

## ГЛОСАРІЙ

**Авторське право** – особливе право окремої особи на результат її інтелектуальної/творчої діяльності.

**Бухгалтерська або податкова звітність** – це звітність, яку готують за певними стандартами та подають до контролюючих органів.

**Договір про неконкуренцію** – згідно з ним працівники та підрядники протягом певного строку зобов'язані утримуватися від конкурентних дій зі стартапом (не можуть працевлаштовуватися або працювати з конкурентами, створювати схожі технології та бути засновником інших конкуруючих компаній).

**Дью-ділідженс (перевірка)** – процедура детальної незалежної перевірки стартапу як об'єкту інвестування.

**Канал комунікації (channels), або точка дотику (touch points)** – спосіб комунікації з аудиторією.

**Комерційна таємниця** – інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію.

**Конверсія** – це відношення числа відвідувачів сайту, які виконали на ньому якісь цільові дії, до загального числа відвідувачів сайту, виражене у відсотках.

**Кофаундер** – співзасновник стартапу.

**Лід** – потенційний клієнт, що відреагував на комунікацію.

**Маржа** – це різниця між отриманим доходом та собівартістю.

**Маржинальність** – співвідношення маржі до доходу, вимірюється у відсотках.

**Маркетинг** – це сукупність процесів та дій, націлених на отримання максимального прибутку шляхом задоволення потреб споживачів, те, що допомагає вам ліпше продавати свої товари чи послуги.

**Медіакарта** – це детальна інформація про медіа, з якими ви працюватимете в межах втілення PR-стратегії.

**Патент** – документ, що засвідчує авторство на винахід та виключне право на використання його протягом певного строку.

**Пітчінг** – презентація стартапу.

**Позиціювання** – це те, як ви ідентифікуєте свій продукт чи компанію, ваша найсильніша риса, що розв'язує проблему аудиторії та відрізняє вас від конкурентів.

**Продаж** – це організація процесу реалізації товару чи послуг. З погляду продавця, продаж – це послідовність дій (етапів продажів), що призводить до укладання угоди.

**Репутаційні ризики** – критичні для компанії теми та події, що можуть спровокувати інформаційне загострення серед цільових аудиторій та в суспільстві загалом.

**Репутація** – це думка про когось чи про щось, соціальна оцінка, уявлення про особу, компанію чи об'єкти бізнесу, що впливає на ставлення суспільства чи цільових аудиторій.

**Стадії розвитку стартапу** – 5 стадій: посівна стадія (seed stage), стадія запуску (startup stage), стадія зростання (growth stage), стадія розширення (expansion stage) і стадія «виходу» (exit stage).

**Таргетинг** – (від англійського слова «цілитися») – налаштування реклами під конкретну цільову аудиторію.

**Торговельна марка** – позначення, за яким товари і послуги одних осіб відрізняються від товарів і послуг інших осіб.

**Угоди про конфіденційність** – допомагають захистити конфіденційну інформацію стартапу й запобігти її розголошенню.

**Управлінська звітність** – це звітність, яку компанія веде за розробленими нею правилами та формами, саме з тим переліком категорій доходів та витрат, які важливі для неї, та з тією періодичністю, яка потрібна.

**Фаундер** – засновник стартапу.

**Юрисдикція** – держава, у якій ви реєструватимете компанію для стартапу і право якої застосовуватиметься до діяльності компанії.

**4P – маркетинговий мікс** – одна з ключових концепцій раннього маркетингу – 4 складові основи бізнесу: product (продукт), price (ціна), place (місце), promotion (просування).

**AIDA** – модель з 4 етапів продажу товару: Awareness (тобто «Обізнаність»), Interest («Зацікавленість»), Desire («Бажання») та Action («Дія»).

**Balance Sheet** – фінансовий звіт, який описує активи компанії, зобов'язання та частки власності акціонерів (інвесторів, фаундерів тощо) у специфічний момент часу.

**CAC (Cost of Acquisition)** – це вартість залучення клієнта.

**CF (Cash Flow)** – рух грошових коштів.

**Convertible Loan/Note** – конвертована позика: інвестор надає компанії кошти в користування під визначений відсоток, а компанія має повернути ці кошти та сплатити відсотки у визначений договором строк або передати інвестору власні акції в конкретний строк, після підписання договору або з настанням визначеної події.

