TOKEPORTAL.COM

AZ ELSŐ HAZAI RÉSZVÉNYCÉLÚ

KÖZÖSSÉGI FINANSZÍROZÁSI SZOLGÁLTATÓ

2022 november 25, memoval kiegészített verzió

Áttekintés, beszámoló befektetőinknek

Szigorúan bizalmas, nem továbbítható

NORA@TOKEPORTAL.COM

EREDMÉNYEK „0-ról az 1-re”

Az idei évben jelentős növekedést hoztak indított kampányaink, mind a tőkecélt mind a befektetők számát tekintve

2022 (2022-ben eddig 3 kampány)	Eredmény	**Típus**	Ágazat	Cél /elért (HUF)
Potzak.org	sikeres	E	Egészségügy	15,1M
Solarbnb	sikeres	E	Piactér, Napenergia	41M
PuliSpace	sikeres	D	Űrkutatás	772e
TRIP	sikeres	D	Kultúra	4M
Recash	sikeres	E	Fintech	115M
Szófa	sikeres	D	Kultúra	520e
Tőkeportál	sikeres	E, Z	Web	96,9M
Syrius	sikeres	E	Nehézipar	60M
Las Vegan’s	sikeres	E	Élelmiszeripar	97M
SpaceBuzz	sikeres	D	Oktatás	813e
Fehér Nyúl	sikeres	E	Sörfőzde	120M

Folyamatban lévő kampányok: Fishinda, Cristo. Indul a Brancs.

Tranzakciók száma	~ 2000	
Befektetők száma	~ 6000	Bevont tőke: ~600 M

A TŐKEPORTÁL márka elfogadott és szereplője a startup ökoszisztémának. Szolgáltatásunk a kampánylebonyolítása: Kifejlesztettük és létrehoztuk a platformot a KYC folyamatokkal.

A platform, mint piactér, a keresleti, és a kínálati oldalt 4 új almárkával új közönséget hozunk be:

1. A **Felajánlásmérő.hu**-val a pandémiára reagáltunk,
2. a **Kanapé Pitch** hibrid esemény sorozattal a startup ökoszisztémát érjük el.
3. A **Mentorplatform** a pipeline-építés szolgálja
4. a **Tőkeblog** és –**podcast** az edukatív márkaépítést célozza.

Tovább szolgáltatásaink:

1-2 heti hírlevél, átlag 43% - os megnyitással. 5230 feliratkozó, ebből 500+ angol nyelvű HU&CEE, EU, UK, USA. 5260+ Facebook követő (teljesen organikusan), 950+ LinkedIn követő: Instagram, TikTok , YouTube és Twitter

ONLINE JELENLÉT EREDMÉNYEK:

„ a közösségi finanszírozás az online kommunikáción keresztüli tőkebevonás”

Weboldalaink teljesítése a 2022 első ¾-ben:



Tokeportal.com

- 39 300 Felhasználó
- 38 330 Új Felhasználó
  102 000 Oldalmegtekintés
- 3700 – 3900 Átlag havi látogató
- A főoldal volt a legnézettebb

APP :

- 38 500 Felhasználó
- 38 400 új Felhasználó
  131 100 oldalmegtekintés
- 3700 – 3900 Átlag havi látogató
- A RECASH és a Fehér Nyúl kampánya volt a legnépszerűbb



KANAPÉ PITCH SOROZAT: 56 RÉSZ!

- Fő tartalomgyártásunk kevesebb, mint 500e Ft összes költésből készült 28 új epizód. Most keressük a szponzort a következő évadra.
- 50 000+ YouTube és Facebook megtekintés.
  - az organikus posztok elérése egyre jobb
  - a stream összes elérése az élő esemény után is egyre magasabb számokat hoz, úgy is, hogy nincs boostolva
  - YouTube megtekintések száma is nő
- 2022-ben átköltöztettük adásunkat a Tőkeportál székházába.
- Az EIT Digital, a CIB és az Express Innovation Agency támogatása: 2M Ft.
- Több, mint 150 vendég: https://tokeportal.hu/kanape-pitch-vendegek/
- Egyre több a partneri megkeresés (pld a Concorde MB Partners, Privátbankár).
- Legnézettebb adás a Facebook-on Vol.29, YouTube-on Vol.43
- Már Spotify-on is hallgatható adásunk.







