

# **СЕССИЯ ВОПРОСОВ: Инвестиции**

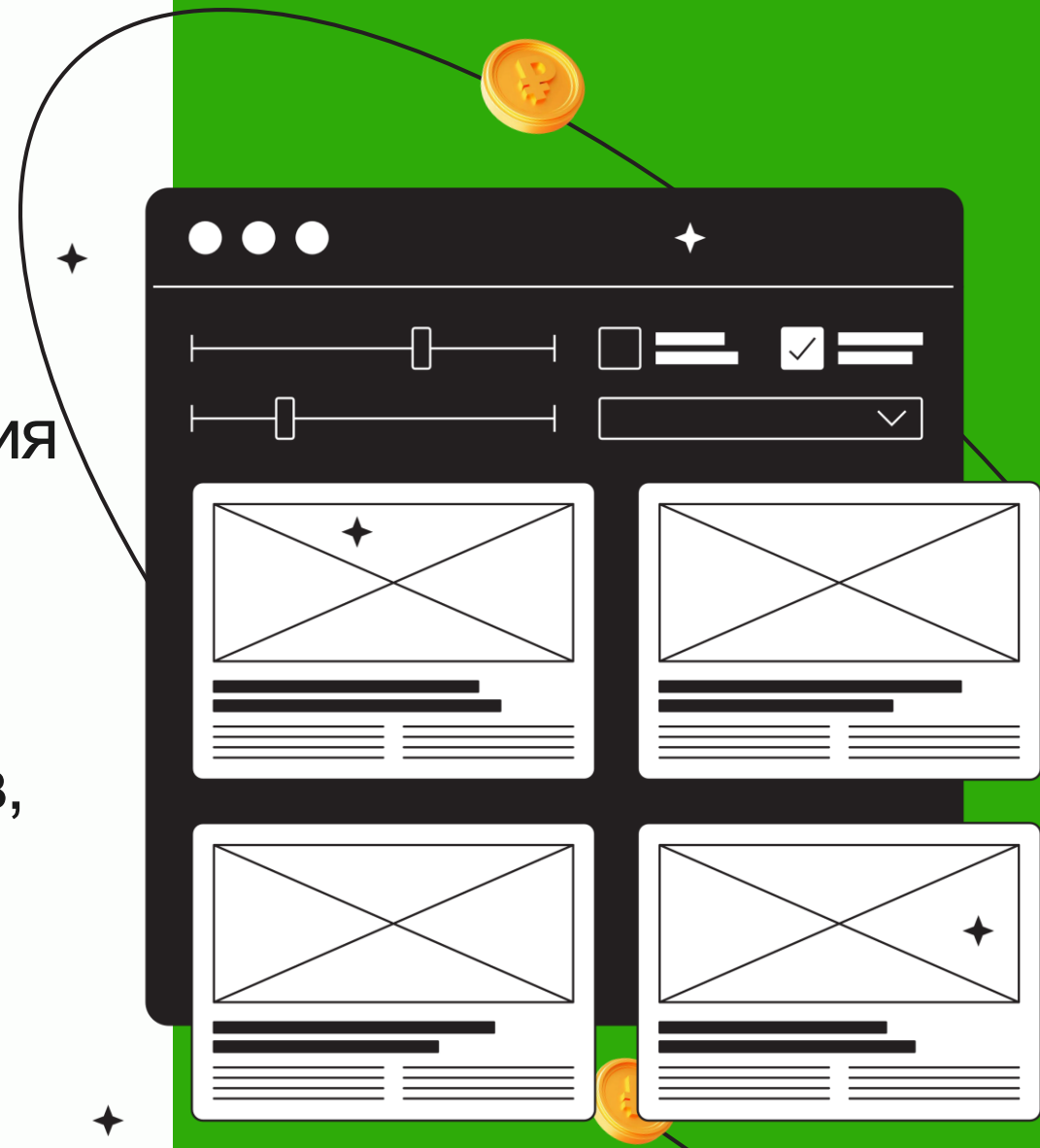
# Что это

**Fund** — средства, финансирование

**Raise** — нахождение, сбор

# такое?

Фандрайзинг - целенаправленная стратегия привлечения различных ресурсов, которые организация не в силах обеспечить самостоятельно, с применением актуальных маркетинговых инструментов, методов и технологий.



# Задачи

# фандрайзинга

## 1. Поиск

## потенциальных доноров



# Задачи

# фандрейзинга

2. Предоставление  
информации о  
проекте



# Задачи фандрайзинга\*

3. Сбор средств,  
привлечение  
ресурсов,  
приобретение  
новых партнёров



# Задачи фандрейзинга

4. Поддержание  
контакта с  
потенциальными и  
существующими  
донорами

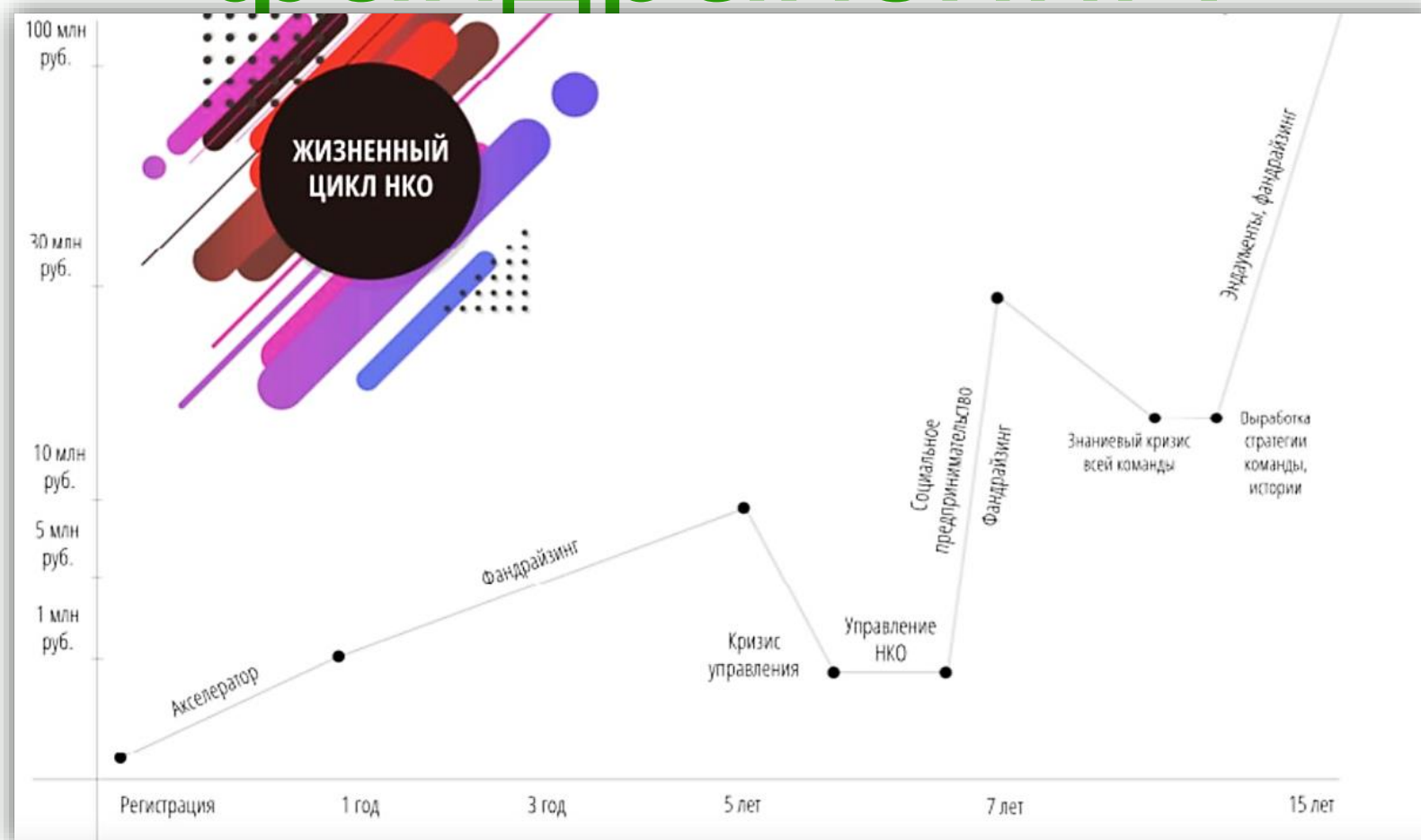


# Задачи фандрейзинга

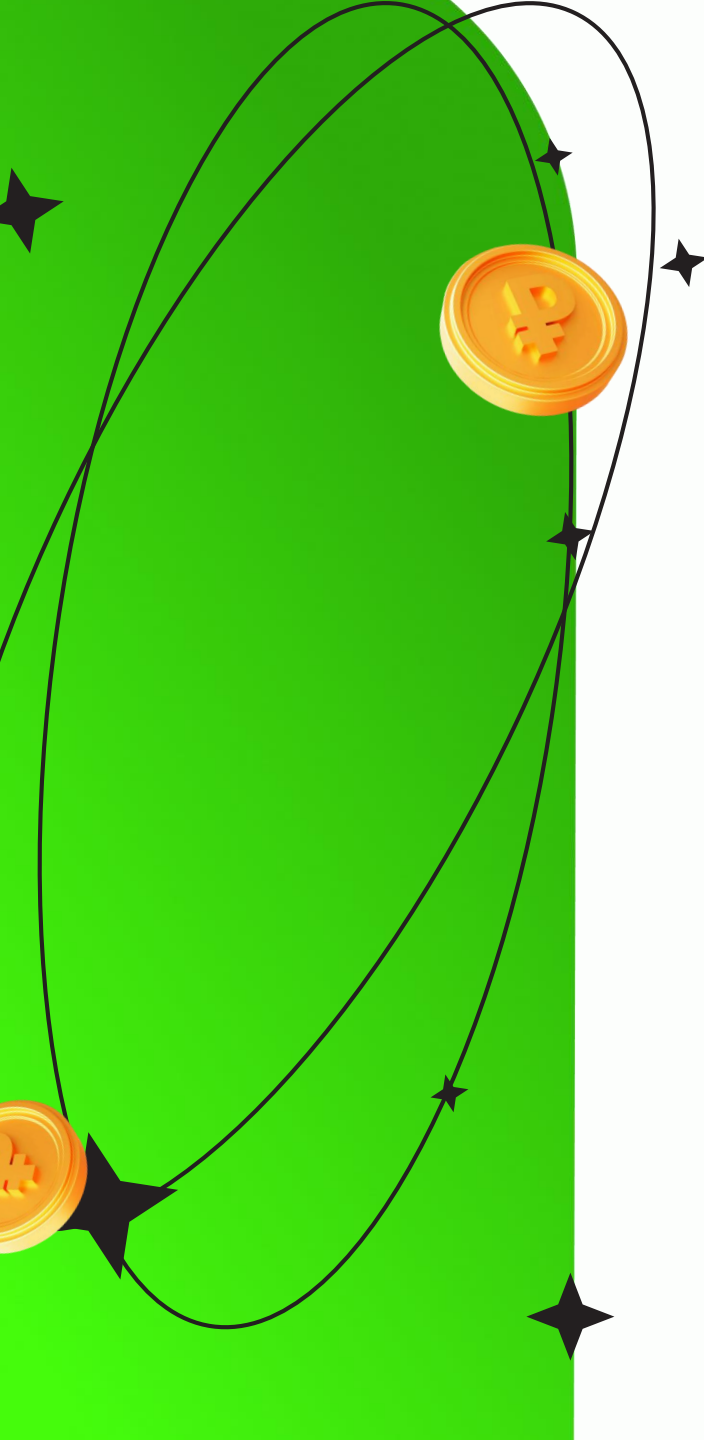
**5.** Нарботка  
авторитета и  
репутации



# Кому нужен фандрайзинг?



Фандрайзинг нужен не только НКО!



