



How to build a successful startup

Developer edition

Christopher Karatzinis

Serial entrepreneur



Over twenty years of professional experience in all phases of project life, with the ability to innovate, adapt, invent, motivate and excel in a collaborative and professional manner and roles ranging from software engineer to chairman and CEO. Combines very strong technical knowledge with outstanding capacity for leadership, strategic planning, and management. Extensive experience in operations, finance, technology and general management



Υλικά

- Στόχος - Ιδέα
- Επαλήθευση
- Προϊόν
- Ομάδα
- Συνεργασίες
 - Επενδυτές
- Εκτέλεση
 - Οικονομικά (Financials)
 - Τεχνικά
 - Marketing
- Τί άλλο;



Στόχος - Ιδέα

- Όλα ξεκινούν με μια ιδέα που ...
 - θα μπορεί να υλοποιηθεί, σύντομα
 - θα λύνει τουλάχιστον ένα πρόβλημα
 - οι περισσότερες αποτυχημένες εταιρείες, έχουν λύσεις που ψάχνουν πρόβλημα
 - θα μπορεί να πουληθεί (σε όσο πιο πολλούς) και να έχει πρακτική εφαρμογή, σήμερα!!!
 - πχ facebook πριν τα smartphones/3G
 - πχ2 η αρχική ιδέα του facebook ήταν ένα κλειστό σύστημα μόνο για χρήστες από το πανεπιστήμιό του
 - θα το θέλει ο κόσμος (και αν είστε τυχεροί, θα θέλει να πληρώσει γι'αυτό)

Στόχος - Ιδέα συνέχεια...

- Όλα ξεκινούν με μια ιδέα που ...
 - δεν χρειάζεται να είναι συνταρακτική/μοναδική/ανεπανάληπτη
 - αλλά να έχει USP - unique selling point
 - δεν πρέπει να υπόσχεται τα πάντα. Για παράδειγμα:
 - We build productivity tools to **save time for anyone using email**
 - We build email tools to help **busy salespeople become more responsive**
- Ο στόχος ΠΡΕΠΕΙ να αλλάζει και να εξελίσσεται συνεχώς!
 - Κανείς δεν πούλησε την ιδέα με την οποία ξεκίνησε
 - Shark model - Οποιος μένει στάσιμος, πεθαίνει



Στόχος - Ιδέα \Rightarrow EXIT

- Ποιός είναι ο στόχος σου
 - Short term
 - Long term
 - Exit
- Στρατηγικές εξόδου από την εταιρεία
 - IPO - εισαγωγή σε κάποιο χρηματιστήριο
 - Acquisition - Πώληση σε μεγαλύτερη εταιρεία
 - Merger - Απορρόφηση από μεγαλύτερη εταιρεία
 - Liquidation
 - Voluntary - όταν αποφασίζει το συμβούλιο να πουλήσει τα υπάρχοντα της εταιρείας και να μοιράσει τα κέρδη
 - Involuntary - όταν η εταιρεία δεν έχει λεφτά να πληρώσει

Επαλήθευση

- Market research
 - Ποιος θα το αγοράσει;
 - Γιατί;
- Seed team / co-founders
 - Αν δεν μπορείτε να χτίσετε/πείσετε ομάδα, ξανασκεφτείτε την ιδέα
- mini-MVP
 - Minimum **viable** product
 - Δεν είναι “Sellotaped” functionality
 - Υλοποιεί την κυρίως ιδέα και έχει placeholders για δευτερεύουσες λειτουργίες
 - Προσοχή στο UI!!! Είναι η βιτρίνα



Επαλήθευση συνέχεια...