KANAPÉ PITCH #49

TŐKEPORTÁL
Powered by the crowd

ÖKOSZISZTÉMA FESZTIVÁL

- Október 12-i sikersztorinak könyvelhetjük, ugyanis a hatalmas (körülbelül 120 fős) érdeklődés mellett, rengeteg pozitív visszajelzés is jött.
- A startup-ökoszisztéma legjelentősebb nevei foglaltak helyet paneleinkbe.
- Vendéglistánk: https://tokeportal.com/okoszisztemafesztival/
- Társszervezőink a Pozi, A Lunar Inkubátor, a Global Traction, a Portus Home, a Startup Maffia, és a Startup Grind volt.
- Az esemény fő támogatója a Tuxera volt, 1,5 millió forintos támogatási összeggel.
- Az esemény támogatta még: MKB Fintechlab, Intrum, CIB Bank, coandco, KassaiLaw, Clarabot, Quallinova, Potzak, Las Vegan's, Syrius, EDUardo, Fehér Nyúl, BÉT, Puli Space, illetve az akkor futó kampányaink a Cristo és a Fishinda.



MENTOR & PARTNERPLATFORM: PIPELINE-ÉS NETWÖRK-ÉPÍTÉS





Új albrandünk a Mentorplatform, amelyet a Tőkeportál oldalán kampányt indítani vágyó startupok vehetnek igénybe, annak céljából, hogy felkészüljenek a tőkebevonásra.

- + 3 felkészülő kampány
- 52 mentor (bővül)
- 30 partner

További csőben lévő partnerek:

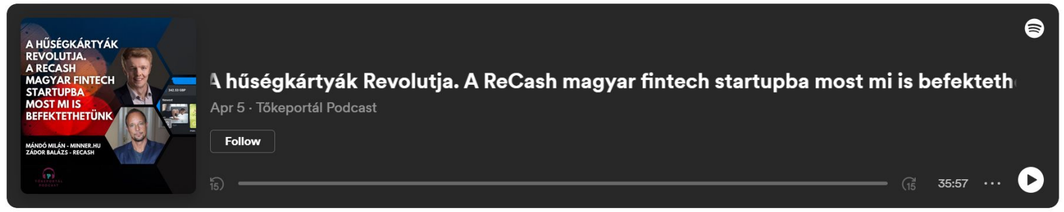
- EDUCATE BUSINESS -
- BUDAPEST INSTITUTE OF BANKING (BIB)
- LOFFICE

TŐKEBLOG

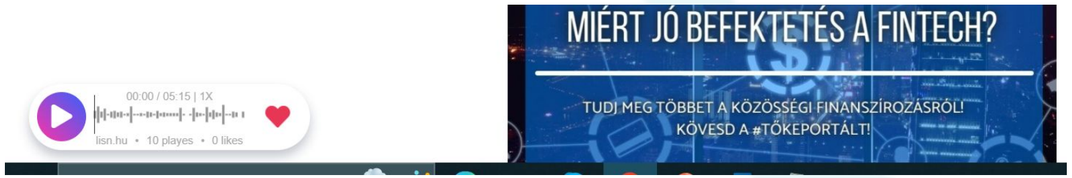
Legfrissebb albrandünk a Tőkeblog. Ide kerül minden szakmai cikk, Kanapé Pitch.

Tartalmaink a szakmai cikkek és a Kanapé Pitch mellett:

- Podcast tartalmainkat eleinte Mándó Milánnal együttműködve készítettük, viszont 2022 novemberétől saját magunk tervezzük a tartalmak gyártását: https://tokeblog.hu/podcast/



- Hangos cikkjeink segítségével bármilyen élethelyzetben élvezhető a szakmai tartalmunk: https://tokeblog.hu/hangos-blogposztok/