**CPA (cost per action)** – ціна за виконання цільової дії, наприклад, оформлення замовлення.

**CPC (cost per client)** – ціна за одного клієнта.

**CPV (cost per visit)** – ціна за одного відвідувача, наприклад, сторінки.

**CRM (Customer Relationship Management)** – система управління відносинами з клієнтами.

**Customer Development** – процес формування уявлення про клієнта та про його потреби.

**Customer journey map (карта мандрівки клієнта)** – маркетинговий інструмент, що візуалізує етапи взаємодії клієнтів із продуктом чи сервісом.

**Data-room** – папка з даними по фінансах, операційних метриках, попередніх раундах інвестицій, клієнтах тощо.

**DCF (Discounted Cash Flow)** – фисконований на вартість капіталу в часі cash flow – прогноз майбутніх доходів.

**EBIDTA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)** – заробіток до оподаткування та амортизації).

**Founders agreement** – договір між засновниками – фіксує основні домовленості між фаундерами.

**GIG Contract від Дія.City** – договір – щось середнє між трудовим та цивільно-правовим договором – укладати його можуть лише резиденти Дія.City (українські ІТ-компанії, які виконали вимоги законодавства й отримали відповідний статус) із фізичними особами.

**ICP** – портрети клієнтів.

**Lean Canvas** – шаблон для формування бізнес-моделі.

**LTV (Lifetime Value, або життєва цінність клієнтів)** – це та сума, скільки ми заробили або потенційно можемо заробити на одному залученому клієнті.

**Momentum** – момент в стартапі, коли продукт запущено, прийшли перші клієнти і стартап швидко зростає.

**No-code розробка** – це підхід, який дозволяє як програмістам, так і нетехнічним спеціалістам створювати застосунки та автоматизувати процеси за допомогою візуальних засобів без написання програмного коду.

**Non-compete** – домовленість про те, щоб ваш фаундер не мав змоги вийти та зайти в конкурентний стартап, не домовляючись про це з вами.

**Non-solicitation** – домовленість про не переманювання співробітників.

**Runway** – це період, на який вам вистачить залучених коштів.

**SAFE (Simple agreement for future equity)** – простий договір, розроблений відомим акселератором YCombinator щодо майбутніх акцій: інвестор платить компанії кошти, а компанія зобов'язується в майбутньому передати інвестору власні акції з настанням визначеної події (раунду А інвестицій).

**Service Level Agreement** – рівень сервісу, який ви обіцяєте.

**Shareholders Agreement** – корпоративний договір – фіксує основні домовленості між фаундерами.

**Shares Subscription Agreement** – договір про підписку на акції: інвестор платить компанії кошти за акції, які вона випустить і передасть інвестору в майбутньому (у конкретний строк, після підписання договору або з настанням визначеної події).

**SPA (Sales and Purchase Agreement)** – договір про продаж акцій, якщо інвестор купує вже наявні в компанії акції або ж купує акції компанії в іншого інвестора.

**P&L (Profit and Loss statement, Income statement)** – звіт, що фокусується на доходах, витратах, визнаних втратах компанії протягом певного періоду.

**PR (public relations)** – це зв'язки з громадськістю, побудова взаємовідносин із суспільством, бізнесом та державою.

**PR-план** – це перелік конкретних активностей, що їх ви впроваджуватимете для досягнення тих чи інших комунікаційних цілей у межах своєї PR-стратегії.

**RAT (Riskiest Assumption Test)** – тестування найризикованішої гіпотези.

**Retention** – утримання клієнтів.

**Retention rate (коефіцієнт утримання)** – відношення (Кількість клієнтів на кінець періоду — Кількість нових клієнтів / Кількість клієнтів на початку періоду) X 100%.

**ROI інвестиції будь-якого ресурсу** – дорівнює (Поточна (НОВА) вартість інвестованого ресурсу – (мінус) Вартість (СТАРА) інвестованого ресурсу)/(поділені разом як дельта, різниця) на Вартість (СТАРУ) Інвестованого ресурсу.

**ROMI (Return on Marketing Investment** – повернення з інвестицій у маркетинг – відношення, в якому у чисельнику фіксуємо отримані доходи мінус маркетинговий бюджет, у знаменнику – суто маркетинговий бюджет.

**Sales Playbook або Книга продажів** – це документ, де збирається та динамічно змінюється вся інформація для менеджерів із продажу.

**USP** – унікальні торгові пропозиції.