



Prezentarea Companiei.

Oferta de Servicii de Consultanta pentru
Antreprenori si Investitori

Agenda

1. Despre BizSuport

2. Consultanta pentru Antreprenori

2.1. Startups

2.2. Afaceri Mature

3. Consultanta pentru Investitori

Prima firma de consultanta dedicata antreprenorilor si investitorilor de talie mica si mijlocie ...

- ▶ Servicii complete pentru antreprenori si investitori: consultanta, tutoriale si resurse gratuite, platforma online pentru sustinerea parteneriatelor intre antreprenori si investitori.
- ▶ Echipa cu experienta solida in consultanta strategica si operationala, precum si in vanzari si achizitii de companii pe piata locala si regionala.
- ▶ Proiecte de consultanta in sectoare variate. Aria de acoperire la nivelul intregii tari.

... specializata in strategie, optimizare operationala si asistenta M&A

Strategie

- ▶ Planificare strategica
- ▶ Pozitionare strategica optima
- ▶ Creare de avantaje competitive
- ▶ Dezvoltare pe termen lung

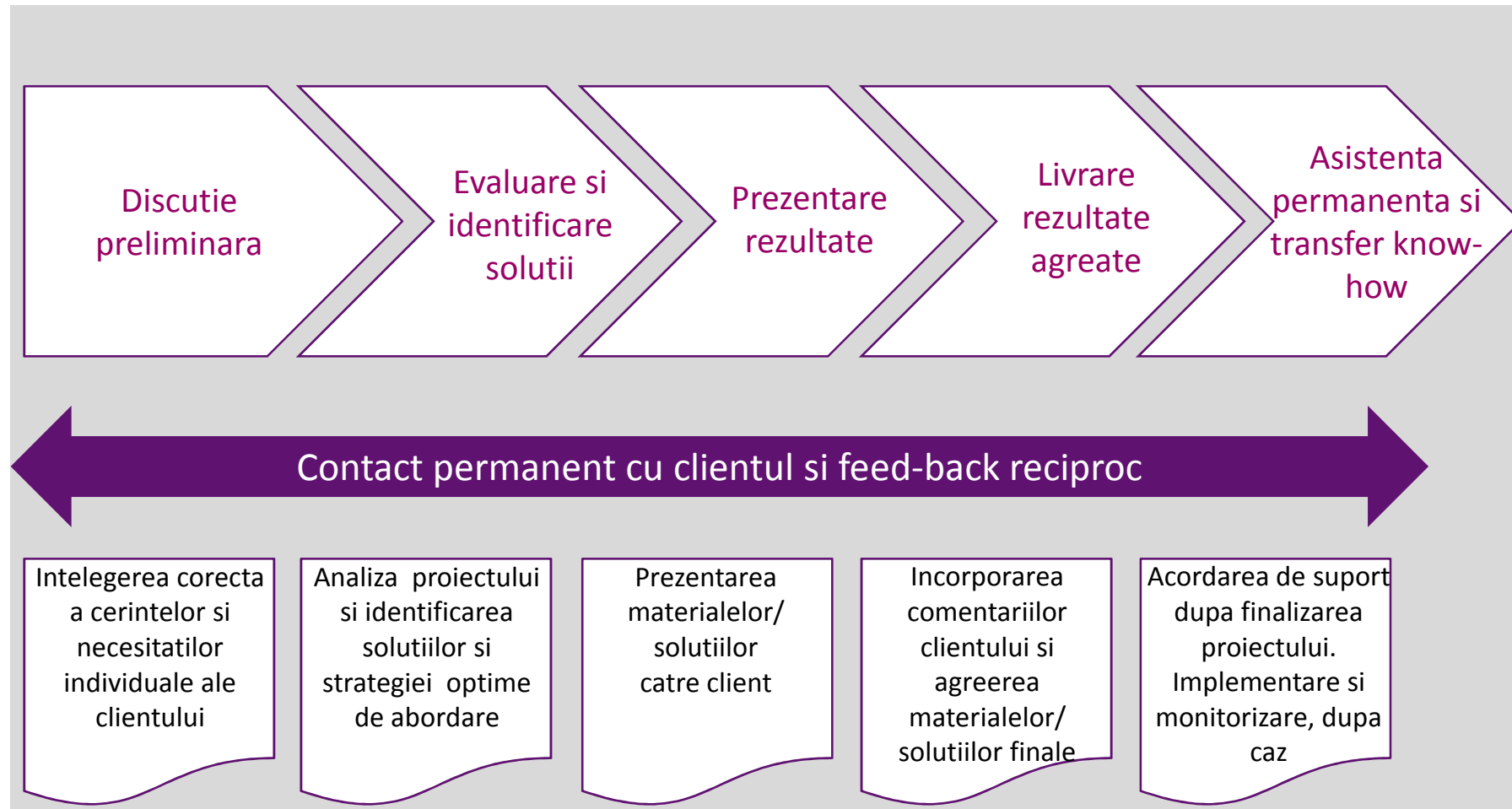
Operatiuni

- ▶ Crearea de structuri si procese eficiente
- ▶ Imbunatatirea performantei
- ▶ Eficientizare si optimizare

M&A

- ▶ Consultanta pe partea de vanzare sau achizitie companii
- ▶ Consultanta pe finantarea tip equity pentru startups

