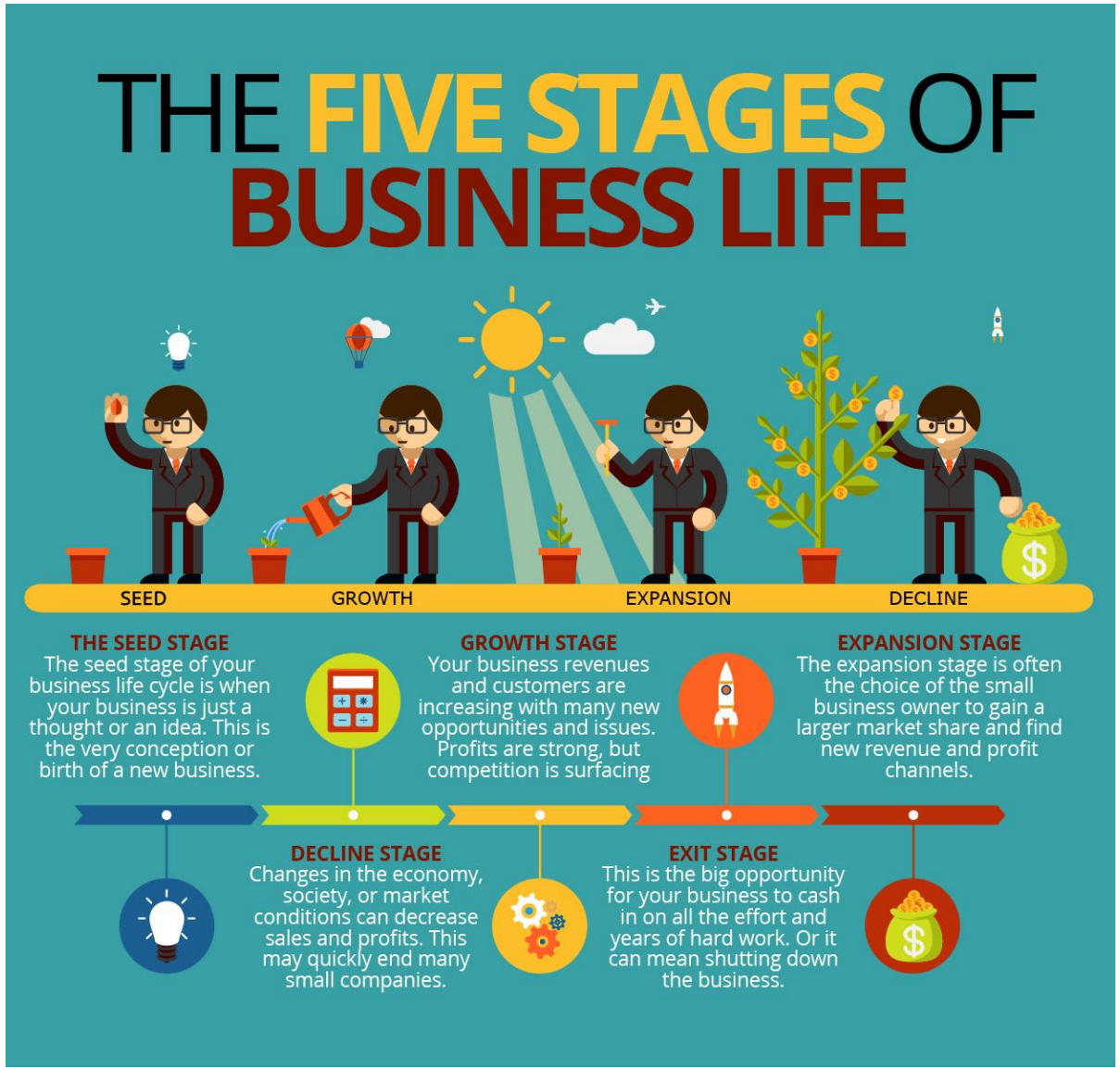
Мантрата

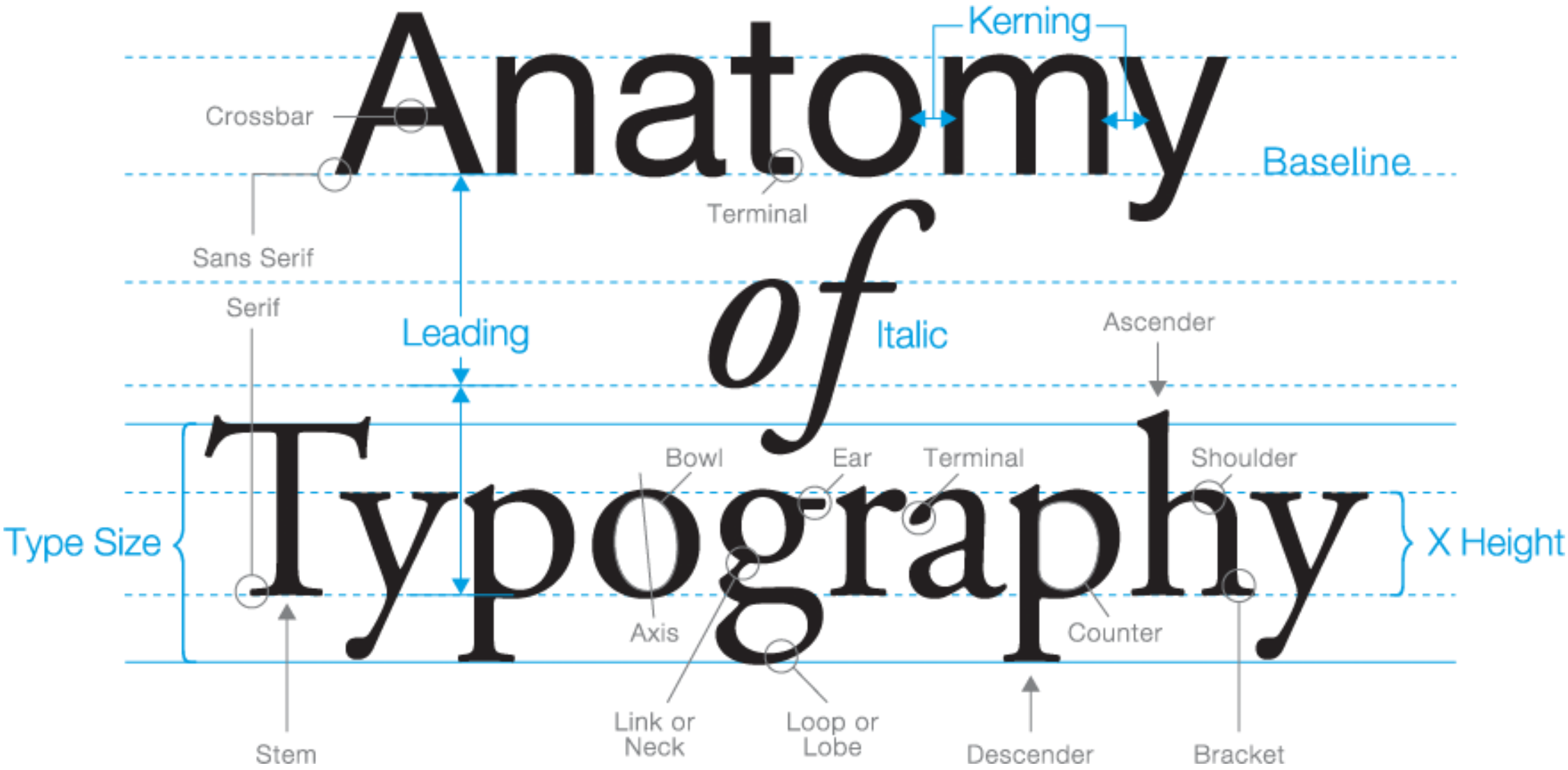
- Federal Express: свобода за ума.
- Nike: за истински спортисти.
- Target: иновативен дизайн.
