

**Dlaczego Twój genialny startup nie zarabia, nie działa globalnie?
Do czego inwestorzy są Ci potrzebni? A może wcale nie są?
Czy KFK, PARP, NCBiR mogą Ci pomóc?**

Młodzi Polacy są bardzo zdolni. Nasi programiści rokrocznie wygrywają konkursy o światowym zasięgu. Niemal codziennie słyszymy o kolejnym polskim wynalazku. Jak grzyby po deszczu wyrastają niewielkie, dynamiczne firmy, prowadzone przez dwudziesto- i trzydziestolatków, którzy w kilkuosobowych zespołach pracują nad udoskonaleniem wymyślonej przez siebie idei biznesu online. Tworzą startupy i całe serce, czas oraz pieniądze wkładają w ich rozwój. Jednak zwykle niestety zapominają o tym, że nie wystarczy dobry pomysł — trzeba go jeszcze dobrze sprzedać!

Dookoła wciąż słyszymy, że pieniądze unijne psują rynek, a inwestorzy są chciwi i zabierają zbyt dużo udziałów. Przedsiębiorcy obawiają się iść tą drogą. Czy mają jakąś alternatywę?

Autor tej książki wie, czym różni się genialny pomysł na biznes od zyskownego. Wielokrotnie pozyskiwał kapitał dla swoich firm w procesach inwestycyjnych. Jest także ekspertem od startupów i pomaga przedsiębiorcom działać na rynkach międzynarodowych. Zna rynek firm prowadzonych przez młodych przedsiębiorców w Polsce i USA. Teraz swoją wiedzę dzieli się z Tobą, młody właścicielu obiecującej firmy. Dowiesz się stąd m.in., co powoduje, że polskiemu przedsiębiorcy trudno przebić się na rynkach zagranicznych, gdzie leżą źródła kapitału inwestycyjnego oraz czy możliwe jest prowadzenie firmy opartej tylko na technologii, z pominięciem sprzedaży i marketingu.

Wstęp (7)

Część I. Polski przedsiębiorca, polski inwestor - czyli marzenia o USA i zwiedzanie zoo (9)

- Rozdział 1. Przedstaw się, wyraż opinię i zrób biznes (11)
- Rozdział 2. Amerykańskie złoto i ropa naftowa a dotacje unijne (19)
- Rozdział 3. Czy warto w USA szukać inwestorów? (33)
- Rozdział 4. Pakuj się i wyjeżdżaj. Nie zapominaj o Polsce (49)
- Rozdział 5. Zwiedzanie zoo, czyli jak bezproduktywnie wydać 10 tys. USD (55)

Część II. Komercjalizacja i smart money (73)

- Rozdział 6. Umiejętność przekonywania. Kompleksy i lęk przed samym sobą (75)
- Rozdział 7. Sprzedaż. Sprzedaż. Sprzedaż (85)
- Rozdział 8. Komercjalizacja pomysłów i rozwiązań - rzuć się w rynek bez spadochronu (91)
- Rozdział 9. Czy kapitał publiczny (tzw. unijny) jest smart i czy ma szansę pomagać w procesach komercjalizacji (99)

Część III. Innowacja i zespół, czyli wiara, poker oraz przywódca (113)

- Rozdział 10. Trzy historie, które zdarzyły się naprawdę (115)
- Rozdział 11. Sztuka bycia przywódcą (121)
- Rozdział 12. Innowacja i szybkość na tankowcu (129)