



Europos  
Komisija



# Sutelktinio finansavimo apibūdinimas

Mažų ir vidutinių įmonių  
vadovas



# Turinys

<b>Kas yra sutelktinis finansavimas</b>	<b>4</b>
- Sutelktinio finansavimo apibūdinimas	6
- Daugiau nei vien pinigai	9
- Kokia yra rizika?	10
<b>Įvairios rūšys</b>	<b>12</b>
- Tarpusavio skolinimas	14
- Akcinio kapitalo sutelktinis finansavimas	15
- Atlygiu pagrįstas sutelktinis finansavimas	16
- Ar man tai tinka?	17
<b>Kaip tai daryti</b>	<b>18</b>
- Tarpusavio skolinimas	20
- Tarpusavio skolinimo atvejo tyrimas.	22
- Akcinio kapitalo sutelktinis finansavimas	24
- Akcinio kapitalo sutelktinio finansavimo atvejo tyrimas.	26
- Atlygiu pagrįstas sutelktinis finansavimas	28
- Atlygiu pagrįsto sutelktinio finansavimo atvejo tyrimas.	30
<b>Tolesni žingsniai</b>	<b>32</b>



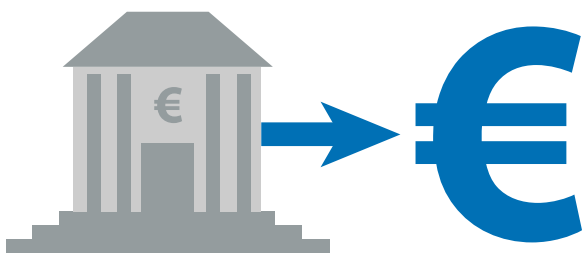
# Kas yra sutelktinis finansavimas?



# Sutelktnio finansavimo apibūdinimas

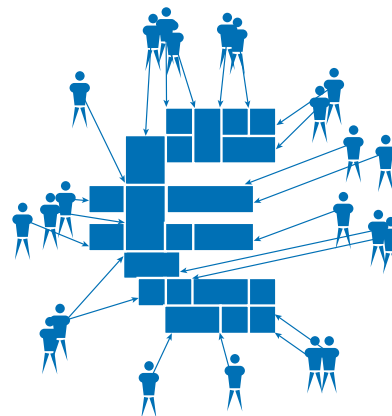
Sutelktnis finansavimas – tai būdas surinkti pinigų projektams ir verslui finansuoti. Šiuo būdu lėšų rinkėjai, naudodamiesi internetinėmis platformomis, gali rinkti pinigus iš daugybės žmonių.

## TRADICINIS FINANSAVIMAS



Didelės sumos iš vieno arba kelių šaltinių

## SUTELKKTINIS FINANSAVIMAS



Daug nedidelių sumų iš didelės asmenų grupės

Sutelktniu finansavimu, kaip būdu gauti alternatyvių lėšų, dažniausiai naudojasi naujai įsteigtos arba augančios įmonės. Tai novatoriškas būdas rasti naujų projektų, verslo ar idėjų finansavimo šaltinių.

Tai taip pat būdas ugdyti bendruomenę, kuri domėtusi tuo, ką siūlote. Naudodamiesi internetinės bendruomenės galia, taip pat galite įgyti **naudingų įžvalgų apie rinką ir rasti naujų klientų**.

Šis vadovas skirtas **verslininkams, versliems žmonėms ir įmonėms, ypač mažosioms ir vidutinėms**. Jeigu galvojate, kaip finansuoti naują verslą ar idėją, arba esate girdėjęs apie sutelktnį finansavimą ir norite sužinoti daugiau, šis vadovas gali jums praversti.

## Kaip veikia sutelktnis finansavimas?

Sutelktnio finansavimo platformos – tai svetainės, kuriose lėšų rinkėjai gali bendrauti su dideliu rėmėjų būriu. Sutelktnio finansavimo platformoje galima įsipareigoti skirti lėšų ir jų gauti.

Jeigu lėšų rinkimo kampanija sėkminga, lėšų rinkėjai sutelktnio finansavimo platformoms paprastai sumoka tam tikrą mokestį. Mainais už tai **sutelktnio finansavimo platformos turėtų užtikrinti saugią ir patrauklią naudoti paslaugą**.

Daugelyje platformų taikomas viso arba jokio finansavimo modelis. Tai reiškia, kad gaunate pinigų, jeigu pasiekiate užsibrėžtą finansavimo tikslą, o jeigu jo nepasiekiate, pinigai yra grąžinami ir nepatiriama jokių nuoskaudų ar finansinių nuostolių.

Sutelktnis finansavimas būna kelių rūšių, jos paaiškintos lentelėje. Šiame vadove pateikiami nešališki patarimai, kurie padės susipažinti su trimis pelno siekiančių MVĮ ir startuolių dažniausiai naudojamomis sutelktnio finansavimo rūšimis: **tarpusavio skolinimu, akciniu kapitalu ir atlygiu pagrįstu sutelktniu finansavimu**.

## Pagrindinės sutelktinio finansavimo rūšys

### **Tarpusavio skolinimas**

Rėmėjai skolina įmonei pinigus, susitariant, kad šie pinigai bus gražinti su palūkanomis. Ši rūšis labai panaši į tradicinį skolinimąsi iš banko, išskyrus tai, kad skolinamasi iš daugybės investuotojų.

### **Akcinio kapitalo sutelktinis finansavimas**

Verslo dalies pardavimas keletui investuotojų mainais už investicijas. Ši idėja panaši į akcinio kapitalo pirkimą ar pardavimą vertybinių popierių biržoje arba į finansavimą rizikos kapitalu.

### **Atlygiu pagrįstas sutelktinis finansavimas**

Asmenys skiria lėšų projektui arba verslui, tikėdamiesi vėlesniame etape mainais už savo įnašą gauti nefinansinį atlygį, kaip antai prekių arba paslaugų.

### **Aukojimu pagrįstas sutelktinis finansavimas**

Asmenys aukoja nedideles sumas, siekdami padėti surinkti didesnę finansavimą konkrečiam labdaros projektui ir mainais negaudami jokios finansinės ar materialinės gražos.

### **Dalijimasis pelnu (pajamomis)**

Mainais už dabar teikiamą finansavimą verslininkai su savo rėmėjais gali dalytis būsimu pelnu ar pajamomis.

### **Skolos vertybiniais popieriais pagrįstas sutelktinis finansavimas**

Asmenys investuoja į įmonės išleistą skolos vertybinį popierių kaip antai obligaciją.

### **Mišrūs modeliai**

Verslininkams siūloma galimybė suderinti dviejų ar daugiau sutelktinio finansavimo rūšių elementus.





# Daugiau nei vien pinigai

Sutelktinis finansavimas gali duoti daugiau nei vien finansinės naudos. Šiuo būdu galite pasiekti daugybę žmonių, kuriuos gali sudominti jūsų projektas ar verslas ir kurie gali suteikti jums vertingų įžvalgų ir informacijos.

