





**Сделки за съфинансиране**

**ОВЛАСТЯВАНЕ НА МЛАДИ ПРЕДПРИЕМАЧИ С ИИ**

№ 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027



## Сделки за съфинансиране

---

# СЪДЪРЖАНИЕ Модул 4 Достъп до ФИНАНСИРАНЕ

---

### 1. ВЪВЕДЕНИЕ

Преглед на модула

Цели на обучението

### 2. ТЯЛО НА МОДУЛА

**РАЗБИРАНЕ НА НУЖДИТЕ ОТ ФИНАНСИРАНЕ И ФИНАНСОВО ПЛАНИРАНЕ**

**РАЗДЕЛ 1** ЗНАЧЕНИЕТО НА ФИНАНСОВОТО ПЛАНИРАНЕ ЗА СТАРТИРАЩИ КОМПАНИИ

**РАЗДЕЛ 2** ОПРЕДЕЛЯНЕ НА БИЗНЕС РАЗХОДИТЕ И ФИНАНСОВИТЕ НУЖДИ

**РАЗДЕЛ 3** ТРАДИЦИОННИ И АЛТЕРНАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ НА ФИНАНСИРАНЕ

3.1 ГРАНТОВЕ (ОТПУСКАНЕ НА БЕЗВЪЗМЕЗДНА ПОМОЩ) И ДЪРЖАВНО ФИНАНСИРАНЕ

- ПРЕДВАРИТЕЛНО ФИНАНСИРАНЕ: САМОСТОЯТЕЛНО ФИНАНСИРАНЕ, СЕМЕЙСТВО И ПРИЯТЕЛИ, ПУБЛИЧНО ФИНАНСИРАНЕ

3.2 ЗАЕМИ И МИКРОФИНАНСИРАНЕ

- ФИНАНСИРАНЕ НА РАСТЕЖА: УСКОРИТЕЛИ, РИСКОВ КАПИТАЛ, ЧАСТЕН КАПИТАЛ

3.3 РИСКОВ КАПИТАЛ И БИЗНЕС АНГЕЛИ

3.4 КРАУДФЪНДИНГ И КРЕДИТИРАНЕ ОТ ТИПА „PEER-TO-PEER“

3.5 ФИНАНСИРАНЕ БЕЗ ДЯЛОВО УЧАСТИЕ: КОНКУРСИ И СТИПЕНДИИ



## **Сделки за съфинансиране**

### **РАЗДЕЛ 4 ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ И ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ, ЗАДВИЖВАНИ ОТ ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ**

4.1 ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ ЗА ФИНАНСОВО ПРОГНОЗИРАНЕ И ОЦЕНКА НА РИСКА

4.2 ПОМОЩ ПРИ КАНДИДАТСТВАНЕ ЗА БЕЗВЪЗМЕЗДНИ СРЕДСТВА И ЗАЕМИ, ЗАДВИЖВАНА ОТ ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ

4.3 ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ В ОТНОШЕНИЯТА С ИНВЕСТИТОРИТЕ И ОЦЕНКАТА НА БИЗНЕСА

### **РАЗДЕЛ 5 СТРАТЕГИИ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА ФИНАНСИРАНЕ**

5.1 ИЗГОТВЯНЕ НА ПЕЧЕЛИВШ БИЗНЕС ПЛАН

5.2 ГОТОВИ ЛИ СТЕ ЗА ФИНАНСИРАНЕ?

5.3 УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА ПРЕДСТАВЯНЕТО: АНГАЖИРАНЕ НА ИНВЕСТИТОРИ И КРЕДИТОРИ

5.4 ИЗПОЛЗВАНЕ НА ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ ЗА ОПТИМИЗИРАНЕ НА ЗАЯВЛЕНИЯТА ЗА ФИНАНСИРАНЕ

### **РАЗДЕЛ 6 ИЗГРАЖДАНЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИ ПАРТНЬОРСТВА ЗА ОТКЛЮЧВАНЕ НА ФИНАНСИРАНЕ**

6.1 КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВАТ СТРАТЕГИЧЕСКИТЕ ПАРТНЬОРСТВА?

6.2 КАК ПАРТНЬОРСТВОТА ВОДЯТ ДО ФИНАНСИРАНЕ

6.3 ИЗГРАЖДАНЕ НА ПАРТНЬОРСКА СТРАТЕГИЯ И ИНСТРУМЕНТИ С ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ

## **3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И КЛЮЧОВИ ИЗВОДИ**

## **4. БИБЛИОГРАФИЯ**



## Сделки за съфинансиране



## Сделки за съфинансиране

# 1. ВЪВЕДЕНИЕ

### Преглед на модула

Достъпът до финансиране е една от най-важните и често най-предизвикателните стъпки за младите предприемачи, които превръщат идеите си в устойчиви начинания. В днешната дигитална икономика традиционните пътища за финансиране се развиват бързо, а възходът на изкуствения интелект (ИИ) трансформира начина, по който стартиращите компании планират финансите, идентифицират възможности за финансиране и се свързват с инвеститори.