- Mini business plan - pitch
 - Το στέλνετε παντού!
 - Κανείς (σχεδόν) δεν θα σας κλέψει την ιδέα
 - αλλά και να το κάνει δεν μπορείτε να κάνετε τίποτα ...
 - Κανείς δεν πέτυχε με stealth marketing
 - Seed funding
 - Angel Investors
 - Local development organizations

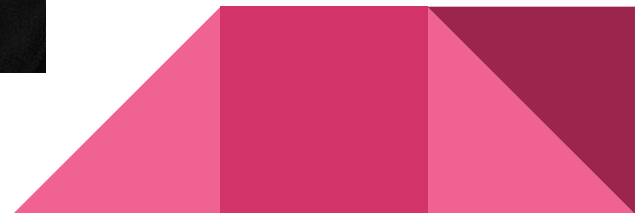
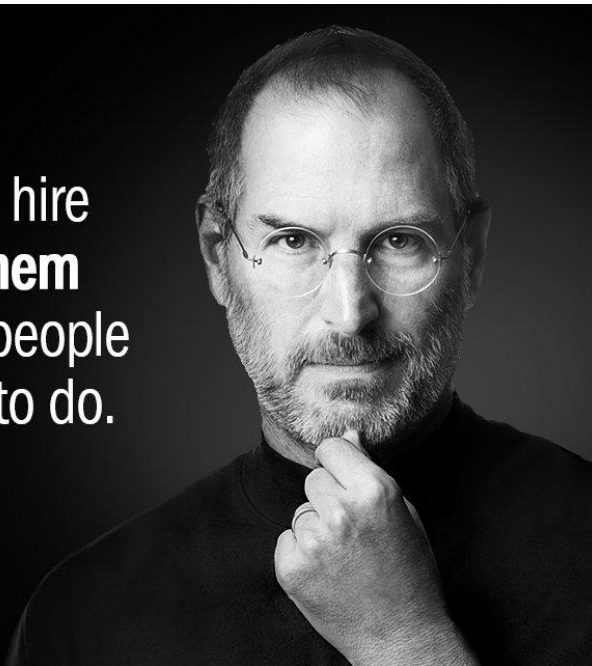


Ομάδα

It doesn't make sense to hire smart people and **tell them** what to do; we hire smart people so they can **tell us** what to do.