## Nefinansinė sutelktinio finansavimo nauda

- **Idėjos įrodymas ir patvirtinimas.** Sutelktinis finansavimas suteikia galimybę patikrinti, kaip yra iš tikrųjų; galite pamatyti, ar kiti taip pat tiki jūsų projektu ar idėja ir laiko jį (ją) vertingu (-a). Jų noras prisidėti patvirtina, kad rinkoje jūsų projektas ar idėja yra vertinami palankiai.
- **Pagalba siekiant gauti kitokių rūšių finansavimą.** Sėkminga kampanija gali ne tik įrodyti, kad jūsų idėja yra vertinga, bet ir parodyti, kad jūsų verslui, kuriuo žmonės tiki, yra tam tikra rinka. Tai gali praversti siekiant gauti papildomą finansavimą iš kitų rūšių finansuotojų, kaip antai bankų, rizikos kapitalo, neformalių investuotojų, nes jiems atrodytumėte mažiau rizikingas arba gautumėte finansavimą geresnėmis sąlygomis.
- **Prieiga prie didelio rėmėjų būrio.** Jūs kreipiatės į milžinišką žmonių auditoriją ir kai kurie jų gali turėti vertingos patirties ir įžvalgų. Apskritai sutelktinis finansavimas suteikia galimybę su jais bendrauti kitokiu būdu, kuriuo galima nemokamai gauti vertingų patarimų.
- **Galinga rinkodaros priemonė.** Akciniu kapitalu ir atlygiu pagrįstas sutelktinis finansavimas gali būti veiksmingas būdas pristatyti naują produktą, naują įmonę ar veiklos plėtrą tiesiogiai ir tikslingai orientuojantis į potencialius klientus. Susidomėjimą galite sukelti dar net neprasidėjus produkto gamybai.

Tačiau reikėtų atminti, kad sutelktinis finansavimas nėra burtų lazdelė, – kaip ir kiekvienai verslo iniciatyvai, reikės dėti kryptingų pastangų ir daug dirbti.

# Kokia yra rizika?

Sutelktinis finansavimas turi daug privalumų, tačiau galima ir rizika, apie kurią turėtumėte žinoti. Šis skirsnis padės jums perprasti galimus sutelktinio finansavimo spąstus ir jų išvengti.

## Nėra jokių garantijų, kad pasieksite savo tikslą

Kaip ir imantis bet kokios kitos verslo iniciatyvos, esama nesėkmės rizikos. Jeigu lėšų rinkimo tikslo nepasieksite, per kampaniją surinktus pinigus reikės gražinti investuotojams.

**Patarimas.** *Kruopščiai išnagrinėkite visus galimus būdus, kuriais galėtumėte užtikrinti lėšų rinkimo kampanijos sėkmę. Jeigu jums nepavyks, galite bandyti dar kartą; kai kurios sėkmės istorijos rodo, kad pergalės receptas buvo rastas tik po kelių nesėkmingų bandymų. Sutartiniuose susitarimuose turėtų būti aiškiai nustatomos susijusių šalių teisės ir pareigos tuo atveju, jei finansavimo tikslas nėra pasiekiamas.*

## Paviešinama jūsų intelektinė nuosavybė

Jūsų idėjas internete gali pamatyti daugybė žmonių, taigi kas nors gali nukopijuoti jūsų pasiūlymą.

**Patarimas.** *Kreipkitės į platformas, kuriose ketinate pateikti savo pasiūlymą; jos gali pateikti bendro pobūdžio patarimų, kaip apsaugoti intelektinės nuosavybės teises. Jums taip pat galėtų padėti vietos prekybos rūmai arba vyriausybės tarnyba, tačiau jei turite abejonių, kreipkitės nepriklausomų konsultacijų.*

## Nepakankamas sąnaudų įvertinimas

Dažnai nepakankamai įvertinama, kiek laiko ir išteklių reikia sutelktiniam finansavimui. Naudojantis tam tikrų formų sutelktiniu finansavimu gali atsirasti papildomų sąnaudų. Pavyzdžiui, jeigu naudojama akcinio kapitalo sutelktiniu finansavimu, kiekvieną kartą, kai išleidžiamos akcijos, gali padidėti administracinės išlaidos. Jums gali nepakakti pajėgumų pasirūpinti naujais investuotojais, nuolat teikti informaciją apie projektą ar užtikrinti akcininkų teises.

**Patarimas.** *Atlikite visus būtinus žingsnius, skirkite pakankamai laiko ir parenkite planą, kuriame būtų tinkamai atsižvelgta į klaidų ir vėlavimo galimybę. Atminkite, kad išteklius reikės paskirstyti laikotarpiui prieš kampaniją, kampanijos laikotarpiui ir laikotarpiui kampanijai pasibaigus. Be to, galbūt norėsite su sutelktiniu finansavimu susijusiais teisiniais klausimais kreiptis į teisininką pagalbos.*

## Žala reputacijai

Šiandien rinka yra gana konkurencinga, todėl jūsų pasiūlymą greičiausiai nagrinės ir patyrę investuotojai. Jeigu pasiūlymas netvarkingas, jame yra klaidų arba jis nebaigtas rengti, tai neigiamai atsilieps jums, jūsų projektui ir verslui.

**Patarimas.** *Kruopščiai pasirenkite. Papildomų išteklių galite rasti šio vadovo skirsnyje „Tolesni žingsniai“.*

**Patarimas.** *Atminkite, kad tai yra kitokio pobūdžio verslo iniciatyva. Jums gali reikėti atitinkamai pritaikyti savo metodą, kad galėtumėte pritraukti žmones, kurie galbūt nėra susipažinę su jūsų sektoriumi.*

**Patarimas.** *Prieš prisiimdami įsipareigojimus, įsitikinkite, jog išsamiai susipažinote su sutelktinio finansavimo procesu ir tikrai sugebėsite juos įgyvendinti.*

## Informacijos atskleidimas ir teisiniai reikalavimai

*Patarimas. Platformos ir vietos priežiūros institucijos visada paklauskite, kokius dokumentus reikės pateikti ir kokios bus reikalavimų vykdymo išlaidos, ir įtraukite jas į išlaidų sąmatą. Gali tekti spręsti sudėtingus klausimus, todėl išlaidos bus didelės, taigi gali tekti kreiptis teisininko pagalbos.*

### Įstatymų pažeidimas

Sutelktinį finansavimą reglamentuojanti teisė vis dar kuriama, taigi nedaugelis ją išmano. Nebūdami susipažinę su atitinkamais ES ir nacionalinės teisės aktais, galite, patys to nežinodami, juos pažeisti.

*Patarimas. Visada susipažinkite su teisės aktais ir reikalavimais. Platformoje paprastai pateikiami bendro pobūdžio patarimai ir nukreipiama į tinkamą vietą, kurioje galima gauti labiau specializuotų rekomendacijų, kaip antai į vietos prekybos rūmus, vietos priežiūros instituciją arba atitinkamą vyriausybės tarnybą.*

### Problemos dėl platformos

Platformos gali būti fiktyvios.

*Patarimas. Rinkitės pripažintas ir patikimas platformas, kurios turi gerą reputaciją ir nekelia jokių įtarimų. Rinkitės platformas, veikiančias tinkamai reguliuojamoje aplinkoje, su kurioje galiojančiais teisės aktais esate susipažinę ir galite būti tikri, kad jūsų teisių bus paisoma.*

### Klausimai, susiję su įsipareigojimais investuotojams ir santykiais su investuotojais

Bendradarbiaujant su didele ir, galimas daiktas, nevienalyte rėmėjų grupe kyla įvairių klausimų, atsiranda įvairių lūkesčių ir reikalavimų. Neišsiaiškinus, kokios yra finansavimo teikėjo teisės, gali kilti problemų dėl skundų nagrinėjimo ar vykdymo mechanizmų, visų pirma akcinio kapitalo sutelktnio finansavimo atveju, kai netenkama dalies savo verslo kontrolės.

