

Пошаговый план привлечения инвестиций в свой бизнес

Подготовить проект и привлечь инвестиции за
два месяца это реально!





Александра Самойлович

1. Эксперт по финансам и инвестициям более 15 лет, помогла более 100 компаниям систематизироваться
1. Руководитель проекта “Ярмарка Инвестиций”
2. Руководитель проекта “Инвестиционный акселератор”
3. Руководитель Комитета по Инвестициям ТРО “Опора России”
1. Руководитель Колесник Инвестиции



История полковника Сандерса.

Кому нужны инвестиции?



Кому нужны инвестиции?

1. Гениальным прорывным бизнес-идеям, в которые должны поверить сильные мира сего, ищущие своих последователей.
2. Предпринимателям, которые уже протестировали продукт и готовы к запуску, но им не хватает денег и правильного финансового планирования. Вся своя финансовая подушка съедена вместе с наволочкой.
3. Действующему бизнесу, когда уже имеет опыт работы и хочет масштабироваться. Есть спрос, но нет возможности вытаскивать эти деньги из операционной прибыли.



Кто уже получал инвестиции?



Как живут проекты после получения инвестиций?

1. Получают результаты теста ниши и рабочие идеи для инвестиционного проекта.
2. Социальный капитал, протекцию опытных бизнесменов.
3. Четкую, понятную систему управления финансовыми показателями на предприятии. Приборную панель своего бизнеса.
4. Финансовую поддержку и рост бизнеса, заинтересованного инвестора. Деньги на выгодных условиях, при слабой истории.

5 причин, почему предпринимателю отказывают в инвестициях.

1. Не упакована идея.
2. Объемные бизнес-планы, но нет необходимой информации по проекту.
3. Нет финансовой модели, дающей понимание возвратности инвестиций для инвестора.
4. Нет четкого и понятного предложения инвестору по участию в проекте.
5. Не проработаны риски.



7 шагов для привлечения инвестиций

1. Отобрать нишу
 2. Сделать упаковку
 3. Просчитать экономику
 4. Составить портрет потенциального инвестора
-
1. Сделать предложение для инвестора
 2. Рассчитать риски и выход инвестора
 3. Оформить инвестиционную сделку

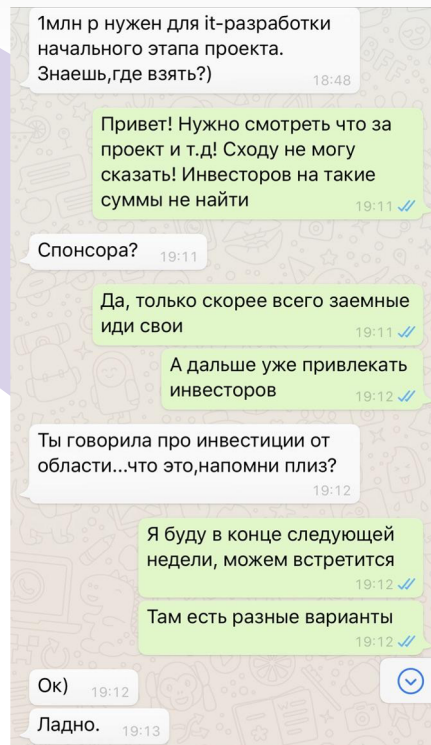
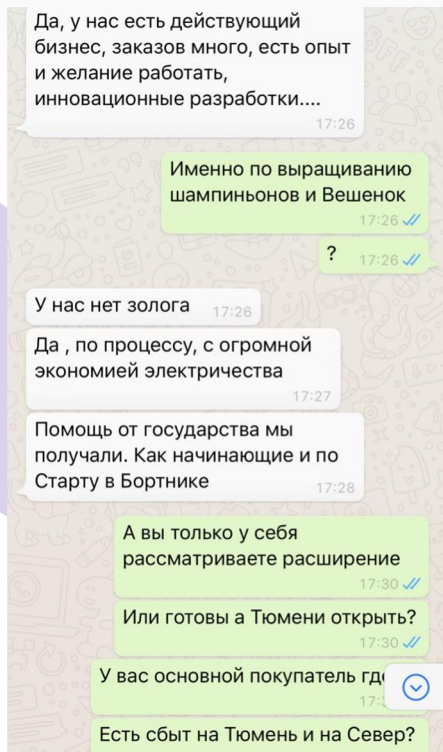


Шаг 1 - Протестировать нишу

Кейс - цветные пельмени



Шаг 2 - Упаковать проект



Шаг 3 - Просчитать экономику

Рекомендации по проекту Барбершоп.

1. По Вводным данным:

- необходимо пересмотреть показатели – Стоимость одного привлеченного клиента 100 рублей. Это хороший показатель, но изначально при продвижении он будет гораздо выше, так как первоначально на маркетинг затрачивается больше сумма, чем на поддержании .

