

WSTĘP

CZĘŚĆ I

Negocjacje nie tylko dla orłów. Od BATNY do pokerowego blefu

1. Typy negocjacji
2. Czy korzystać z usług prawnika?
3. BATNA

Jak wykorzystać BATNĘ?

Co robić, jeśli nie masz silnej BATNY?

BATNA jako zabezpieczenie

4. Odwołuj się do interesów stron

Jak negocjować, opierając się na zrozumieniu interesów?

Odwoływanie się do interesów inwestora w celu poprawy swojej pozycji

5. Daj się lubić

Słuchaj

Lubimy ludzi podobnych do nas

Podawaj uzasadnienie

6. Bądź jak Mr. Niet

7. Trzymaj język za zębami

8. Nie oferuj ustępstw "na zachętę"

9. Graj w dobrego i złego policjanta

10. Daj sobie odpowiednio dużo czasu

11. Umowę pisze się na czas wojny

12. Potwierdzaj uczucia drugiej strony

13. Bądź przygotowany na kryzys

Odejście od stołu jako sposób na impas negocjacyjny

Czy blef się opłaca?

Blef a etyka negocjacji

PODSUMOWANIE CZĘŚCI I

DO ZAPAMIĘTANIA

CZĘŚĆ II

Negocjowanie umowy inwestycyjnej. Kapitał, paragrafy, walka o władzę

14. Zdefiniowanie interesów stron

Maksymalizacja zwrotu z inwestycji

Zapewnienie jasnych i realnych opcji wyjścia z inwestycji

Minimalizacja ryzyka utraty kapitału, jeśli biznes rozwija się poniżej oczekiwań

Minimalizacja ryzyka utraty kapitału z powodu oszustwa lub nieudolności

Minimalizacja ryzyka nadmiernego,
niekontrolowanego rozwodnienia udziałów
Minimalizacja ryzyka utraty sterowności
przez spółkę

Maksymalizacja twojej motywacji i motywacji
całego zespołu (także spoza grona założycieli)

15. Ustal zapotrzebowanie na kapitał

Capex i opex

Kamień milowy

Wzór na zapotrzebowanie kapitałowe

16. Negocjacje finansowe

Dynamika negocjacji

Dodatkowe narzędzia ochrony inwestora

- liquidation preference

Negocjacje w kontekście kolejnych rund
finansowania

Klauzula pay-to-play

Vesting

Co ci daje większy udział w spółce?

Podsumowanie

17. Kontrola nad spółką

Zarząd

Rada nadzorcza

Zgromadzenie wspólników

18. Zobowiązania założycieli

19. Zabezpieczenie wyjścia

Tag along (prawo przyłączenia)

Drag along (prawo pociągnięcia)

20. Sygnały ostrzegawcze

21. Załączniki do umowy

22. Sprawdź inwestora przed negocjacjami

PODSUMOWANIE CZĘŚCI II

CZĘŚĆ III

Droga do break-even point. Wypływasz na szerokie
i głębokie wody

23. Planowanie finansowe

24. Relacje inwestorskie

25. Myślenie o strategii i osiągnięciu celów

Wizja firmy

Stawiaj jasne cele krótkoterminowe

Bądź konsekwentny, bądź elastyczny

26. Marketing i budowanie marki

Testuj produkt i komunikację marketingową

27. Budowanie zespołu

PODSUMOWANIE CZĘŚCI III

Zakończenie