*Patarimas. Išnagrinėkite galimas pasekmes ir aktyviai palaikykite ryšį su platforma, kad būtumėte tinkamai susipažinę su savo įsipareigojimais.*

*Sužinokite, kokiais klausimais galite sulaukti platformos pagalbos ir koks yra jos vaidmuo.*

*Patarimas. Prieš naudodamiesi akcinio kapitalo sutelktnio finansavimo galimybe, visada gerai apsvarstykite galimas problemas vėlesniais etapais. Kad investicija atrodytų patraukli, investuotojams turėsite pasiūlyti tam tikras teises. Įsitikinkite, kad suvokiate, kokius įsipareigojimus dėl šių investuotojų teisių prisiimate.*

*Patarimas. Prieš rengdami verslo valdymo struktūrą ir mechanizmus, visada pasistenkite kuo išsamiau susipažinti su reikalavimais ir prievolėmis. Tai sudėtingi klausimai, taigi prireikus kreipkitės patarimų į kvalifikuotus ekspertus.*

### Investuotojų noras pasitraukti

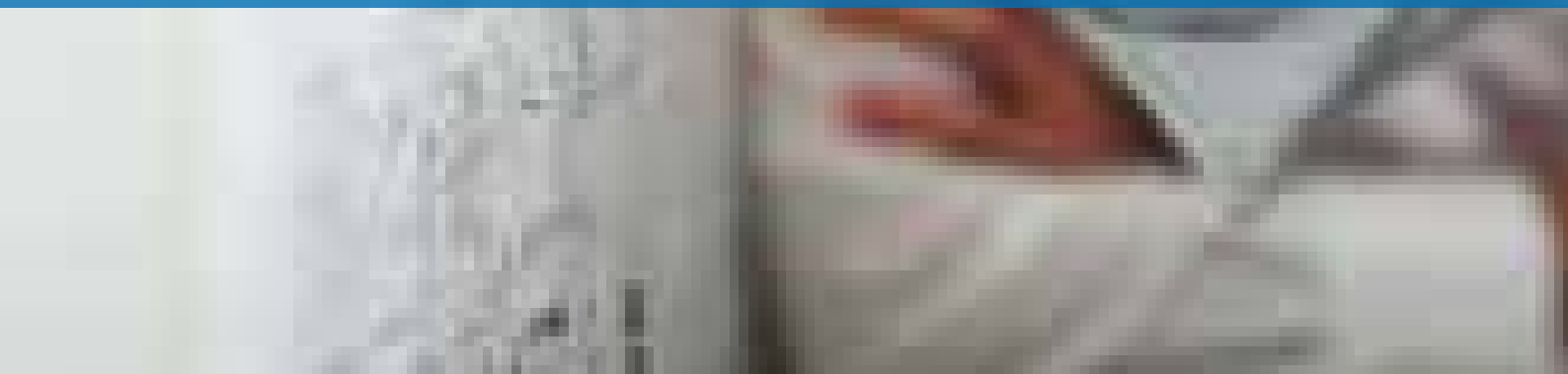
Vieną dieną jūsų investuotojai gali nuspręsti parduoti savo dalį, o atsiradę nauji investuotojai – pareikšti norą prisidėti prie jūsų iniciatyvos.

*Patarimas. Jau pačioje pradžioje labai kruopščiai apgalvokite galimą investuotojų pasikeitimo ar pasitraukimo poveikį jūsų verslui, o galimybę kreiptis teisinių konsultacijų apsvarstykite dar prieš siūlydami akcinį kapitalą investuotojams.*

*Patarimas. Jums taip pat reikia žinoti, kaip veikti ateityje priimant galimus naujus investuotojus, nes tokiu atveju gali sumažėti jūsų pradinių investuotojų turimų akcijų vertė.*



# Įvairios rūšys





# Tarpusavio skolinimas

## Apibūdinimas

Tarpusavio skolinimas (kartais vadinamas sutelktiniu skolinimu) – tai tiesioginė banko paskolos alternatyva, o skiriasi jis tuo, kad, užuot skolindamosi iš vieno šaltinio, įmonės gali tiesiogiai skolintis iš dešimčių, kartais šimtų asmenų, kurie yra pasirengę skolinti. Sutelktnio finansavimo teikėjai dažnai varžosi dėl paskolų, siūlydami palūkanų normą, už kurią jie paskolintų. Skolininkai tokiu atveju priima paskolų su mažiausia palūkanų norma pasiūlymus. Skolintojams ir skolininkams suvesti pasitelkiamos internetinės platformos. Dėl kiekvieno paskolos prašymo atliekamas išsamus patikrinimas, nes sutelktnio finansavimo platformos privalo apsaugoti ir įmonių, ir investuotojų interesus. Platformos paprastai reikalauja finansinių ataskaitų ir duomenų apie prekybos rezultatus.

## Pagrindinės ypatybės

- **Didesnis lankstumas palūkanų normų požiūriu.** Jeigu jūsų kampanija populiari, investuotojai gali varžytis tarpusavyje dėl galimybės paskolinti pinigų jūsų verslui ir, kad laimėtų, gali pasiūlyti geresnes palūkanų normas.
- Galite gauti paskolą, kai bankas atsisako ją duoti.
- Paskolų dydis gali labai skirtis, taigi jomis gali būti patenkinta dauguma poreikių. Minimali paskola yra labai nedidelė, o tai skatina dalyvauti daugelį įvairių skolintojų.
- Paskola tiesioginio debeto būdu gražinama platformai, kuri jūsų išmokas paskirsto skolintojams
- Taikomi tokie pat, kaip banko, informacijos atskleidimo reikalavimai. Priešingai negu banko atveju, ši informacija paviešinama visiems sutelktnio finansavimo teikėjams.
- Kaip ir tradicinės banko paskolos atveju, teisiškai privalote gražinti paskolą.

# Akcinio kapitalo sutelktinis finansavimas

## Apibūdinimas

Naudojantis akcinio kapitalo sutelktiniu finansavimu, **mainais už investicijas keletui investuotojų parduodama jūsų verslo dalis**. Akcinio kapitalo finansavimas yra nusistovėjusi praktika, o privataus kapitalo, rizikos kapitalo ir neformalių investuotojų investicijų svarba besivystančių įmonių raidai jau seniai pripažįstama. Akcinio kapitalo sutelktinis finansavimas ir šie tradiciniai modeliai visų pirma skiriasi tuo, kad, užuot užmezgus individualius ryšius su kiekvienu galimu investuotoju, galimybė investuoti siūloma iš karto daugybei įvairių galimų investuotojų, **tarp kurių taip pat gali būti esamų arba būsimų klientų. Kai naudojamos akcinio kapitalo sutelktinio finansavimo galimybės, įmonės ir būsimi neformalūs investuotojai suvedami per internetinę platformą.**

## Pagrindinės ypatybės

- Turėsite **nustatyti sąlygas** ir nuspręsti, kiek norite parduoti, už kokią kainą ir kaip bus atlyginta investuotojams. Inicijatyvai teisingai įvertinti reikia patikimų žinių.
- Ieškant akcinio kapitalo finansavimo sutelktinio finansavimo platformoje, paprastai **reikia mokėti** sėkmės mokesčių ir teisinius arba administracinius mokesčius, susijusius su emisija. Taip pat gali tekti mokėti papildomus teisinius mokesčius ir mokesčius už konsultacijas.
- **Investuoti gali daugelis žmonių**, taigi galite turėti gausybę smulkių bendraturčių, o ne kelis stambius investuotojus. Tai paprastai atsieina pigiau nei prekyba akcijomis akcijų rinkoje.
- Jums reikės parodyti, kad **jūsų verslas parengtas investicijoms**, taigi reikia parengti verslo planą ir finansines prognozes. Taip pat reikėtų parengti tinkamą **komunikacijos strategiją**, kad svarbiausia informacija apie jūsų projektą galimiems investuotojams būtų lengvai prieinama ir suprantama.
- Platforma paprastai atlieka **tam tikrą išsamų patikrinimą**, o investuotojas turi galimybę **paprašyti daugiau informacijos**; turėtumėte būti pasirengęs pateikti šią informaciją, net jei tokiu atveju patirtumėte papildomų išlaidų.
- Neturėtumėte pamiršti tam tikrų svarbių **teisinių aspektų** ir sąnaudų, susijusių su, pvz., informacijos atskleidimu ir teisiniais dokumentais, metiniais visuotinių akcininkų susirinkimais, verslo teisių tvarkymu, metinėmis ataskaitomis ir sprendimų priėmimo procedūromis.
- **Investuotojų teisės gali skirtis**. Tačiau paprastai akcininkai turi teises balsuoti pagrindiniais verslo valdymo klausimais, dėl naujų akcijų išleidimo ir t. t. Turėtumėte apsvarstyti, kiek savo verslo kontrolės teisių esate pasirengę perduoti išorės akcininkams. Kalbant apie kompensaciją, atminkite, kad investuotojai gali pareikalauti žalos atlyginimo patirtiems piniginiams nuostoliams, pavyzdžiui, dėl sutarties pažeidimo, kompensuoti.

