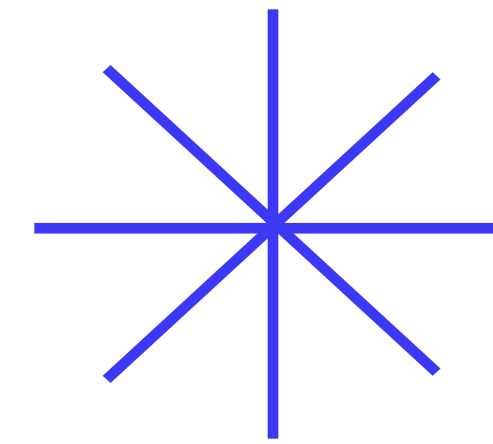


CYFROWA WYPRAWKA | CYFROWY START

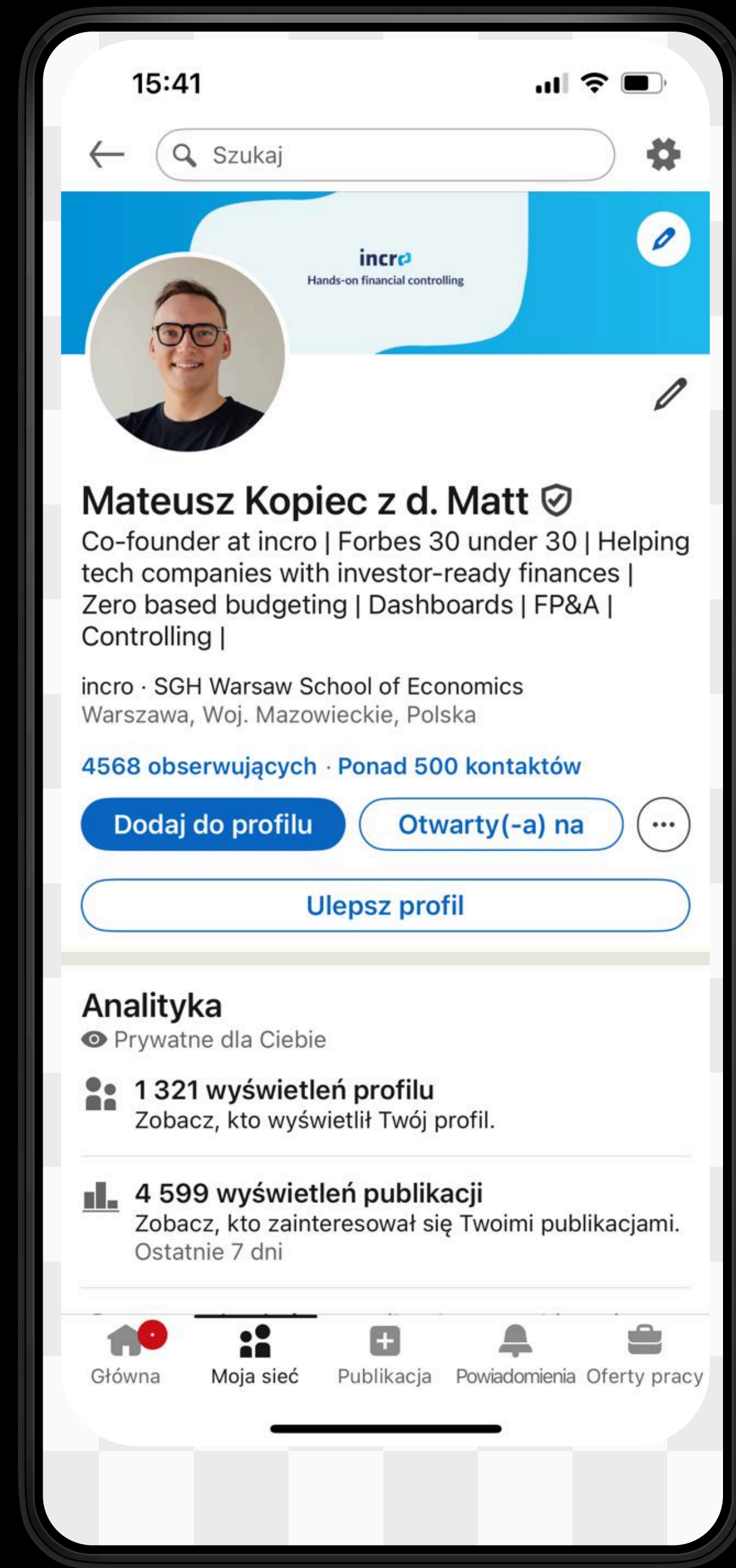


# Jak przygotować się od strony finansowej na inwestora?

Mateusz Kopiec, incro · 13 listopad 2025



O mnie



**Dlaczego?**

# W co inwestorzy inwestują na początku projektu?

## Zespół

Ludzie którzy robią i będą to robić mają doświadczenie w tym obszarze. Premia dla second-time founders.

## Rynek

Rynek jest wzrostowy, produkt/ usługa może być skalowalna globalnie.

## Model biznesowy

Model biznesowy wspiera przewidywalność i bardzo dobre unit economics.

## Dowód trakcji

Pokazujemy, że ktoś jest tym zainteresowany i zrobiliśmy tego testy.

# A co od strony finansów?

## **Szczerość**

Liczby które pokazujesz mają faktyczne potwierdzenie w stanie faktycznym.

## **Zrozumienie unit economics**

Wiesz na czym zarabiasz, jak parametry kosztów i przychodów mogą się zmieniać wraz ze skalą.

## **Realistycznych założeń wzrostu**

Planujesz szybki wzrost, ale "rakieta" zdarza się rzadko.

## **Wiedzy, na co wydasz pieniądze**

Masz plan na to, co musisz zrobić aby pozyskać rynek o który walczysz i ile będzie to kosztować + masz pomysł na kolejne rundy finansowania.

# Fundament 1: Uporządkowane finanse



- Czyste rozdzielenie firmowe/ prywatne
