

## Üzleti kihívás

A tőkebefektetés egy olyan pénzügyi folyamat, amelyben külső befektetők (például tőkebefektetők vagy kockázati tőkét nyújtó vállalatok) beruháznak egy vállalkozásba készpénzben vagy akár tőkepapír formájában. A cél az, hogy a befektetett tőke hozzájáruljon a vállalkozás növekedéséhez, fejlődéséhez vagy akár egy innovációs úton indítsa el. Sok esetben a tőkebefektetés nemcsak pénzt jelent, hanem a befektetők tudását, kapcsolatait és tapasztalatait is, amelyek újfent segíthetik a fejlődést és annak sebességét.



Egy tapasztalt tanácsadó segíthet a vállalkozásnak a tőkebefektetés előkészítésében, az üzleti terv kidolgozásában és a befektetővel való tárgyalásokban. A tanácsadók segítenek abban, hogyan lehet a vállalkozást vonzóvá tenni a tőkebefektetők számára, és maximalizálni az esélyeket a sikeres tőkebefektetésre.

## A szolgáltatás leírása, folyamata

A szolgáltatás konkrét tartalma a vállalkozás jellegétől, igényeitől és digitalizáltsági szintjétől függően változhat. Az alábbi általános témák kerülhetnek érintésre a konzultáció során:

- **Átláthatóság:** Befektetők számára nagyon fontos, hogy a vállalkozásokról sok információ legyen elérhető. Be kell mutatni a vállalkozás céljait, stratégiáját és pénzügyi előrejelzéseket. Az átláthatóság és a rendszeres jelentések lehetővé teszik a befektetők számára, hogy nyomon kövessék a vállalkozás teljesítményét és felkeltsék a vágyat a befektetőben.
- **Piacelemzés és versenyképesség:** A vállalkozásnak ismernie kell a piacát, a versenytársakat és a piaci lehetőségeket. Az erős versenyképesség, profitabilitás és az egyediség kulcsfontosságú a befektetők számára. Ki kell emelkedni a tömegeből és bizonyítania kell a cégnek a saját értékeit.
- **Kiváló csapat:** A befektetők gyakran az emberekre is figyelnek. Egy képzett, elkötelezett és ambiciózus vezetői csapat vonzó lehet a tőkebefektetők számára. Ugyanakkor érdemes a cégben dolgozó „zsenik” kiemelése, hogy a szakmai alap is bemutatásra kerüljön.
- **Mérhető eredmények:** A vállalkozásnak bizonyítania kell a kézzelfogható eredményeket és a potenciált a jövőbeni növekedésre. Az elért referenciák és eredmények meggyőzőek lehetnek. Be kell mutatni a célokhoz kapcsolódó mutatókat és kulcsfontosságú teljesítmény mérőszámokat (KPI).

## Célcsoport

A szolgáltatás célcsoportja a kkv szektoron belül bármely iparág.

## Adatlap

- Fókuszterület: Adatok hatékony kezelésének, elemzésének és a modern adat alapú technológiák alkalmazásának támogatása tanácsadással és műhelymunkákkal.
- Szolgáltatástípus: tanácsadási szolgáltatás - konzultáció formájában.
- Jelenlét: személyesen vagy online
- Helyszín: személyesen (Debreceni Egyetem Informatikai Kar, 4028 Debrecen, Kassai út 26.) vagy online
- A szolgáltatás időtartama: 1 alkalom, amely igény szerint többször megismételhető; alkalmanként (1,5 - 2 óra)
- Résztevők száma: a kkv igénye alapján egyeztetve
- Szolgáltatás ára: 30.000.- Ft / óra
- A szolgáltatás ütemezése: kkv-val egyeztetve kerül kialakításra
- Szakmai kapcsolattartó: Dr. Tiba Attila