# Кому нужен фандрайзинг?

- любой организации, которой необходимы ресурсы для ее жизнедеятельности, то есть всем.
- всем, кому нужно дополнительное финансирование (есть основной источник финансирования).

# Этапы фандрайзинга

## 1. Проблема

Выявление проблемы  
или задачи, ее  
описание

## 2. ЦА

Важно понять, кому и  
почему будет важен  
проект, чтобы в ходе его  
продвижения знать, к кому  
обращаться, и говорить с  
этими людьми на одном  
языке.

# Этапы фандрайзинга

## 3. Цели, задачи

Конкретные,  
реализуемые,  
измеримые

## 4. Инструменты

Анализ инструментов,  
необходимых для  
решения задачи и  
выполнения  
поставленных целей

# Этапы фандрайзинга

## 5. Смета

На этапе составления сметы нужно выявить инструменты, которые необходимы для достижения цели, но они отсутствуют у команды или у компании, и заложить покупку этих инструментов в бюджет.

## 6. Доноры

Поиск и анализ потенциальных доноров.

На этом этапе необходимо провести ранжирование доноров: подумать, кто из доноров с большей вероятностью пожертвует большую сумму.

# Этапы фандрайзинга

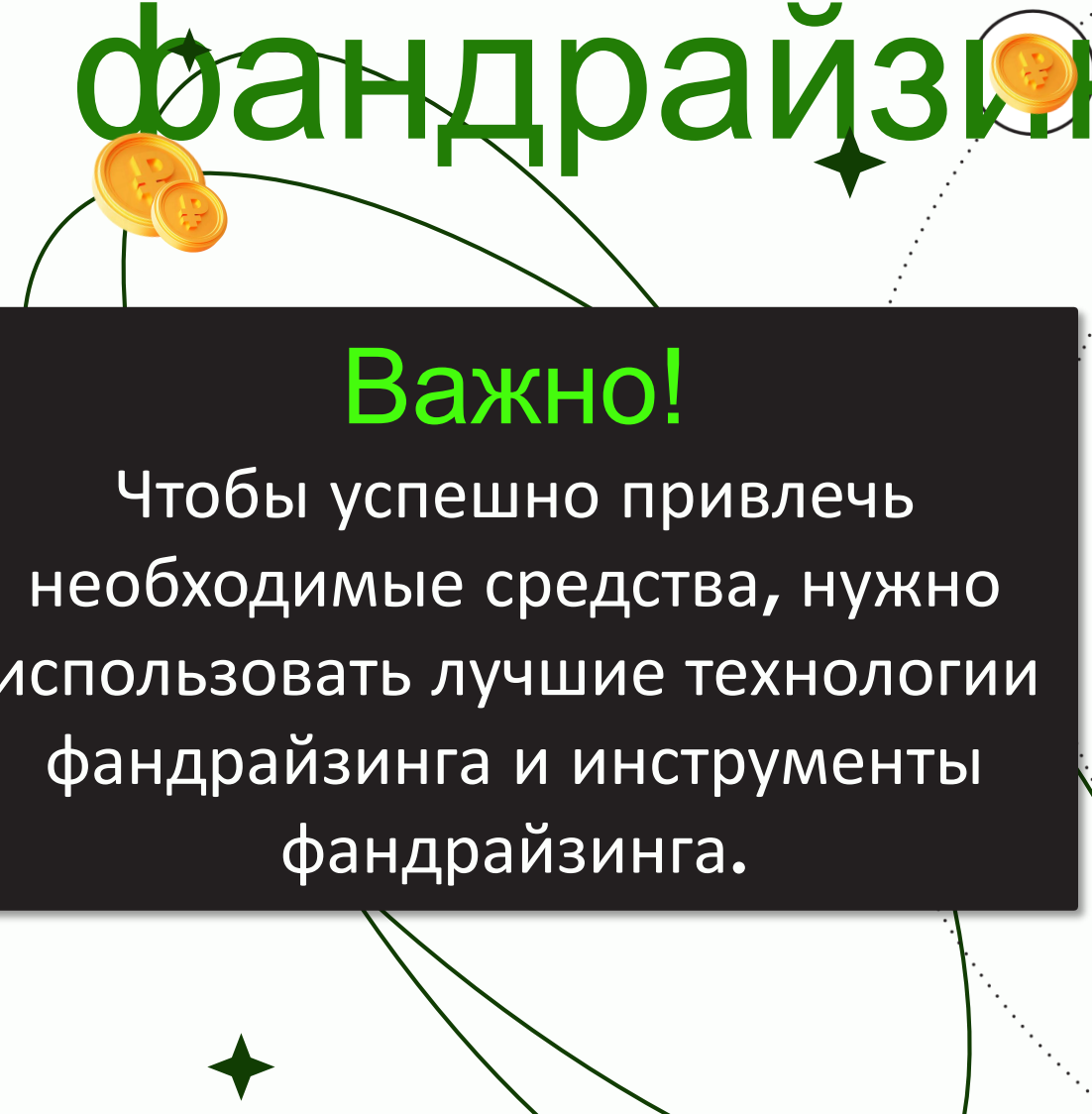
## 7. Мероприятие

Проведение фандрайзингового мероприятия, если организаторы его планировали.

## 8. Результаты, инсайты

Мониторинг процесса фандрайзинга поможет найти ошибки, проанализировать их и больше никогда не допускать их в будущем.

# Этапы фандрайзинга



## Важно!

Чтобы успешно привлечь необходимые средства, нужно использовать лучшие технологии фандрайзинга и инструменты фандрайзинга.

## 9. Благодарность

Обычно доноры делают пожертвования проекту не один раз. Но чтобы получить пожертвование в будущем, важно поддерживать отношения с донорами, даже когда сбор завершен.

Основы долгосрочного сотрудничества закладываются во время первого контакта.

# Что такое фандрайзинг через

Фандрайзинг — это процесс по привлечению инвестиций там, где они нужны.



Один из самых очевидных  
на первый взгляд  
способов получения  
инвестиций — инвесторы.

# Какие инвесторы бывают и их

особенности.

## Инвесторы

выделяют финансы с расчетом получить прибыль или долю компании;

## Спонсоры

финансируют деятельность как физических, так и юридических лиц с целью получения материальной выгоды;

## Доноры

организации или частные лица, предлагающие материальную поддержку безвозмездно и на постоянной основе;

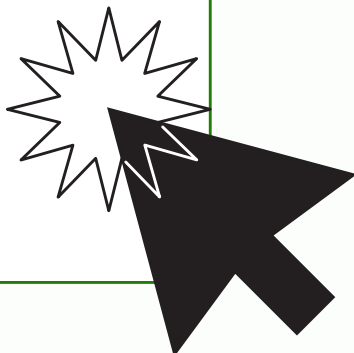
# Меценаты

богатые люди,  
поддерживающие  
начинающие  
организации, творческие  
и невыгодные для  
коммерции мероприятия;

---

---

---



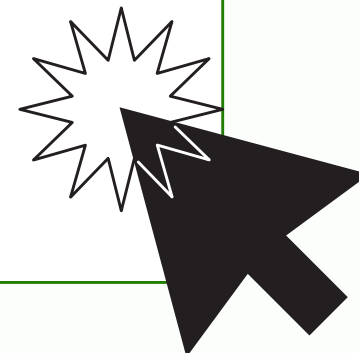
# Грантодатели

финансируют научные или  
образовательные  
программы на конкурсной  
основе, выделяют  
определенные суммы  
юным талантам.

---

---

---



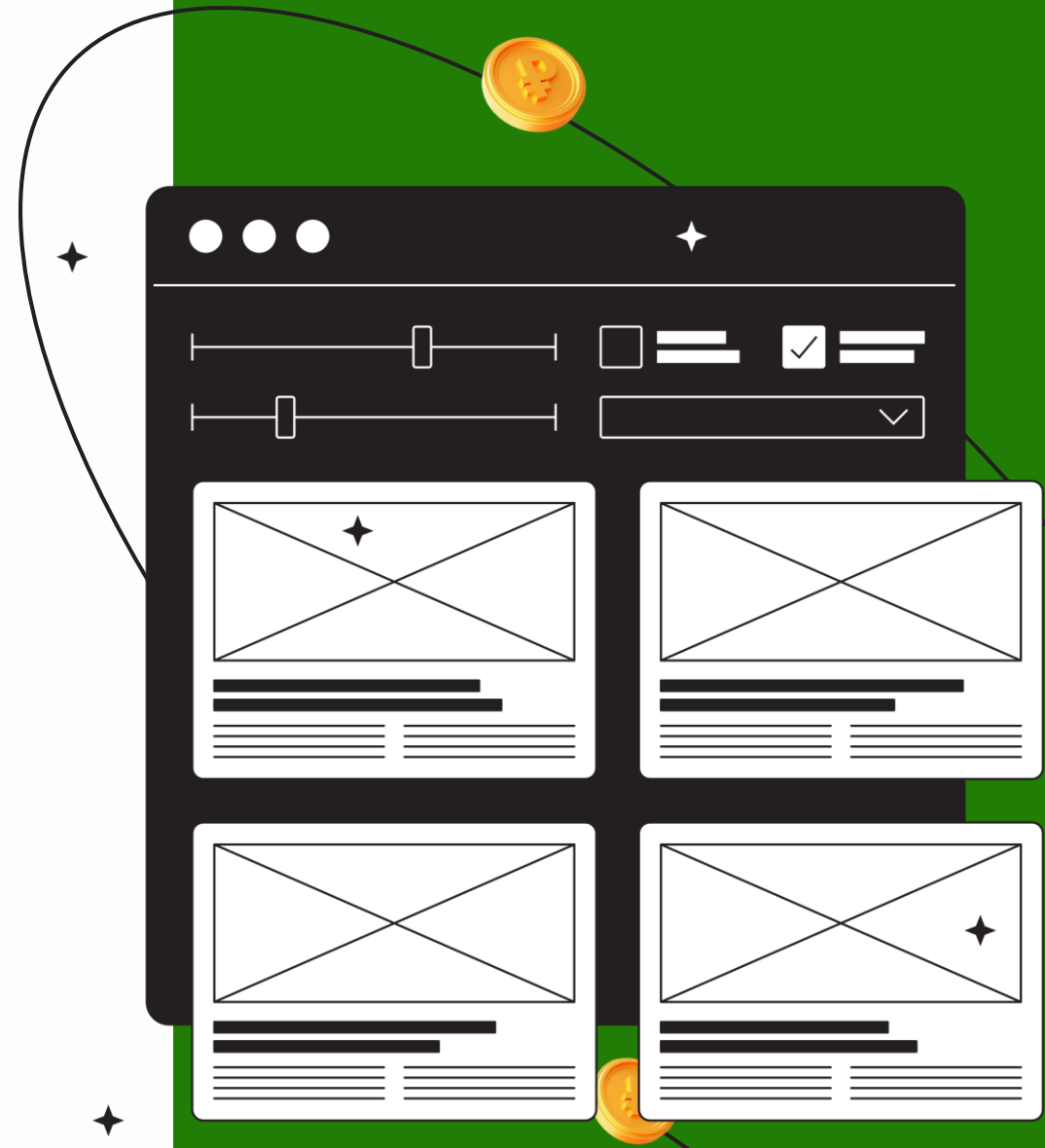


# VC FIRM

Перед нами классический инвестор, чья основная цель — получить прибыль от средств, собранных им от группы инвесторов — партнеров с ограниченной ответственностью.