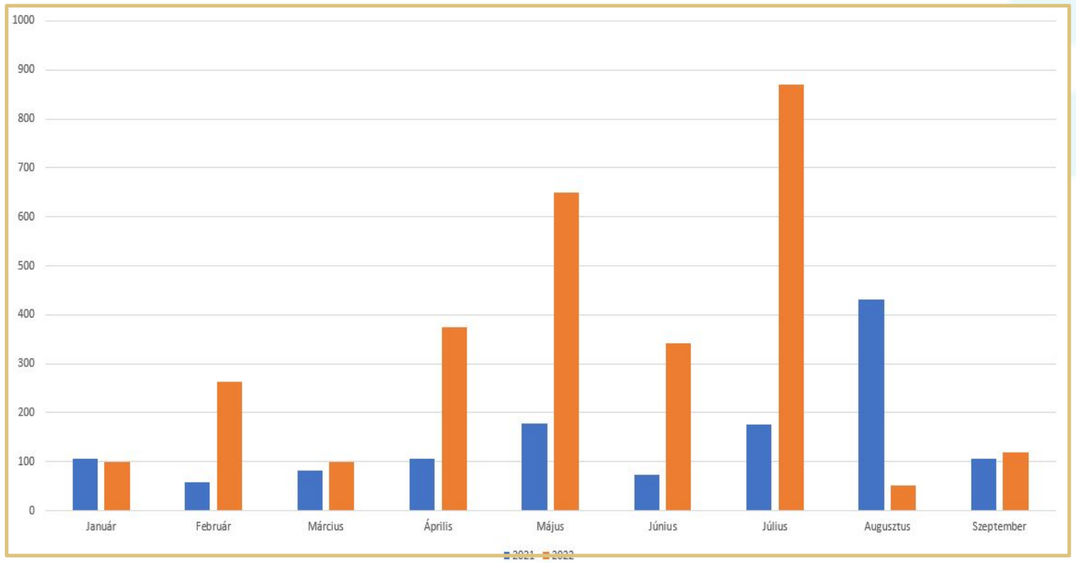


- Napközi: **Napi Közösségi Finanszírozás.** Itt szeretnénk kicsit jobban bevonni követőinket a világunkba…



FELHASZNÁLÓK

2022. évben regisztrált felhasználók havi megoszlása



Platformra regisztrált felhasználók

	2022	Összes
Regisztrációt nem megerősítő	114	257
Felhasználó	1577	3447
Hitelesített	211	488
Befektető	1012	1797
Kampánygazda és Befektető	6	41
Összes	2920	6030

Felhasználó-kezelés okozta terhelés

A 2022-es év első felében induló két sikeres, sok új felhasználót vonzó kampány rávilágított, hogy az ügyfélszolgálat terheltsége már nagyobb, mint amit megfelelő színvonalon el tudna látni. A megnövekedett terhelés kezelésére frissítettük a GYIK oldalunkat, így a felhasználóknak csak abban az esetben szükséges az ügyfélszolgálattal kapcsolatba lépni, ha ott nem találnak választ a kérdéseikre. Emellett több kisebb fejlesztést, folyamat frissítést hajtottunk végre melyek segítségével hatékonyabban tudjuk kezelni a beérkezett igényeket.

