

Практическое занятие 5

инвестиционное предложение

Run-down проекта (краткое изложение)

- – О проекте;
- – Рынок;
- – Клиенты;
- – Монетизация;
- – Конкурентная среда;
- – Команда;
- – Преимущества;
- – Инвестиционные показатели;
- – Посевное (seed) финансирование;
- – Использование инвестиций;
- – Что получит инвестор от проекта и когда?

Требования

- Размер заявки не должен превышать документ размером А4. Самая главная, цепляющая часть заявки – это раздел «О проекте» его размер желательно ограничить 10-15 строками. В этом разделе необходимо подать концентрат идеи проекта и как на этой идее заработать много, много денег.
- Все остальные разделы заявки должны как бы подтвердить, то, о чем написано в первом разделе.
- Первая часть действительно должна цеплять с первой строки, чтобы читающий его захотел прочитать все остальное и даже потребовал подробнее расшифровать все написанное (если конечно понадобится).
- Read more: <http://www.russtartup.ru/kak-sozdat-svoj-biznes/businessfinancing/kak-pravil-no-sostavit-predlozhenie-dlya-investora.html#ixzz4M6ce1XAJ>

ОСНОВНЫЕ ПУНКТЫ СТАНДАРТНОГО run-down проекта:

- О проекте
- Рынок. Здесь необходимо кратко описать предполагаемый объем рынка, описать близкие аналоги, вероятность создание новых продуктов и возникновение конкурентов;
- Клиенты. Кратко описать будущих потребителей услуг, на которые ориентированы сервисы;
- Монетизация. Описать сервисы с помощью которых будет происходить основная монетизация проекта;
- Конкурентная среда. Описать ближайших конкурентов и их сильные стороны;
- Команда. Может быть и один инициатор проекта но лучше если есть команда. Перечисление, заслуги;
- Преимущества. В чем преимущества вашего проекта;
- Инвестиционные показатели. Окупаемость – XXX месяцев, IRR, MIRR – желательно;
- Посевное (seed) финансирование. Сколько вложил денег в проект его инициатор всего и сколько еще требуется;
- Использование инвестиций. Для чего? Куда? Какими траншами?
- Что получит инвестор от проекта и когда?

принцип Smart Money

Помощь инвестора может заключаться в:

- выработке управленческих решений;
- приглашении в компанию известных специалистов в качестве сотрудников или консультантов;
- передаче опыта;
- помощи в сбыте продукции и т.п.
- создании бренда компании (известный инвестиционный фонд и сам может выступать в качестве бренда).

На что просим?

- seed («ранняя», «посевная») стадия,
- start-up («старт», «начальная»),
- early stage или early growth («ранний рост»),
- expansion («расширение»).

Структура ИП

- РЕЗЮМЕ
- Суть предложения для Фонда (что предлагается и что требуется от Фонда): – Предложение о продаже доли в уставном капитале в обмен на инвестиции в развитие бизнеса; – другое;
- Почему предложение может быть интересно Фонду;
- Основные участники: автор предложения, собственник, др. заинтересованный лица;
- Кому необходимо направить ответ Фонда (тел., эл.почта, адрес).

БИЗНЕС И СТРАТЕГИЯ

- Общее описание
- Сущность проекта/бизнеса/компании;
- Текущие выручка и доля рынка;
- Оценочная стоимость бизнеса;
- Доля, предлагаемая Фонду;

Рынок продукции / услуг и конкуренты

- Определение рынка;
- Покупатели / потребители и поставщики;
- Размер рынка и темпы роста за посл. 5 лет и прогноз на 5 лет;
- Объемы экспорта и импорта;
- Важные события, изменения и тенденции в отрасли за последние 3-5 лет;
- Ценообразование, чувствительность спроса к ценовым колебаниям;
- Основные игроки рынка и прямые конкуренты: показатели деятельности (объем продаж, доля рынка, прогноз развития), стратегия, конкурентные преимущества;
- Средние по отрасли показатели рентабельности за посл. 5 лет и прогноз на 5 лет; основные факторы, определяющие данный уровень рентабельности;
- Конкурентные барьеры на пути новых игроков.

Конкурентные преимущества

- Уникальная технология или процесс, защищенный от копирования (патенты, др.);
- Накопленный бизнесом/менеджерами/специалистами уникальный опыт;
- Дорогостоящее, уникальное оборудование;
- Особенности свойства продукции/услуг;
- Заключенные эксклюзивные контракты;
- Широкая сеть дистрибуции.

Маркетинг и система продаж

- Способ распространения товаров;
- Предполагаемые дистрибуторы и посредники, их позиция на рынке, зависимость бизнеса от них;
- Необходимость и стоимость рекламной компании;
- Системы продаж, используемые конкурентами;
- Результаты исследований потенциального спроса.

Отраслевые риски

- Этапы развития отрасли, текущее состояние и прогнозы;
- Факторы, влияющие на увеличение/снижение объемов продаж в отрасли и цену на продукцию/услуги;
- Зависимость от других отраслей, угроза продуктозамещения;
- Роль государства (регулирование, лицензирование).

Гарантии

- – гарантии передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, если такие права еще не были переданы инновационной компании;
- – гарантии исполнения условий, направленных на минимизацию выявленных в результате due diligence рисков;
- – гарантии участия ключевых участников;
- – ограничения на продажи, размывания долей;
- – дивидендная политика;
- – мотивационные схемы ключевых работников;
- – страхование ключевых участников/сотрудников компании; – условия о голосовании определенным образом по определенным вопросам, в том числе по вопросам о формировании органов управления;
- – условия о доступе к информации и контроле и пр.