Този модул е предназначен да предостави финансова грамотност, стратегически прозрения и практически инструменти, необходими за ориентиране в сферата на финансирането на стартиращи компании, които са ръководени от млади хора и работят с изкуствен интелект. Ще разгледате както традиционни, така и иновативни източници на финансиране – от грантове (отпускане на безвъзмездна помощ) и микрофинансиране до стипендии без дялово участие и възможности за инвестиции, съфинансирани с изкуствен интелект.

Важно е да се отбележи, че този модул представя и как технологиите с изкуствен интелект могат да помогнат за автоматизиране на финансовото планиране, подобряване на кандидатстването за финансиране, оценка на готовността на инвеститорите и изграждане на стратегически партньорства. Независимо дали изграждате първия си бизнес или мащабирате идея за социално въздействие, този модул ще ви помогне да осигурите необходимия капитал по-интелигентно и по-бързо.

До края на този модул ще можете да оцените нуждите си от финансиране, да прецените най-подходящите източници на финансиране, да използвате изкуствен интелект за



## Сделки за съфинансиране

рационализиране на процесите и да представите начинанието си с увереност.

### Цели на обучението:

До края на този модул ще можете да:

- Оцените нуждите и целите на вашия стартъп от финансиране
- Идентифицирате и оцените най-подходящите източници на финансиране
- Прилагате инструменти с изкуствен интелект за рационализиране на процесите на финансово планиране и кандидатстване
- Подобрите готовността си за инвеститори и изградите стратегически партньорства за финансиране
- Уверено да представяте начинанието си, за да привлечете правилните възможности за финансиране

# ■ 2. РАЗБИРАНЕ НА НУЖДИТЕ ОТ ФИНАНСИРАНЕ И ФИНАНСОВО ПЛАНИРАНЕ

Предприемачите трябва да разбират колко капитал е необходим, за да стартират и развиват бизнеса си. Правилното финансово планиране гарантира, че те разпределят ресурсите ефективно, избягват финансов недостиг и поддържат устойчив растеж. Този раздел обхваща ключови аспекти на финансовото планиране и как да се оценят нуждите от финансиране.



Значението на стабилното финансово планиране, точното водене на записи и решенията, основани на данни

## Раздел 1 Значението на финансовото планиране за стартиращи компании

За младите предприемачи, интегриращи изкуствен интелект в своите бизнес модели, финансовото планиране далеч надхвърля простото счетоводство. Става въпрос за съгласуване на



## Сделки за съфинансиране

стратегическата визия с ресурсите, необходими за стимулиране на иновациите, мащабиране на операциите и поддържане на конкурентоспособност. Финансовото планиране позволява на предприемачите да предвиждат нуждите от парични потоци, да разпределят ресурсите ефективно и да разработват дългосрочни стратегии за устойчивост и растеж.

## Раздел 2: Определяне на бизнес разходите и финансовите нужди

Предприемачите трябва да разбират своите финансови задължения и изисквания, за да осигурят безпроблемно функциониране и да избегнат финансови рискове. Финансовото планиране позволява на предприемачите да вземат информирани решения относно генерирането на приходи, инвестициите и разходите, осигурявайки дългосрочна финансова стабилност.

- Правилното счетоводство и водене на документация, както и спазването на данъчните изисквания са от особена важност.
- Разбирането на финансови понятия като приход, печалба, оперативни разходи и паричен поток помага на предприемачите да оценят финансовото си състояние и нуждите от финансиране.
- Проследяването на тенденциите в паричните потоци помага да се определи кога и колко капитал да се набере, осигурявайки устойчивост на бизнеса.
- Желателно е да се проучат добре възможностите за финансиране - заеми, грантове, групово финансиране. Различните източници на финансиране предлагат различни нива на контрол и финансова гъвкавост. Предприемачите трябва да изберат опцията, която най-добре отговаря на техните бизнес цели.



## Сделки за съфинансиране

Изкуственият интелект и дигиталните инструменти могат да помогнат на предприемачите да прогнозират рисковете, да автоматизират счетоводството и да внедрят финансови предпазни мерки.

