

Павел Черкашин, Частный инвестор

# Что нельзя говорить на встрече с инвестором?

У любого инвестора больше врагов, чем друзей: он ежегодно просматривает тысячи заявок, но инвестирует в единицы\*

\*) Не факт, что именно эти единицы станут успешными

# Документы инвест процесса (упрощенно)

## Тизер

- Краткая яркая «завлекаловка»
- 1-3 страницы
- Максимум фактов, минимум «воды»

## Инвест презентация

- 20-30 слайдов PPT
- Финансовая модель XLS
- Шаблон можно попросить у инвестора

## Соглашение об условиях (Term Sheet)

- Первая победа!
- Их должно быть больше одного!!!

## Проверка (Due Diligence)

- Взаимная проверка и «притирка»
- Ложь убивает сделку

## Инвест соглашение

- Работа для юристов
- Основная для будущего развития

# Правила игры

- Готовьтесь к длинной осаде (6-12 мес.), а не к «блицкригу»
- Не делитесь долей со случайными людьми
- Имейте сильную переговорную позицию – как минимум «План Б» на случай, если инвестиции не получится привлечь
- Постоянно подогревайте интерес позитивными новостями
- Будьте настойчивы, не бойтесь отказов
- Будьте готовы к утечке информации
- Пригласите инвестиционного консультанта (5-7% от привлеченных средств)

# Критерии оценки проекта инвестором

## ■ Рынок

- Существующий или будущий? B2B или B2C? Насколько узкий? Чем живет?

## ■ Продукт

- Насколько уникальный / инновационный / сложный / интересный? В чем ключевые отличия от существующих?
- Кто конкуренты и что они предлагают?

## ■ Бизнес-модель

- Как зарабатываются деньги? Нет ли конфликта интересов? Где «вирусность»?
- Работает ли данная модель в других странах? Есть ли аналоги?

## ■ Способность реализовать

- Кто руководитель / основатель? Чем он живет? Что вкладывает в проект? Можно ли ему доверять? Может он неудачник?
- На какой стадии находится? Что осталось сделать?
- Заработает ли в принципе – как проверить?

## ■ Выход

- Когда и кому этот бизнес можно будет продать? Зачем потенциальному покупателю он может понадобиться? Есть ли аналоги?

# Фразы, которые убьют встречу с инвестором

Фраза предпринимателя:	Как ее понимает инвестор:
Как мы можем показать прототип, если у нас нет денег, чтобы его сделать?	Неудачники...
Нам нужны инвестиции на рекламу, чтобы привлечь побольше пользователей и начать продавать рекламу	Бизнес по продаже 1 руб за 95 копеек
Мы не можем раскрывать деталей нашей бизнес-идеи, чтобы ее не украли	Не готовы к сотрудничеству, работать с ними будет очень тяжело
Наш проект убьет Google (Microsoft, eBay, Яндекс...)	Нет опыта, недооценивают экономику бизнеса в Интернет, за техническими функциями не видят бизнеса
У нас есть определенные сложности между акционерами...	Это вам к психотерапевту, а не инвестору...
У меня есть еще несколько интересных проектов для Вас	Не сконцентрирован на бизнесе, ищет место работы за счет инвестора
Я не смогу сам руководить проектом, для этого мы найдем профессионального СЮ	У проекта нет лидера