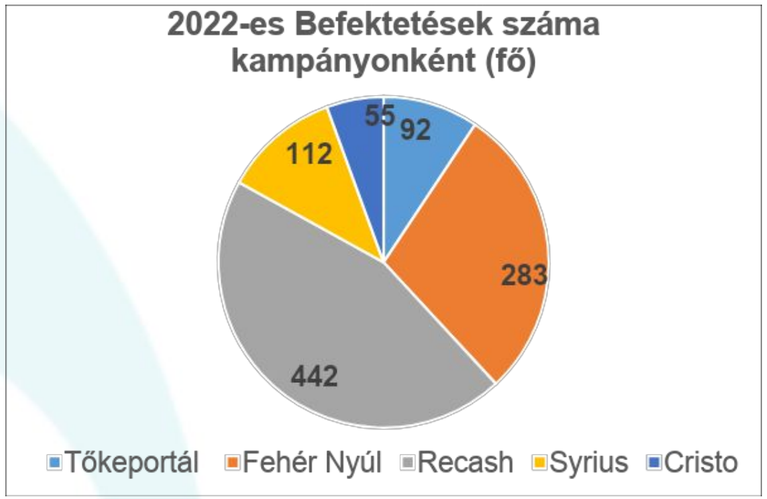
Felhasználók kezelése és ügykezelés

- Az ügyfélszolgálati feladatokat jelenleg 1 fő teljes munkaidős, valamint 1 fő részmunkaidős kolléga látja el.
- Az ügyfélszolgálat az alábbi csatornákon érhető el:
  - telefonon
  - chat-en (online munkanapokon 9-12 és 13-17h közt)
  - email-en (support@tokeportal.com, hello@tokeportal.com)
  - Messengeren
- A szolgáltatásmenedzser és az ügyfélszolgálati munkatársak feladatait folyamatszinten a *Belső Eljárásrend*, gyakoriság szerinti bontásban az *Ügyfélszolgálati szabályzat* tartalmazza.

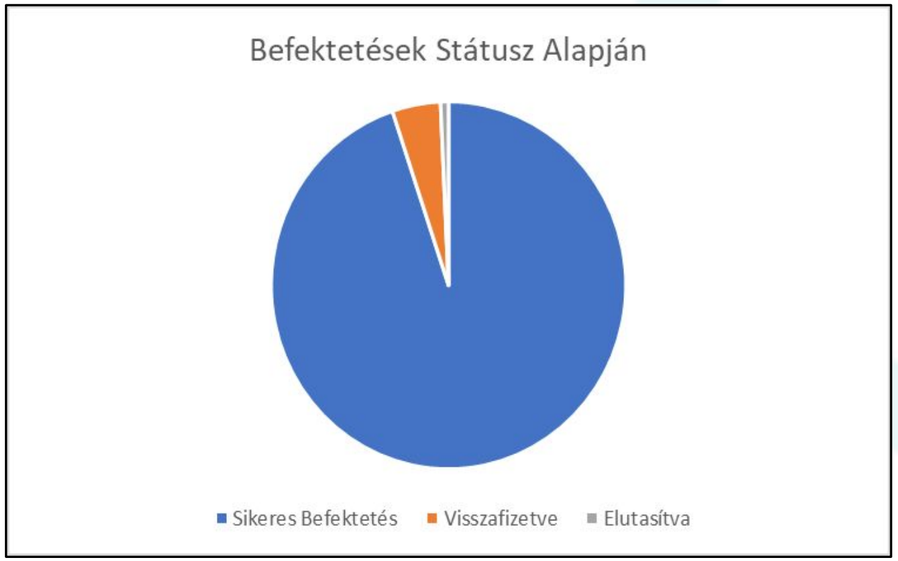
BEFEKTETŐK



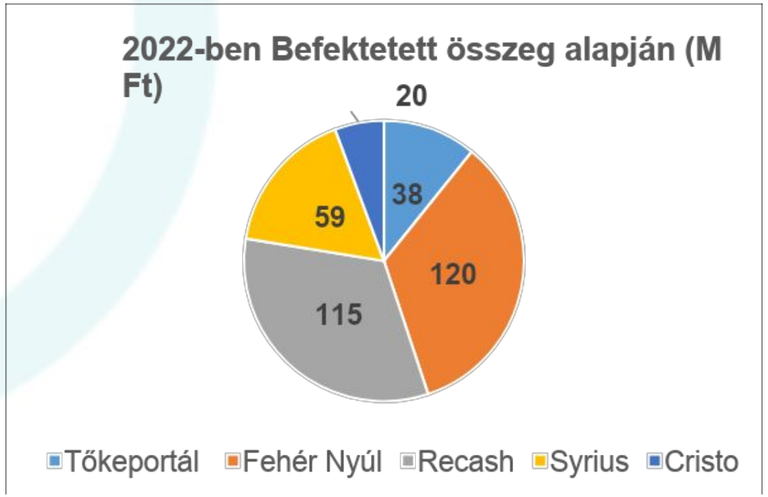
*A befektetői profilt készítők aránya a regisztráltak teljes számlával szemben.



