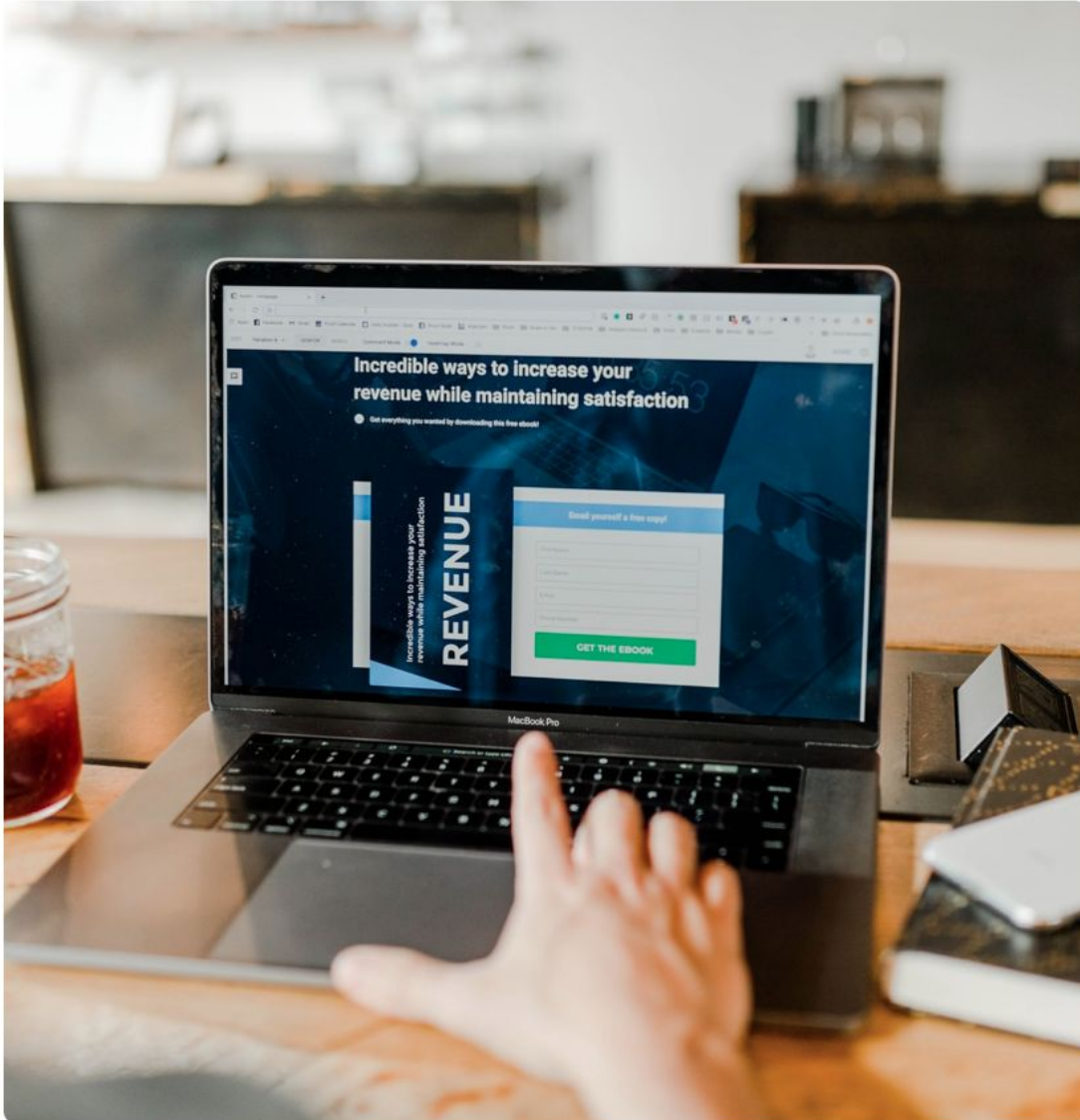


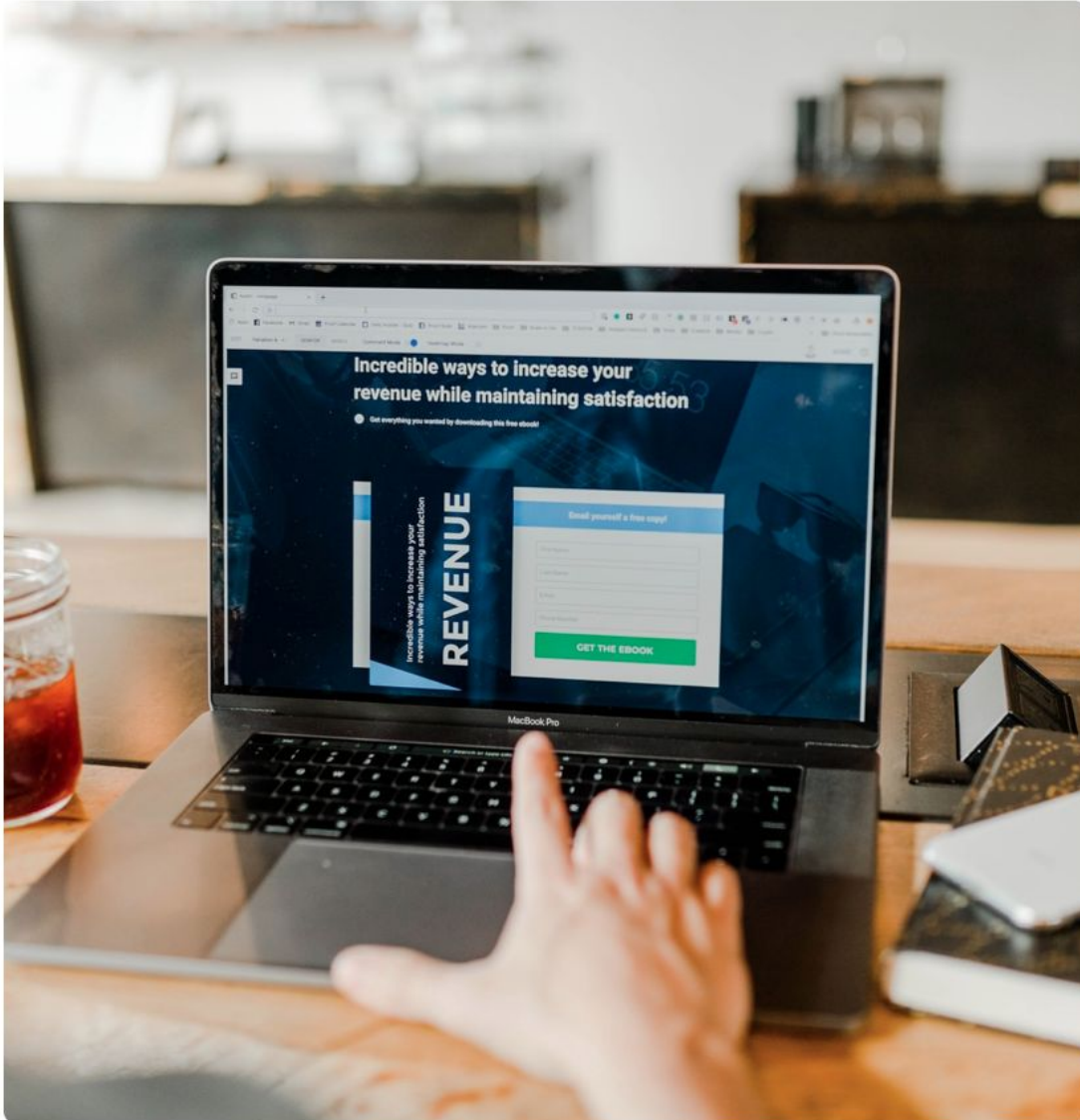
- Как объяснить цифры в каждой ячейке?
- Сколько нужно инвестиций и на какой срок?

[illegible]



Оценка инвестиций

1. Понять и объяснить свою юнит-экономику
2. Понять с какой юнит-экономикой можно достичь целевого рынка
- 3. Определить ближайшие цели по юнит-экономике**
4. Сделать P&L из юнит-экономики



Оценка инвестиций

1. Понять и объяснить свою юнит-экономику
2. Понять с какой юнит-экономикой можно достичь целевого рынка
3. Определить ближайшие цели по юнит-экономике
4. **Сделать P&L из юнит-экономики**

Оценка инвестиций



<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-CuY87-ToeuCf-q5jZwrCkuVpZpZpUVm-KxuxSK3gt0/edit?usp=sharing>