Ключови изводи:

- Финансовото планиране е от съществено значение за устойчивостта на бизнеса.
- Поддържането на финансови записи и разбирането на паричния поток подобрява вземането на решения.
- Проучването на различни възможности за финансиране позволява на бизнеса да осигури правилния вид капитал.



## Сделки за съфинансиране

### РАЗДЕЛ 3. ТРАДИЦИОННИ И АЛТЕРНАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ НА ФИНАНСИРАНЕ

Този раздел разглежда различни начини за финансиране на вашия бизнес - от традиционни източници като грантове и заеми до алтернативни варианти като рисков капитал и краудфъндинг. Всеки метод има своите плюсове и минуси, като изборът на правилната комбинация зависи от вашите бизнес цели и етап.

#### 3.1 Грантове и държавно финансиране

Грантовете и програмите за публично финансиране са чудесни за стартиращи компании в ранен етап, особено за тези, които стимулират иновациите или имат социално въздействие.

- **Предварително финансиране:** Опциите за ранно финансиране включват:
  - **Буутстрапинг** - Използване на собствени спестявания.
  - **Семейство и приятели** - Получаване на подкрепа от близки.
  - **Публични субсидии** - Невъзстановими средства, които ще ви помогнат да стартирате, без да се отказвате от собствеността.

#### 3.2 Заеми и микрофинансиране

Ако имате нужда от структурирано финансиране, заемите и микрофинансирането могат да осигурят капитал с планове за погасяване.

- **Традиционни заеми** - Най-подходящи за бизнеси с ясен модел на приходи и стратегия за погасяване.
- **Микрофинансиране** - По-малки, гъвкави заеми за стартиращи фирми или предприемачи без достъп до големи банки.

С разрастването на бизнеса ви можете да преминете от микрокредити към по-големи опции за финансиране, които подкрепят разширяването.



## Сделки за съфинансиране

### 3.3 Рисков капитал и бизнес ангели

Рисковият капитал и бизнес ангелите могат да осигурят финансиране и подкрепа за бързо мащабиране.

- **Инвестиции в акции:** Инвеститорите предоставят капитал в замяна на собственост във вашата компания. Гъвкавите инструменти за финансиране включват:
  - **Sweat Equity** – Предлагане на акции в замяна на работа, вместо пари в брой.
  - **Конвертируеми ценни книжа** – краткосрочни заеми, които по-късно се конвертират в акции.
  - **SAFE (Опростени споразумения за бъдещ капитал)** – позволяват на инвеститорите да финансират вашия стартъп сега в замяна на акции по-късно – без да се налага веднага да се определя стойността на компанията. Това е гъвкав и удобен за стартиращи компании начин за набиране на средства без незабавен натиск.

### 3.4 Краудфъндинг и кредитиране от типа „peer-to-peer“

Набирането на средства директно от обществеността може да стимулира растежа, като същевременно валидира вашата бизнес идея. И двата метода предлагат уникални предимства, които могат да помогнат за преодоляване на недостига на финансиране в ранен етап, като същевременно подкрепят цялостния растеж на бизнеса.

- **Краудфъндинг:** Успехът в краудфъндинга изисква внимателен избор на платформа, задълбочено планиране на кампанията, енергичен маркетинг и надеждно изпълнение. Краудфъндингът изгражда подкрепа на общността и валидира пазарното търсене.
- **Peer-to-Peer (P2P) кредитиране:** Кредитирането е иновативен метод за финансиране, при който отделните кредитополучатели се свързват директно с кредиторите чрез онлайн платформи, заобикаляйки традиционните банки. Тези платформи оценяват вашия бизнес профил и



## Сделки за съфинансиране

кредитоспособност, предлагайки заеми с конкурентни лихвени проценти и гъвкави условия за погасяване. P2P кредитирането често се характеризира с по-бързи процеси на одобрение и може да бъде особено привлекателно за предприемачи в ранен етап, които се нуждаят от бърз достъп до капитал. Този модел ви позволява да персонализирате графика за погасяване, за да ги съобразите с вашия паричен поток, което улеснява управлението на финансовите задължения по време на фазата на растеж на вашия бизнес.

### 3.5 Финансиране без дялово участие: Конкурси, стипендии и предизвикателства в областта на публичните иновации

■ В света на стартиращите компании финансирането обикновено е свързано с определени условия – разводняване на собствения капитал, задължения за погасяване или дългосрочен натиск от страна на инвеститорите. Но за младите предприемачи, особено тези на етап идея или прототип, финансирането без собствен капитал представлява привлекателна алтернатива. Това са източници на финансиране, които не изискват от вас да се откажете от акции в компанията си или да изплатите цялата сума, което ви позволява да запазите пълна собственост и правомощия за вземане на решения.