# Atlygiu pagrįstas sutelktinis finansavimas

## Apibūdinimas

Atlygiu pagrįsto sutelktnio finansavimo atveju asmenys skiria lėšų projektui arba verslui, mainais tikėdamiesi vėlesniame etape gauti nefinansinį atlygį, kaip antai prekių arba paslaugų. Kaip bendrą pavyzdį galima paminėti projektą arba verslą, kai mainais už investicijas siūloma unikali paslauga (atlygis) arba naujas produktas (pardavimas avansu). Naudodamosi šios rūšies sutelktiniu finansavimu, įmonės gali imtis veiklos jau turėdamos užsakymų ir užtikrintą pinigų srautą (o tai naujam verslui yra labai svarbu), o produktas sukelia susidomėjimą dar prieš pateikiant jį į rinką.

## Pagrindinės ypatybės

- **Skirtų lėšų nereikia gražinti;** jūs tiesiog suteikiate žadėtą paslaugą arba pateikiate žadėtas prekes.
- Užsakymai užsitikrinami dar prieš naujo produkto pateikimą į rinką, taigi sutelktnio finansavimo kampanija suteikia jums galimybę **renkant lėšas suburti ir klientų bazę.**
- **Savo pažadus privalote vykdyti laiku.**
- **Ši galimybė populiari tarp startuolių ir verslininkų,** nes užtikrina būdą finansuoti naujų įmonių kūrimą ar produktų pateikimą į rinką.
- Ji **ypač tinka produktams ir paslaugoms, kurios yra novatoriškos** arba labai patraukia vartotojų dėmesį.
- **Sudėtingos koncepcijos ar produktai atlygiu pagrįstam sutelktiniam finansavimui tinka mažiau.**



# Ar man tai tinka?

	Akcinio kapitalo sutelktinis finansavimas	Atlygiu pagrįstas sutelktinis finansavimas	Tarpusavio skolinimas
Laikotarpis, kuriuo dar ne pradėta prekyba		✓	
Laikotarpis, kuriuo dar negaunama pelno	✓	✓	
Pelningas augantis verslas	✓		✓
Nusistovėjęs ir stabiliai augantis verslas	✓		✓
Nusistovėjęs stabilus verslas	✓		✓
Naujo produkto (paslaugos, prekės ženklo) pateikimas į rinką	✓	✓	✓
Įsigijimų įgyvendinimas			✓
Plėtra į naujas teritorijas	✓	✓	✓
Investavimas į naują infrastruktūrą			✓
Ketinimai dėl refinansavimo	✓		✓
Kapitalo restruktūrizavimo poreikis	✓		✓



## Kaip tai daryti





# Tarpusavio skolinimas

Šiame skirsnyje aprašyti pagrindiniai žingsniai, kaip elgtis norint pasinaudoti tarpusavio skolinimu, ir pateikiama išsamesnių patarimų ir rekomendacijų. **Įsidėmėkite, kad siūlomi žingsniai pateikiami tik kaip gairės.** Atsižvelgiant į jūsų projektą, komandos dydį ir laiką, kurį galite skirti, atskiri žingsniai jums gali pasirodyti sudėtingesni arba paprastesni.

## Pasirengimas

Pirmąsias savo sutelktnio skolinimo kampanijos dienas reikėtų skirti informacijos apie tarpusavio skolinimo realijas paieškai ir savo pasiūlymo rengimui. Turėtumėte:

- išnagrinėti galimas platformas ir jų siūlomas galimybes;
- išsamiai susipažinti su platformos taisyklėmis ir teisiniais reikalavimais;
- perskaityti kuo daugiau vadovų, tinklaraščių ir informacijos apie vykstančias kampanijas; taip galite pasisemti įkvėpimo ir pasimokyti iš kitų patirties;
- kreiptis į platformas, kurios labiausiai atitinka jūsų poreikius;
- kruopščiai parengti ir patikrinti visus finansinius dokumentus, kurių reikalaujama šioms platformoms.

*Naudingas patarimas. Jei galite sau tai leisti, pabandykite nedidelėmis dalimis paskolinti kitoms įmonėms nedidelę savo pinigų sumą (tarkime, 100 EUR). Tokiu būdu išsiaiškinsite, ko nori sutelktniai skolintojai.*

## Lėšų rinkimo laikotarpis

Jūsų pasirinktos sutelktinio finansavimo platformos kredito rizikos vertinimo grupė įvertins visą jūsų pateiktą informaciją. Jei jūsų paraiška bus atrinkta, jums gali būti nurodyta, kurioje rizikos kategorijoje bus įrašytas jūsų pasiūlymas. Jeigu jūsų verslas patvirtinamas, jis bus įrašytas platformoje, kad skolintojai galėtų teikti savo pasiūlymus. Kiekvienas skolintojas pasiūlys savo pasirinktą sumą ir palūkanų normą. Kai jūsų tikslas bus pasiektas, skolintojai gali ir toliau teikti pasiūlymus, mažindami palūkanų normas, taigi kuo populiarnesnė jūsų kampanija, tuo geresnės galėtų būti jums siūlomos sąlygos.

*Nepamirškite: neretai reikia pateikti bent dvejų pastarųjų metų finansines ataskaitas ir savo kredito istoriją. Jeigu to dar neturite, paprašykite specialisto pagalbos. Finansinėms ataskaitoms parengti reikia laiko ir dėl to gali atsirasti papildomų sąnaudų.*

## Pasiūlymui pasibaigus

Pasibaigus aukcionui, platforma susisieks su jumis, kad patvirtintų galutinę vidutinę palūkanų normą. Tuomet platforma per sutartą laiką perves lėšas į jūsų banko sąskaitą.

Tada turite su platforma suderintomis dalimis **grąžinti paskolą** ir mokėti palūkanas. Tai paprastai daroma tiesioginiu debetu atsiskaitant su platforma, kuri grąžintas sumas perveda į investuotojų sąskaitas.

Grąžinus visą paskolą, platforma tai patvirtins ir ši operacija bus baigta.

*Naudingas patarimas. Būkite prieinami viso šio proceso laikotarpiu, nes ir platformai, ir investuotojams gali kilti papildomų klausimų, į kuriuos reikia labai greitai atsakyti.*

# Tarpusavio skolinimo atvejo tyrimas.

## Izabelės konditerijos parduotuvė

### Aplinkybės

Izabelė yra konditerė. Jos pardavimai nuolat didėja, ji neseniai persikėlė į didesnes patalpas, kuriose veikia ir nedidelis restoranas. Pastarajam dabar tenka 30 proc. jos apyvartos, tačiau dėl to gerokai padidėjo jos darbuotojų krūvis ir pajėgumų apkrova. Kad padvigubintų pajėgumus, jai reikia įsigyti naują tešlos apdoravimo mašiną ir papildomų krosnių. Tokiu atveju pajėgumai padidėtų dvigubai. Šie nauji įrenginiai kainuoja iš viso 50 000 EUR, kuriuos ji užsibrėžė susirasti. Izabelė kreipėsi dėl paskolos į vietos banką. Tačiau bankas jai pasiūlė tik 30 000 EUR paskolą, kuriai būtų taikoma 14,5 proc., o ne 11,5 proc. palūkanų norma, kuri buvo nustatyta ankstesnei jos paskolai. Ji nusprendė paieškoti alternatyvų internete ir sužinojo apie tarpusavio sutelkintį skolinimą.