- Mary Key: обогатяваме живота на жената.
- eBay: променяме електронната търговия.

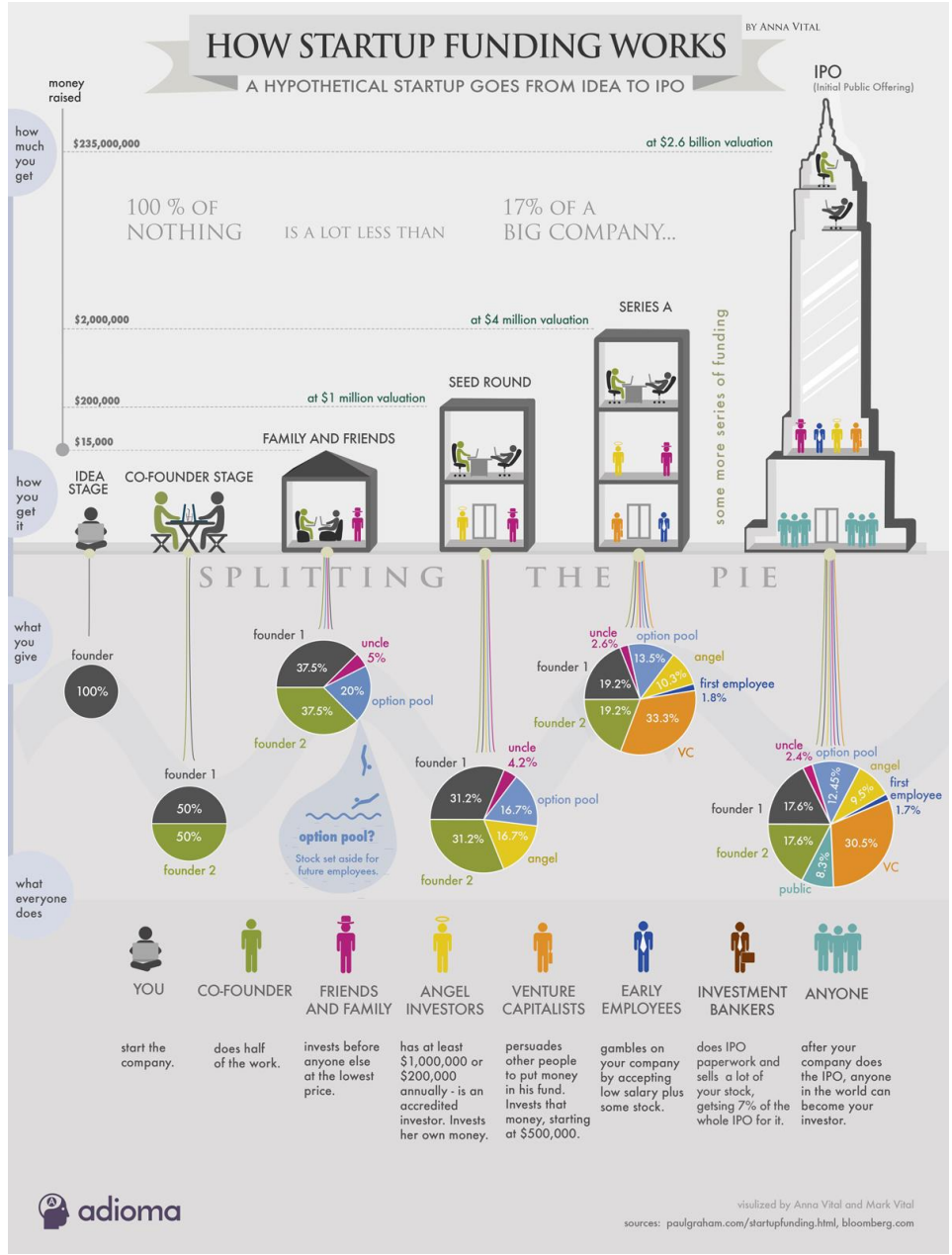
- Отразява Вашата същност, идеята.