■ В този раздел ще разгледаме нарастващия свят на възможности без дялово участие, включително състезания за стартиращи компании, младежки стипендии, иновационни грантове и публични предизвикателства. Ще разгледаме как да намерите тези възможности, как да кандидатствате и как те могат да ускорят растежа на вашето начинание.

#### Какво е финансиране без дялово участие?

■ Финансирането без дялово участие се отнася до капитал, който получавате за вашия стартъп или проект, без да се отказвате от



## Сделки за съфинансиране

собственост (дялов капитал) или да поемате дълг. Вместо от традиционни инвеститори или кредитори, средствата без дялово участие често идват от публични институции, организации с нестопанска цел, акселератори, университети или подразделения за корпоративна социална отговорност (КСО) на големи компании. Често срещани видове:

- Състезания за представяне на стартиращи компании (местни, регионални, глобални)
- Предизвикателства в областта на публичните иновации (напр. климат, цифрово здраве, овластяване на младежите)
- Стипендии за млади основатели
- Грантове за начално финансиране от правителството или международни организации за развитие
- Награди за предприемачество, базирани в университети

### ■ Ползите от финансирането без дялово участие за младите предприемачи са особено ценни, защото:

- Запазва се пълен контрол върху бизнес решенията.
- Нулеви задължения за погасяване, намаляващи финансовия стрес.
- Ранно валидиране на вашата идея от реномирани институции.
- Повишена надеждност и видимост в екосистемата на стартиращите компании.
- Достъп до мрежи и менторство, често в пакет с финансирането.
- Приобщаване: Много програми са предназначени да подкрепят слабо представените основатели.

Тези предимства са от решаващо значение по време на формиращите етапи на едно начинание, когато младите предприемачи се нуждаят от свобода да експериментират и да се променят.

### Инструменти с изкуствен интелект за откриване на грантове:

- OpenGrants: Съвързва ви с публични и частни грантове.



## Сделки за съфинансиране

- Fundsonomics: Използва изкуствен интелект, за да анализира профила на вашия стартъп и да препоръча финансиране.
- Dealroom: Проследява стартиращи компании и тенденциите във финансирането.

**Професионален съвет:** Използвайте каналите в LinkedIn, Twitter (X) и Telegram, за да следите местни акселератори, посолства и иновационни центрове. Много от тях публикуват регионални покани и възможности.

### ■ Как да спечелите презентация или иновационно предизвикателство

- Съгласувайте идеята си с целта на поканата
- Направете силен аргумент за взаимовръзка между проблем, решение и въздействие
- Подчертайте потенциала на идеята (дори в ранен етап)
- Използвайте ясни, визуални презентации (Pitch.com, Canva)
- Включете пазарни анализи или прогнози, базирани на изкуствен интелект, ако е възможно – това е впечатляващо и показва иновативност.
- Подгответе лична история на основателя от 30-60 секунди, която е разбираема и визионерска.
- Ключови изводи:
  - Съществува широк спектър от възможности за финансиране, от държавни субсидии до рисков капитал и краудфъндинг. Тези методи предлагат уникални предимства, които могат да помогнат за преодоляване на недостига на финансиране в ранен етап, като същевременно подкрепят цялостния растеж на бизнеса.
  - Всеки източник на финансиране идва със свои собствени компромиси; изберете комбинация, която е съобразена с етапа на вашия бизнес и стратегическите нужди.



## Сделки за съфинансиране

- Стратегическите партньорства могат да допълнят традиционното финансиране, като предоставят както капитал, така и пазарен опит.
- Финансирането без дялово участие е мощен, удобен за основателите вариант – идеален за млади хора, които искат да запазят контрол и да избегнат ранно разводняване на дълга или собствения капитал.
- Състезанията за стартиращи компании и предизвикателствата за публични иновации се разрастват в световен мащаб – особено за стартиращи компании с въздействие, технологии и съобразени с целите за устойчиво развитие.
- Победата изисква яснота, визия и подготовка, но наградите далеч надхвърлят финансирането – видимост, доверие и мрежи.

## Сделки за съфинансиране

### РАЗДЕЛ 4. ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ И ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ, ЗАДВИЖВАНИ ОТ ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ

Изкуственият интелект не е само за технологични гиганти – той е революционен за младите предприемачи, които искат да оптимизират финансовото планиране, да осигурят финансиране и да изградят доверието на инвеститорите. Този раздел разглежда практични инструменти с изкуствен интелект, които могат да ви помогнат да вземате по-интелигентни финансови решения, да оценявате рисковете и да подобрявате отношенията с инвеститорите.