Вознаграждение партнёров:

- получают определенный процент от собранных средств
- получают процент от прибыли, которую они приобретают от общей вложенной суммы

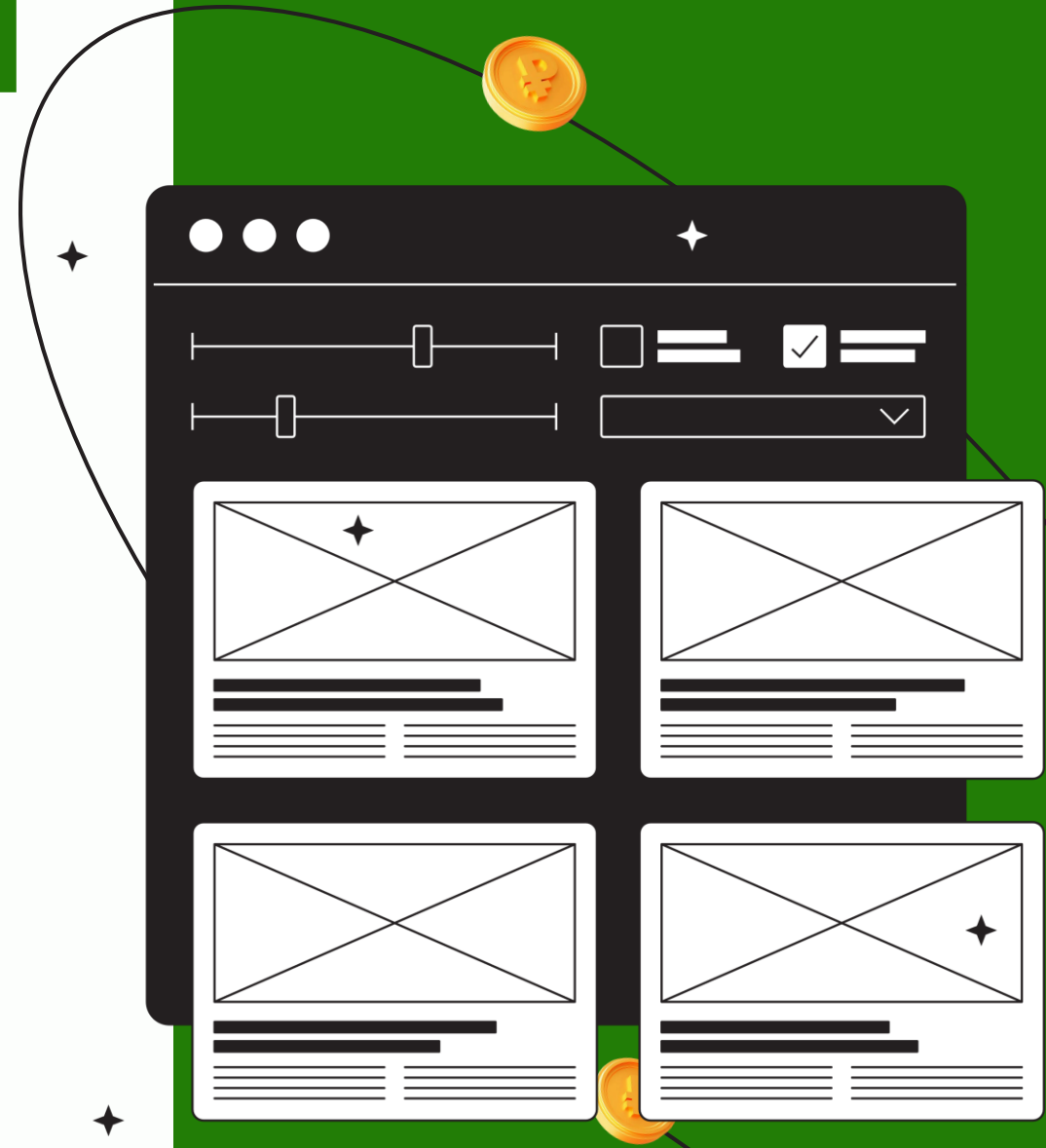




# VC FIRM

В зависимости от результатов предыдущих инвестиций венчурные фонды могут также привлечь дополнительные инвестиции.

Из-за высокой концентрации инвестиций венчурные капиталисты обычно вкладываются только в те сделки, которые, по их мнению, вернут им всю вложенную сумму или ее большую часть.

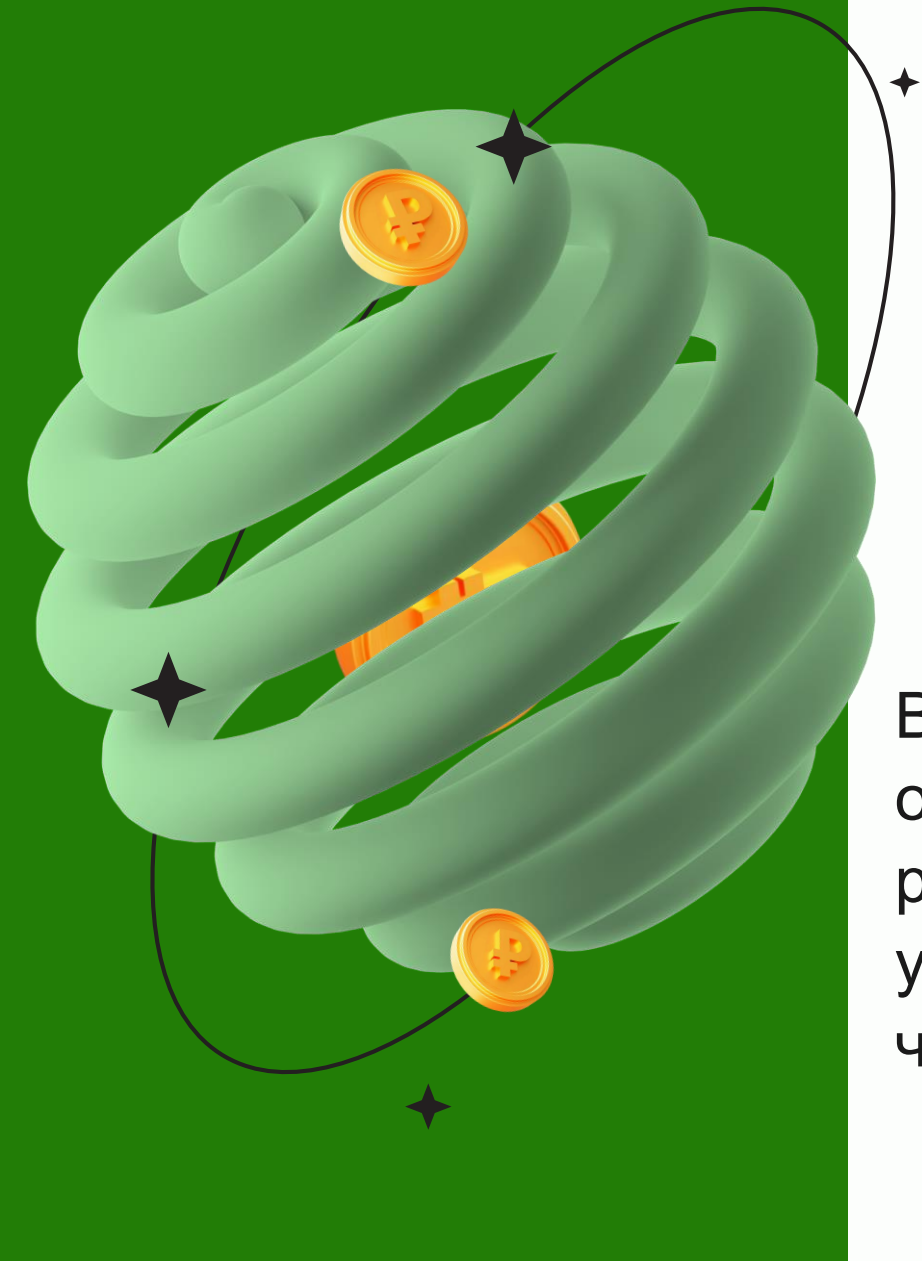


# Бизнес-ангел



Как правило, состоятельное частное лицо, которое вкладывает в стартапы свои собственные деньги.

В последнее время такой тип инвесторов стали особенно актуален для стартапов на ранних стадиях развития, поскольку традиционные венчурные фонды уже не могут финансово поддержать то огромное число стартапов, которое мы наблюдаем сегодня.