- Udokumentowany wkład założycielski
- Księgowość analityczna prowadzona od startu
- Przejrzysta historia 6-12 msc (jeśli jest)



- Totalne mieszanie prywatnego z firmowym
- Nieudokumentowane "pożyczki" założycieli
- Zero księgowości "bo jeszcze małe obroty"
- Nie wiem, zapytam księgowej

## Fundament 2: Unit economics



- Znasz swoje liczby (nawet jako założenia)
- Pokazujesz drogę do poprawy metryk
- Masz pierwsze dane z rynku
- Rozumiesz break-even na poziomie klienta



- Nie wiem, nie liczyliśmy jeszcze
- Marketing będzie viralowy, klienci sami przyjdą
- Unit economics się nie spinają
- Nierealistyczne założenia bez uzasadnienia

## Fundament 3: Use of funds



- Konkretny breakdown na 12-18 miesięcy
- Jasne milestones powiązane z wydatkami
- Rozsądne proporcje kosztów
- Buffer na nieprzewidziane (10-15%)



- Nie wiemy jeszcze, zobaczymy
- Nielogiczne proporcje
- Brak powiązania z celami biznesowymi
- Zbyt optymistyczny runway

## Fundament 4: Zrozumienie burn rate + plan



- Znasz swój obecny burn na pamięć
- Masz plan burn rate post-funding
- Runway minimum na 6 msc (minimum!)
- Plan B jeśli burn będzie wyższy



- Nie wiem ile spalamy miesięcznie
- Runway poniżej 12 miesięcy post-funding
- Niekontrolowany wzrost kosztów
- Brak świadomości punktu breakeven