Ролята на изкуствения интелект за подобряване на финансовото прогнозиране, оценката на риска и връзките с инвеститорите. Инструментите, базирани на изкуствен интелект, могат да рационализират заявленията за финансиране и да насочат по-точното вземане на решения.

#### 4.1 Изкуствен интелект за финансово прогнозиране и оценка на риска

Използването на анализи, задвижвани от изкуствен интелект, ви помага да прогнозирате бъдещия паричен поток и да идентифицирате потенциални финансови рискове. Анализите, задвижвани от изкуствен интелект, помагат за прогнозиране на паричния поток, забелязване на рискове и насочване на корекции на стратегията в реално време.

#### Инструменти, базирани в ЕС:



## Сделки за съфинансиране

- **Spendesk (Франция)** – Управление на разходите и прогнозиране, управлявано от изкуствен интелект, за стартиращи компании.
- **Tink (Швеция, в целия ЕС)** – платформа за отворено банкиране, задвижвана от изкуствен интелект, за финансова информация в реално време.
- **FinCompare (Германия)** – Финансово консултиране, базирано на изкуствен интелект, за възможности за финансиране на МСП.

### 4.2 Помощ при кандидатстване за безвъзмездни средства и заеми, задвижвана от изкуствен интелект

Дигиталните инструменти, които включват изкуствен интелект, могат да рационализират процеса на кандидатстване за финансиране, като съпоставят вашия бизнес профил с наличните грантове и заеми и оптимизират съдържанието на вашата кандидатура, за да подобрят процента на успех. Примери:

- **Инструмент с изкуствен интелект EIC Accelerator (за целия ЕС, част от „Хоризонт Европа“)** Как помага: Използва изкуствен интелект за оценка на заявленията на стартиращи компании за финансиране от ЕС и предоставя автоматизирана обратна връзка за подобряване на процента на успех.
- **Fundsonomics (Нидерландия, в целия ЕС)** – търсене, задвижвано от изкуствен интелект, на безвъзмездни средства и заеми от ЕС.

### 4.3 Изкуствен интелект в отношенията с инвеститорите и оценката на бизнеса

Използвайте изкуствен интелект, за да подобрите ангажираността на инвеститорите, като персонализирате комуникациите въз основа на предпочитанията им и предоставяте надеждни анализи на данни, за да обосновате оценката на бизнеса си и прогнозите за растеж, като по този начин увеличите доверието им.



## Сделки за съфинансиране

- **Pitchgrade AI (Германия, в целия ЕС)** – анализ на презентации, базиран на изкуствен интелект, за срещи с инвеститори.
- **Dealroom (Нидерландия, в целия ЕС)** – пазарни проучвания и подбор на инвеститори за стартиращи компании, базирани на изкуствен интелект.

### Ключови изводи - Раздел 4:

- Инструментите с изкуствен интелект подобряват финансовото прогнозиране, оценката на риска и цялостното вземане на решения чрез обработка на сложни набори от данни.
- Опростените кандидатствания за финансиране чрез изкуствен интелект могат да увеличат шансовете ви за получаване на безвъзмездни средства и заеми.
- Подобряването на отношенията с инвеститорите с помощта на базирани на данни анализи изгражда доверие и подпомага убедителна оценка на бизнеса.

## Сделки за съфинансиране

### РАЗДЕЛ 5. СТРАТЕГИИ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА ФИНАНСИРАНЕ

Този раздел очертава практически стратегии за ефективно осигуряване на финансиране. Той се фокусира върху разработването на убедителен бизнес план, усъвършенстване на представянето ви пред инвеститорите и използване на изкуствен интелект за оптимизиране на заявленията за финансиране. Целта е да ви предостави практически стъпки, които подобряват шансовете ви за привличане на капитал, необходим за растеж.



**Чрез критичните стратегии за привличане на инвестиции – като например изготвянето на убедителен бизнес план, представянето на изпитана презентация и използването на изкуствен интелект за финансиране на кандидатури, предприемачите могат ефективно да комуникират своята визия и да мащабират своите начинания, задвижвани от изкуствен интелект.**

#### 5.1 Изготвяне на печеливш бизнес план

Един силен бизнес план трябва ясно да формулира вашата визия, пазарни възможности, конкурентно предимство и финансови прогнози. Подчертайте как интегрирането на изкуствен интелект подобрява вашите операции, стимулира иновациите и създава път към рентабилност.

