

## Financing Model

# Silicon Valley



## Agenda

- ❖ Raising money
  - ❖ Angel Investors
  - ❖ Venture Capitalists
- ❖ The VC Model



# Raise Money?



# Raise Money



Angel Investor

## Venture Capital



VS



## Angel Investor



- ❖ Individual
- ❖ Typically small amounts
- ❖ Typically it's their own money
- ❖ Physical proximity
- ❖ Lots of due diligence
- ❖ Examples of angels:
  - ❑ Ron Conway – 650 investments
  - ❑ Dave McClure – 500 Start-ups “Spray and Pray”
  - ❑ Successful / retired business person
  - ❑ “Exit Angels”
- ❖ Challenge: Finding them and getting in front of them



## Venture Capitalist



- ❖ Professional group
- ❖ Large or small amounts
- ❖ It's OPM
- ❖ Don't need physical proximity
- ❖ Lots of due diligence
- ❖ Types of Venture Capitalists:
  - ❑ Big Dudes: Kleiner Perkins, Benchmark, NEA, Sequoia
  - ❑ New Dudes: Floodgate, Illuminate
- ❖ Challenges:
  - ❑ Getting introduced
  - ❑ Managing their process to a close



## What does the investor look for?

**SEQUOIA CAPITAL**  
THE ENTREPRENEURS BEHIND THE ENTREPRENEURS

### SURFING METAPHOR

The concept was introduced by an investor in **Sequoia Ventures** as an analogy to what VC's look for in start-ups.



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





## Surfer = Team

**The team** is the most important aspect for early stage startups.

✓ Your team must be smart, passionate with the idea, dedicated, and focused.

+ **Proven** tenacity, resiliency, and decisiveness

+ A "failure" that was learned from.



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



## Surfboard = Product

- ✓ What does your product do?
- ✓ How does it serve your market?
- ✓ It has to be compelling enough to change the way your customers normally do things
- ✓ Someone needs to pay money to use the product



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



## Wave = Market

- ✓ **VC`s** want entrepreneurs tackling big problems with big market opportunity.
- ✓ This is not the same as a hard problem.

[Investing in New Ideas.wmv](#)




KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



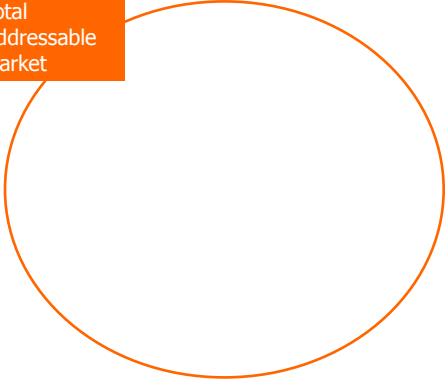
Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego




# Market Size

**TAM** = How large is the market?


Total Addressable Market




---




KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPOJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



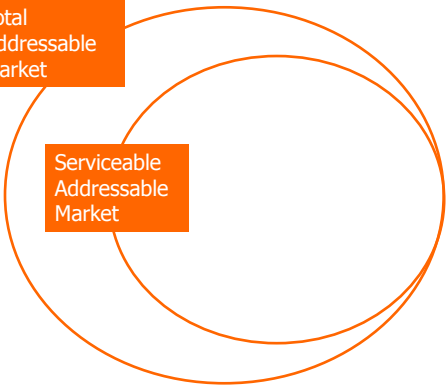
# Market Size

**TAM** = How large is the market?


**SAM** = How big is the portion that I can reach?

Total Addressable Market


Serviceable Addressable Market




---




KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPOJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

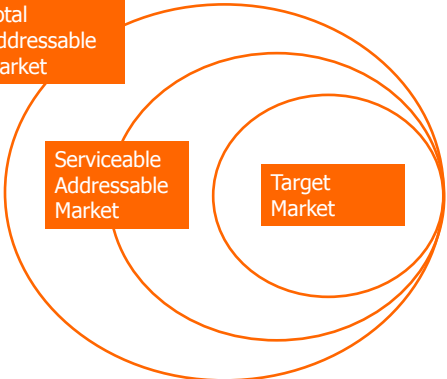



 **Market Size**


**TAM** = How large is the market?

**SAM** = How big is the portion that I can reach?


**Target Market** = Who are the most likely buyers?



 **KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

 **UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

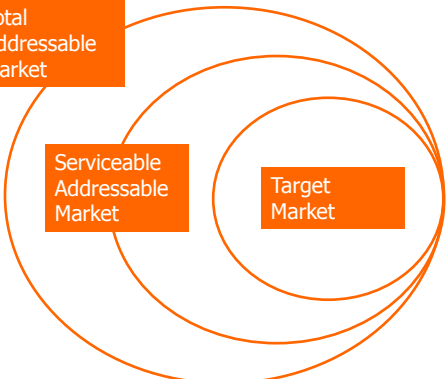
 **Market Size**


**TAM** = How large is the market?


**SAM** = How big is the portion that I can reach?

**Target Market** = Who are the most likely buyers?

**HOW MUCH WILL THEY PAY?**  
Is there a ROI for the customer?



 **KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

 **UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



## The Ride

- ✓ How will the entrepreneur react to changes
- ✓ Is he/she coachable?
- ✓ Does he/she have experience with success?
- ✓ How is the negotiating process?
- ✓ **Why Now?**



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



## Summary

- ❖ Steps to build a business
- ❖ Raising money
- ❖ What a VC looks for
- ❖ The ride