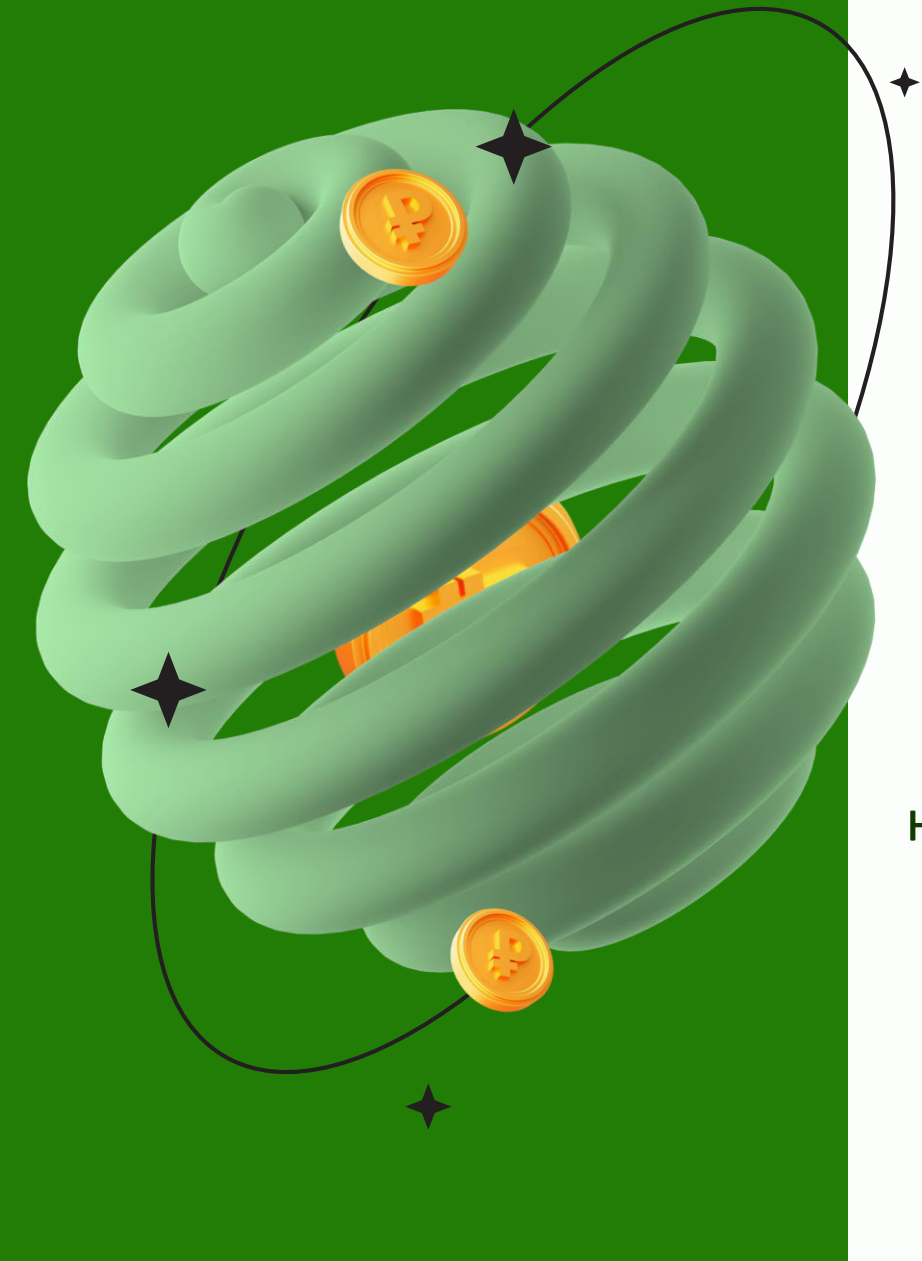


# Бизнес-ангел



Интересно то, что зачастую ангелы просто хотят похвастаться своими инвестициями в стартапы, даже вне зависимости от их успеха — в узких кругах это действительно стало большим поводом для гордости.

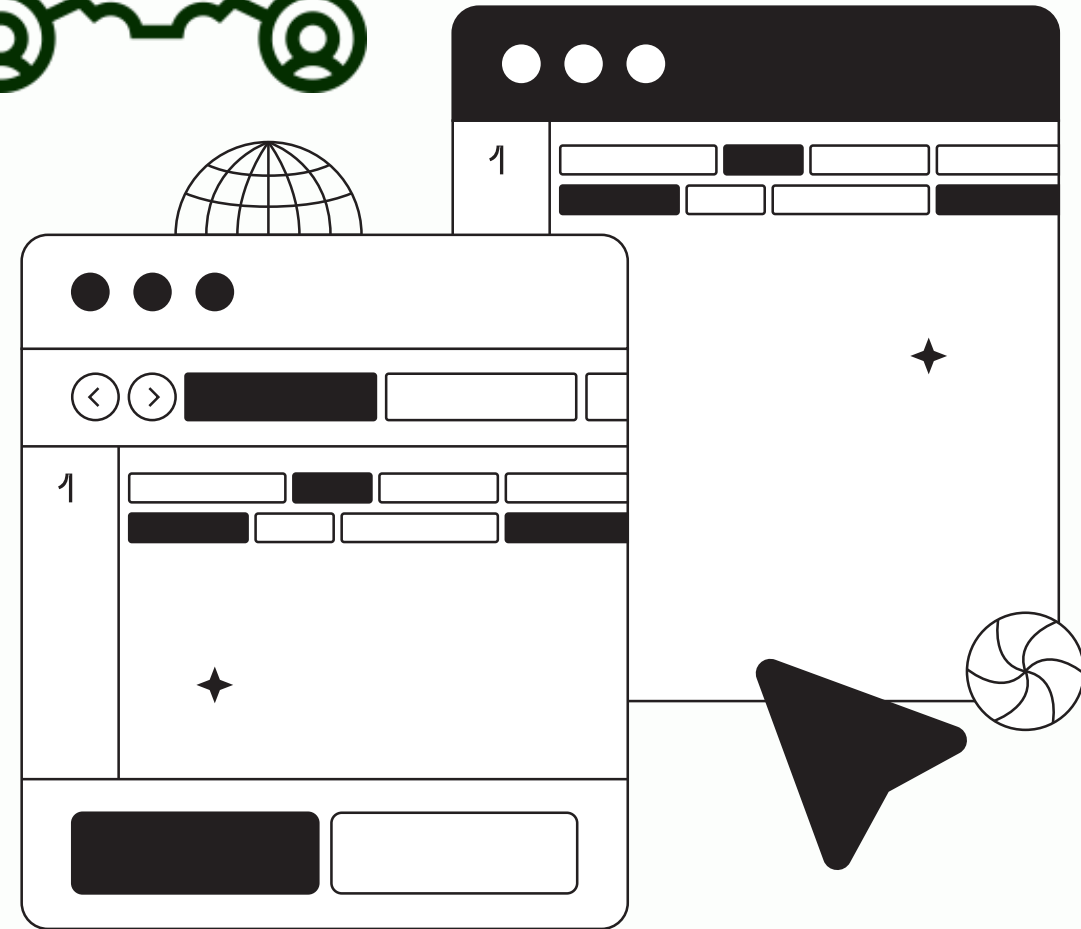
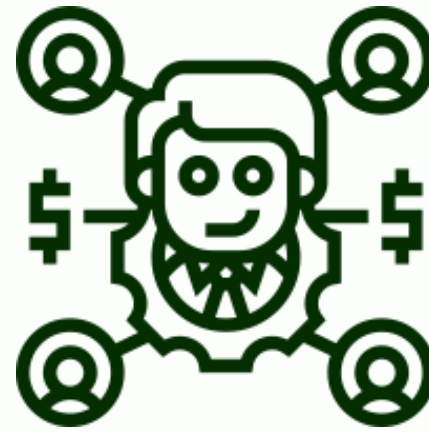
По одну сторону — небольшие фонды, по другую - небольшие неопытные инвесторы, которые просто хотят вкладывать средства в стартапы, причем неважно какие. Таких инвесторов стоит избегать, кроме исключительных случаев, когда их поддержка вам абсолютно необходима.



# Синдикат

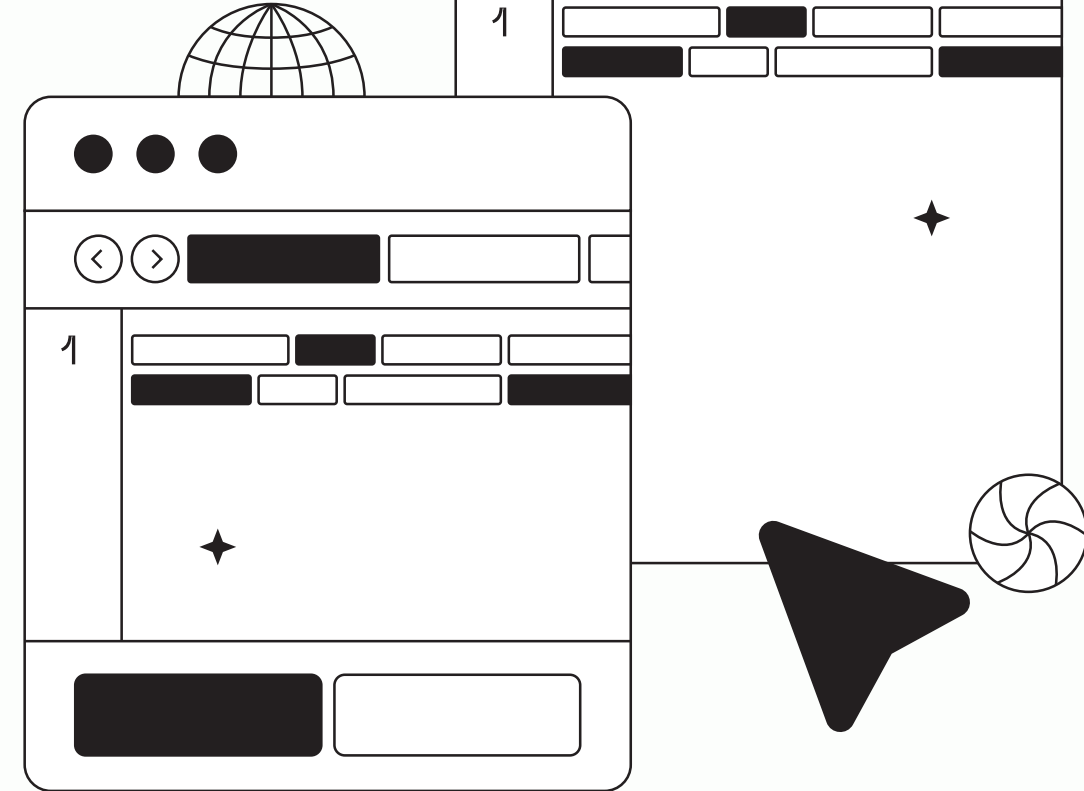
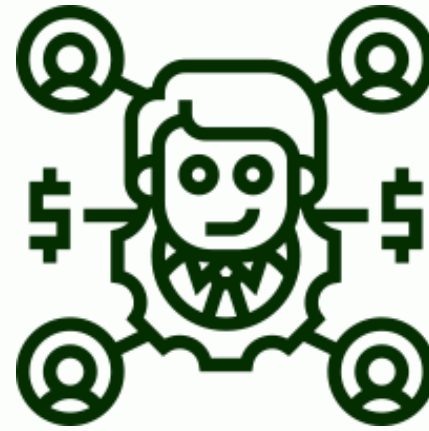
Синдикаты бывают разных видов, но обычно представляют собой группы ангелов, которые совместно инвестируют в одну компанию.

Глава синдиката, как правило, вкладывает деньги под свой риск в надежде вернуть средства в кратном размере и получает определенный процент от прочих средств, которые вносятся в сделку.