Planning period	Enter the beginning and end of the period for which you are building P&L.	08.2020	07.2021	12
Product				
Customers, new (B)	Enter the number of new clients at the beginning and end of the period.	10	100	90
Average Price (AvP)	Average Price	10 000,00	15 000,00	5 000,00
COGS, fix	Costs of goods or services sold, the price may change as a result of volume increase. These costs do not depend on the average price.	0,00	0,00	0,00
COGS, %	Costs of goods or services sold, the price may change as a result of volume increase. These costs depend on the average price.	2,70%	2,70%	0,00%
1stCOGS, fix	Additional costs for the very first sale, such as equipment delivery, integration, or initial diagnosis. These costs do not depend on the average price.	0,00	0,00	0,00
1stCOGS, %	Additional costs for the very first sale, such as equipment delivery, integration, or initial diagnosis. These costs depend on the average price.	0,00%	0,00%	0,00%
Marketing				
Acquisition Cost	Your leads acquisition cost	70 000,00	140 000,00	70 000,00
Leads (UA)	Amount of Leads	100	1 000	900
Average Payment Count (APC)	The average payments count per customer. If unknown, leave it blank and specify Churn Rate	1,10	4,00	2,90
Churn Rate	Churn rate of your clients, if unknown, leave it blank.	90,00%	10,00%	-80,00%
Business				
Square per employee	Minimum office space per workplace.	6,00	6,00	
Rent of one square meter	Rental price of 1 square meter of office space.	1 200,00	1 200,00	
First sale month	Specify the month from which your sales will begin. For example, you need six months to develop your product and you will start selling from the 7th.	08.2020		0



Как инвесторы будут оценивать ваш продукт?

Используем мультипликатор



Оценка компаний с использованием мультипликаторов

Наиболее часто используемым методом при оценке рыночной стоимости компании является использование мультипликаторов:

- **EV/S (Enterprise Value/Sales);**
- EV/EBITDA (Enterprise Value/EBITDA);
- P/E (Price/Earnings).

Для непубличных компаний и развивающихся рынков используются дополнительные понижающие коэффициенты.

Дисконт к публичным аналогам: 25%
 Дисконт за страновой риск (РФ): 30%
 Итоговый дисконт: 55%

SaaS FUNDING IN 2019

	SEED	SERIES A	SERIES B
ARR	~ \$0-0.2M	~ \$1-1.5M	~ \$3-5M
ARR GROWTH (y/y)	N/A IF PRE-REVENUE, OTHERWISE ~3x	~ 3x	~ 2.5x
VALUATION	~ \$4-11M	~ \$15-40M	~ \$50-140M
ROUND SIZE	~ \$1-4M	~ \$5-14M	~ \$15-40M
TEAM	OUTSTANDING TEAM WITH STRONG PRODUCT SENSE STRONG DOMAIN EXPERTISE + UNIQUE INSIGHTS EXCELLENT FOUNDER/MARKET FIT	+ VISIONARY LEADERSHIP; CAN GET PEOPLE ON THEIR SIDE TEAM HAS STRONG REASON WHY THEY WILL WIN	+ CAN HANDLE 20x THE SIZE OF TODAY PROVEN ABILITY TO RECRUIT HIRED 1-2 EXCELLENT VPs
PRODUCT/MARKET	PRODUCT IS LOVED BY EARLY USERS STRONG ENGAGEMENT + STICKINESS	CLEAR EVIDENCE OF PMF (HIGH USAGE, LOW CHURN) STRONG CUSTOMER REFERENCES COMPELLING „WHY NOW” LARGE TAM	INCREASING EVIDENCE OF STRONG PRODUCT/MARKET FIT IN A HUGE MARKET



Примерные мультипликаторы

Показатель	Определение	Типичные значения
GMV	Оборот системы	0,5-2
Выручка	Оплата услуг стартапа	3-10
ARR/MRR	Текущие контракты в подписке	3-10
Gross Profit	Выручка за вычетом себестоимости	5-20
EBITDA	“Почти” чистая прибыль	5-20

Важно выбирать схожие периоды оценки, а также сопоставимые аналоги компаний и не обмануть себя сравнивая разное!

