

Spis treści

Wstęp do polskiego wydania	4
Podziękowania	6
Przedmowa	7
O Nicolaju Højerze Nielsenie	8
Wprowadzenie	9
Rozdział 1. Czy naprawdę potrzebujesz zewnętrznego finansowania?	11
Rozdział 2. Profil ryzyka i zysku Twojego startupu	21
Rozdział 3. Kto inwestuje w co i kiedy	35
Rozdział 4. Dlaczego nie potrafisz znaleźć inwestora?	47
Rozdział 5. Współzałożyciele to pierwsi inwestorzy	59
Rozdział 6. Finansowanie przez znajomych i rodzinę	77
Rozdział 7. Akceleratorzy startupów	91
Rozdział 8. Aniołowie biznesu	109
Rozdział 9. Kapitał wysokiego ryzyka	129
Rozdział 10. Finansowanie publiczne	161
Rozdział 11. Banki	181
Rozdział 12. Crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe	189
Rozdział 13. Jak kontaktować się z inwestorami?	219
Rozdział 14. Przewodnik po materiałach dla inwestorów	233
Zakończenie — co dalej?	266
Wybrana bibliografia	267
Referencje	268