### **Planavimas. 1–10 dienos**

Kurį laiką Izabelė kruopščiai rinko informaciją apie tarpusavio sutelktinį skolinimą, ypač domėjosi, kaip toks skolinimas veikia, kokiose svetainėse ir kokiomis sąlygomis (kaina) jis siūlomas ir kokias taisykles nustato svetainės. Ji surinko ir perskaitė tinklaraščius ir straipsnius apie tarpusavio sutelktinį skolinimą ir išnagrinėjo kitus, panašius į ją, skolininkus ir jų sandorius. Savaitės pabaigoje ji jau buvo išsamiai susipažinusi su tarpusavio skolinimu ir nusprendė pateikti paraišką. Norėdama daugiau sužinoti apie skolintojų elgesį, Izabelė užsiregistravo keliose tarpusavio sutelktinio skolinimo platformose ir mažytėmis sumomis kitoms, į jos panašioms, įmonėms paskolino 100 EUR. Taip ji tiksliai išsiaiškino, ką reiškia būti skolintoju ir kas gali patraukti žmonių dėmesį. Sukaupusi tokių žinių, ji ėmėsi finansinių dokumentų rengimo ir kitų informacijos atskleidimo reikalavimų vykdymo.

### **Finansavimo ciklas. 11–20 dienos**

Tuomet Izabelė pateikė platformai kruopščiai parengtus ir patikrintus dokumentus. Platformos kredito rizikos vertinimo grupė kreipėsi į ją dėl papildomos finansinės informacijos, įskaitant papildomas oficialias ir valdymo ataskaitas, ir įvertino šią informaciją pagal platformos taikomus kredito modelius. Netrukus Izabelei buvo pranešta, kad jos verslo kredito rizikos įvertinimo rezultatai yra geri. Dabar, kai verslo idėja jau patvirtinta, apie ją buvo galima paskelbti rinkoje, kad investuotojai galėtų teikti savo pasiūlymus. Kai kurie investuotojai nusprendė susisiekti su Izabele per tiesioginę klausimų ir atsakymų priemonę. Jie uždavė jai įvairių klausimų, kad gautų išsamesnės informacijos apie tai, kaip ji ketina panaudoti pinigus ir koks buvo jos verslo pelningumas per pastaruosius dvejus metus. Izabelei pateikus juos patenkinusius atsakymus, visą jos 50 000 EUR paskolą investuotojai finansavo per kelias dienas nuo paskelbimo platformoje dienos. Ji galėjo sutikti su vidutine norma, kuri buvo siūloma surinkus visą sumą, tačiau nusprendė pasiūlymą skirti jai paskolą rinkoje palikti iki septynių dienų trukmės aukciono pabaigos. Likusias dienas Izabelė stebėjo, kaip mažėja palūkanų norma, nes pasiūlymus paskolinti jai pinigų teikė vis daugiau investuotojų.

### **Pasiūlymui pasibaigus**

Aukcionui pasibaigus, platforma susisiekė su Izabele, kad patvirtintų galutinę vidutinę pasiūlytą normą – 10,3 proc. Ši norma atitiko jai skirtos reitingo kategorijos (B) vidurkį ir buvo mažesnė net už jos pradinio skolinimosi iš banko kainą (11,5 %). Platforma jai taip pat pranešė, kad jei ji nuspręstų paskolos neimti, jai nebūtų taikomi jokie mokesčiai ir rinkliavos, tačiau Izabelė visgi nusprendė imti paskolą ir šios lėšos jos banko sąskaitoje atsidūrė per tris darbo dienas. Kas mėnesį mokėdama įmokas, savo paskolą ir palūkanas Izabelė gražino per penkerių metų laikotarpį. Įmokos tiesioginiu debetu buvo pervedamos platformai, kuri gražinamas sumas vėliau pervedavo į investuotojų sąskaitas.

# Akcinio kapitalo sutelktinis finansavimas

Šiame skirsnyje aprašyti pagrindiniai žingsniai, kaip elgtis norint pasinaudoti akcinio kapitalo sutelktiniu finansavimu, ir pateikiama išsamesnių patarimų ir rekomendacijų. **Įsidėmėkite, kad siūlomi žingsniai pateikiami tik kaip gairės.** Atsižvelgiant į jūsų projektą, komandos dydį ir laiką, kurį galite skirti, atskiri žingsniai jums gali pasirodyti sudėtingesni arba paprastesni.

## Pasirengimas

Pirmąsias savo sutelktinio skolinimo kampanijos dienas reikėtų skirti akcinio kapitalo sutelktinio finansavimo nagrinėjimui ir savo pasiūlymo rengimui. Turėtumėte:

- **išnagrinėti galimas sutelktinio finansavimo platformas** ir jų siūlomas galimybes bei sąlygas;
- **išsamiai susipažinti su platformos taisyklėmis ir teisiniais reikalavimais**, taip pat jūsų vietovėje taikomomis taisyklėmis ir teisiniais reikalavimais;
- **parengti tvarkaraštį ir išlaidų sąmatą**;
- **susipažinti su rinkos tendencijomis**, įvertinant, kiek lėšų žadama skirti vykstančiose sutelktinio finansavimo kampanijose ir ko tikimasi mainais. Tai padės jums nustatyti, į ką lygiuotis savo kampanijoje;
- **kreiptis į platformas, kurios labiausiai atitinka jūsų poreikius**;
- kruopščiai **parengti ir patikrinti visus finansinius dokumentus**, kurių reikalaujama šioms platformoms;
- **pradėti burti savo rėmėjų grupę socialinėje žiniasklaidoje**;
- nepamiršti **patikrinti informacijos atskleidimo reikalavimų** ir reikiamų **teisinių prievolių**. Jeigu kampanijose siekiama surinkti dideles sumas, bus pareikalauta pateikti audituotas ataskaitas, o jų parengimas gali labai brangiai atsieiti. Visada paklauskite platformos ir vietos valdžios institucijos, ko tiksliai reikalaujama ir kiek tai kainuos.

**Naudingas patarimas.** *Jei įmanoma, visada pabandykite rasti įmonę, kuriai pavyko įgyvendinti tai, ko siekiate jūs. Paklauskite jos apie įgytą patirtį, ar sutiktų jums patarti (padėti). Taip sutaupysite laiko, o pasinaudoję patarimais patobulinsite savo kampaniją.*

## Verslo pristatymo investuotojams planavimas

Jeigu jūsų paraiška platformai yra atrenkama, turėtumėte parengti galutinį verslo planą ir finansinį pasiūlymą. Svarbu būti pasirengusiam; **pasirūpinkite, kad jūsų duomenys būtų tikslūs** ir turėtumėte įrodymų savo teiginiams pagrįsti. Būkite tikras, kad galite, pvz., parodyti:

- savo verslo vertę ir logiką, kuriuo jis pagrįstas;
- finansinius rezultatus ir prognozes;
- akcinio kapitalo dalį, kurią atiduodate, ir kodėl tai darote.