# Синдикат

Будьте аккуратнее с синдикатами, в которых его глава берет управленческий сбор за собранные средства и призывает инвестировать сумму больше разумного. Также будьте внимательны, поскольку вы заранее не можете узнать, кто именно будет инвестировать в вашу компанию.

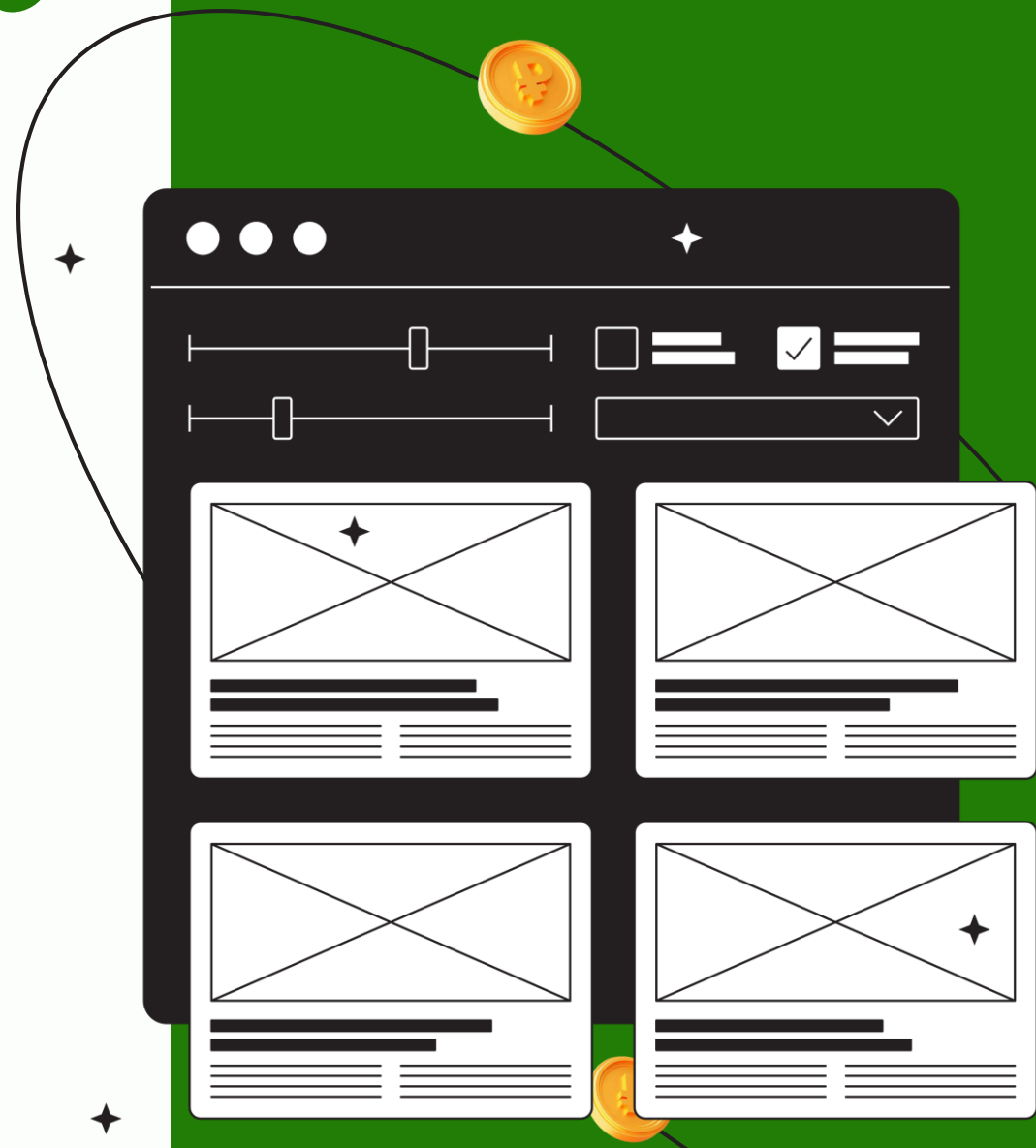




# Акселератор

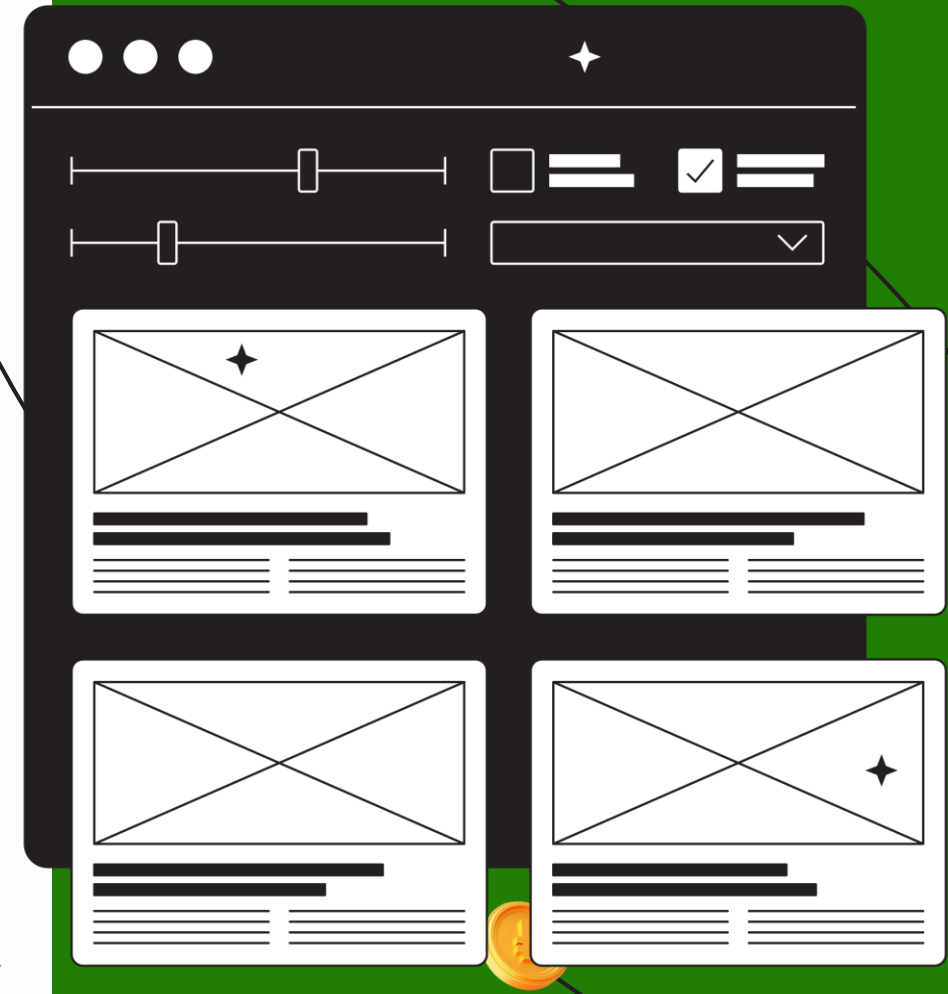
По большей части, группа венчурных фондов, в которой профессиональные инвесторы привлекают средства извне для инвестирования в стартапы.

Как и в случае с венчурными фондами, большинству акселераторов необходимо обеспечить инвесторам возврат их средств, чтобы продолжить дальнейшую работу по их сбору.



# Краудфанди

Краудфандеры — это люди, которых можно найти на специальных интернет-площадках: они вкладывают деньги в еще не заверченный продукт, “делая предварительный заказ”, в надежде, что когда он выйдет в свет, то решит большую пользовательскую проблему.

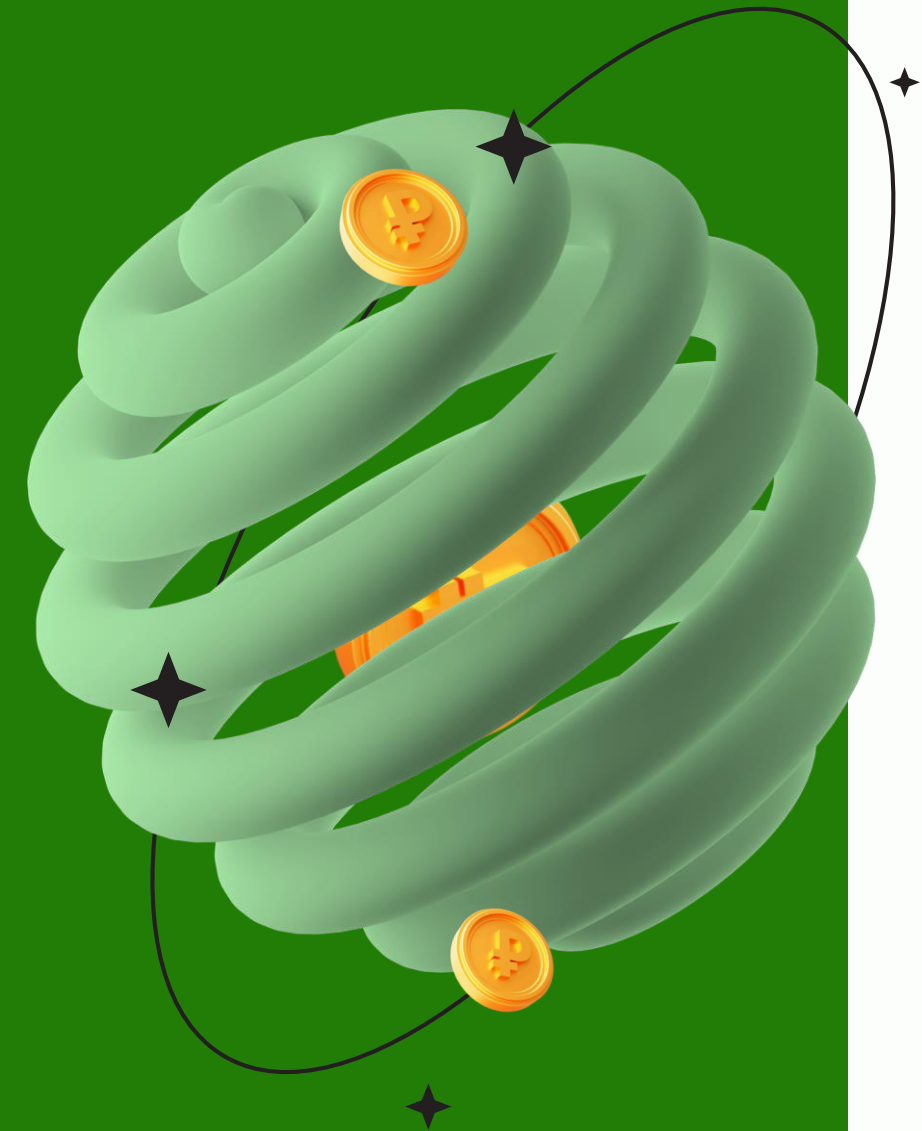


# Корпоративный ИНВЕСТОР

Когда компания инвестирует в стартап из определенной индустрии непосредственно из своего баланса, она обычно преследует определенную стратегическую цель.