Valoare adaugata sustenabila pentru Antreprenori si Investitori



Agenda

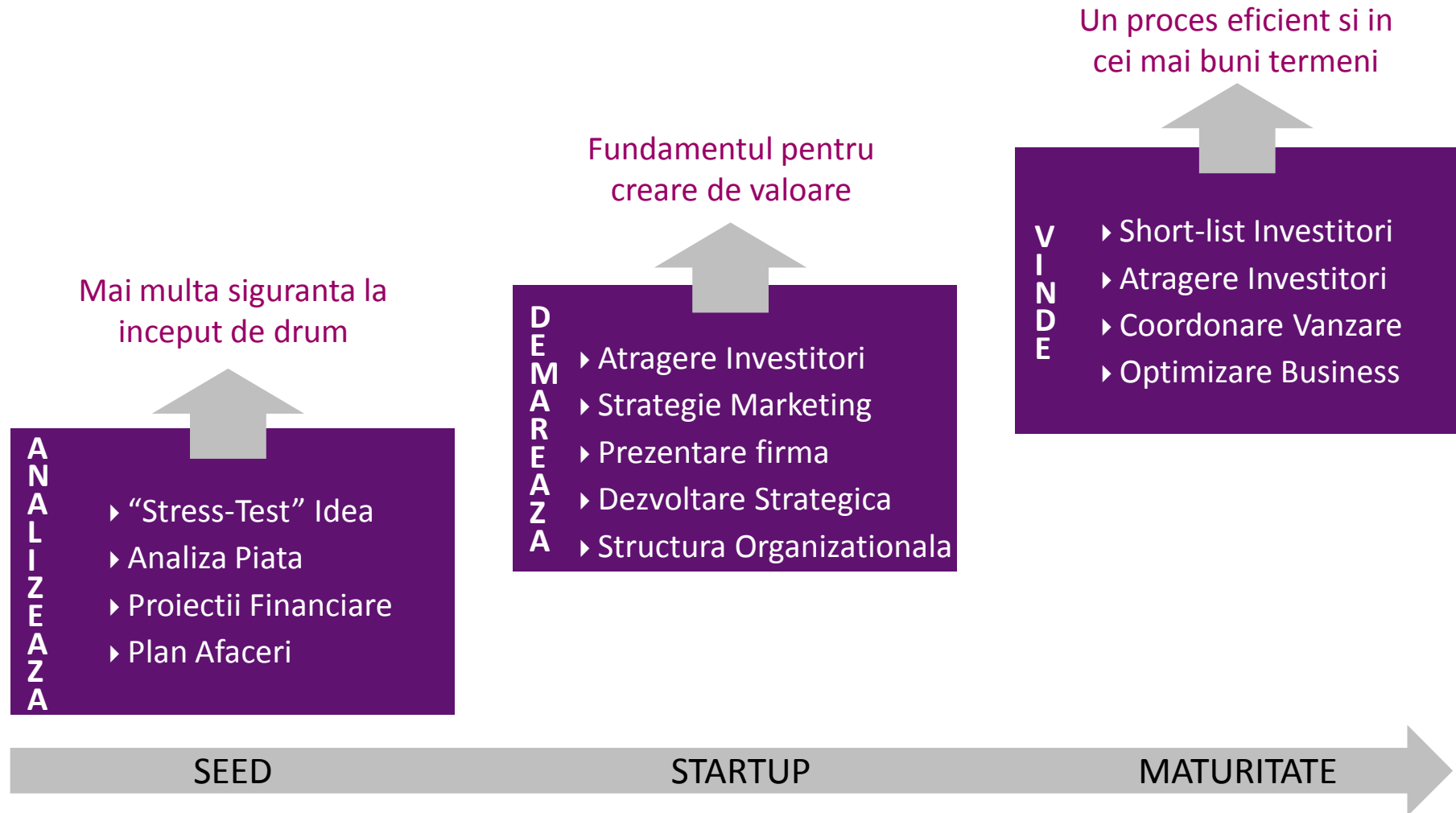
1. Despre BizSuport

2. Consultanta pentru Antreprenori

2.1. Startups

2.2. Afaceri Mature

3. Consultanta pentru Investitori



Agenda

1. Despre BizSuport

2. Consultanta pentru Antreprenori

2.1. Startups

2.2. Afaceri Mature

3. Consultanta pentru Investitori

“Stress Test” Idea



E bine sa poti porni la drum cu un plus de siguranta!

Pe baza experientei noastre, vom re-analiza fezabilitatea ideii Dvs. de afaceri din perspectiva unui potential investitor, cautand sa acoperim toate aspectele majore – strategice, financiare, operationale – precum si mai multe scenarii posibile.

- ▶ Re-analizarea ideii de afaceri dintr-o perspectiva noua si obiectiva
- ▶ Recomandari pe baza oportunitatilor si riscurilor identificate
- ▶ Remodelarea si regandirea conceptului de business, in cazul in care este necesar

TARIF: EUR 150 + TVA

Suport Atragere Investitori



Pregatirea temeinica a intalnirii cu un investitor este esentiala pentru atingerea obiectivelor propuse.

Implicarea noastra in numeroase discutii cu investitori de diferite marimi ne permite o buna intelegere a cerintelor acestora, pornind de la modul de prezentare al proiectului si pana la negocierea termenilor de colaborare.

- ▶ Conceperea si redactarea materialelor de prezentare: Executive Summary, Teaser, Business Plan, etc
- ▶ Strategia intalnirii, pregatirea prezentarii , formularea raspunsurilor, negocierea
- ▶ “Role-play”

TARIF: incepand de la EUR 150 + TVA