Labai svarbu savo istoriją papasakoti taip, kad ji patrauktų dėmesį, kad jūsų produkto ar paslaugos apibūdinimai ir finansiniai duomenys būtų lengvai suprantami. Pravartu pasitelkti daug kanalų, įskaitant vaizdo įrašus, socialinius tinklus ir tiesioginius pristatymus. Kad nenukryptumėte nuo tikslo, paprašykite draugų ir galimų klientų pastabų. Svarbu:

- **atsižvelgti į savo auditoriją** ir į tai, ką ji veikiausiai norėtų sužinoti;
- neišsiplėsti, bet **pasistengti, kad jūsų žinios, įgūdžiai ir ryžtas pradėti ar plėsti savo verslą būtų aiškiai matomi**;
- **prie finansinių duomenų aiškiai pateikti nuorodas**, kur galima rasti daugiau informacijos;
- **savo istoriją papasakoti vaizdžiai patraukliu ir dėmesį traukiančiu formatu.**



## Verslo pristatymo investuotojams kūrimas

**Pasirūpinkite sukurti tinkamą svetainę.** Tinkamai suprojektuota, informatyvi ir patraukli svetainė atliks svarbų vaidmenį pabrėžiant investuotojams, kad dėl savo verslo esate nusiteikę rimtai.

Kai kuriose iš **veiksmingiausių kampanijų, be kita ko, parengiamas labai trumpas – dviejų minučių (ar trumpesnis) – vaizdo įrašas.** Jame turėtumėte aiškiai:

- pasakyti, ką tikėtės įgyvendinti ir kodėl;
- prisistatyti ir pristatyti savo komandą;
- paaiškinti, kaip veikia šis verslas;
- parodyti, kaip išleisite pinigus;
- nurodyti, kokia yra finansinė graža.

**Labai svarbu kuo anksčiau imtis informavimo veiklos.** Įrodyta, kad kampanijų sėkmės tikimybė yra gerokai didesnė, jeigu per kelias pirmąsias dienas surenkama daugiau kaip 20 proc. užsibrėžto finansavimo. Turėtumėte aktyviai dalyvauti socialinėje žiniasklaidoje ir, pradėdamas pokalbius ir į juos įsitraukdamas, pradėti burti savo rėmėjų grupę.

## Lėšų rinkimo laikotarpis

Turėtumėte aktyviai bendrauti su savo rėmėjų grupe – ir internete, ir ne tik jame:

- **motyvuoti rėmėjų grupę**, skatinti juos dalyvauti ir dalytis šia informacija su savo draugais;
- **aktyviai dalyvauti socialinėje žiniasklaidoje** reklamuojant kampaniją ir užtikrinant didesnį jos matomumą;
- **kalbėtis su žurnalistais**, dalyvauti konferencijose, prekybos mugėse ir t. t.;
- atsakyti į klausimus, pasiūlymus ir užklausas.

## Kampanijai pasibaigus

Kampanijai pasibaigus, turėtumėte atlikti visus administracinius žingsnius, kaip antai užregistruoti naujus savininkus ir pakeisti įmonės statusą. Visų pirma turėtumėte:

- **parengti naują įmonės struktūrą.** Dabar esate įgijęs kelis investuotojus ir verslo partnerius. Tai greičiausiai reiškia, kad reikės nustatyti naują valdymo struktūrą ir procedūras. Jeigu turite klausimų, kreipkitės paramos į specialistą, teisininką arba vietos prekybos rūmus;
- **palaukti ryšių su investuotojais.** Atsižvelgiant į struktūrą, gali pasikeisti sprendimų priėmimo procesas; nepamirškite įtraukti savo naujuosius akcininkus;
- **parengti savo investuotojams galimybę pasitraukti.** Turėsite atiduoti gražą savo investuotojams (pelno dalį, dividendus, supirkti akcijas ir t. t.).

# Akcinio kapitalo sutelktinio finansavimo atvejo tyrimas.

## Oskaro plastiko gamykla

### Aplinkybės

Oskarui priklauso didelė plastiko gamybos įmonė Ispanijoje. Gamybos ceche visą darbo dieną dirba 20 darbuotojų, dar 10 darbuotojų rūpinasi pardavimais ir administraciniais reikalais. Jis nusprendė plėsti veiklą į kitų Europos šalių rinkas, tačiau tam jam reikia kapitalo gamyklos pajėgumams padidinti ir papildomų darbuotojų plėtrai įgyvendinti. Oskaras apskaičiavo, kad iš viso jam reikia apie 1,2 mln. EUR. Oskaras kreipėsi į kelis privataus kapitalo ir rizikos kapitalo fondus; keli jų susidomėjo jo pasiūlymu, tačiau mainais norėjo 26 proc. įmonės akcijų paketo ir teisės dalyvauti priimant strateginius sprendimus, įskaitant sprendimus dėl labai plataus užmojo plėtros plano, o tai, Oskaro nuomone, galėtų sukelti riziką jo verslui. Pradėjęs ieškoti alternatyvų, Oskaras sužinojo apie akcinio kapitalo sutelktinį finansavimą ir nusprendė, kad tai būtų tinkamas būdas pritraukti reikiamą kapitalą neatsisakant tiek daug kontrolės.



### **Planavimas. 1–10 dienos**

Oskaras ėmė kruopščiai rinkti informaciją apie akcinio kapitalu pagrįstą sutelktinį finansavimą, kad išsiaiškintų, kas tai yra ir kaip jis veikia. Jis išsiaiškino, kokios svetainės siūlo tokį finansavimą, jų sąlygas ir taikomus mokesčius. Jis nusprendė pasinaudoti šia galimybe, kad jam tektų atiduoti mažesnę savo įmonės dalį ir perduoti mažiau kontrolės, negu tikisi rizikos kapitalo investuotojai. Oskaras pasirinko sutelktinio finansavimo platformą, kurioje jau dalyvavo daug investuotojų, tačiau jis suvokė, kad negalės pasikliauti vien jais. Kad pelnytų jų susidomėjimą ir dėmesį, jam reikės atsivesti ir savo rėmėjų grupę – pažįstantieji jį ir jo verslą padėtų pagerinti jo įvaizdį tarp kitų investuotojų. Jis nusprendė, kad siekti tikslo gauti 1,2 mln. EUR finansavimą yra pagrįsta, ir, remiantis išankstiniu vertinimu, pasiūlyti iš viso 20 proc. įmonės būtų sąžininga ir pakankama. Oskaras žinojo, kad platforma patikrins, ar jo pateikti pagrindiniai rodikliai yra tikslūs, tačiau sprendimą dėl paties vertinimo priims investuotojai. Todėl jis pasirūpino paaiškinti argumentus, kuriais pagrįstas jo vertinimas.

### **Verslo pristatymo investuotojams kūrimas. 11–30 dienos**

Oskaras ilgai ieškojo aiškiausio ir tinkamiausio būdo duomenims pateikti. Jis glaudžiai bendradarbiavo su vienos iš platformų, į kurias kreipėsi, rekomenduotu konsultantu, kuris kiekviename jo plano kūrimo ir tobulinimo etape pateikė vertingų ir objektyvių pastabų. Oskaras nusprendė, kad pristatymui jam reikėtų trumpo – dviejų ar trijų minučių trukmės – vaizdo įrašo. Jis pasamdė specialistus ir per vieną dieną nufilmavo vaizdo įrašą, kuriame papasakojo apie gamyklą ir produktus. Oskaras daryt patikrino, kaip pasirengė kampanijai, kad neliktų jokių trūkumų ar neatitikimų. Be to, jo kampaniją palankiai įvertino ir platformos konsultantai, į kuriuos jis kreipėsi techniniais ir teisiniais klausimais. Iš įvairių žmonių internete ir ne tik Oskaras sužinojo, kad jo pasiūlymas juos labai domina. Jis taip pat pasikalbėjo su keliais svarbiausiais investuoti trokštančiais žmonėmis. Apskaičiavęs, kad vien tie žmonės jam greičiausiai skirtų 20–30 proc. reikiamų lėšų, taigi užtikrintų daug žadančią pradžią, jis nusprendė, kad yra pasirengęs pradėti kampaniją.