– *Steve Jobs*

AZ QUOTES



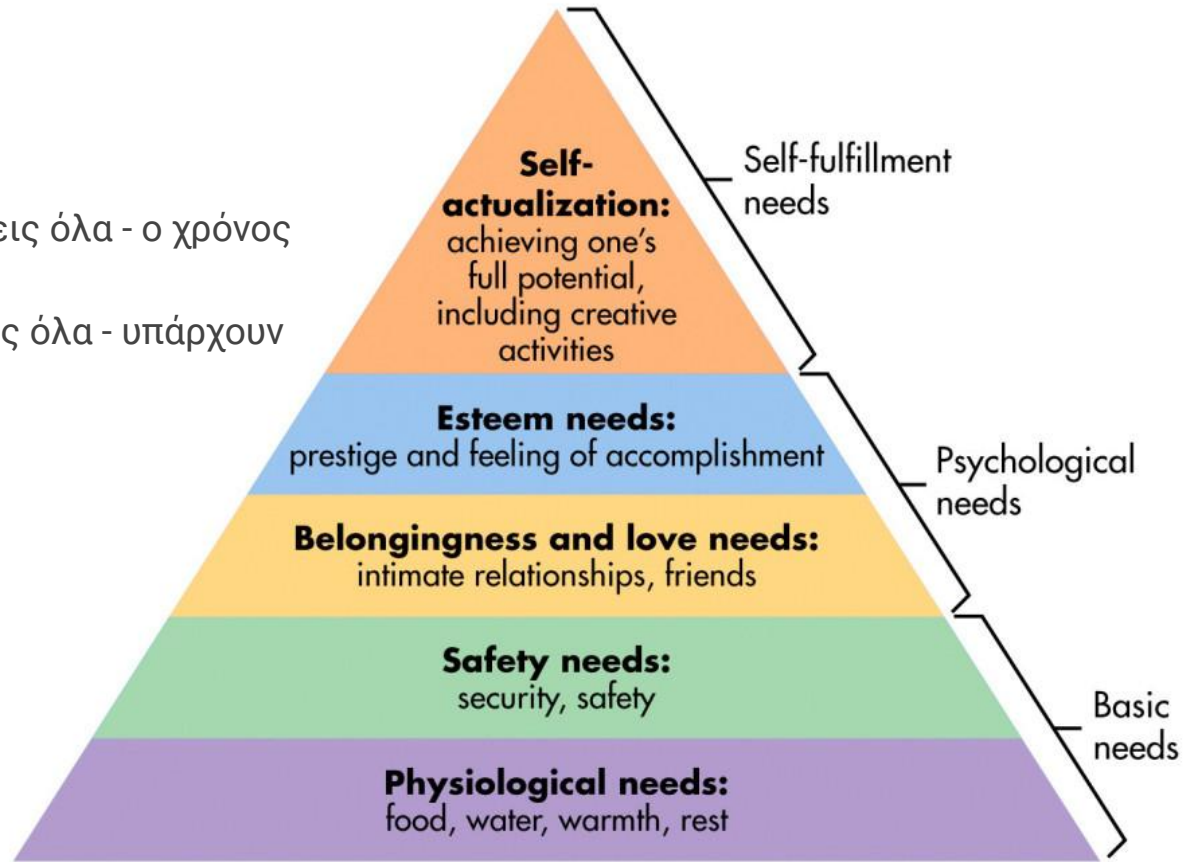
Ομάδα

- Μόνο θετικά άτομα που πιστεύουν στην ιδέα
- Άτομα που μπορούν να βοηθήσουν
 - Ειδικά σε τομείς που τα υπόλοιπα μέλη δεν έχουν εμπειρία
- Μακριά από “φίλους”. Θέλουν να βοηθήσουν και είναι φθηνοί αλλά...
 - δεν μπορείς να τους απολύσεις, αν δεν κάνουν
 - δεν θα είσαι αντικειμενικός
 - δεν θα σε βλέπουν σαν εργοδότη
 - δεν θα τους αρέσει κάτι άλλο από 50/50



Ομάδα συνέχεια...

- The art of delegation ...
 - Δεν μπορείς να τα κάνεις όλα - ο χρόνος είναι πεπερασμένος
 - Δεν πρέπει να τα κάνεις όλα - υπάρχουν και καλύτεροι
- Ομαδικό πνεύμα
 - Όλοι προσφέρουν



Η Εταιρεία

- Από τί αποτελείται μια εταιρεία

- Shareholders (μέτοχοι) - είναι οι ιδιοκτήτες της εταιρείας. Όλοι δουλεύουν για αυτούς
- Board of directors (διοικητικό συμβούλιο) - δημιουργεί την στρατηγική της εταιρείας
- Executive team
 - CEO - λαμβάνει την τελική απόφαση (στα πάντα) και είναι υπεύθυνος για την υλοποίηση της εταιρικής στρατηγικής
 - CFO - υπεύθυνος για τα οικονομικά
 - COO - υπεύθυνος για την καθημερινή σωστή λειτουργία της εταιρείας
 - CTO - υπεύθυνος για την τεχνική στρατηγική
 - CMO - υπεύθυνος sales & marketing
- Teams



Συνεργασίες

- Να είστε έτοιμοι να συνεργαστείτε
- Οι πιο συχνοί συνεργάτες:
 - Επενδυτές
 - Λογιστές
 - Νομικοί
 - Εξωτερικοί συνεργάτες
 - πάροχοι υπηρεσιών
 - Logistics



Επενδυτές

- Τύποι επενδυτών
 - F&F (Friends & Family)
 - Seed capital / Seed investor
 - High Net worth Individuals/groups
 - Venture Capital (VCs) - γραφεία που μανατζάρουν investment funds
 - IPO (Initial Public Offering) - εισαγωγή μετοχής σε χρηματιστήριο



Επενδυτές συνέχεια...