Analiza Piata si Competitie



Cunoasterea pietei tinta si a sectorului de activitate reprezinta primul pas in luarea deciziei de a incepe o afacere, iar ulterior in stabilirea pozitiei strategice si de marketing.

Obiectivul principal al analizei intocmite este evaluarea atractivitatii pietei si a industriei, a oportunitatilor si riscurilor asociate.

- ▶ Segmentarea pietei. Marimea si ritmurile de crestere trecute si prognozate.
- ▶ Tendinte si evolutii asteptate
- ▶ Reglementari specifice si riscuri majore
- ▶ Profitabilitatea medie a industriei si structurile de cost
- ▶ Principalii jucatori si pozitionarea acestora

TARIF: EUR 300 + TVA

Proiectii Financiare



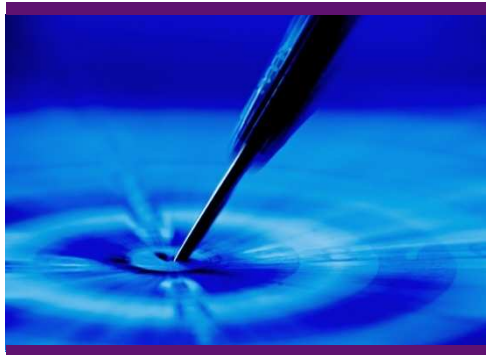
Pregatirea unor proiectii financiare cat mai apropiate de realitate este un pas esential pentru orice startup.

Proiectiile financiare reprezinta un “must be” in cazul in care solicitati finantare. In plus, puteti determina cu adevarat valoarea investitiei, necesarul viitor de cash flow, si profitabilitatea asteptata doar prin prisma unor proiectii financiare.

- ▶ Cont de Profit si Pierdere, Bilant, Cash Flow
- ▶ Document suport pentru explicarea ipotezelor de baza
- ▶ Perioada minima: 3 ani

TARIF: EUR 350 + TVA

Strategie Marketing



Politica de marketing joaca un rol crucial in generarea veniturilor, atragerea si mentinerea clientilor si atingerea obiectivelor companiei.

Obiectivul nostru este sa sustinem crearea de avantaje competitive sustenabile, prin definirea unor strategii concrete privind politica de produs si de pret, distributia si promovarea.