**Пример за инструмент с изкуствен интелект:**



## Сделки за съфинансиране

- **LivePlan** е софтуер за бизнес планиране, задвижван от изкуствен интелект, който помага на предприемачите да създават структурирани бизнес планове с финансово прогнозиране в реално време. Той предлага шаблони, инструменти за финансово моделиране и функции за пазарен анализ.

### 5.2 Готови ли сте за финансиране?

Преди да кандидатствате за финансиране, уверете се, че вашата бизнес идея е ясна, реалистична и има солидна основа. Ето кратък контролен списък:

- Знаем колко пари ми трябва и защо.
- Разбирам кои са моите клиенти.
- Имам прост бизнес план (дори и да е 1-2 страници).
- Мога да обясня какво прави идеята ми различна.
- Мога да покажа нещо реално (прототип, уебсайт, страница в социалните мрежи и т.н.).
- Знаем кой вид финансиране е най-подходящ за мен (грант, заем, инвестиция и др.).

### Как изкуственият интелект може да ви помогне да се подготвите за финансиране?

Инструментите с изкуствен интелект не са само за технологични експерти – те могат да помогнат на всеки млад предприемач да се подготви да кандидатства за финансиране. Независимо дали пишете бизнес план, изготвяте презентация или проучвате потенциални инвеститори, има лесни за използване инструменти с изкуствен интелект, които могат да ви спестят време и да подобрят резултатите ви. Ето някои специфични инструменти с изкуствен интелект, които са особено полезни за предприемачи в ранен етап:

- **LivePlan**: Помага ви да създавате прости бизнес планове с готови шаблони и финансови прогнози. Чудесно, ако не сте сигурни как да структурирате идеята си.



## Сделки за съфинансиране

- **Notion AI:** Организира вашите идеи и ви помага да пишете документи като стратегии, бизнес пътни карти или предложения за партньори.
- **Beautiful.ai:** Интелигентен конструктор на презентации, който създава професионално изглеждащи презентации за минути.
- **Copy.ai:** Пише описания на продукти, съдържание за уебсайтове и мисии на стартиращи компании – идеално, ако не сте сигурни как да обясните идеята си ясно.
- **Tome.app:** Превръща вашата стартап идея във визуална история.
- **StartUs Insights:** База данни, която показва кои инвеститори или други стартиращи компании работят във вашия район.
- **Grantable.ai:** Помага ви да пишете силни, целенасочени заявления за финансиране. Обучен е за работа с реални грантове, за да дава по-добри предложения.

Използването на правилния набор от думи е ключово при работа с изкуствен интелект. **Наборът от думи** е просто въпросът или заявката, която задавате на инструмент с изкуствен интелект, за да получите резултат. Ето някои примери, които можете да опитате, когато използвате инструменти като ChatGPT, Notion AI или [Grantable.ai](https://www.grantable.ai):

Ключови думи за бизнес планиране:

- „Помогни ми да напиша прост бизнес план за мобилно приложение, което помага на учениците да се справят със стреса.“
- „Създай кратко описание на моята идея: онлайн магазин за рециклирани дрехи за млади хора.“
- „Какви са основните разходи, които трябва да взема предвид, ако искам да отворя малко кафене?“

Ключови думи за готовност за финансиране



## Сделки за съфинансиране

- „Представи идеята ми за стартираща компания, сякаш говоря пред комисия по отпускане на безвъзмездни средства: [Вмъкнете идеята тук].“
- „Напиши параграф за това как моят проект подкрепя екологичната устойчивост.“
- „За какви видове грантове или конкурси мога да кандидатствам, ако стартирам технологичен стартап, ръководен от млади хора, в Европа?“

### 5.3 Усъвършенстване на представянето: Ангажиране на инвеститори и кредитори

Едно убедително представяне трябва да бъде ясно, основано на данни и ангажиращо. Инвеститорите искат добре структурирана история, която подчертава вашия пазарен потенциал и конкурентно предимство.

#### Какво търсят инвеститорите:

- **Ясно формулиране на проблема:** Дефинирайте проблема, който вашият бизнес адресира, очертайте размера на пазара, покажете иновативното си решение, демонстрирайте мащабност и подчертайте положителното въздействие на вашия подход, подобрен с изкуствен интелект.
- **Валидиране на пазара:** Представете доказателство за търсене чрез интерес на клиентите, ранно привличане на клиенти или проучване.
- **Мащабност и конкурентно предимство:** Демонстрирайте как вашият стартап може да расте и да поддържа силна пазарна позиция.
- **Финансова жизнеспособност:** Покажете реалистични прогнози за приходите и структура на разходите.
- **Червени знамена, които трябва да се избягват:** Стойте далеч от неясни стратегии, прекалено оптимистични финансови прогнози и неспособност да се справите с потенциалните рискове.