- Τύποι επενδύσεων

- Χρέος (πχ δάνειο από τράπεζα)
- Μετοχές
 - Διαφορετικές κλάσεις (class A, B, ...)
 - Ordinary - μέλη της εταιρείας, ψηφίζουν
 - Non-voting - Ordinary αλλά δεν ψηφίζουν
 - Preference - Προτεραιότητα στα μερίσματα
 - Options - Δεν είναι μετοχές, αλλά μπορούν να γίνουν
 - CLN - convertible loan notes = Term Sheet για δάνειο
 - Πότε γίνονται μετοχές? Event / Date conversion
 - Πως μετατρέπονται σε μετοχές; Price/share or %
 - Coupon (δάνειο → άρα επιτόκιο)



Επενδυτές συνέχεια...

- Τύποι επενδύσεων
 - IPO (Initial Public Offering)
 - Επένδυση σε υλικά
 - Χρόνος, εξειδίκευση, software, hardware, χώρος κλπ
 - Accelerators
 - Μεγάλη προσοχή: value for “money”
- Τύποι χρήματος
 - Smart money
 - Dumb money



Επενδυτές συνέχεια...

- Τί είναι οι επενδυτές;
 - Συνήθως λογιστές, οπότε γνώση των οικονομικών (P&L, Bsheet) είναι απαραίτητη
 - Συνήθως επενδύουν τα λεφτά πλουσίων (investment funds)
 - Δεν έχουν ιδέα από τεχνολογία, αλλά πρέπει να πειστούν (πριν φέρουν τους ειδικούς)
- Τι θέλουν;
 - Επενδύουν σε ολοκληρωμένες ομάδες, όχι σε ιδέες
 - Θέλουν σιγουριά και όσο πιο μικρό ρίσκο γίνεται
 - Θέλουν καλό ROI (πόσες φορές θα πάρουν πίσω τα λεφτά τους)



Business Plan

- Πάντα στα αγγλικά (εκτός και αν το μάρκετ είναι μόνο η Ελλάδα)
- Τί θα περιέχει;
 - Company description
 - Team
 - Product & Services
 - Objectives
 - SWOT Analysis
 - Market analysis
 - Target market
 - Valuation
 - Targeted Share
 - Competitors
 - Benefits to clients
 - Marketing/Sales Strategy
 - Revenue Streams
 - Marketing Strategy
 - Pricing
 - Sales Strategy
 - R&D
 - Patents
 - How R&D operates
 - Staffing & Operations
 - Management Org Chart
 - Staffing
 - Operations
 - Financial Projections
 - Key assumptions
 - P&L
 - Balance Sheets
 - Cashflow projections
 - Sales Pipeline
 - Funding Requirements



Προϊόν

Το προϊόν είναι η (όσο πιο πιστή) υλοποίηση της ιδέας. Τι χρειάζεται;

- Να είναι απλό, αλλά όμορφο
 - Σαν στόχο, να έχετε προϊόντα της Apple
- Να είναι σταθερό
 - Όλα crash-αρουν, οπότε να έχετε δικλίδες ασφαλείας
 - logs
- Να είναι ασφαλές



Προϊόν συνέχεια...

Το προϊόν είναι η (όσο πιο πιστή) υλοποίηση της ιδέας. Τι χρειάζεται;

- Να είναι σχεδιασμένο για τους πελάτες σας, όχι για εσάς ή φίλους
- Να έχει εσωτερικά metrics (πόσοι το είδαν, πόσοι το θέλουν, πόσοι το απέρριψαν, γιατί;)
- Να έχει documentation, wizards, help
- Support process



Τί άλλο;

- Τύχη
- Πάθος
- Αντοχή (ξενύχτια, δουλειά)
- Events, hackathons, awards, κλπ



Βιβλιογραφία

- 10 day MBA - <https://amzn.to/3EUZ2xT>
- Παρουσιάσεις για επενδυτές: <https://www.cirrusinsight.com/blog/startup-pitch-decks>
- Accelerators
 - USA - <https://www.ycombinator.com/>
 - USA - <https://500.co/>
 - USA - <https://www.techstars.com/>
 - USA - <https://www.pluginandplaytechcenter.com/>
 - UK - <https://www.startupbootcamp.org/>
 - IRL - <https://www.dublinbic.ie/our-programmes/access-to-finance/aib-seed-capital-fund>