- ▶ Plan strategic de marketing
- ▶ Plan tactic de promovare (online si offline)

TARIF: EUR 400 + TVA

Plan Afaceri



Pentru companii, planul de afaceri functioneaza precum o busola sau o harta.

Prin prisma experientei noastre, va oferim asistenta in conceperea si redactarea unui plan de afaceri realist, fie in vederea prezentarii acestuia catre investitori/ finantatori, fie in vederea evaluarii proprii a proiectului si trasarii principalelor directii strategice si tactice.

- ▶ Executive Summary
- ▶ Strategie
- ▶ Profilul Companiei
- ▶ Analiza Pietei
- ▶ Analiza Industriei
- ▶ Oferta Companiei
- ▶ Marketing si Vanzari
- ▶ Operatiuni
- ▶ Informatii Financiare
- ▶ Anexe

TARIF: EUR 1.200 + TVA

Dezvoltare Strategica



Cresterea sustenabila a unei companii este in primul rand legata de definirea unor strategii fezabile pentru crearea de avantaje competitive.

Eficienta operationala este necesara, insa nu suficienta. Strategia este cea care uneste partile individuale intr-o directie coerenta si iti permite sa te diferentiezi in mod durabil de concurenta.

- ▶ Dezvoltarea sistemului de obiective strategice
- ▶ (Re)definirea modelului de afaceri
- ▶ Pozitionare strategica
- ▶ Identificarea surselor de avantaje competitive si trasarea strategiei de crestere

TARIF: incepand de la EUR 300 + TVA, in functie de complexitatea proiectului

Prezentare firma



O prezentare de exceptie a companiei Dvs. aduce un plus de credibilitate si valoare in relatia cu clientii, furnizorii sau alti parteneri existenti si potentiali.

Fie ca vorbim de website-ul firmei sau de o prezentare generala pe care o oferiti partenerilor, noi va putem ajuta prin conceperea unui continut profesionist si de impact.

- ▶ Continut website - putem prelua doar partea de continut, sau putem crea intreg site-ul companiei Dvs, impreuna cu partenerii nostri
- ▶ Prezentare generala a companiei
- ▶ Prezentari specifice ale companiei - destinate unor anumite categorii de parteneri
- ▶ Campanii prin e-mail, oferte de vanzare, oferte promotionale si alte mesaje catre clienti si parteneri

TARIF: prezentari companie: EUR 250 + TVA; continut: EUR 30 + TVA / pagina

Structura Organizationala



Structura organizationala reprezinta baza pentru atingerea targeturilor operationale si strategice ale companiei.

Obiectivul nostru este sa venim in intampinarea Dvs. cu un set de servicii conceput sa raspunda tuturor necesitatilor organizatorice ale unei noi companii.

- ▶ Definirea structurii organizationale in conformitate cu cerintele de business
- ▶ Stabilirea necesarului de angajati pe termen scurt si mediu
- ▶ Pregatirea fiselor de post
- ▶ Conceperea anunturilor de angajare

TARIF: EUR 150 + TVA

Pachet Jump Start



Pachetul Jump-Start este conceput pentru antreprenorii la inceput de drum, cu scopul de a-i ajuta sa depaseasca provocarile inerente demararii unei afaceri si de a prelua din multitudinea de sarcini ce trebuiesc rezolvate in aceasta perioada.

Oferta poate include serviciile prezentate mai jos, *partial sau integral*, fara a se limita insa la acestea.

- ▶ Conceperea si redactarea prezentarii companiei
- ▶ Conceperea si redactarea continutului website-ului
- ▶ Asistenta in planificare tactica a activitatilor
- ▶ Asistenta in selectarea furnizorilor potriviti
- ▶ Asistenta in selectarea bancii
- ▶ Asistenta in evaluarea optiunilor de finantare
- ▶ Asistenta in selectarea locatiei
- ▶ Asistenta administrativa
- ▶ Project Management Interimar
- ▶ Alte servicii

TARIF: incepand de la EUR 100 + TVA, in functie de complexitatea proiectului

Agenda

1. Despre BizSuport

2. Consultanta pentru Antreprenori

2. 1. Startups

2.2. Afaceri Mature

3. Consultanta pentru Investitori

Short List Investitori



Cea mai buna abordare in vanzarea unei companii este sa fiti cat mai proactivi.

Unul dintre primii pasi din cadrul procesului de vanzare este intocmirea unei liste de potentiali investitori – companii sau persoane fizice ce ar putea fi interesate de achizitionarea afacerii.