*A Cristo kampánya még jelenleg zajlik



* Elutasítva: akiknek befektetői profiljukkal, bankszámlával stb. kapcsolatos probléma miatt a befektetésük el lett utasítva - a teszt befektetések is ide tartoznak



* tartalmazza az elutasított, visszavont, ill. kampány-lejárat miatt visszafizetett befektetéseket is

IT FEJLESZTÉSEK

Befektetésre alkalmas platformot építünk

IT fejlesztések főbb sarokpontjai

Befektetői fiókkezelés

- ECSPR-nek megfelelő befektetői profil kezelés, tudásteszt és kockázatviselési szimuláció bevezetése, azok rendszer szintű kezelése
- Multi-account kezelés megvalósítása
- Felhasználói életút transzparenssé tétele, „stepper” bevezetése, profil kitöltöttséget jelző tábla
- Több értékpapírszáma és bankszámla feltöltés befektetői profilonként
- Felhasználó profil áttekinthetőbbé tétele, adatbekérések, státuszok fejlesztése

Biztonság és Innováció

- Backend és Frontend oldali keretrendszerek frissítése, technikai megoldások teljes körű megújítása a legkorszerűbb technológiára
- Biztonság funkciók növelése és folyamatos frissítésekkel
- Innovatív és korszer megoldások könnyebb integrációja

Adminisztráció támogatás

- Emelt szintű ASZF oldal, követhető és transzparens kommunikációja
- Ügyfélszolgálatot és annak adminisztrációját támogató fejlesztések
- Dokumentum oldal létrehozása, eltérő felhasználói szerepköröknek való publikálások lehetősége

Kampánymenedzsment

- Inkubált projektek megjelenítése, elkülönített kezelése a platformon
- Kampányok rugalmasabb kezelése, jobb testre szabhatósága
- Mentorplatform 1.0-ás bevezetése ás Mentor oldali támogatás biztosítása

Értékesítés támogatás

- Hamarosan induló kampányok egyszerűsített megjelenítése
- Bővített Napló funkciók a felhasználói szokások elemzéséhez
- Áttekinthetőbb admin oldali felületkezelése
- Tranzakció és azonosító keresők, filterek bevezetése

IT fejlesztések 2022-ben.

Legfőbb mérföldkövek

- ECSPR-nek megfelelő befektetői profil kezelés
- Kockázatviselési szimuláció bevezetése, ahhoz kötődő befektető védelem - kockázati értesítés - bevezetése
- Felhasználói életút transzparenssé tétele és profil kitöltést jelző státusztábla bevezetése
- Értékpapírszámla és bankszámla feltölthetősége befektetői profilonként
- Ügyfélszolgálat támogatását segítő funkció, lekérdezések, riport készítések, szűrési feltételek megújítás és folyamatos bővítése
- Backend és Frontend oldali keretrendszerek korszerűsítése, innovatív funkciókhoz
- Biztonságot növelő folyamatos karbantartás, frissítés + KYC validáció fejlesztés
- Transzparenciát segítő ASZF oldal és Dokumentum oldal áttekinthetőbbé tétele
- Mentorplatform és mentor kereső funkciók fejlesztése
- Multi-account fejlesztések kiélesítése, amely bármennyi befektetői profil felvételének lehetőségét fogja kínálni + ahhoz kapcsolódó portfólió menedzsmentet segítő grafikai támogatás.
- Teljes körű domain átállás, arculati elemek frissítése, landing oldali tartalom bővítés