Я рекомендую, пойти обратным путем: посчитать какую сумму вы будете инвестировать в продвижении и разделить на планируемое количество клиентов (и сравнить), если сходиться то оставить как есть. Если есть отличие, то лучше в фин модели указывать ежемесячную сумму на продвижении.

2. Высокий процент повторных клиентов – 70% (откуда такая цифра?) , как вы ее считали? И какая у вас должна быть клиентская база, так как 1 клиент в среднем ходит 1 раз в месяц.

3. По времени, тоже заполняемость в течении дня разная, есть прайм тайм – это вечернее и выходные, в остальное время дня загрузка будет 50%.

Рекомендую в дневное время проехать и посмотреть на заполняемость у ваших конкурентов (прям посидеть и посчитать, сколько в течении дня входит людей)

4.Сама фин модель построена не совсем верно:

Шаг 3 - Просчитать экономику

Рекомендации по фин модели Плешаков.

1. Необходимо понимать не только стоимость дома для расчета (4500 тыс. руб), но лучше стоимость и себестоимость за 1 кв. м.

2. При расчете оборотного капитала, необходимо понимать срок строительства. По вашим данным вы закуп материала сделали, на сумму меньше чем вам необходимо для его строительства. Соответственно либо вам в задолженность дали не достающий материал, либо просто вы это не правильно заполнили форму.

Закуп материалов и оборудования	0 -1 867 500
Убытие товара со склада	0 3 735 000
Изменение запасов	0 -1 867 500
Запасы (контроль остатка на складе)	0 -1 867 500

3. Каким образом вам будут делать оплаты за строительства дома, скорее всего это будет частями и авансы, и расчет при сдаче объекта, при этом закуп вы делаете полностью, и расчет с поставщиками тоже либо полностью, либо отсрочка будет. Это желательно тоже в модели учесть, что бы понимать кассовые разрывы и где не хватает денег на закуп.

Пока изменила на самую простую модель для простоты расчетов. Купили и списали со склада в тот же месяц.

4. Инвестиции нужны на 3900000, в расчетах берем на 360000, 300000 – это собственный капитал будет?

При расчете возврата 12% - это очень маленький процент для инвестора на сумму заемных инвестиций, необходимо не менее 25-30%. Не понятно модель работы с инвестором, это все же доля или займ с возвратом.

5. В период с декабря по март, расходы превышают доходы, общая сумма кассового разрыва составляет 1762 тыс. руб., за счет каких средств она будет покрыта?

Шаг 4 - Составить портрет потенциального инвестора

1. Возраст
2. Ключевые компетенции
3. Образование
4. Опыт работы или предпринимательской деятельности
5. Успешные и неуспешные инвестиции
6. Риск профиль
7. Предыдущие инвестиционные сделки
8. Отзывы от предыдущих партнеров



Шаг 5 - Предложение для инвестора

Предложение инвестору (выход инвестора из проекта)

Цель инвестиций: стимуляция процесса разработки (зарплатный фонд), стимуляция первых этапов выхода на рынок (маркетинг и реклама), развитие партнерской сети (интеграция с CRM и др.)

Предложение:

10 % привилегированный акций.

1 транш.

Варианты выхода инвестора из проекта: Дивиденды, продажа доли, обратный выкуп.



Шаг 5 - Предложение для инвестора

<p>Предложение инвестору (выход инвестора из проекта)</p>	<p>По предварительным подсчётам инвестор получит всю вложенную сумму + 60 % от вложенных средств в течении 3-х лет, но мы готовы рассмотреть любые варианты инвестирования и краткосрочные, с получением прибыли и выходом инвестора и долгосрочные с постоянной долей инвестора от выручки.</p>
--	--



Шаг 5 - Предложение для инвестора

Предложение инвестору (выход инвестора из проекта)

Инвестиции в 2,4 млн. руб. обеспечат чистую прибыль в 12,2 млн. руб. спустя 2 года. Инвестор получит 25% годовых от суммы инвестиций, а это 1,2 млн. руб. за два года. Проценты будет выплачиваться равными долями ежемесячно (первоначальная сумма инвестиций возвращается через 24 месяца одним платежом)

Шаг 6 - Учеть риски проекта



Кейс - Кофейня



Кейс - Лесопереработка

Шаг 7 - Оформить инвестиционную сделку

Ключевые вопросы:

1. Какие размеры долей у инвестора и инициатора?
2. Как распределяются обязанности ?
3. Как выплачиваются дивиденды?
4. Кто покрывает убытки ?
5. Как происходит продажа доли?
6. Какая зарплата у ген директора ?
7. Какие отчеты предоставляются и их периодичность?
8. Как выходить из бизнеса?
9. Как действовать в случае смерти и других ситуациях? Право наследования?



Где искать инвестиции?



Где искать инвестиции?