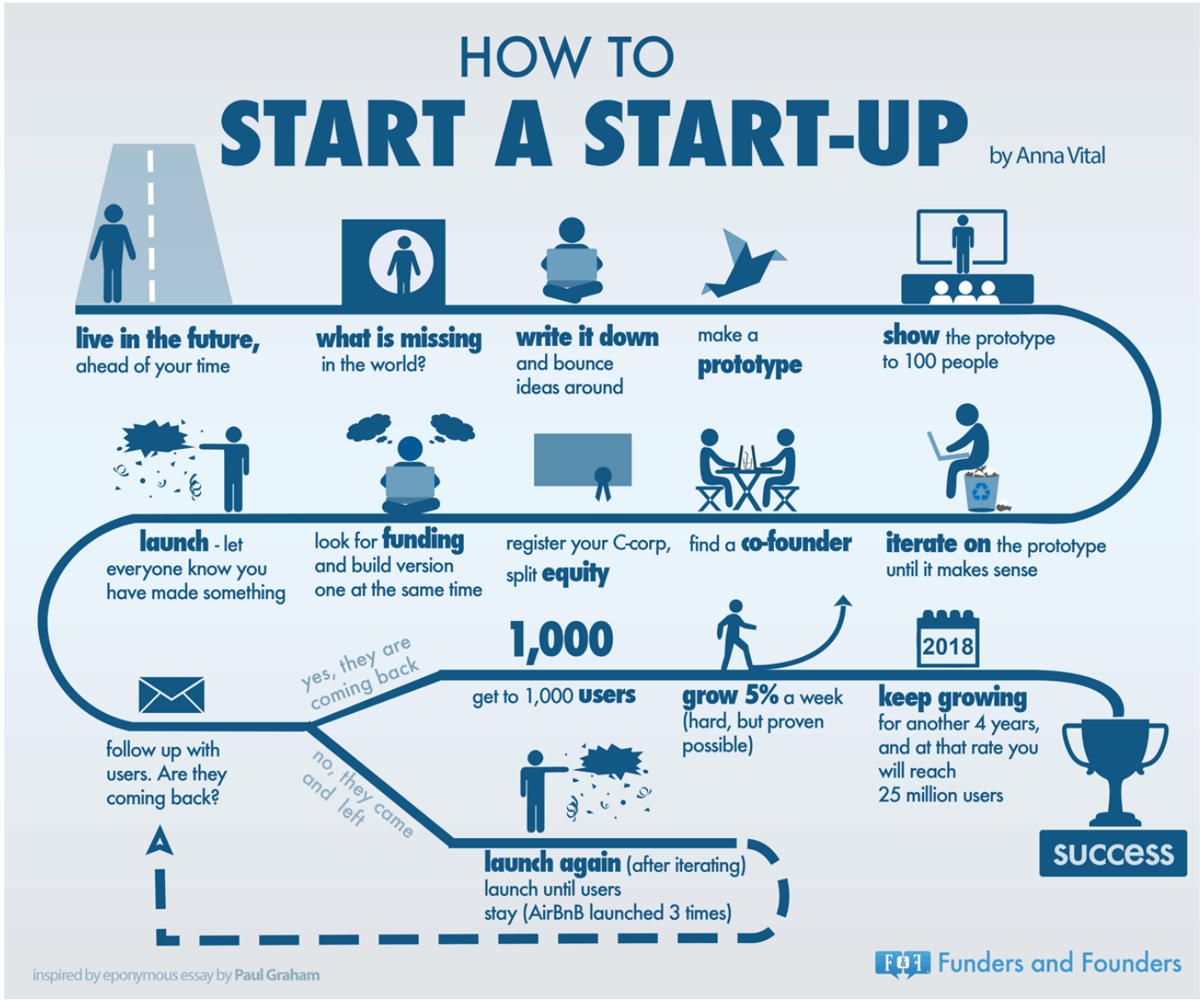





THE FIVE STAGES OF BUSINESS LIFE
SEED
GROWTH
EXPANSION
DECLINE
THE SEED STAGE
The seed stage of your business life cycle is when your business is just a thought or an idea. This is the very conception or birth of a new business.
GROWTH STAGE
Your business revenues and customers are increasing with many new opportunities and issues. Profits are strong, but competition is surfacing
EXPANSION STAGE
The expansion stage is often the choice of the small business owner to gain a larger market share and find new revenue and profit channels.
DECLINE STAGE
Changes in the economy, society, or market conditions can decrease sales and profits. This may quickly end many small companies.
EXIT STAGE
This is the big opportunity for your business to cash in on all the effort and years of hard work. Or it can mean shutting down the business.