IT FEJLESZTÉSEK
Fejlesztési tervek

ELKÉSZÜLT ÉS TERVEZETT IT fejlesztések 2022-2023-ban

Kategória	Fejlesztési igény	Státusz	Ütemezés
Üzemeltetés	IT oldali biztonság, működésbiztonság és jövőbeni fejlesztések elősegítése érdekében végzett teljes Backend és Frontend oldali upgrade	KÉSZ	2022.Q1-Q3
Kampány menedzsment	Hamarosan induló kampányok megjeleníthetősége kampánykártyákkal, landing oldalra irányítás, admin oldali kezelés	KÉSZ	2022.Q1
Kampány menedzsment	Kampányok leírásának jogsultság szerinti láthatósága [short code]-al, annak tartalmi feloszthatóságra sátusztól függően	KÉSZ	2022.Q1
Kampány menedzsment	Központi kampány oldal létrehozás, csempe nézetek egységes megjelenítése, megkülönböztető szalagcsíkok használatával	KÉSZ	2022.Q1
Kampány menedzsment	Mentorok számára megkülönböztett és zártkörű projektek megjelenítése	KÉSZ	2022.Q1
Account management	Több céges profil felvitele, lehessen váltani, melyik cégemmel kívánok befektetni	KÉSZ	2022.Q2
Account management	Account-on belül lehessen több befektetői profilt kezelni, váltani közöttük, lekezelni az adatokat és folyamatot	KÉSZ	2022.Q2
Account management	Több értékpapír számla feltölthetősége profilonként	KÉSZ	2022.Q2
Account management	Felhasználói életút transzparenssé tétele	KÉSZ	2022.Q2
ECSPR	Tapasztalt és Tapasztalan befektetői kategóriák bevezetése és szabályozási feltételek implementálása	KÉSZ	2022.Q3
ECSPR	2 évente megújításra kerülő automatizált tudásztest és éves megújításra kerülő kockázatviselési szimuláció bevezetése	KÉSZ	2022.Q3
ECSPR	ECSPR-nek való megfelelés	KÉSZ	2022.Q3
IT tanúsítvány	A portál, hivatalosan is elismert, igazolhatóan is biztonságosnak minősüljön független szakértők által és megszerezze a hivatalos biztonsági tanusítványát	FOLYAMATBAN	2022-2023.
Másodlagos Piac	Belső értékesítési felület, ahol a részvényesek eladásra tudják kínálni a megszerzett részesedésüket	TERVEZÉS ALATT	2023 H2.
Kampány menedzsment	Kölcsön célú kampány indítás	TÁVLATI CÉL	2023-2024.
Letölthető mobil applikáció	Mobil app/Progresszív mobilapplikáció készítése	TÁVLATI CÉL	2023-2024.
Wallet funkció	Oldalon belül lehessen egyedi pénzügyi tranzakciót biztosítani, egyedileg készített payment gateway használatával	TERVEZÉS ALATT	2023-2024.
White label funkcionalitas	Jelenleg a rendszer működése egyedi szabáyokra és folyamatra épül, azonban vannak olyan elemei, amelyek kisebb fejlesztési erőforrással átalakíthatóak	TÁVLATI CÉL	2023-2024.

ECSPR. tőkebevonás

Engedélyezés	Stratégiai célok	Tőkeigény	Menetrend
Az ECSPR passporting mechanizmusa alapján mindegy, hogy mely tagállamban szerezünk tevékenységi engedélyt.	A több, mint 60 eddig partnerünkkel a pipeline-építést és –megvalósítást – külön kapacitásbővítéssel – fel tudjuk pörgetni.	A Hiventures Startup mentőcsomagja abban a tekintetben is sikeres, hogy biztosította a társaságnak a covid mélyponton a túlélést. Az átváltoztatható kölcsön kamatostuk kb. 70 M Ft. A kiváltást az eredeti céloknak megfelelően, és a cap table integritásának érdekében szeretnénk megvalósítani tőkebevonásból.	2022 nov. 30-dec. 2 között zártkörű kampány körében átváltoztatható kölcsön felvételére irányuló tőkebevonást szervezünk.
Az engedélyszerzés gyorsasága versenyképességi és cégértékelést érintő kérdés	A CEE brand előkészítése érdekében egy jelentős nemzetközi eseményt szervezünk, ahova a kiszemelt CEE partnereket és startupokat meghívjuk (2023 febr.	Az engedélyeztetésre min. 8-12 M Ft, és a szükséges fejlesztésekre további 5-10 M Ft tőkére van szükség	A Hiventuressel letárgyaljuk a partnerség átformálását üzleti célúvá és a kölcsön kiváltását.
A különböző hatóságok (NCA-k) eljárásrendje, költségei jelentősen eltérhetnek	A cap table rendbetétele az engedélyeztetési eljárást is segíti.	A havi burn jelenleg 5M Ft, de rendkívül túlterhelt, és gyakorlatilag csak a beérkező megkereséseket kiszolgáló csapatunkat azonnal 3 fővel, fejlesztői kapacitásainkat is +1 fővel kell bővíteni a pipeline megvalósításához. Ez havi 2,5 M Ft.	2023 jan. 31-ig legalább 2-3 nemzetközi stratégiai partnertől szerzünk befektetési ajánlatot.
Az MNB válaszára várunk az ECSPR-nak való megfelelés részletkérdéseiben. További szóba jöhető hatóságok: Ausztria, Málta. Az engedélyeztetés költségei 8-12 M Ft, ennek a fele még 2022-ben fizetendő.	Az engedélyeztetés lehetővé teszi a kölcsöncélú, és így az ezzel párosuló ingatlancélú kampányok, továbbá a másodlagogos piacot támogató platformszolgáltatást.	Marketging és edukációs tevékenységre szintén havi 0,5-1M Ft-ot szánnánk (végre).	2023 jan. 31-ig beadjuk az engedélyeztetési eljárást.
Elkészült a teljes engedélyeztetési szabályozási csomag.		Akut tőkeigény összesen: 100M Ft. Hosszabb távon (2023Q1-ben) 1M EUR stratégiai tőkebevonást tervezünk. A befektetői értékajánlat, hogy aki most befektet átváltoztatható kölcsön formájában, annak 20%-os diszkonttal ígérünk konverziós lehetőséget a következő, 2023-as körben.	Ezalatt az összes hazai partneri leadeket és a CEE folyamatokat felgyorsítjuk