## Сделки за съфинансиране

- **Често срещани клопки:** Съсредоточете се върху балансирано описание, което избягва прекомерния технически жаргон и вместо това набляга на осезаемите ползи и потенциала за растеж.

### Пример за инструмент с изкуствен интелект:

**PitchGrade** използва изкуствен интелект, за да анализира презентациите, предоставяйки обратна връзка относно яснотата, привлекателността за инвеститорите и ефективността на разказването на истории. Той помага за усъвършенстване на презентациите, за да се увеличи ангажираността на инвеститорите.

### 5.4 Използване на изкуствен интелект за оптимизиране на заявленията за финансиране

Инструментите с изкуствен интелект могат да рационализират и подобрят заявленията за финансиране, като подобрят качеството на съдържанието, съчетаят стартиращи компании със съответните възможности за финансиране и подобрят работата с инвеститорите. Как изкуственият интелект може да подобри заявленията за финансиране?

- Езиковите инструменти, базирани на изкуствен интелект, подобряват четимостта и ефективността на предложенията за финансиране.
- Инструментите с изкуствен интелект генерират потенциални въпроси от инвеститорите и симулират отговори.
- Изкуственият интелект проследява инвестиционните тенденции и определя най-подходящото време за кандидатстване за финансиране, както и пазарни и финансови анализи, тенденции за инвеститорите

### Пример за инструмент с изкуствен интелект:

**OpenGrants** е търсачка за финансиране, задвижвана от изкуствен интелект, която свързва стартиращи компании със съответните грантове и заеми в цяла Европа.



## Сделки за съфинансиране

**Казус: Mistral AI (Франция)** е стартираща компания, базирана в Париж, която използва анализи за финансиране, основани на изкуствен интелект, за да адаптира стратегията си за работа с инвеститорите. Като се фокусира върху етиката на изкуствения интелект и европейския суверенитет на данните, тя осигурява финансиране в ранен етап от дейността си в размер на 385 милиона евро, превръщайки се в основен играч в европейския пейзаж на изкуствения интелект.

### Ключови изводи – Раздел 5:

- Убедителният бизнес план и презентация са от решаващо значение за ангажирането на инвеститорите и трябва да подчертават вашето уникално ценностно предложение. Избягвайте често срещани капани, като поддържате стратегията си ясна, а прогнозите си реалистични.
- Инструментите с изкуствен интелект могат да бъдат вашето тайно оръжие. Използването на изкуствен интелект за усъвършенстване на вашите материали и заявления за финансиране може значително да подобри обхвата на вашите инвеститори и общия процент на успех. Използвайте удобни за начинаещи инструменти с изкуствен интелект, като **LivePlan**, **Copy.ai** или **Tome.app**, за да създавате бизнес планове, презентации и заявления за безвъзмездни средства, дори ако нямате технически опит.
- Инвеститорите искат ясни, завладяващи истории с реални данни. Подчертайте вашата уникална стойност, пазарна валидация, потенциал за растеж и реалистични финансови показатели. Избягвайте неясни или прекалено технически презентации.
- Постигнете по-добри резултати, като използвате добре формулирани подкани като: *„Напиши бизнес план от 1 страница за стартъп в областта на устойчивата мода.“* или *„Обясни идеята ми на комисия по отпускане на безвъзмездни средства:*



## Сделки за съфинансиране

[вашата идея тук].“ Инструменти като **OpenGrants**, **PitchGrade** и **StartUs Insights** могат да ви насочат към подходящо финансиране, да усъвършенстват вашата кандидатура и да ви помогнат да разберете тенденциите при инвеститорите. Изкуственият интелект не е просто полезен – той променя правилата на играта.



## Сделки за съфинансиране

---

# РАЗДЕЛ 6. ИЗГРАЖДАНЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИ ПАРТНЬОРСТВА ЗА ОТКЛЮЧВАНЕ НА ФИНАНСИРАНЕ

---

Сътрудничеството и партньорствата могат да доведат до достъп до финансиране, не само до растеж на продажбите или маркетинга. Стратегическите партньорства могат да отворят врати към безвъзмездни средства, възможности за съфинансиране, споделена инфраструктура, представяне на инвеститори и повишена надеждност.

### 6.1 Какво представляват стратегическите партньорства?

- Дефиниции и примери за видове партньорства:
  - Алианси между НПО и стартиращи компании
  - Партньорства между стартиращи компании
  - Сътрудничество между академичните среди и индустрията
  - Сътрудничество между стартиращи компании и публични органи

Каква е разликата между сътрудничества, спонсорства и споразумения за съфинансиране?

