

## Glosar Accelerator BCR-InnovX

### **ACCELERATOR**

Un accelerator este un program intensiv care ajută companiile noi prin educație și mentorat să se dezvolte mai repede. Obiectivele și activitățile unui accelerator sunt foarte asemănătoare în multe privințe cu cele ale unui incubator. Diferența majoră e aceea că programul de accelerare InnovX este organizat ca un bootcamp limitat la perioade scurte de timp (3-6 luni) în funcție de fiecare cohortă.

### **ANTREPRENORI AXAȚI PE INOVAȚIE**

Antreprenorii în domeniul inovației sunt cei care încep o nouă companie bazată pe o idee sau o invenție care este o noutate la nivel mondial.

### **BOOTCAMP**

Un bootcamp este un program intensiv care te învață cum să scrii un plan de afaceri și să înțelegi nevoile și perspectivele financiare ale firmei tale. Este, de asemenea, o șansă de a aborda deficiențele unei idei de afaceri și de a răspunde la întrebările dificile ale unui potențial investitor. La InnovX, bootcamp-ul durează între 3 și 6 luni. Oferind un cadru pentru a învăța cum se conduce o companie, un bootcamp poate abilita antreprenorii cu sarcinile pe care trebuie să le îndeplinească. În 2019, programul InnovX este subvenționat de BCR.

### **CAPITAL DE RISC**

Reprezintă capitalul de la o societate de investiții pentru a participa la dezvoltarea unui start-up. Obiectivul investiției de capital de risc nu este reprezentat de dividende sau dobânzi, ci de profitul obținut din vânzarea investiției (la exit). De obicei, fondurile de capital de risc sunt specializate în anumite industrii și participarea acestora este, în general, limitată la o anumită etapă de dezvoltare (de exemplu, stadiu incipient, fază de extindere, etc.).

## **CERCETARE PRIMARĂ DE PIAȚĂ**

Reprezintă acele informații obținute prin conversația și interacțiunea directă cu clienții sau potențialii clienți și observarea directă a acestora. La InnovX vom folosi telefonul și avionul, dacă este necesar.

## **CERCETARE SECUNDARĂ DE PIAȚĂ**

Reprezintă acele informații obținute din rapoartele de cercetare de piață și din surse indirecte, cum ar fi rapoartele de pe internet sau cele realizate de analiști.

## **COMPANIE**

Aceasta reprezintă o organizație viabilă creată pentru a atinge un obiectiv care nu depinde de finanțări caritabile externe.

## **COMUNICARE PUBLICITARĂ**

Se referă la mijloacele și mesajele prin care produsele oferite de compania ta sunt promovate clienților potențiali sau publicului țintă, cu scopul principal de a crește expunerea companiei pe piață și de a genera lead-uri.

## **CONSUMATOR ȚINTĂ**

Un grup țintă este un grup de clienți dintr-o anumită piață pe care intenționezi să vinzi același produs. Aceștia împărtășesc multe caracteristici, și toți cumpără în mod rezonabil un anumit produs.

## **CROWDFUNDING**

Crowdfunding (în limba română, multifinanțare sau finanțare participativă) este o formă relativ nouă de a strânge resurse financiare pentru dezvoltarea unei afaceri sau a unui produs prin intermediul unei comunități. Publicul poate participa la succesul companiei prin investiții relativ scăzute. La InnovX vei afla despre diferitele tipuri de crowdfunding și despre cum să dezvolti o campanie de crowdfunding.

## **EXIT**

Exit înseamnă că fondatorii sau investitorii își vând acțiunile companiei și o părăsesc ca parteneri. Este indicat ca orice afacere să dezvolte sau să dispună de o strategie de exit, fie

în caz de profit sau pierderi financiare. În 2019, InnovX va oferi o participare gratuită la programul de accelerare, fără a intra în acționariatul companiei. Așadar, dacă în timpul bootcamp-ului, sau după completarea acestuia, te vei întâlni cu investitori sau alte părți interesate să investească în compania ta, vei fi pregătit să înțelegi implicațiile unor astfel de investiții.

## **FINANȚARE**

În stadiul incipient de dezvoltare, întreprinderile nou înființate sunt în mare parte dependente de finanțarea externă și trec prin faze succesive de finanțare. Prima finanțare vine de la fondatori („Bootstrapping”) și mai târziu de la FFF („Familie, Prieteni și Nebuni”), precum și din subvenții publice. Prima serie de finanțare oficială se referă, de obicei, la antreprenorii providențiali (business angeles) care sunt implicați în stadiile incipiente de dezvoltare. Creșterea ulterioară este finanțată de companiile afiliate (capital de risc). Participarea într-un start-up este asociată cu un risc ridicat, care poate duce la pierderea totală a capitalului investit. Pe de altă parte, randamentul investiției poate fi foarte mare în caz de succes. În timpul programului InnovX vom învăța și înțelege diferitele tipuri de finanțare.

## **FLUX DE NUMERAR POZITIV**

Se referă la numerarul primit de companie care depășește suma plătită într-o anumită lună.

## **INOVAȚIE**

Se referă la o idee nouă sau invenție pe plan global, care devine comercializată fie printr-o companie existentă, fie prin crearea unei noi afaceri. Poate fi o tehnologie, un proces, un model de afaceri, poziționarea pe piață sau orice altceva. Inovația se află în centrul programului de accelerare InnovX.