Átváltoztatható kölcsön a HIVENTURES kölcsön visszafizetésére és az 1% -uk kiváltására, az engedélyeztetésre, az új tőke bevonásáig

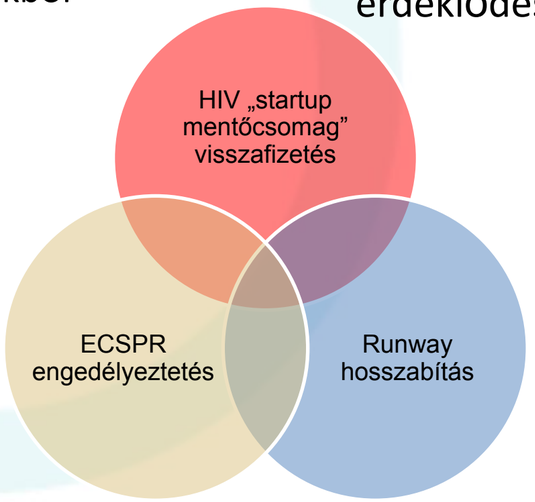
100 M Ft. Áthidaló kölcsön (bridge)

1. Jelen helyzet: „valid” koncepció, erős kilátások >-< kapacitáshiány

2. HUF 90-100M

Köv. min EUR 1 M-s kör bevonásakor (2023) 20% diszkont a cégértékből

3. Az új 1M tőkebevonási körrel és az engedéllyel a Tőkeportál növekedési pályára áll. 3 komoly szakmai befektető jelezte érdeklődését.



Befektetési szándékodat* kérjük jelezd itt december 3-ig:

https://tokeportal.com/tokeportal_kampany/

* az átváltoztatható kölcsön folyósításának terminológiája megegyezik a befektetésével

TŐKEPORTÁL
Powered by the crowd

EMLÉKEZTETŐ a 2022.11.25-i befektetői találkozóról

Meghívottak: a Tőkeportál Zrt. Befektetői

A találkozó célja a 2022. végi státusz és a rövidtávú tervek ismertetése, átbeszélése volt.

•Szeles Nóra összefoglalta, hogy az év elején történt befektetésekből származó részvények megkeletkeztetése még továbbra is folyamatban van, éppen ma igazolta vissza a KELER a kérelem befogadását, de még nincs meg a demat értéknap sajnos. (Ismeretes, hogy a befektetés adminisztrációjának elhúzódása főleg a Hiventures ismert jóváhagyó procedurája miatt történt, amely nem részesedés-arányosan, hanem mindenkire kiterjedően egyesével történt.) Ahogy megvan a demat nap, értesítjük a befektetőket.

•Az eredeti misszió és vízió minden nehézség ellenére szilárdabb mint valaha. Az orrunk előtt történnek meg a tankönyvi esetek. Sok befektetőnknek ez az első befektetése. Sok startupnak is. Az üzleti modell ugyanakkor nagyon kockázatos, a platform economics aszimmetriája nagy: kevés (bár növelhető) fix vagy recurring bevétel, később befolyó carry díjak és másodlagos piaci jutalékok ugyan jelentősen javítják, de nem ellensúlyozzák a rendszertelen, de elég nagyösszegű sikerdíjakat. Ugyanakkor, 8-10e aktív befektető már el tudja tartani a platformot.