Anatomy
of
Typography
Kerning
Crossbar
Baseline
Terminal
Sans Serif
Serif
Leading
Italic
Ascender
Bowl
Ear
Terminal
Shoulder
Type Size
X Height
Axis
Counter
Link or
Neck
Loop or
Lobe
Descender
Stem
Bracket


HOW STARTUP FUNDING WORKS
BY ANNA VITAL
A HYPOTHETICAL STARTUP GOES FROM IDEA TO IPO
money raised
how much you get
how you get it
what you give
what everyone does
IPO
(Initial Public Offering)
$235,000,000
at $2.6 billion valuation
100 % OF NOTHING
IS A LOT LESS THAN
17% OF A BIG COMPANY...
$2,000,000
at $4 million valuation
SERIES A
$200,000
at $1 million valuation
SEED ROUND
$15,000
FAMILY AND FRIENDS
IDEA STAGE
CO-FOUNDER STAGE
some more series of funding
SPLITTING THE PIE
founder
100%
founder 1
50%
50%
founder 2
option pool?
Stock set aside for future employees.
founder 1
37.5%
uncle 5%
20%
option pool
37.5%
founder 2
founder 1
uncle 4.2%
31.2%
16.7%
option pool
31.2%
16.7%
angel
founder 2
founder 1
uncle 2.6%
option pool
13.5%
angel
10.3%
19.2%
first employee 1.8%
19.2%
33.3%
VC
founder 2
founder 1
uncle 2.4%
option pool
12.45%
angel
9.5%
first employee 1.7%
17.6%
17.6%
30.5%
VC
8.9%
founder 2
public
YOU
start the company.
CO-FOUNDER
does half of the work.
FRIENDS AND FAMILY
invests before anyone else at the lowest price.
ANGEL INVESTORS
has at least $1,000,000 or $200,000 annually - is an accredited investor. Invests her own money.
VENTURE CAPITALISTS
persuades other people to put money in his fund. Invests that money, starting at $500,000.
EARLY EMPLOYEES
gambles on your company by accepting low salary plus some stock.
INVESTMENT BANKERS
does IPO paperwork and sells a lot of your stock, getsing 7% of the whole IPO for it.
ANYONE
after your company does the IPO, anyone in the world can become your investor.
adioma
visulized by Anna Vital and Mark Vital
sources: paulgraham.com/startupfunding.html, bloomberg.com


HOW TO
START A START-UP
by Anna Vital
live in the future, ahead of your time
what is missing in the world?
write it down and bounce ideas around
make a prototype
show the prototype to 100 people
launch - let everyone know you have made something
look for funding and build version one at the same time
register your C-corp, split equity
find a co-founder
iterate on the prototype until it makes sense
1,000
get to 1,000 users
grow 5% a week (hard, but proven possible)
2018
keep growing for another 4 years, and at that rate you will reach 25 million users
SUCCESS
yes, they are coming back
follow up with users. Are they coming back?
no, they came and left
launch again (after iterating) launch until users stay (AirBnB launched 3 times)
inspired by eponymous essay by Paul Graham
Funders and Founders

ОПИСАНИЕ НА БИЗНЕСА

Това е най-важният слайд, защото се чете, когато инвеститорите имат най-голямо внимание (около 30 секунди).

Ако те не разбират какъв е вашият бизнес тук, те няма да разберат и останалата част от презентацията и ще Ви игнорират.

Опишете бизнеса си по възможно най-лесния и прост начин.

Не включвайте проблема, с който се занимавате, и бизнес моделът - те ще дойдат по-късно.

Съвет: опишете бизнеса, както бихте го описали на клиентите.
Инвеститорът иска да разбере кой, защо и за колко ще купи продукта, който предлагате.

ПРОБЛЕМ

Какъв проблем адресира Вашият бизнес и защо съществува? Какво прави продукта Ви необходим на пазара?

Дайте **чувство на неизбежност**: този проблем ще бъде там и някой ще се възползва от него, независимо дали сте вие или някой друг.

Ако успеете да представите проблема по този начин, инвеститора няма да се чуди дали има бизнес в решението на този проблем, а всичко ще стане просто въпрос „кой“, за да оцени дали сте подходящата компания за това.
Останалата част от pitch-а трябва да докаже това.

Търси в Twitter

Вход Регистриране



Adam Draper 🔌 🛸 🌊
@AdamDraper

Company: I have no product. I'm raising $40m.
#VC: Not interested
Company: But... it's an ICO.
#VC: Do you think you can make room for me?

1:05 пр.об. · 30.06.2017 г. · Twitter Web Client

330 ретуита **875** харесвания

РЕШЕНИЕ

Защо сте най-добрата компания за решаване на проблема?

Обяснете предложението си за стойностен продукт, за адресиране на проблема.
Маркирайте своя USP (уникално предложение за продажба), за да докажете, че сте правилната компания, която да реши проблема.

Можете да използвате:
- Потребителски случаи;
- Примери със съпоставими данни;
- Или всеки друг материал, който доказва вашата позиция според ситуацията на вашата компания.