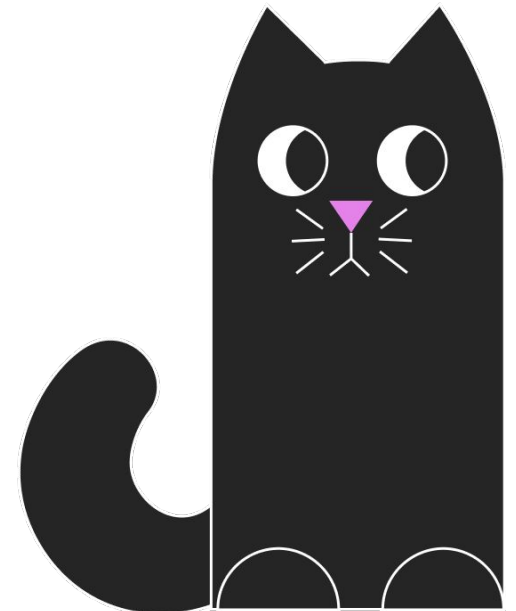


А что будет дальше?

ДЕНЬ 28: Как привлечь инвестиции на развитие нашего продукта? (часть 2 - Как?)

Домашнее задание:

Подготовить список инвесторов





Вопросы?





Спасибо
за внимание

A yellow hand-drawn smiley face is positioned to the right of the text. It has two vertical lines for eyes and a large, curved line for a smile, partially overlapping the word 'за'.

Как создать продукт за 30 дней и 30 ночей

ДЕНЬ 28: Как привлечь инвестиции на развитие нашего продукта? (часть 2 - Как?)



Как будем работать мы?

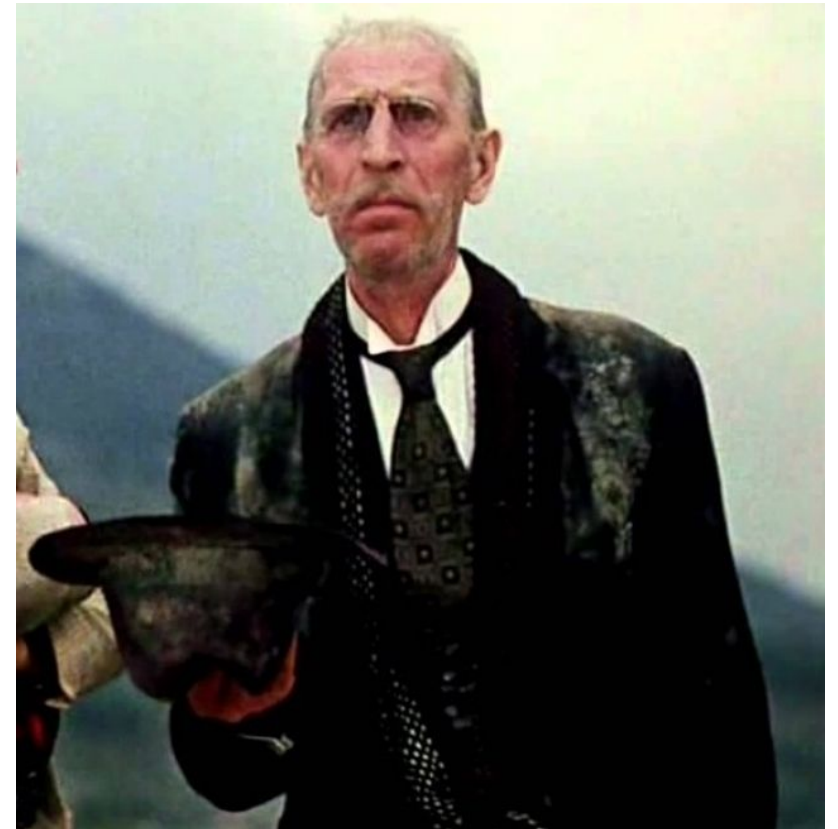
Подумаем где достать инвестиции и как рассказать о нашем продукте:

Инвестиции: Как привлечь инвестиции на развитие нашего продукта? (часть 1 - Сколько?)

Инвестиции: Как привлечь инвестиции на развитие нашего продукта? (часть 2 - Как?)

Финальный питчинг: Что рассказываем о продукте?

Разговор с продактом: "Перспективы профессии"