•A legnagyobb – ténylegesen a legnagyobb – problémánk az erőforráshiány: tőke, emberi kapacitás. Maximumon túl vagyunk már jó ideje, és így csak az inbound megkereséseket tudjuk kezelni. Így nem tudunk növekedni. Nem tudjuk kiaknázni, becsatornázni, felépíteni és működtetni a kialakult kapcsolatrendszert, és nem tudunk előbbre jutni a CEE brand felé vezető úton, márpedig ott fog előállni az igazán sikeres exilehetőség is. Exitre építjük a vállalkozást, megpróbáljuk meglovagolni a nemzetközi expanziót, amiről a Tőkeblogon most is meg fog jelenni egy új cikkünk.

•A Hiventures Startup Mentőcsomagja szerint folyósított, kedvezményes, de nagyon sok vétójogot kikötő kölcsöne december 9-én lejár, kamatostul 70 millió forint esedékes. Tárgyaltunk a Hiventuressel a hosszabbításról illetve a részletfizetési lehetőségről, erre ígértek gyors visszajelzést, szerintünk jövő péntekig kapunk információt. Nem szeretnénk, ha konvertálnának, ezt velük is leegyeztettük, mert közel 30%-os részesedést szereznének, ami nem hagy helyet szakmai befektetőknek, amiután vagy csak tőlük függenénk, amit nem tudunk vállalni. Ezért indítjuk most e tagi kölcsönt célzó „kampányt”, hogy a meglévő befektetői körünk – és persze mi magunk, extrém de élvezetes munkával – beszálljon a „rendrakásba”. A keresett tőke azért 100 M ft, mert a többi 30-ból még 3-4 hónapot finanszírozunk

•Ezzel már párhuzamosan, de ettől függően is elindul a következő körös tőkebevonás, a megküldött deck alapján (teljes pénzügyi terv stb elkészült). 2 nagy szakmai befektetőjelölt érdeklődik jelenleg, egy osztrák és egy magyar, velük szintén a következő héten egyeztetünk.

•S mindezzel egyidejűleg, az ECSPR engedély beadásának költségeit is fedezni kell, ez nagyjából EUR20k. Az európai jogszabály teljesen egyenértékűvé teszi a székhely szerinti hazai, és a más tagállami felügyeletet. Agilis, felkészült felügyeletről Írországban, Luxemburgban, Ausztriában és Hollandiában hallottunk (alapos körbenézés és összehasonlítás alapján) ami kulcsfontosságú a piacépítés időszakában. Költségeit tekintve Málta a legkedvezőbb. A kétnyelvű szabályzati csomag döntő része elkészült, idén be szeretnénk nyújtani, hogy az engedély cégérték-növelő és befektetői bizalom-növelést is ki tudjuk aknázni.

•Befektetőink hozzászólásai alapján, amik nem csak a mai, kb. egy tucatnyi befektetőt jeleni, úgy értékeljük, hogy e stratégiával egyetértetek. Kérjük, anyagiakkal segítsetek is azt megvalósítani. Aki a következő oldalon is jelölt linken jelzi a szándékát, annak kiküldjük a kölcsönszerződés draftját, és egyeztetünk vele.

•További elhangzott javaslatok az app funckcionalitásának bővítésére irányultak, elsősorban arra, hogy a befektetők minden információt egy helyen megtaláljanak a fiókjukban. Erre irányuló fejlesztésünk folyamatban van, legkésőbb 2023Q1-ben kész lesz az a postaláda, amelyben például az akciós befektetői kedvezmények, és a folyamatban lévő keletkeztetésekről is naprakész információt, egy helyen megtalálhat a befektető.

Kérdés esetén írj: nora@tokeportal.com címre.

Befektetési szándékodat* kérjük jelezd itt december 3-ig:

https://tokeportal.com/tokeportal_kampany/

* az átváltoztatható kölcsön folyósításának terminológiája megegyezik a befektetésével.