Большинство таких компаний осознают, что инвестирование в стартапы вряд ли изменит оценку их стоимости.

Это означает, что инвестирующие в вас компании либо хотят получить возможность в какой-то момент поглотить ваш стартап, либо считают, что инвестиции в вас помогут улучшить их прибыль.

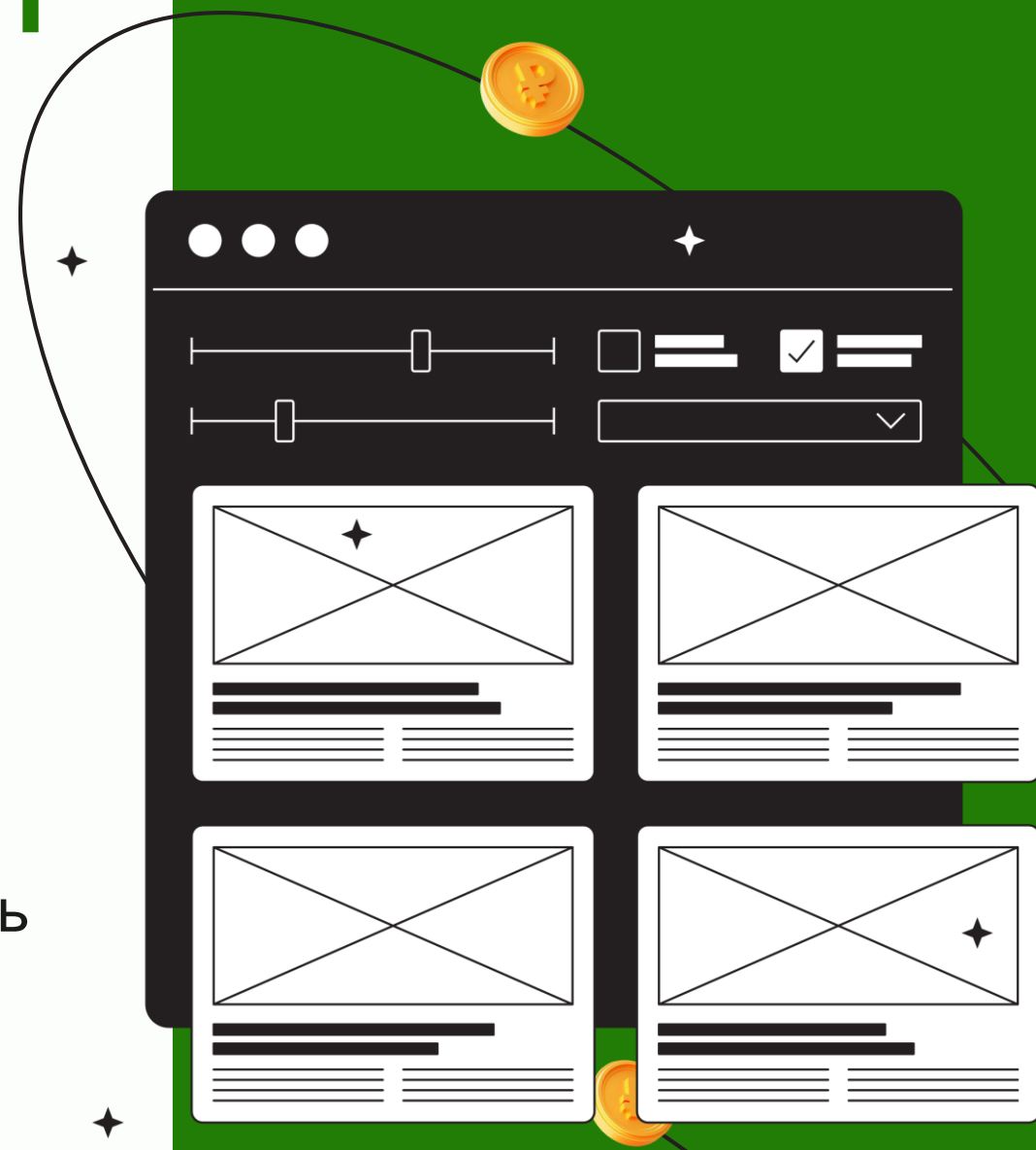


# Семья и друзья

Берите у родственников и друзей деньги, если они вам действительно нужны, и только после того, как убедитесь, что ваши родные полностью понимают риски потерять одолженные вам средства.

# Государство

У государства есть много причин вкладывать средства в стартапы.



Где найти инвестора и понять что  
им надо?

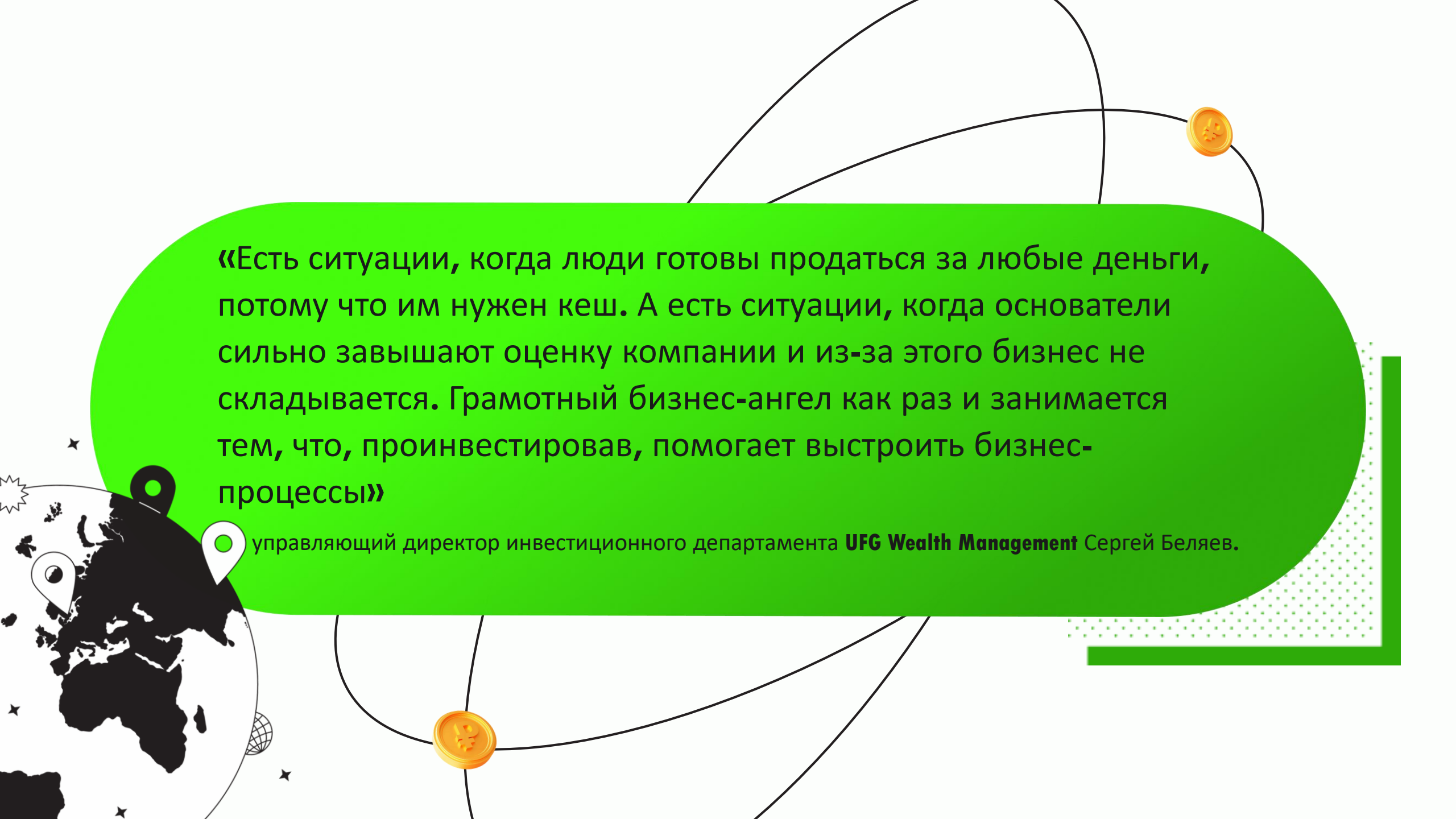
Какие базы инвесторов существуют?

# Где искать бизнес-ангелов?

«Бизнес-ангел хорошо работает в случае, если стартап не знает, как ему развиваться дальше. Например, компания хорошо работает, генерирует прибыль, но со временем упирается в потолок по выручке. И чтобы перейти на следующий этап, нужен большой скачок в виде инвестиций. Тут как раз могут помочь бизнес-ангелы»

управляющий директор инвестиционного департамента **UFG Wealth Management** Сергей Беляев.