### **Kampanija. 31–60 dienos**

Oskaras aktyviai dalyvavo socialinėje žiniasklaidoje, reklamuodamas savo kampaniją ir rūpindamasis, kad ji būtų matoma. Jo sutelktinio finansavimo paieškų istorija sukėlė vietos žurnalistų susidomėjimą ir apie jį buvo parašyta nacionaliniame ekonomikos žurnale.

### **Kampanijai pasibaigus. 61–80 dienos**

Oskaras greitai surinko beveik 30 proc. užsibrėžto finansavimo – daugiausia iš tų, kurie jau pažinojo jį ir jo verslą, ir kurie buvo informuoti, kad prasideda jo kampanija. Per maždaug tris savaites jis pasiekė užsibrėžtą tikslą. Užuot skyręs didesnę akcinio kapitalo dalį (nors tokią galimybę svarstė ir planavo ja pasinaudoti), Oskaras nusprendė pirma laiko užbaigti kampaniją ir, pasiekus sėkmingą rezultatą, pasitraukti iš platformos. Visų pirma Oskaras padėkojo visiems dalyvavusiems žmonėms ir pasveikino juos kaip naujuosius įmonės bendraturčius. Tuomet, bendradarbiaudamas su platforma, kurioje buvo įdiegtos visos reikiamos sistemos, jis pasirūpino akcijų sertifikatų išdavimu ir kitų formalumų tvarkymu.

# Atlygiu pagrįstas sutelktinis finansavimas

Šiame skirsnyje aprašyti pagrindiniai žingsniai, kaip elgtis norint pasinaudoti atlygiu pagrįstu sutelktiniu finansavimu, ir pateikiama išsamesnių patarimų ir rekomendacijų. **Įsidėmėkite, kad siūlomi žingsniai pateikiami tik kaip gairės.** Atsižvelgiant į jūsų projektą, komandos dydį ir laiką, kurį galite skirti, atskiri žingsniai jums gali pasirodyti sudėtingesni arba paprastesni.

## Pasirengimas

Pirmąsias savo sutelktinio skolinimo kampanijos dienas reikėtų skirti atlygiu pagrįsto sutelktinio finansavimo nagrinėjimui ir savo pasiūlymo rengimui. Turėtumėte:

- **išnagrinėti galimas platformas** ir jų siūlomas galimybes bei sąlygas;
- **susipažinti su platformos taisyklėmis ir teisiniais reikalavimais**, taip pat jūsų vietovėje taikomomis taisyklėmis ir teisiniais reikalavimais;
- parengti tvarkaraštį ir išlaidų sąmata;
- **susipažinti su rinkos tendencijomis**, įvertinant, kiek lėšų žadama skirti vykstančiose sutelktinio finansavimo kampanijose ir ko tikimasi mainais. Tai padės jums nustatyti, į ką lygiuotis savo kampanijoje;
- kreiptis į platformas, kurios labiausiai atitinka jūsų poreikius;
- kruopščiai **parengti ir patikrinti visus finansinius dokumentus**, kurių reikalaujama šioms platformoms;
- **pradėti burti savo rėmėjų grupę** socialinėje žiniasklaidoje.

## Verslo pristatymo investuotojams sukūrimas

Jeigu jūsų paraiška platformai yra atrenkama, turėtumėte **savo istoriją papasakoti taip, kad ji patrauktų dėmesį**, o jūsų produkto ar paslaugos apibūdinimas būtų lengvai suprantamas. Tačiau tai nėra lengva: kad nenukryptumėte nuo tikslo, jums tikrai reikės draugų ir galimų klientų pastabų. Savo istoriją svarbu papasakoti logiškai, bet entuziastingai, ir tai svarbu padaryti vaizdžiai patraukliu ir dėmesį traukiančiu formatu.

Kai kuriose iš veiksmingiausių kampanijų, be kita ko, parengiamas labai trumpas – dviejų minučių (arba trumpesnis) – vaizdo įrašas. Jame turėtumėte aiškiai:

- pasakyti, ką tikėtės įgyvendinti ir kodėl;
- prisistatyti ir pristatyti savo komandą;
- papasakoti, kaip išleisite pinigų;
- jeigu surenkate daugiau, negu siekėte (vadinamasis didesnio užmojo tikslas), parodyti, kaip bus išleisti tie papildomi pinigai verslui papildomai plėsti.

Jūsų atlygis turi būti įspūdingas; bent vienos iš siūlomų rūšių atlygis turėtų būti būdingas tik šiai sutelktinio finansavimo kampanijai, tai turėtų būti kažkas ypatingo, ką turės tik jūsų rėmėjai. Išnagrinėkite kitų kampanijų pavyzdžius, kad pasisemtumėte įkvėpimo. Nepamirškite, kad jūsų produkto pardavimas avansu jau yra geras atlygis jūsų rėmėjų grupei. Jeigu jūsų verslas siūlo paslaugą, o ne naują produktą, yra sudėtingiau, bet reikia būti kūrybingam ir pasiūlyti atlygį, kuris jūsų rėmėjų grupei patiktų ir kurio ji norėtų.

## Lėšų rinkimo laikotarpis

Lėšų rinkimo laikotarpiu reikėtų aktyviai bendrauti su rėmėjų grupe – ir internete, ir ne tik jame. Atlygiu pagrįsto sutelkto finansavimo kampanijos rezultatai būna geriausi tuomet, kai vartotojai gali matyti entuziazmą, slypintį už šio projekto ar verslo. Projekto turėtumėte imtis energingai ir entuziastingai.

Turėtumėte:

- **motyvuoti savo rėmėjų grupę**, pasirūpinti, kad jie žinotų, kad kampanija tęsiasi. Skatinti juos dalyvauti ir dalytis šia informacija su draugais;
- **aktyviai dalyvauti socialinėje žiniasklaidoje** reklamuojant savo kampaniją ir užtikrinant didesnį jos matomumą;
- **kalbėtis su žurnalistais**, dalyvauti konferencijose, prekybos mugėse ir t. t.;
- atsakyti į klausimus, pasiūlymus ir užklausas.

## Kampanijai pasibaigus

Jei jums pavyko surinkti lėšų, negalite tiesiog paimti pinigų ir eiti toliau – laukia daug daugiau darbo. Jeigu užsibrėžto tikslo pasiekti nepavyko, nesijaudinkite. Galite pasimokyti iš savo klaidų ir bandyti dar kartą.

**Nepamirškite padėkoti savo rėmėjų grupei** ir palaikyti ryšius su tais, kurie ypač susidomėjo jūsų produktu. Jei nepasisekė, paprašykite patarimų, kaip ir ką būtų galima pagerinti.

Jei kampanija pavyko, **savo pažadus** dėl atlygio visiems savo rėmėjams **pasistenkite ištesėti** žadėtu laiku ir tam parenkite kalendorinį planą. Galiausiai, **nepamirškite įvykdyti visų administracinių užduočių**, kaip antai sumokėti mokesčius.

***Nepamirškite: jei ketinate avansu prekiauti savo produktu, jums gali reikėti užsiregistruoti PVM mokėtoju. Pasiteiraukite savo vietos valdžios institucijos.***

# Atlygiu pagrįsto sutelktinio finansavimo atvejo tyrimas.

## Karlos autoriniai šviestuvai

### Aplinkybės

Karla yra dizainerė iš Prahos. Neseniai ji baigė kurti savo autorinės apšvietimo sistemos prototipą. Tai ypač moderni koncepcija, kuriai naudojamos perdirbtos pramoninės medžiagos. Sistema sulaukė pagyrimų per pernykštę Milano dizaino savaitę. Ji susirado pagrindinių dalių gamintoją ir subūrė nedidelę komandą, kuri rinktų šviestuvus ir būtų atsakinga už jų pristatymą bei įrengimą. Verslui pradėti Karlai reikia rasti 41 000 EUR savo išlaidoms per pirmąjį pusmetį padengti. Šviestuvus ji nori pardavinėti po 200 EUR už vieną, taigi, pirmojo pusmečio išlaidoms padengti jai reikia parduoti 205 vienetus. Ji ketino kreiptis į banką dėl paskolos, tačiau įvertinusi, kad neturi užstato, dar nėra gražinusi studijų paskolos ir verslu užsiima trumpą laiką, suvokė, kad neatitiks pagrindinių sąlygų. Ji nusprendė išbandyti sutelktinį finansavimą.