- ▶ Lista de ca. 10-20 potentiali investitori
- ▶ Contactarea potentialilor investitori in numele vanzatorului

TARIF: incepand de la EUR 200 + TVA, in functie de complexitatea proiectului

Suport Atragere Investitori



Procesul de vanzare al afacerii Dvs. va fi mult mai lin si rapid in cazul in care va pregatiti din timp.

Echipa noastra va acorda suport in procesul de atragere al investitorilor, de la conceperea materialelor de prezentare a afacerii si pana la pregatirea intensiva pentru discutiile si negocierile viitoare.

- ▶ Conceperea si redactarea materialelor de prezentare: Executive Summary, Teaser, Info Memo
- ▶ Strategia intalnirii, pregatirea prezentarii , formularea raspunsurilor, negocierea
- ▶ “Role-play”

TARIF: incepand de la EUR 150 + TVA

Coordonare Proces Vanzare



Experienta acumulata intr-o serie de tranzactii locale si regionale ne confera abilitatea necesara structurarii unui proces eficient pentru vanzarea afacerii Dvs. in cele mai bune conditii.

In plus, antreprenorul si echipa de management se pot concentra in continuare asupra bunului mers al afacerii, astfel incat sa nu afecteze valoarea acesteia, si in final pretul de vanzare.

- ▶ Identificare si contactare potentiali investitori
- ▶ Pregatire materiale de prezentare a afacerii (Teaser, Info Memo, Proiectii Financiare, etc)
- ▶ Pregatire antreprenor si echipa de management in vederea negocierilor
- ▶ Asistenta in evaluare si stabilirea pretului de vanzare
- ▶ Coordonare due diligence
- ▶ Asistenta pe parcursul intregului proces de negociere pana la semnarea SPA
- ▶ Asistenta post-signing pana la inchiderea tranzactiei

TARIF: Oferta se face in urma unei evaluari preliminare

Optimizare Business



Valoarea unei afaceri - si implicit pretul acesteia - poate creste semnificativ in situatia in care o pregatiti din timp pentru vanzare.

Nu este usor sa construiesti o strategie de reducere a costurilor care sa maximizeze eficienta fara a compromite potentialul de crestere. Un consultant extern te poate ajuta insa prin mai multa obiectivitate si o perspectiva noua, focus 100% si bineinteles expertiza.

- ▶ Evaluarea situatiei companiei
- ▶ Stabilirea obiectivelor si trasarea strategiei
- ▶ Identificarea masurilor de optimizare si restructurare
- ▶ Suport in implementarea masurilor agreate