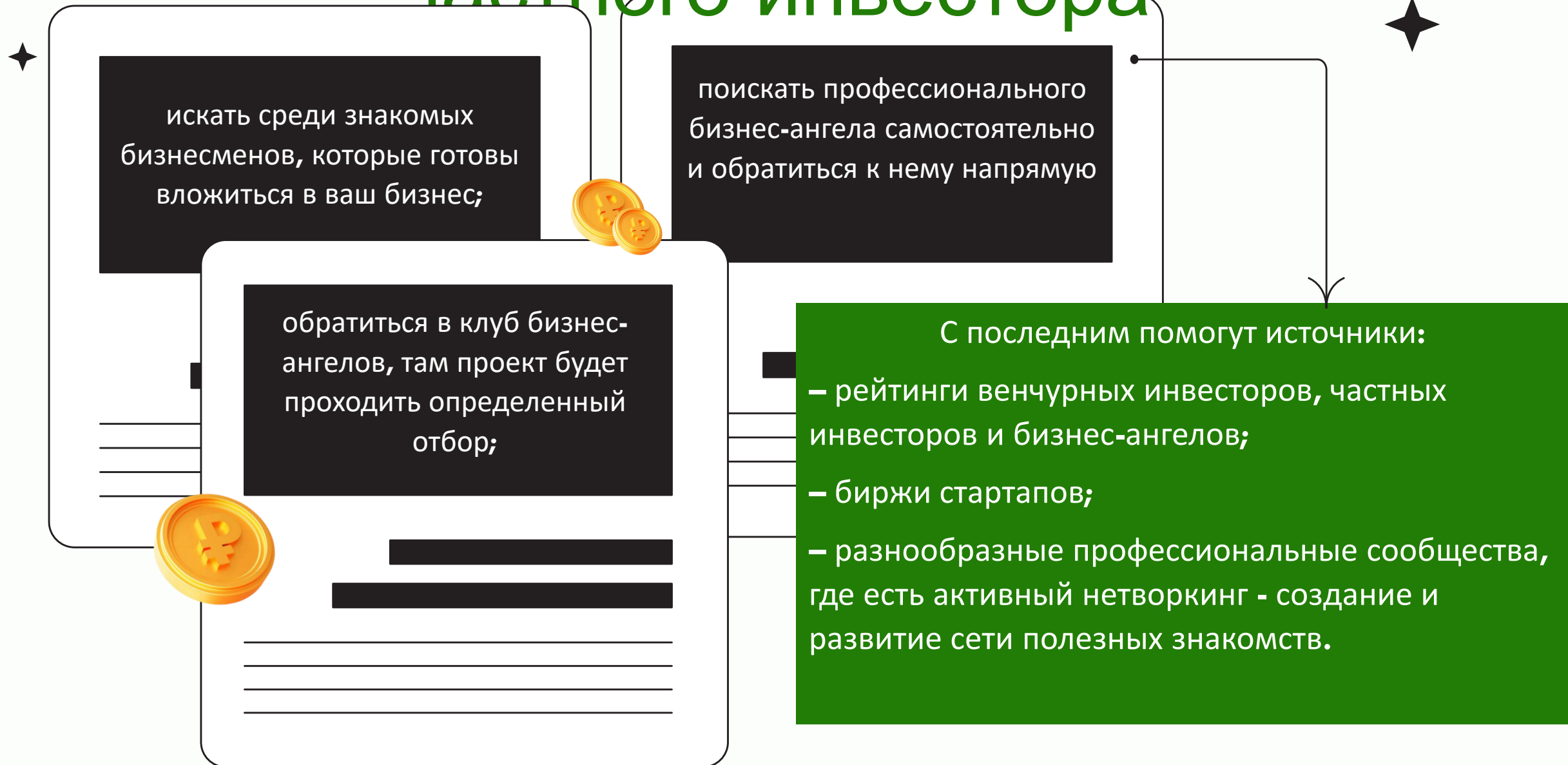




«Есть ситуации, когда люди готовы продаться за любые деньги, потому что им нужен кеш. А есть ситуации, когда основатели сильно завышают оценку компании и из-за этого бизнес не складывается. Грамотный бизнес-ангел как раз и занимается тем, что, проинвестировав, помогает выстроить бизнес-процессы»

управляющий директор инвестиционного департамента **UFG Wealth Management** Сергей Беляев.

# Наиболее вероятные способы найти частного инвестора



# Как найти Бизнес-ангела

Чтобы понять, что перед вами именно тот, кто нужен, можно обратить внимание на следующие особенности:

- опыт в индустрии
- опыт в инвестировании
- финансовая стабильность
- опыт наставничества



# Цели привлечения

## ● ● ● денег

1

Развиваясь, компания проходит несколько этапов. Цели, для которых она привлекает деньги, меняются в зависимости от этапа:

1. FFF (friends, family, founders) — 100 000-3 млн рублей. Этап проверки идеи;
2. Pre-seed — 500 000-7 млн рублей. Формирование продукта, проверка спроса;
3. Seed — \$25 000—1 млн. Доведение прототипа до рыночного продукта;
4. А — от \$500 0 Запуск серийного производства, наем команды;
5. В — от \$1 млн. Масштабирование компании.

# Этапы проекта

## Начальная стадия Pre-seed

- ✓ Есть идея/прототип
- ✓ Проведено предварительное исследование
- ✓ Есть команда проекта

## Посевная стадия Seed

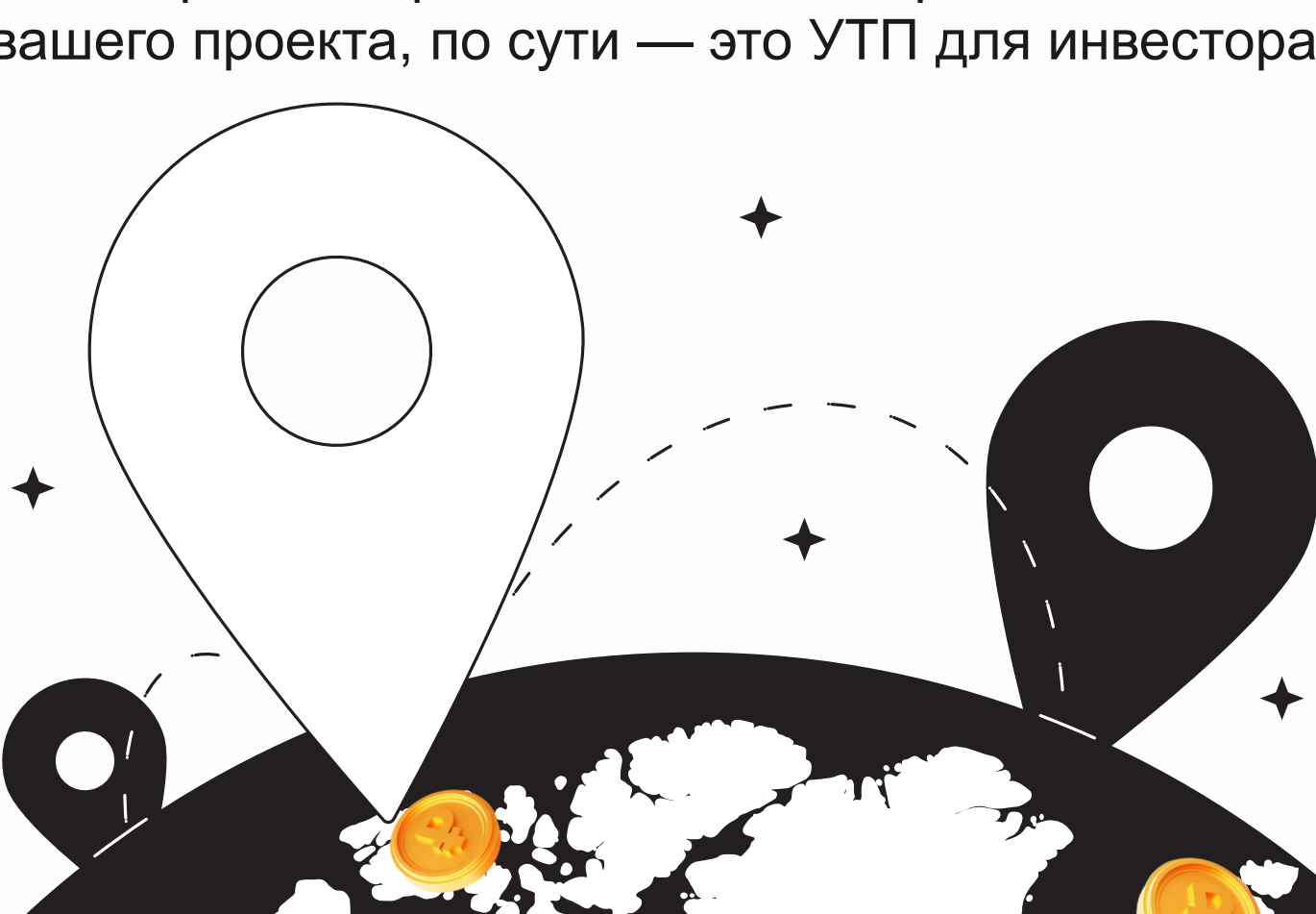
- ✓ Есть **MVP**
- ✓ Проведено наличие спроса
- ✓ Есть команда проекта

## Стадия запуска startup

- ✓ Есть **MVP**
- ✓ Есть бизнес-модель, план развития продукта и целевой рынок
- ✓ Есть команда проекта

# Как встретиться с инвестором?

Для встречи с инвестором нужно очень хорошо понимать, какие проекты привлекают инвестора и сильные стороны вашего проекта, по сути — это УТП для инвестора.

An illustration of a globe with several location pins (one white, one black) and gold coins. A dashed line connects a pin to a coin. Another coin is shown in a separate frame connected by a curved line to the main globe.

Давайте подумаем, какой должна быть презентация, чтобы быть понятной и интересной для инвестора?

# Презентация должна

быть:

- Краткой
- Цепляющей
- С цифрами

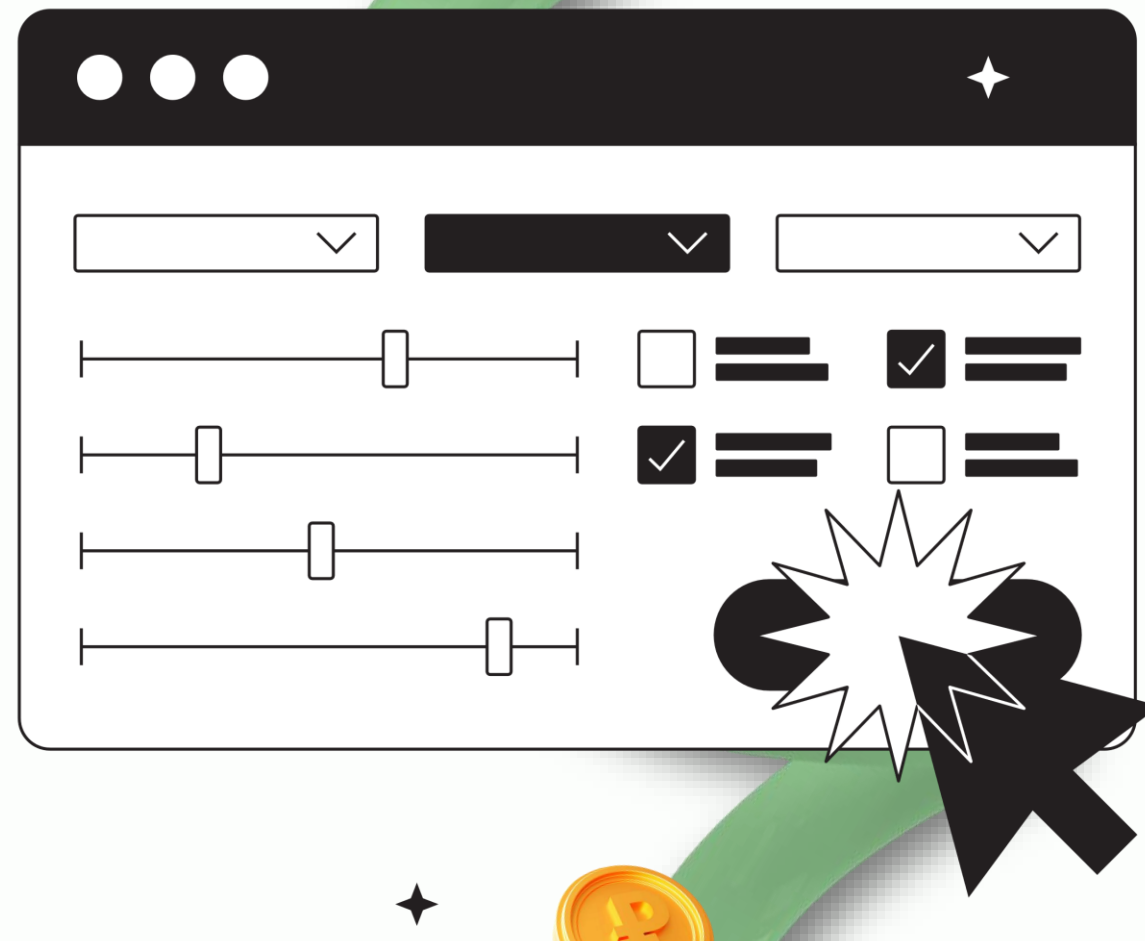
# ELEVATOR

Один из хороших способов подготовки письма или к самой встрече — **Elevator Pitch**. Презентация для лифта — короткий рассказ о концепции продукта, проекта или сервиса. Термин отражает ограниченность по времени — длина презентации должна быть такой, чтобы она могла быть полностью рассказана за время поездки на лифте, то есть одну-две минуты.