Отговорът трябва да е в съответствие с характеристиките на проблема, който описахте.

ЛЮБОВ – ОСЪЗНАТОСТ – ТРАНСФОРМАЦИЯ

Insight Seminars BULGARIA

Семинарите Инсайт са пътешествие към личностна трансформация, създадено, за да ви подкрепи да живеете пълноценно и свободно, в хармония с вашите собствени цели и ценности, така че да постигате по-голям успех във всяка област от живота. Инсайт ще задълбочи вашата осъзнатост, за да можете да се освободите от моделите, които не работят и да развиете онези, които работят.

Инсайт е независима образователна организация, която предлага семинари за възрастни, тийнейджъри и бизнес професионалисти в цял свят, съдействайки на хората да открият своя потенциал и призвание в живота.



Основание: Дарение за Инсайт 1 Бургас

Получател: Семинари Инсайт България

OneLife

HOME ABOUT MEMBERSHIP MEDIA CENTER OPPORTUNITY POSITIVE IMPACT BLOG LOGIN



ONELIFE MEMBERS :

3 5 7 6 1 0 9

РАЗМЕР НА ПАЗАРА

Сега, когато инвеститорът види, че има проблем на пазара и бизнес възможност да предостави решение, следващият логичен въпрос е: **Колко голяма е тази бизнес възможност?**

Използвайте сравними фирми като референтни (например: комбиниран оборот на настоящите играчи на пазара).

След като изчислите размера на пазара, потърсете пазарен дял, който да достигнете до няколко години. Пазарният дял не трябва да бъде по-голям от пазарния дял на настоящия лидер на пазара, освен ако секторът се разраства чрез бързи промени и смущения.

1% - само толкова ни трябва! Дали?

КОНКУРЕНТНА СРЕДА И ДИФЕРЕНЦИАЦИЯ

Най-добрият начин е да **идентифицирате 2 до 4 конкуренти** и да сравните вашата компания с даден набор от функции (вероятно същите, които клиентите на проблема ви искат да видят) и да подчертаете, че вашето предлагане е по-добро и ще изпъкне.

Какво искат да разберат инвеститорите от този слайд?
Това, че напълно разбирате какво искат клиентите, защото това е ключът към пазара. Освен това, този слайд показва, че сте проучили пазара и сте се научили от опита на вашите конкуренти, за да развиете Вашата компания.

Ако все още нямате конкурент, включете подобни компании.

УСТОЙЧИВО КОНКУРЕНТНО ПРЕДИМСТВО

Предишният слайд обяснява защо сте по-добри от конкурентите си днес. В този, трябва да се съсредоточите върху това **как ще можете да запазите конкурентно предимство с течение на времето** в условията на нова конкуренция, която определено ще възникне, ако възможността е толкова голяма, колкото и в първите слайдове.

Как няма да се копира или дори да се подобри вашето предложение?

С други думи:
Какви бариери пред навлизането ще създадете за нова конкуренция (идващи от нови участници или дори от действащи лица)?

СТЕПЕН НА РАЗВИТИЕ

Какво постигнахте, за да докажете каквото сте заявили досега? Дайте факти!

Фокусирайте се върху факторите, които сте посочили като основно конкурентно предимство в предишните слайдове.

БИЗНЕС МОДЕЛ И МОНЕТИЗИРАНЕ

Тази тема може да бъде включена и като част от предишния слайд, в зависимост от вашия случай, но обикновено е по-добре да ги разделите.

Трябва да обясните **как ще можете да генерирате в бъдеще значителни парични потоци и приходи,** което също е свързано с вашето конкурентно предимство.

Определете ясно как компанията ще генерира повечето от приходите си и кога.

ЕТАПИ И ИНВЕСТИЦИОННО ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Най-ефективният начин да се представят капиталовите нужди и използването на средствата е да се опише използването на капитала в зависимост от достигането на целевите показатели, които сте описали по-горе.

Направете времева линия. Очертайте как капиталът ще нараства на всеки етап. Този подход е много ясен за разбиране и е лесен за измерване след инвестицията.

Съвет: времевият хоризонт трябва да бъде около 18 месеца (максимум 3 години - повече от това звучи твърде спекулативно).

ЕКИП

На ранен етап инвеститорите инвестират повече в хората, отколкото в бизнеса. Това е вашият слайд, за да блеснете.
Може да го включите по-рано в pitch-а, но това зависи от конкретните случаи.

Какво търсят инвеститорите?
- Опитът в тази област (от предишни работни места или стартиращи фирми);
- Успешни предприемачески инициативи, exits;
- Колко години сте работили заедно с учредителите на компанията и колегите от екипа.

Екипът трябва да бъде допълващ се от гл. т. на функционалностите.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Благодарности и данни за контакт.

Електронна поща.

Телефонен номер.

Адрес на фирмата (географията е важен фактор).

Включете само едно лице за контакт
Той / тя трябва да отговаря за набирането на средствата, по-добре, ако това е главният изпълнителен директор: инвеститорите искат да говорят с лидери. Това ще бъде единственото референтно лице по време на преговорите и след сделката.