1. Продвижение проекта в интернете
2. Краудлендинг/Краудфандинг
3. Выход на инвестиционные/венчурные фонды на прямую
4. Выход на фонды через Акселераторы
5. Участие в форумах по Инвестициям



inno week

В РАМКАХ IX МЕЖДУНАРОДНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ФОРУМА СУП

Венчурные инвесторы

Бизнес-идея (посевная стадия)	Личные деньги основателя (Founders)
	FFF
	Бизнес- ангелы (Angels Investors)
Стартап/Бизнес (Ранняя, поздняя стадии)	Бизнес- ангелы (Angels Investors)
	Венчурные фонды
	Частные инвестиционные фонды

Типы инвесторов в зависимости от целей инвестирования

- Финансовый (в т.ч. венчурный)
- Отраслевой
- Стратегический



1. Финансовый инвестор

Цель – извлечение прибыли из инвестиции в бизнес

- получение дивидендов
- перепродажа доли (с учетом роста капитализации компании)



1.1. Венчурный инвестор


**Высокий риск невозврата инвестиций => ожидание
сверхприбыли от одного или нескольких из множества
проинвестированных бизнесов**

*(рассматривают проекты с высокой вероятностью роста
капитализации, в основном проекты в сфере IT)*



2. Отраслевой инвестор

Цель – усиление собственного бизнеса за счет новых технологий, технологических разработок, направлений.

- вертикальная интеграция
 - горизонтальная интеграция
- 

3. Стратегический инвестор

Цель – создание экосистемы с единой стратегией

- каждая компания экосистемы самостоятельна
(черты финансового инвестора)
- каждая компания должна подчиняться единому стратегическому управлению
(черты отраслевого инвестора)

Процесс работы с частным инвестором/фондом

- Поиск инвестора
- Представление презентации и финансовой модели проекта
- Оценка компании
- Инвестиционное предложение
- Анализ проекта (Due Diligence)
- Подписание инвестиционного соглашения
- Получение инвестиций



Крауд – инвестиции (инвестиции толпы) – наиболее доступный способ инвестирования в стартапы с минимальными капиталовложениями.

Направление, набирающее популярность в связи с появлением специализированных мобильных приложений и платформ.

Краудфандинг (или розничное финансирование)

Платформы:

1. [Boomstarter](#)
2. [Сберкредо](#)
3. [Planeta](#)
4. [SimplyFi](#)

*Суть краудфандинга заключается в привлечении инвестиций от нескольких разных людей (не важно, двух – трех или пятисот) для финансирования той или иной бизнес-идеи. Капиталовложения идут напрямую от физических лиц малому и среднему бизнесу. В процессе роста проекта, каждый вкладчик получает определенный процент от суммы вклада.

*За плечами Boomstarter (работает с 2012 года) 1692 успешных проекта, куда привлечено 351 млн рублей. Planeta.ru привлекла 793 млн рублей в 2800 проектов.

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ

1. На платформе Planeta Группа «Алиса», собрав на предзаказах нового альбома «Посолонь» 17,4 млн рублей. Рекорд автоматически стал и рекордом российского краудфандинга в целом.

2. Соссобелло Гузель Санжаповой. 1042 неравнодушных человека со всей страны приблизили открытие в уральской деревне Малый Турыш уникального для всей страны общественного центра, собрав 2,1 млн на его строительство.

3. На Kickstarter Проект POP (автономное зарядное устройство) собрал более \$139 170, превысив желаемую сумму почти в три раза. Также самый большой успех Kickstarter - The Pebble smart watch - за первые 28 часов проект смог привлечь более \$1 млн и в итоге собрать \$10 266 846. Всего на Kickstarter за прошлый год было собрано \$319 786 629.

Показатели проекта «Ярмарка Инвестиций» (реализуется в Тюменской области с 2015 г.)

Привлечено за все время

300 000 000 ₽

Создано более

150 рабочих мест

Возврат в региональный
бюджет в виде налогов

более 30 000 000 ₽



О нас в СМИ

Предпринимателям-новичкам в Тюмени помогают подготовиться к презентации проекта на "Ярмарке инвестиций"

11:14 23 ноября 2021

 [Версия для печати](#)

 ПОДЕЛИТЬСЯ  SHARE  TWEET     Нравится 0



Тюмень, 13 дек 2021, 10:16 |  2 014 | [Поделиться](#) 

В Тюменской области резко выросло число частных инвесторов

Рассказываем, на чем зарабатывают горожане





Фотоотчет с мероприятия “Ярмарка инвестиций”

УСПЕШНОГО СТАРТА



Сообщество в ВК
“Инвестиционного акселератора”

Сайт “Инвестиционного
акселератора”



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
АКСЕЛЕРАТОР



ЯРМАРКА[™]
ИНВЕСТИЦИЙ



Telegram-канал “Ярмарка инвестиций 2022”