## Fundament 5: System śledzenia KPI



- Prosty miesięczny tracker (nawet Excel)
- Śledzisz właściwe metryki dla Twojego modelu
- Pokazujesz momentum
- Wiesz co nie działa i masz plan



- Zero trackingu
- Śledzisz vanity metrics
- Dane się nie zgadzają
- Nie rozumiesz swoich metryk

# Co przedstawiamy inwestorom?



## VDR (Virtual Data Room)

- ✓ Pitch deck
- ✓ Cap table
- ✓ Finansowe dane historyczne (6+ miesięcy)
- ✓ Model finansowy z projekcjami
- ✓ Use of funds
- ✓ Kluczowe dokumenty prawne (KRS, umowa spółki)
- ✓ Product demo/video
- ✓ Customer testimonials
- ✓ Detailed cohort analysis
- ✓ Hiring plan

# Co przedstawiamy inwestorom na późniejszych etapach?



## VDR (Virtual Data Room)

### 1. COMPANY OVERVIEW

- Pitch deck (najnowsza wersja)
- Executive summary (1-2 strony)
- Prezentacja produktu/demo

### 2. LEGAL & CORPORATE

- Odpis z KRS / CEIDG
- Umowa spółki / Statut
- Cap table (tabela udziałowców) ← KLUCZOWE!
- Umowy z założycielami (employment/vesting)
- IP - dokumenty potwierdzające własność

### 3. FINANCIALS ← Najważniejsza sekcja!

- Historyczne dane finansowe (P&L, Cash flow, Bilans)
- Model finansowy / Projekcje (12-18 miesięcy)
- Use of funds breakdown
- Unit economics (CAC, LTV, cohorts)
- KPI tracker (miesięczne metryki)

### 4. CUSTOMERS & TRACTION

- Lista kluczowych klientów
- Pipeline sprzedażowy
- Główne kontrakty
- Metryki produktu (retention, active users)

### 5. TEAM

- CV założycieli i key employees
- Struktura organizacyjna
- Hiring plan

### 6. PRODUCT & TECHNOLOGY

- Roadmapa produktowa
- Tech stack overview
- IP strategy

### 7. MARKET & COMPETITION

- Analiza rynku (TAM/SAM/SOM)
- Competitive landscape
- GTM strategy

### 8. LEGAL & COMPLIANCE

- Material contracts (kluczowe umowy)
- RODO / Privacy policy
- Terms & Conditions

# Jak będzie wyglądało Due Dilligence?

- Financial Due Dilligence
- Legal Due Dilligence
- Commercial Due Dilligence (czasem nie)
- Technology Due Dilligence
- Team & HR Due Dilligence
- +Founder story :)

Przede wszystkim zrozum istotę biznesu venture capital!  
Pomoże Ci to zrozumieć jego motywację, oczekiwania i momenty w których będziecie mieli rozbieżne interesy z funduszem.  
Wydaje mi się, że ciężko wejść w zdrową relacje w momencie w którym nie rozumiesz motywacji i oczekiwań drugiej strony



Filip Bogdziun - Investment manager w Hard2beat

Do your homework - wytypuj pasujące do Twojego biznesu fundusze, inwestujące na tym konkretnym etapie rozwoju oraz we wskazanym sektorze, szukaj poleceń i opinii od innych founderów, a **jeśli masz możliwość poprosić o intro to to zrób.**



Katarzyna Kowalczyk - Managing Partner w 24ventures

Przygotuj plan na rundę, jakie środki, po jakiej wycenie, co dzięki nim ma spółka osiągnąć, przygotuj vdr: pitch deck, dotychczasowe wyniki fin - jeśli masz trakcję, plan finansowy, szczegóły dotyczące produktu i technologii, przygotuj się na DD - uporządkuj kwestie księgowo i prawne



Katarzyna Kowalczyk - Managing Partner w 24ventures

# Chcesz pogadać?



m.kopiec@incro.pl

<https://www.linkedin.com/in/mateuszkopiec/>