CLASH
ROYALE
GET IT ON
Google Play

Top Grossing Titles by Category

Worldwide, ranked by October 2019 earnings

	PC	CONSOLE	MOBILE
1	*League of Legends*	*Call of Duty: Modern Warfare*	*Honour of Kings*
2	*Dungeon Fighter Online*	*FIFA 20*	*Last Shelter: Survival*
3	*Fantasy Westward Journey Online II*	*Destiny 2*	*Candy Crush Saga*
4	*Crossfire*	*Tom Clancy's Ghost Recon Breakpoint*	*Pokémon GO*
5	*World of Warcraft West*	*NBA 2K20*	*Homescapes*
6	*Call of Duty: Modern Warfare*	*Fortnite*	*Monster Strike*
7	*Fortnite*	*Borderlands 3*	*Coin Master*
8	*World of Tanks*	*Grand Theft Auto V*	*Lineage M*
9	*The Outer Worlds*	*Apex Legends*	*Clash of Clans*
10	*Roblox*	*FIFA 19*	*Mafia City*

Source: SuperData Arcade. Please visit: http://bit.ly/sdarcade for more info.

© 2019 SuperData, A Nielsen Company, Inc. All rights reserved.

SUPERDATA
A NIELSEN COMPANY



Brawl Stars

Supercell Action

PEGI 7

Editors' Choice

★★★★½ 7,559,143

Offers in-app purchases

This app is compatible with all of your devices.

Add to wishlist

Install

REVIEWS

Review Policy

4.4

★★★★½

7,559,143 total



ADDITIONAL INFORMATION

Updated
18 November 2019

Size
114M

Installs
100,000,000+

Current Version
23.72

Requires Android
4.3 and up

Content Rating
PEGI 7
Mild violence
Learn More

Interactive Elements
Users interact, Digital purchases

In-app Products
BGN 1.99 – BGN 219.99 per item

Permission
View details

Report
Flag as inappropriate

Offered By
Google Commerce Ltd

Developer
Visit website
gp-info@supercell.com
Privacy Policy
Itamerenkatu 11-13
00180 Helsinki Finland

"Supercell was founded on a few core beliefs."

The best teams make the best games

We used this simple sentence to describe our idea of a new kind of games company that would put people front and center. We thought to ourselves: "What if you put together a games company the way you'd put together a professional sports team?" In that type of model, the sole mission of the founders and management would be to acquire the best talent for every single position, create the best possible environment for them, and then get out of the way. It would be an environment with zero bureaucracy. A place where the best people could make the biggest possible impact and nothing would stand in their way. Everything else, including financial goals, would be secondary. Over the years, we realised that even more important than having the best people is having the best teams – just as in sports, where World Cups and Championships are won by teams, not individuals.

Supercell

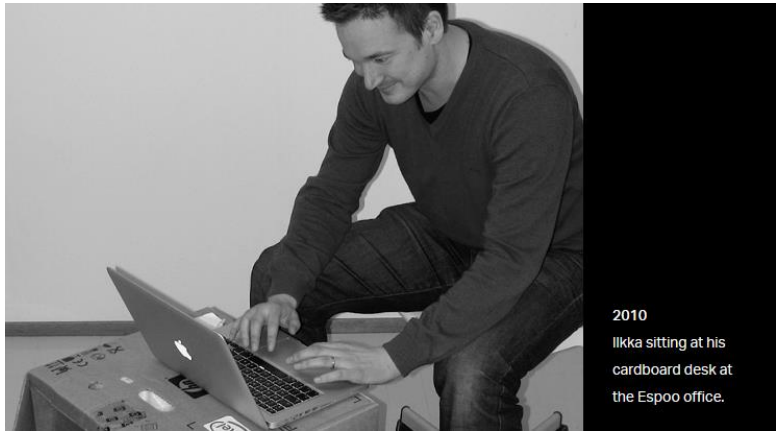
A different kind of a company – the company we've always dreamed of:

- To create games that people will remember and hopefully even play for decades.
- And we want to build a company that will last for decades.
- A company whose employees will think it's the best place they've ever worked.
- And, finally, a company that not only does good for its players, employees and shareholders, but also for the greater community around it.
- First office was in Niittykumpu in Espoo, Finland.: one 30-square-meter room, six desks from a recycling center, and a coffee maker. A bit later on: managed to fit 15 people to that little room.

What all of the above requires is time and patience.