## **INVESTITORI PROVIDENȚIALI**

Business angels (în română, investitori providențiali) sunt investitori privați, adesea antreprenori de succes sau directori executivi. Aceștia sunt implicați în stadiile incipiente de dezvoltare. Valoarea investiției este cuprinsă de regulă între 50.000 și 250.000 de euro în prima rundă de investiții. În timpul programului InnovX și după completarea acestuia, companiile selectate vor avea ocazia să își prezinte proiectul în fața unor investitori providențiali sau a unor membrii European Business Angel Association.

## **MARJĂ BRUTĂ**

Reprezintă diferența dintre veniturile și costurile marginale ale produsului tău. Este exprimată ca procent, deci o marjă brută de 10% înseamnă că venitul pe unitate de produs este cu 10% mai mare decât costul de a realiza o unitate de produs.

## **MARKETING DE PRODUS**

Este procesul de a găsi o potrivire între produs și piață prin determinarea a ceea ce dorește clientul și a atributelor unui produs.

## **MODEL DE AFACERI**

Acesta descrie logica modului în care funcționează o companie. Cele mai importante componente sunt:

- 1) propunerea de valoare (valoarea creată pentru clienți)
- 2) modelul de venituri (cum și ce venituri generează o companie)

Modelul de afaceri va fi dezvoltat sau îmbunătățit în continuare în timpul programului InnovX.

## **NUCLEU**

Este elementul central al companiei tale care oferă un avantaj de durată față de concurenții tăi.

## **PIAȚĂ**

Este un sistem în care se realizează comerțul cu bunuri și servicii, determinat de trei condiții:

- ✓ clienții cumpără produse similare
- ✓ clienții au cicluri de vânzare similare și aceleași propuneri de valoare
- ✓ clienții iau decizii bazate pe recomandări

## **PIAȚĂ ADIACENTĂ**

Aceasta reprezintă o piață nouă pe care poți intra cu ușurință de pe piața principală. Pentru a pătrunde pe o piață adiacentă, trebuie să valorifici competențele și punctele forte ale companiei tale și să le aplici pe o nouă piață pentru a te extinde mai repede.

## **PIAȚĂ PRINCIPALĂ**

Reprezintă prima piață pe care compania ta intenționează să vândă.

## **PIAȚĂ TOTALĂ ADRESABILĂ**

Reprezintă suma veniturilor anuale de care compania ta ar beneficia dacă ai obține o cotă de piață de 100% într-un anumit segment. Este exprimată în unitate monetară pe an.

## **PIAȚĂ URMĂTOARE**

Aceasta reprezintă o piață pe care intri după ce ai câștigat o cotă semnificativă pe piața principală. În timpul Acceleratorului BCR-InnovX vei învăța cum să identifici cea mai potrivită și mai accesibilă piață.

## **PITCH**

Un pitch este o prezentare pe scurt a unei idei de afaceri, de obicei în fața unui investitor sau a unui grup de investitori. Termenul „Elevator Pitch” se referă la faptul că fondatorii ar trebui să poată comunica în mod convingător ideile lor de afaceri în orice moment, chiar și în cel mai scurt timp (de exemplu, în timpul folosirii liftului). La InnovX vom dezvolta împreună pitch-ul tău și te încurajăm să îl exersezi în fața diferitelor tipuri de audiență.

## **PIVOT**

Un pivot este o schimbare fundamentală a modelului de afaceri (de exemplu, noi segmente de clienți, canale de vânzări, modele de preț). În timpul programului InnovX, poți schimba ideea, dar doar cu scopul de a ajunge la cei mai buni clienți!

## **PLAN DE AFACERI**

Planul de afaceri este un concept scris al unei companii, sub formă de strategie de dezvoltare pe termen lung. Acest concept descrie modelul de afaceri, precum și toate măsurile pe care fondatorii intenționează să le implementeze în startup-ul lor. După absolvirea programului InnovX, poți elabora un plan de afaceri care să poată fi utilizat în discuțiile cu băncile, investitorii sau pentru a accesa granturile europene.

## **POZIȚIONARE COMPETITIVĂ**

La InnovX considerăm că este important să înțelegi cele două priorități ale clientului și să oferi o soluție mai bună comparativ cu oricare altă soluție concurentă, existentă sau potențială.

## **PRODUS**

Acesta poate reprezenta bunuri fizice, un serviciu sau furnizarea de informații.

## **PRODUS ADAPTAT PIEȚEI**

Este ceea ce ne dorim la InnovX – ca produsul tău să se potrivească cu ceea ce clienții unei piețe doresc sau au nevoie să cumpere.

## **SCALARE**

Aceasta descrie capacitatea de creștere sustenabilă a unei companii.

## **SILICON VALLEY**

Este una dintre cele mai importante locații din lume pentru companiile IT și de tehnologie, și o paradigmă a unui ecosistem global de startp-uri de succes. Companii precum Apple, Google, Facebook sau Tesla au fost înființate în Silicon Valley. Aplicând la InnovX s-ar putea să ai ocazia de a-ți ține pitch-ul în Silicon Valley.

## **UNICORN**

În industria de capital de risc, un unicorn se referă la orice start-up din domeniul tehnologiei care atinge o valoare de piață de 1 miliard de dolari.