# Как подготовиться к привлечению инвестиций?

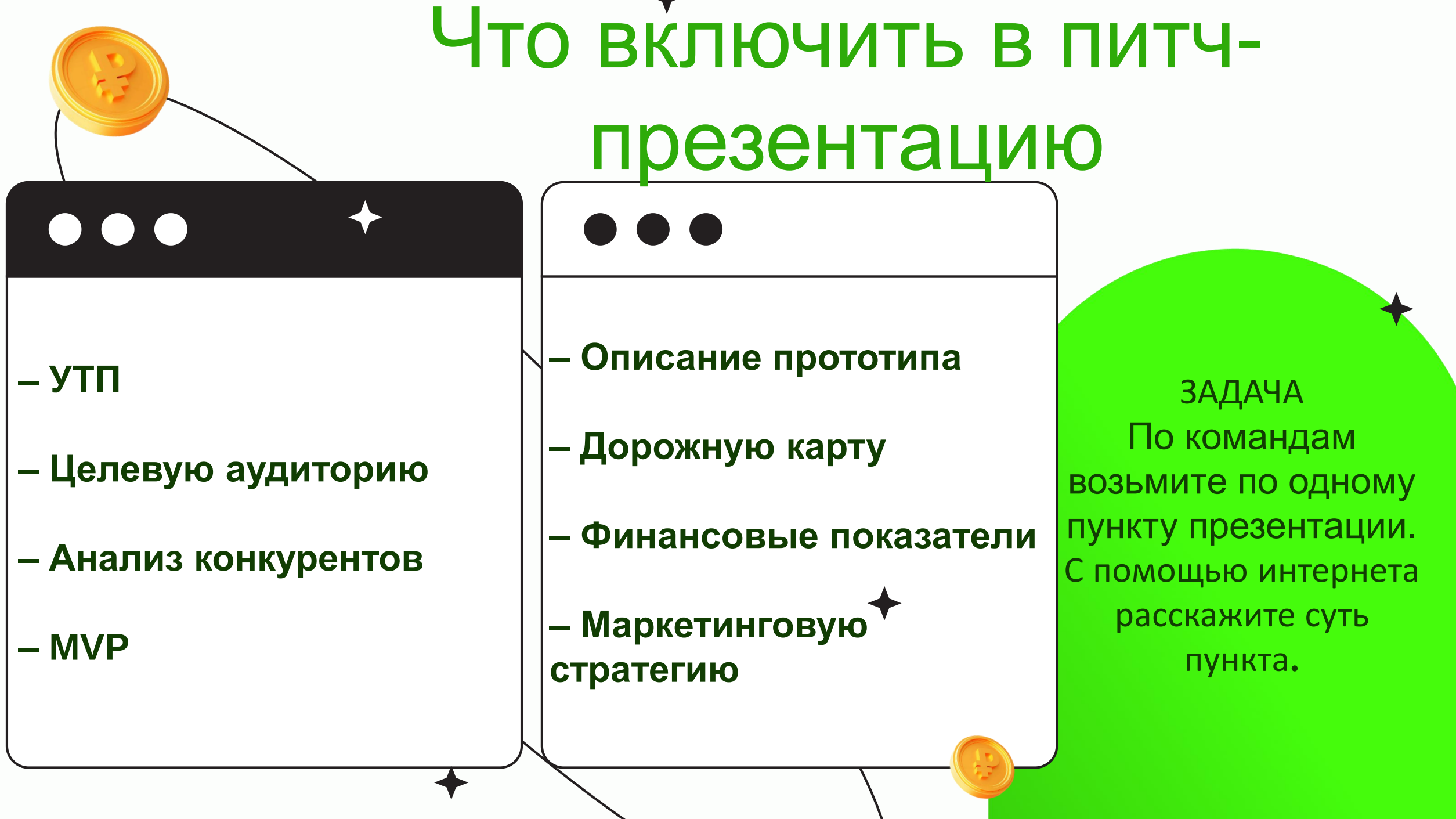
Юнит-экономика — оценка прибыльности одной единицы, или юнита. В качестве юнита может быть продукт, пользователь или клиент. Юнит-экономика показывает, способен ли бизнес зарабатывать. Если да — при каких масштабах.



# Статья о юнит-экономике



# Что включить в питч-презентацию

- 
- The diagram illustrates the components of a pitch presentation. It features two overlapping window-like boxes. The left box has a dark header with three white circles and a white star. The right box has a light header with three dark circles. A green semi-circle on the right contains a task description. A gold coin with a Russian ruble symbol is at the top left, and another is at the bottom right. Stars mark the top center, bottom center, and the top right of the green semi-circle.
- УТП
  - Целевую аудиторию
  - Анализ конкурентов
  - MVP

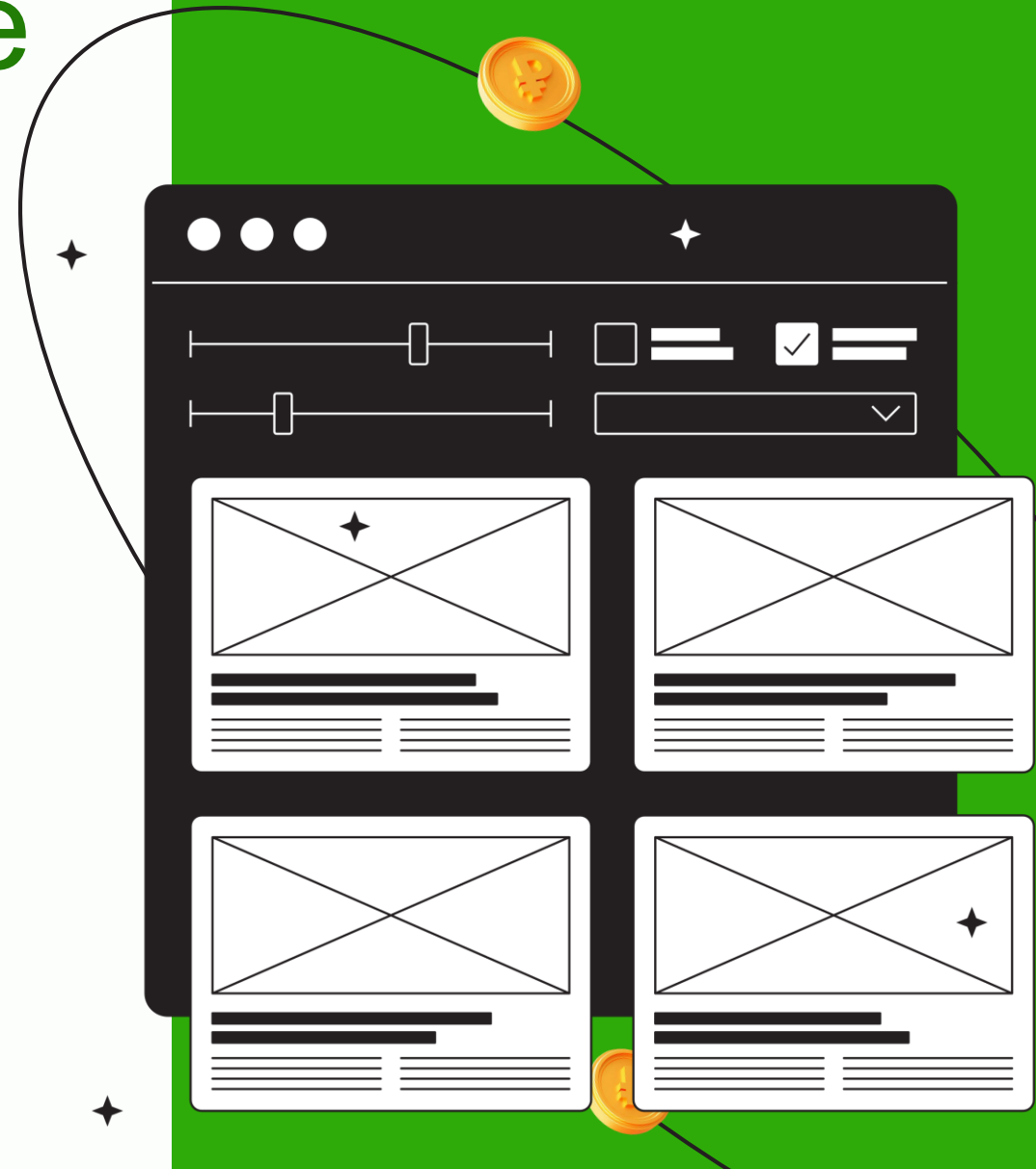
- Описание прототипа
- Дорожную карту
- Финансовые показатели
- Маркетинговую стратегию

**ЗАДАЧА**  
По командам  
возьмите по одному  
пункту презентации.  
С помощью интернета  
расскажите суть  
пункта.

# Как строить коммуникацию после презентации

Как правило, бизнес-ангелы в ответ на свои вложения рассчитывают получить долю в компании, и здесь могут возникнуть две проблемы:

- если стартап окажется успешным, ангел может уменьшить свою долю за счет регулярных вложений других инвесторов.
- риск того, что вложения не принесут результата и компания провалится.



# Рекомендуется два варианта развития отношений:



вхождение бизнес-ангела в капитал юридического лица

инвестор станет полноценным соучредителем или акционером



выдача займа, конвертируемого в акции стартапа

у инвестора очень ограниченные возможности влиять на деятельность компании, если в соглашении не прописано иное



Если изначальные условия привлечения финансирования по соглашению с бизнес-ангелом не требуют личного поручительства предпринимателя, то все, что требуется предпринимателю для избежания возможных материальных претензий, это:

- соблюдение корпоративных процедур принятия решений;
- должное согласование крупных сделок и сделок с заинтересованностью;
- документирование описанных моментов.



# КАК ИНВЕСТОРЫ ОЦЕНИВАЮТ СТАФ

## МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ СДЕЛКИ 6Т

### КРИТЕРИИ

Команда/**Team**

Рынок/**TAM** (total addressable market/общий объём целевого рынка)

Технологии/**Technology**

Результат, метрики/**Traction**

Тренды/**Trends**

Условия/**Terms**