2010
The first office:
30m², six tables and
a coffee maker.

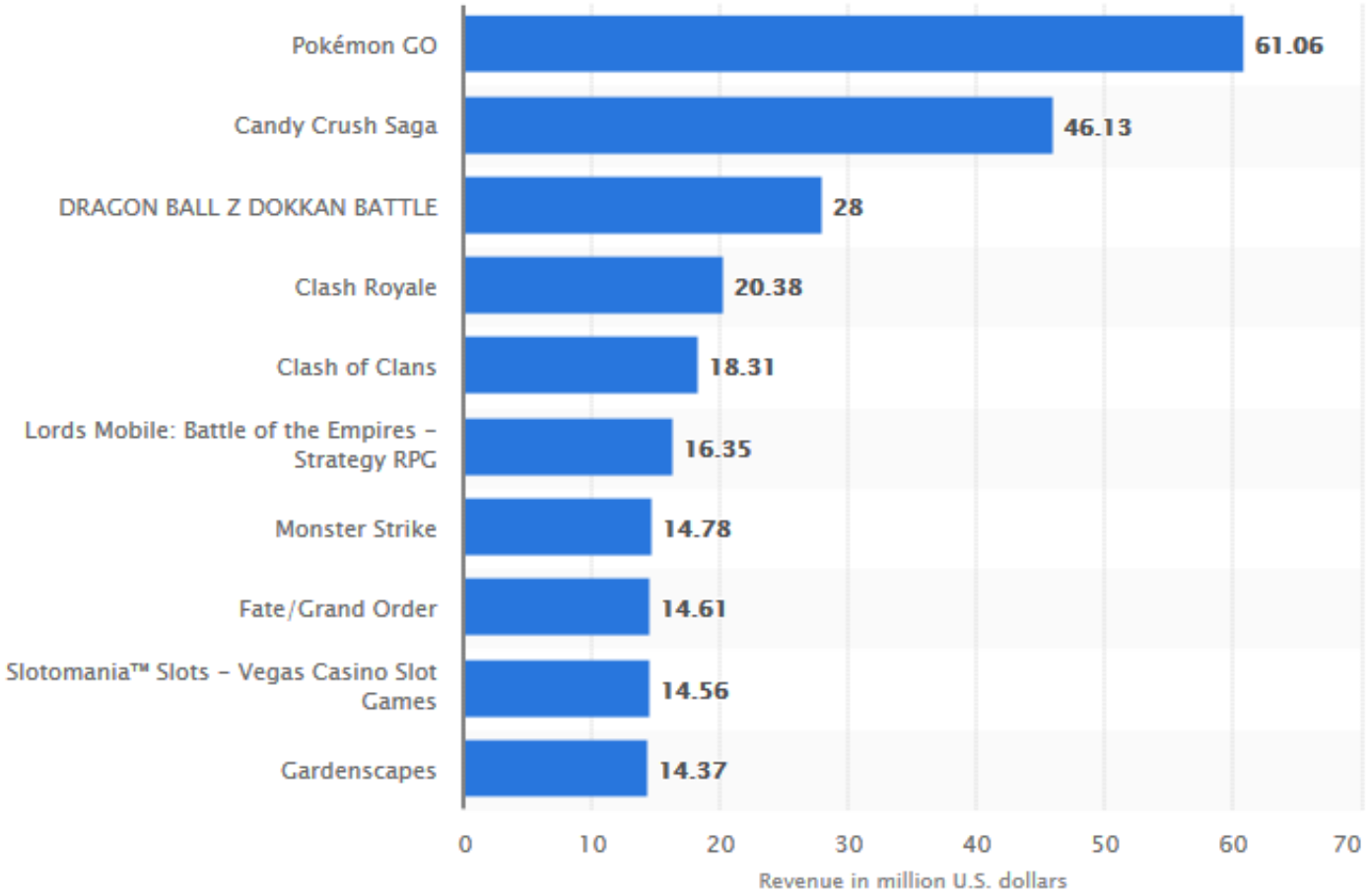


2010
Ilkka sitting at his
cardboard desk at
the Espoo office.

SUPERCELL

Supercell is a mobile game developer based in Helsinki, Finland, with offices in San Francisco, Tokyo, Seoul and Shanghai. Since our launch in 2010, we've brought five games to the global market – Brawl Stars, Clash Royale, Boom Beach, Clash of Clans and Hay Day. Our goal is to make the best games – games that are played by as many people as possible, enjoyed for years and remembered forever.

290	5	30+	5
Supercellians	Offices	Nationalities	Game Titles


Pokémon GO
61.06
Candy Crush Saga
46.13
DRAGON BALL Z DOKKAN BATTLE
28
Clash Royale
20.38
Clash of Clans
18.31
Lords Mobile: Battle of the Empires – Strategy RPG
16.35
Monster Strike
14.78
Fate/Grand Order
14.61
Slotomania™ Slots – Vegas Casino Slot Games
14.56
Gardenscapes
14.37
0
10
20
30
40
50
60
70
Revenue in million U.S. dollars





About CD PROJEKT RED

CD PROJEKT RED is a game development studio founded in 2002. It develops and publishes video games for personal computers and video game consoles. The studio's flagship titles include The Witcher series of games, Thronebreaker: The Witcher Tales, GWENT: The Witcher Card Game and the upcoming futuristic AAA role-playing game — Cyberpunk 2077.

More than 33 000 000

copies of The Witcher games sold

Over 250

GOTY awards for The Witcher 3

Over 800

awards for The Witcher 3

Фокус: pitch, глобален успех

https://slidebean.com/blog/startups/facebook-pitch-deck

https://slidebean.com/templates/airbnb-pitch-deck

https://www.slideshare.net/ryangum/airbnb-pitch-deck-from-2008

https://www.slideshare.net/AlexanderJarvis/youtube-pitch-deck

airbnb	LinkedIn	wework	buffer	mixpanel	tinder
$2.29B in 7 Rounds from 31 Investors	+$100M in 5 rounds from 10 investors	$1B in 6 Rounds from 7 Investors	$3.9M in 3 Rounds from 24 Investors	$77M in 5 Rounds from 8 Investors	na
Problem	Elevator pitch	Company overview	Hook	Problem	Problem
Solution	Problem	Elevator pitch	Problem	Solution	Solution
Market Validation	Solution	Problem	Solution	Competitive advantage	Product
Market size	Go to market results	Solution	Traction	Growth results / Sales results	Core features
Product	Competition	Competition	Roadmap results	Expansion plan	
Business Model	Roadmap & results	Business model	Business Model	Competition	
Market Adoption (Go to market)	Entry barriers	Growth results	Market size	Financing history	
Competition	Business model	Partnership results	Competition		
Competitive advantages	Market opportunity	Results	Team		
	Roadmap to revenues	Product			
	Financial plan	Revenue results			
	Team				

Къде можем да използваме своят pitch?