TARIF: Oferta se face in urma unei evaluari preliminare

Agenda

1. Despre BizSuport

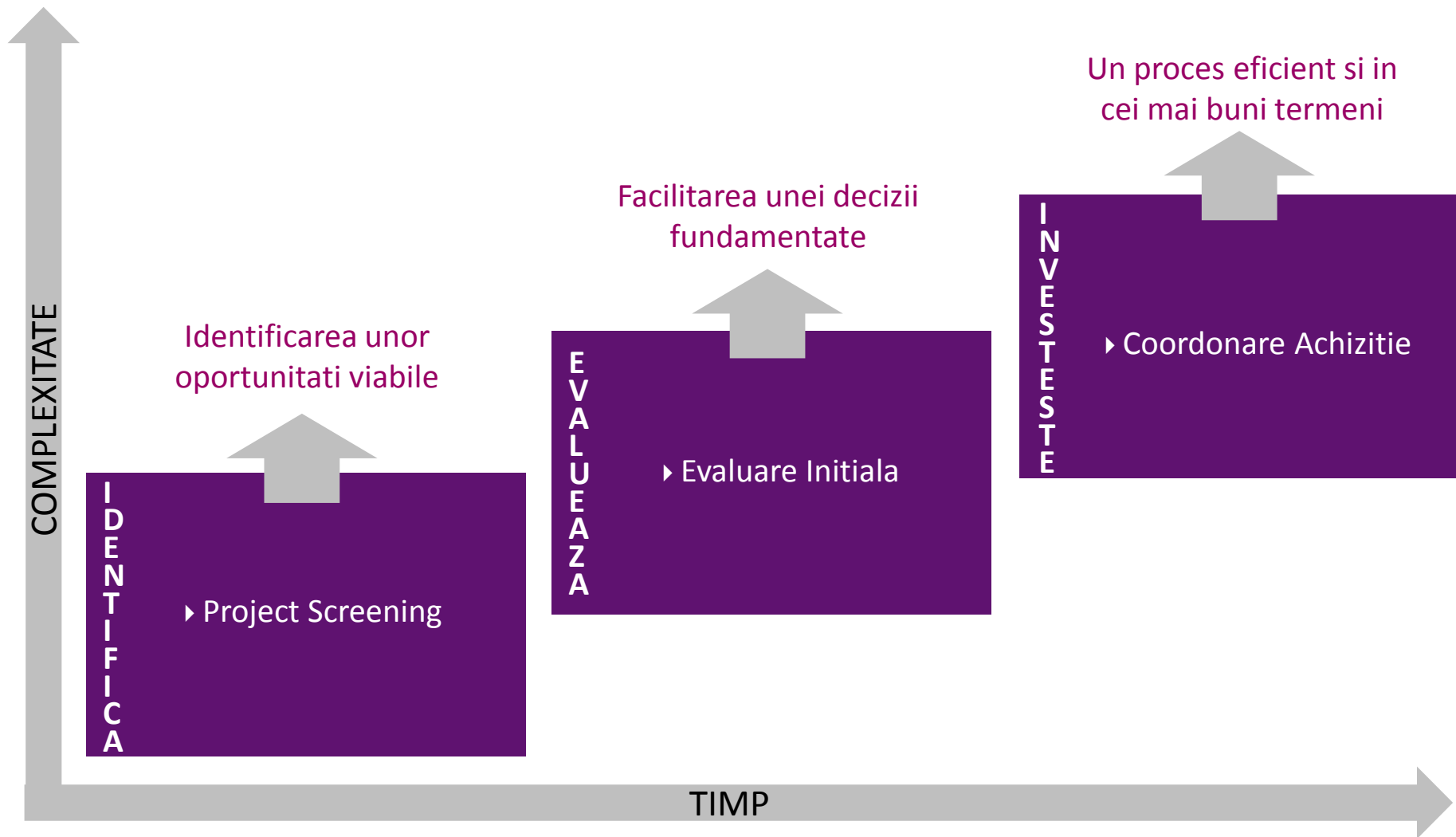
2. Consultanta pentru Antreprenori

2.1. Startups

2.2. Afaceri Mature

3. Consultanta pentru Investitori

Consultanta pentru investitori (I)



Project Screening



Pentru ca timpul Dvs. este important, BizSuport poate prelua activitatea de selectare a proiectelor ce pot fi de interes, in baza unei discutii preliminare pentru stabilirea criteriilor de investitie.

Oportunitatile prezentate investitorilor sunt identificate atat din baza noastra de date, cat si din surse alternative precum research si networking.

- ▶ Prezentarea unor potentiale achizitii, conform criteriilor de investitie agreate

TARIF: Se stabileste in functie de valoarea investitiei si este perceptut doar in cazul in care investitorul doreste sa continue procesul pentru una dintre oportunitatile prezentate

Evaluare Initiala



Evaluarea initiala constituie primul pas in decizia de a continua discutiile pentru o potentiala investitie.

Pentru ca Dvs. sa economisiti timp si efort in aceasta faza initiala, putem prelua analiza preliminara a oportunitatilor ce prezinta interes si va putem asista in decizia de a merge sau nu mai departe in procesul de achizitie.

- ▶ Due-diligence preliminar (financiar si comercial); include 1-2 intalniri directe cu vanzatorul
- ▶ Identificarea principalelor beneficii si riscuri
- ▶ Recomandare cu privire la oportunitatea investitiei

TARIF: EUR 400 + TVA

Coordonare Proces Achizitie



Experienta noastra in numeroase tranzactii locale si regionale ne recomanda pentru a va oferi asistenta pe parcursul intregului proces de achizitie, de la identificarea oportunitatilor, evaluare preliminara, due diligence, negociere si pana la semnarea SPA-ului.

- ▶ Identificare si contactare potentiale tinte
- ▶ Asistenta in evaluare business
- ▶ Coordonare due diligence
- ▶ Asistenta pe parcursul intregului proces de negociere pana la semnarea SPA
- ▶ Asistenta post-signing pana la inchiderea tranzactiei

TARIF: Oferta se face in urma unei evaluari preliminare

Contact

Va rugam sa ne contactati la:

S.C. Venture Advisory SRL
Str. Octav Cocarascu 24, Sector 1, Bucuresti

E-mail: office@biz-suport.ro
Tel: + 40 744 611 077
Website: www.biz-suport.ro