### **Planavimas. 1–10 dienos**

Pirmąją savaitę Karla skyrė informacijos apie sutelktinį finansavimą paieškai ir analizei. Ji surinko ir perskaitė tinklaraščius ir straipsnius apie atlygiu pagrįstą sutelktinį finansavimą, rado įdomių pavyzdžių, kurie buvo panašūs į josios ir sėkmingai pavykę, ir juos išnagrinėjo. Savaitės pabaigoje ji jau buvo išsamiai susipažinusi su sutelktiniu finansavimu ir išsiaiškinusi, ką jai reikia daryti. Karlos produktas jau buvo pripažintas ir parengtas gamybai, ji buvo kruopščiai apgalvojusi savo verslo koncepciją ir finansinius rodiklius, taigi dėmesį sutelkė į galimų rėmėjų, t. y. savo klientų, poreikių analizę. Per socialinę žiniasklaidą ji nustatė įtakingus savo srities veikėjus, gerbiamus asmenis, turinčius dideles susidomėjusių sekėjų grupes, kurie galėtų padėti pasidalyti jos idėja. Ji kurį laiką kalbėjosi su šiais žmonėmis, dalyvavo bendruose pokalbiuose, stengėsi susirasti draugų ir užmegzti ryšius, taigi, kai buvo pasirengusi pradėti savo kampaniją, ji internete jau buvo subūrusi didelę grupę, kuri ją palaikytų. Karla pasirinko platformą, kuri, kaip ji žinojo, turi gerą reputaciją ir tinkamo pobūdžio auditoriją ir kurioje jai galėtų būti užtikrintas didelis matomumas.

### **Verslo pristatymo investuotojams kūrimas. 11–25 dienos**

Karla žinojo, kad verslo pristatymas investuotojams yra lemiamas jos sėkmės veiksnys, todėl kruopščiai išstobulino savo istoriją. Ji skyrė nemažai laiko savo istorijai ir pagrindinėms idėjoms parengti ir atlygiui nustatyti (įskaitant patį autorinį šviestuvą, 200 EUR užstatą). Iš surinktos informacijos apie kitus sutelktinio finansavimo projektus Karla žinojo, kad trumpas vaizdo įrašas būtų pagrindinė priemonė, norint papasakoti savo istoriją, parodyti savo dizaino kokybę ir supažindinti rėmėjus su ja, jos komanda ir įmonės etika. Ji parengė filmą, kuriame parodė, kaip konstruoja šviestuvą, ir sukūrė savo verslo svetainę, kurioje ji gali pateikti išsamesnės informacijos apie produktus. Karla taip pat surengė vaizdo konferenciją su platformos konsultante, kurios paprašė peržiūrėti jos kampaniją ir pasiūlyti patobulinimus, taip pat susipažino su visais Prahoje taikomais techniniais ir teisiniais reikalavimais. Tris savaites Karla susitikinėjo ir kalbėjo su daugybe žmonių, toliau rinko informaciją ir būrė savo projekto rėmėjų grupę. Kai nusprendė, kad sukeltas ažiotažas yra pakankamai didelis, Karla pradėjo kampaniją.

### **Kampanija. 26–56 dienos**

Vos prasidėjus kampanijai, Karla ėmėsi kito sutelktinio finansavimo proceso etapo, truksiančio du mėnesius, uždavinių. Ji kasdien skirdavo laiko savo kampanijai; kalbėjosi su rėmėjais, kad jie žinotų, jog kampanija tęsiasi, skatino juos dalyvauti ir dalytis šia informacija su draugais. Karlos sutelktinio finansavimo paieškos, taigi ir jos novatoriški produktai, sulaukė didelio žiniasklaidos susidomėjimo, todėl jai teko bendrauti su žurnalistais. Ji sulaukė suinteresuotų žmonių žinučių su klausimais, taip pat pastabų, kuriuose buvo siūlomos detalės, apie kurias ji nebuvo pagalvojusi, ir kiti patobulinimai. Ji į juos atsižvelgė ir, stengdamasi toliau plėtoti santykius su rėmėjų grupe, padėjo visiems, pateikusiems pasiūlymų.

### **Kampanijai pasibaigus. 56–70 dienos**

Karlos kampanija pavyko ir ji sugebėjo viršyti savo tikslą, pardavusi 145 šviestuvus! Tai buvo didžiulis pasisekimas, nes ji ne tik sugebėjo surinkti pakankamai pinigų, kad galėtų pradėti gamybą, sukaupti atsargas ir padengti trijų mėnesių išlaidas, bet ir parduoti pusę turimų šviestuvų, jų dar neatvežus iš gamyklos. Karla nedelsdama pradėjo gamybos procesą ir padėjo visiems dalyvavusiems žmonėms. Paskui ji parengė gamybos tvarkaraštį, pranešė rėmėjams, kada jiems bus pristatyti šviestuvai, ir ėmėsi visų administracinių darbų, kuriuos reikia atlikti pradėdant veikti kaip įmonei. Karla toliau bendravo su savo rėmėjais. Ji nuolat informuodavo juos apie pažangą, o kilus klausimams, pasitelkdavo jų patirtį ir žinias. Šie rėmėjai tapo entuziastingais jos produktų naudotojais, taigi, ir didžiausiais jos šalininkais; jie veikė kaip rinkodaros ir ryšių su visuomene platforma, dar plačiau skleidžianti informaciją apie šiuos produktus, tad padėjo jai parduoti dar daugiau šviestuvų.



# Tolesni žingsniai





## Papildoma informacija apie sutelktinį finansavimą

- **Sutelktinis finansavimas Europos Sąjungoje:**  
[http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-14-240\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm)
- **Sutelktinis finansavimas Jungtinėje Karalystėje:**  
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>  
<http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...>
- **Sutelktinis finansavimas Prancūzijoje:**  
<http://www.amf-france.org/Reglementation/Dossiers-thematiques/Epargne-et-prestataires/Financement-participatif/Plateformes-de-financement-participatif---entr-e-en-vigueur-du-dispositif-r-glementaire-le-1er-octobre-2014-.html>
- **Sutelktinis finansavimas Italijoje:**  
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **Bendra informacija apie sutelktinį finansavimą:**  
<http://www.eurocrowd.org/category/facts-and-figures/about-crowdfunding/>  
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

## Papildoma informacija apie sutelktinio finansavimo platformas

- **Sutelktinio finansavimo platformų Prancūzijoje apžvalga:**  
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Sutelktinio finansavimo platformų Jungtinėje Karalystėje apžvalga:**  
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **Europos sutelktinio finansavimo tinklas:**  
[www.eurocrowd.org](http://www.eurocrowd.org)

## Europos Sąjunga apie sutelktinį finansavimą

- **Europos Komisija apie sutelktinį finansavimą:**  
[http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm)
- **Europos Parlamentas apie sutelktinį finansavimą:**  
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **ESMA apie sutelktinį finansavimą:**  
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **EBA apie sutelktinį finansavimą**  
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

## Papildoma informacija apie kitus jūsų verslo finansavimo šaltinius

- **Europos Komisijos prieigos prie finansavimo portalas:**  
[www.access2finance.eu](http://www.access2finance.eu)
- **Europos įmonių tinkle duodama patarimų, kaip naudotis ES programomis ir susirasti verslo partnerių:**  
<http://een.ec.europa.eu/>



