

Tänk globalt från start – gå inte internationellt för tidigt

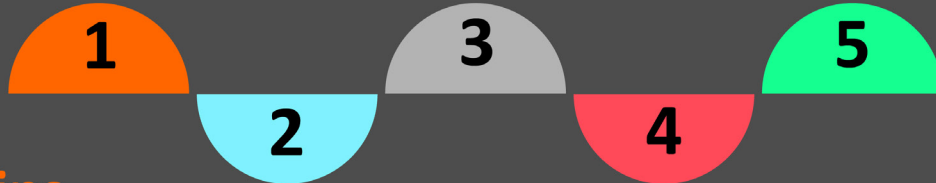
Det brukar ofta bli en säkrare resa om du först har testat produkten eller tjänsten på hemmaplan eller en nära marknad. Då har du en säkrad intäktskälla och kan visa att det finns en marknad. Det gäller naturligtvis inte alla bolag, men tänk igenom och ha en plan!

Var trovärdig för investerare – planera finansiering långsiktigt

Gör en tidsplan för hur mycket kapital du vill ta in och till vad. Gör det för några år framåt och tänk noga igenom olika scenarier, då blir du mer trovärdig när du träffar investerare. Ni måste också ha en bra pitch och alla dokument på plats inför denna fas.

Satsa på ett kompetent nätverk

Se till att omge dig med kompetenta personer som du kan ha hjälp och stöd av under processen. Skapa gärna en styrelse med personer som har gjort en liknande resa – det är också viktigt för dina investerare.



5 tillväxttpis till företag som ska skala upp

Se till att organisationen är redo för uppskalning

Rigga företaget med en bra organisation för säker leverans. Det är viktigt att kunna leverera det ni har lovat.

Ta in kapital i tid

Det kostar att skala upp och gå internationellt. Se till att du har tagit in ordentligt med kapital och börja i tid. Det tar mycket tid och kraft. Tänk på att teamet räknas som värde i bolaget och är något som investerare tittar på.