### Сътрудничества

Това са взаимни партньорства, при които две или повече страни работят заедно по споделена цел или проект. Сътрудничествата често включват:

- Споделени ресурси (знания, мрежи, инструменти)
- Съвместни дейности или събития
- Нефинансови или нискофинансови ангажименти

### Спонсорства



## Сделки за съфинансиране

- Спонсорствата включват **финансов или непаричен принос** от едната страна (спонсора) в замяна на видимост, брендиране или асоцииране с кауза или събитие.

При съфинансирането две или повече организации съвместно внасят пари или ресурси за финансиране на проект или инициатива. Това е често срещано явление в публично-частните партньорства.

- Корпоративни партньорства, които включват начално или иновационно финансиране.
- Да станете подизпълнител или доставчик на иновации в по-голям проект.
- Партньорство с инкубатори или акселератори, което включва финансиране или стипендии.

### 6.2

**Изграждане на стратегия за партньорство. Как да идентифицираме и да се обърнем към потенциални партньори.**

- Размяна на стойност: това, което предлагате, срещу това, от което се нуждаете.
- Изготвяне на опростен меморандум за разбирателство (MoU).
- Използване на LinkedIn, нетуъркинг събития и платформи „Business to Business“ (B2B)

### 6.3 Инструменти с изкуствен интелект за съчетаване на партньорства

- Платформи за сътрудничество, базирани на изкуствен интелект са Dealroom, CoFoundersLab, EU TechRadar и др.

## Ключови изводи

- **Не гонете просто печалба, изграждайте съюзи.** Стратегическите партньорства могат да отключат финансиране, до което никога не бихте получили достъп сами, от съвместни грантове до представяне на инвеститори.



## Сделки за съфинансиране

- **Мислете като екипен играч.** Независимо дали кандидатствате съвместно за безвъзмездна помощ, работите като подизпълнител на по-голяма организация или се присъединявате към консорциум, партньорствата могат да поставят вашия стартъп в зоната, където се вземат решенията за финансиране.
- **В ранен етап? Умно партньорство.** Докато все още развивате репутацията си, сътрудничеството с надеждни организации добавя доверие и кара финансиращите организации да ви приемат по-сериозно.
- **Използвайте изкуствен интелект, за да изградите мрежа от контакти с цел.** От инструменти за намиране на партньори до платформи за откриване на партньорства, изкуственият интелект може да ви помогне да идентифицирате и да се свържете с правилните съюзници по-бързо и по-стратегически.

## 7. Заключение

Достъпът до финансиране като млад предприемач вече не е просто да чукаш на правилните врати, а да знаеш как да ги отключиш с данни, инструменти и стратегически взаимоотношения. Както разбрахме в този модул, комбинирането на финансово планиране с решения, задвижвани от изкуствен интелект, ви дава възможност да идентифицирате правилните възможности за финансиране, да създавате убедителни приложения и да вземате по-интелигентни бизнес решения.

От стипендии без дялово участие и конкурси за представяне на проекти до усъвършенствани инструменти с изкуствен интелект, които оценяват рисковете и свързват инвеститори, има широк спектър от подкрепа, достъпна за начинания, ръководени от млади



## Сделки за съфинансиране

хора. Това, което прави разликата, е вашата готовност - способността ви да формулирате визията си, да покажете устойчивост и да се придържате към приоритетите на финансиращите организации, инвеститорите и партньорите.

Бъдещето на финансирането не е само финансово - то е технологично и стратегическо. Използвайте наученото, за да изградите инерция, да бъдете информирани и да следвате пътища за финансиране, които са в съответствие с вашите ценности и цели за растеж. Следващата ви стъпка? Приложете тези инструменти, тествайте стратегията си и предприемете смели действия за изграждане на въздействащ и финансово устойчив стартъп.

## Библиография

ОИСР. (2021). *Финансиране на МСП и предприемачи 2021: Индекс на ОИСР*. OECD Publishing. Взето от <https://www.oecd.org>

Mckinsey & Company. (2020). *Бъдещето на изкуствения интелект във финансовите услуги*. Взето от <https://www.mckinsey.com>

Група на Световната банка. (2019). *Ролята на микрофинансирането във финансирането на стартиращи предприятия*. Взето от <https://www.worldbank.org>

Допълнителна информация за финансовото планиране и стратегиите за финансиране може да бъде намерена на специфични за индустрията платформи като Financial Times, Harvard Business Review и финтех издания.



## Сделки за съфинансиране