WOLVES SUMMIT

WHY ATTEND ▾ | HARDWARE & R&D | BLOCKCHAIN | NETWORKING | INFO | AGENDA ▾ | PARTNERS | BUY TICKET | PL

PRICES WILL INCREASE IN: 3 days & 00h 27m 41s BUY TICKET

DEVELOP YOUR STARTUP

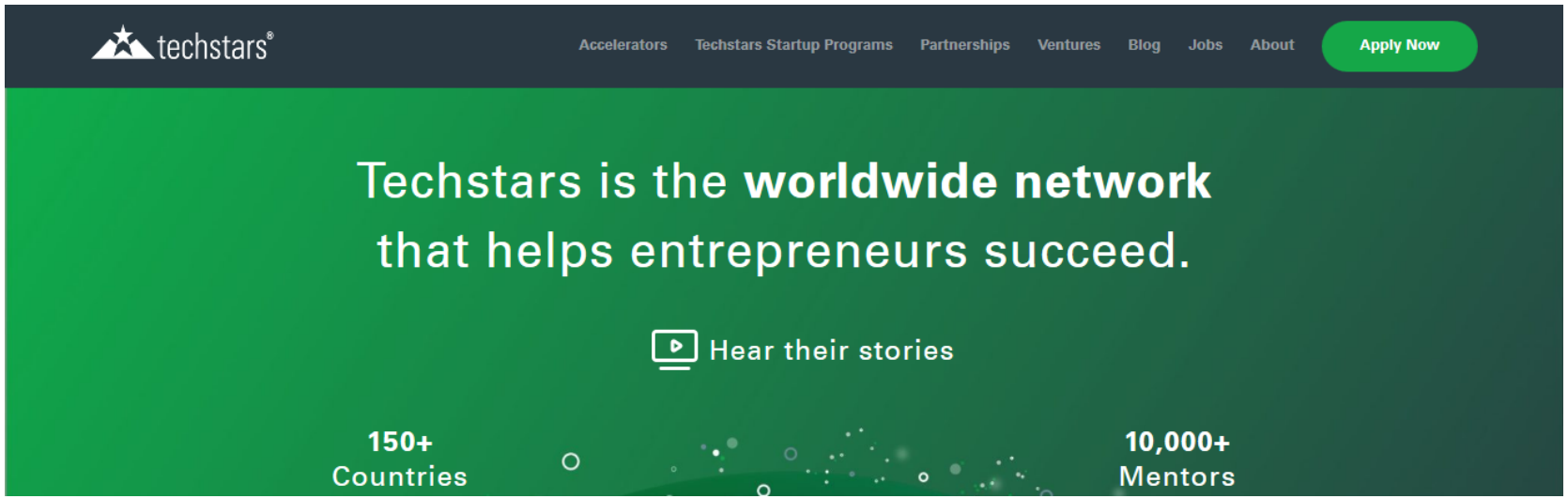
Join 400 startups that will **participate in Wolves Summit for free**. Attract investors and corporate partners during 1:1 meetings you can schedule using an advanced matchmaking tool. Participate in the Great Pitch. Present your startup to 300 investors and 450 executives.

Hunt for your future. Don't get eaten!



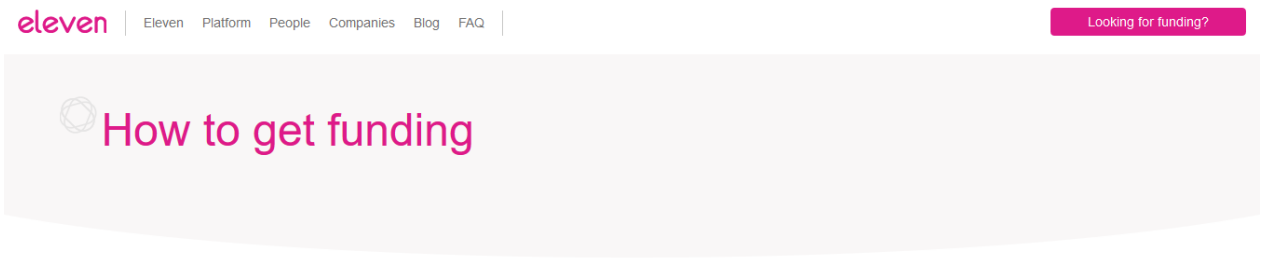
- https://www.wolvessummit

APPLY AS STARTUP ⟩



Къде можем да използваме своят pitch?

HTTPS://WWW.TECHSTARS.COM/



We have a rolling application, where at any time you can fill out and send your project for review. Every week we shall be inviting selected projects for a first round of interviews. Your chances of getting to an interview increase dramatically if your project is referred by an alumnus, mentor or investor of Eleven. If we decide to continue beyond our first meeting, we shall request additional information, references and arrange several meetings with relevant people from our network who can help us better assess the investment opportunity.

In the final step, you shall be invited to present your Investment Deck to the Investment Committee of the Fund. We take our decisions at the end of the committee meeting unless we need some further due diligence. The whole process from the first meeting to potential approval for investment should not take more than a month.

Once again, the best way to get our attention, though, is through a referral from someone we know and trust. We have hundreds of alumni, mentors, and partners and chances are, if a company is looking for funding in this part of the world, they know some of these people.

https://www.11.me