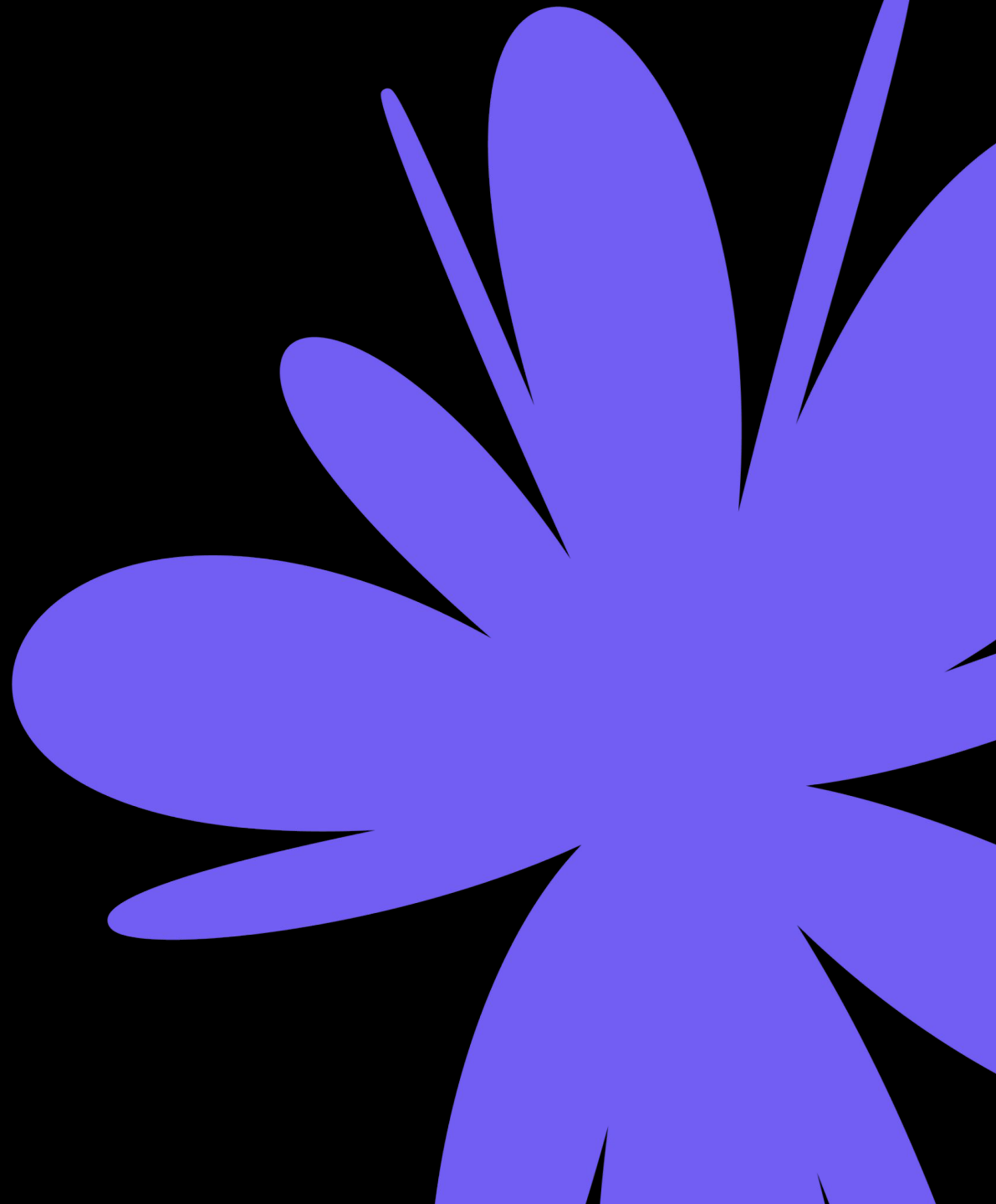


Алгоритм поиска инвестиций

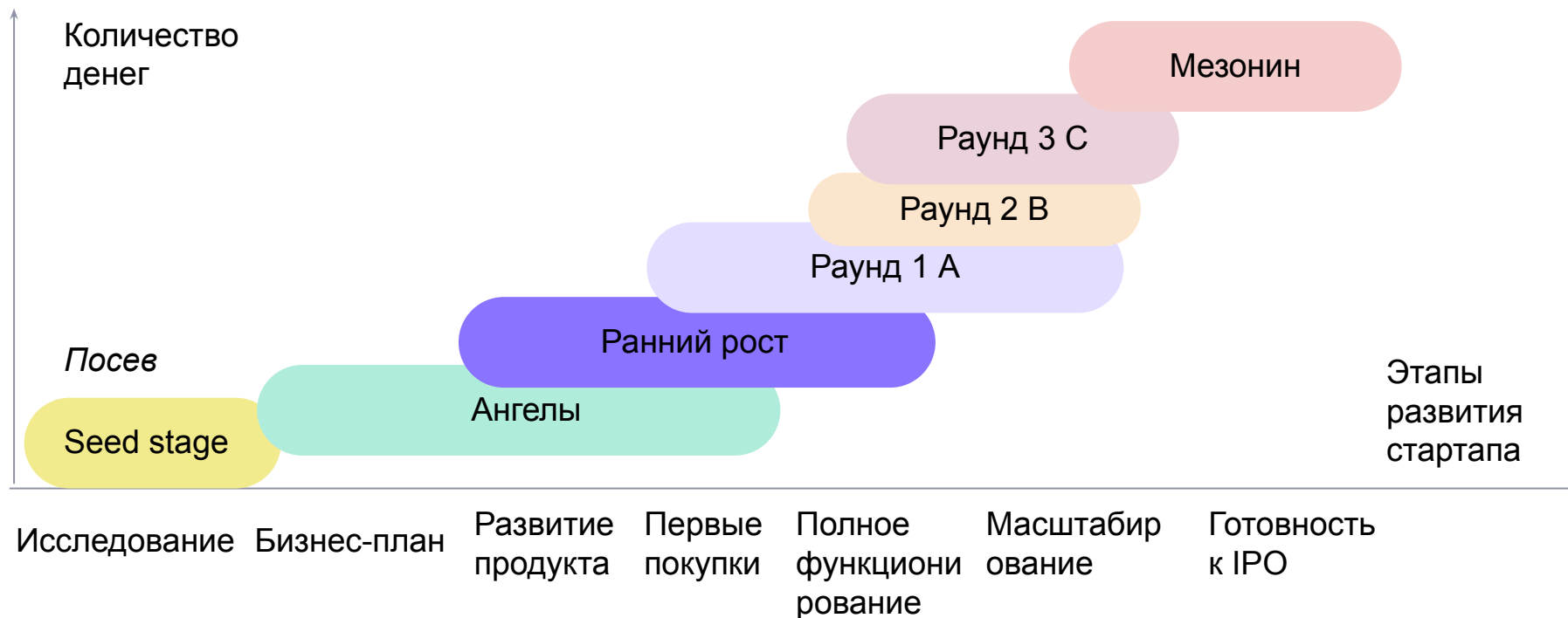
1. Определить, нужны ли тебе инвестиции. На какие цели и в каком объеме.
2. Составь список потенциальных инвесторов.
3. Выйди на контакт с интересующими инвесторами. Проведи питчинг своего проекта.
4. Подготовь необходимые документы для инвестора.
5. Проведи переговоры.
6. Составь или согласуй Term Sheet (список условий сделки).
7. Далее идет детальная проверка проекта.
8. А потом подписание договора.
9. После подписания продолжай взаимодействие с инвестором.



Какие бывают инвесторы?



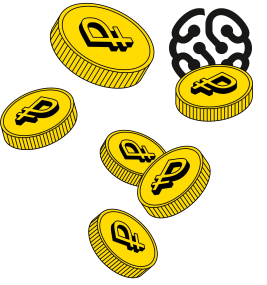
Стадии инвестирования



Ангелы: инвесторы
индивидуалы,
инвест.группы,
друзья и семья

Pre-seed: \$150k
Seed: \$10k - \$2M
Series A and Series B: \$1M-\$30M
Series C and above: \$40M+
Private Equity&IPO

Финансирование осуществляется на трех основных стадиях:
генерация идеи – старт-ап (**Start-up**)
предприятие – **Ramp up** (фаза роста компании)
выход (**Exit**).



Инвесторы по сумме инвестирования:

до \$50 000 FFF	до \$100 000 Бизнес-ангелы	\$100 000-\$1m Посевные фонды	\$500 000-\$5m Венчурные фонды	\$10m-\$50m Фонды прямых инвестиций	\$1m-\$100m Стратегические инвесторы
(family, friends & fools)	Частные инвесторы, вкладывают личные средства в формате займа или в надежде получить прибыль с роста компании	Инвестируют, начиная с посевной стадии, когда у проекта уже есть команда, проверенный продукт или прототип и финмодель	Вкладываются в проекты на более поздних стадиях развития, когда проект уже имеет стабильную прибыль и стратегию развития	Организации, которые вкладывают в проект деньги с целью получения пакета акций (часто контрольного).	Люди или компании, которые заинтересованы в присоединении твоего проекта к своему или думают о неком сотрудничестве.



Инвесторы по вовлечению в проект:

Только финансирование

Такие инвесторы заинтересованы исключительно в извлечении прибыли из проекта

Финансирование + помощь в развитии:

контактами, знаниями, советами (SmartMoney)

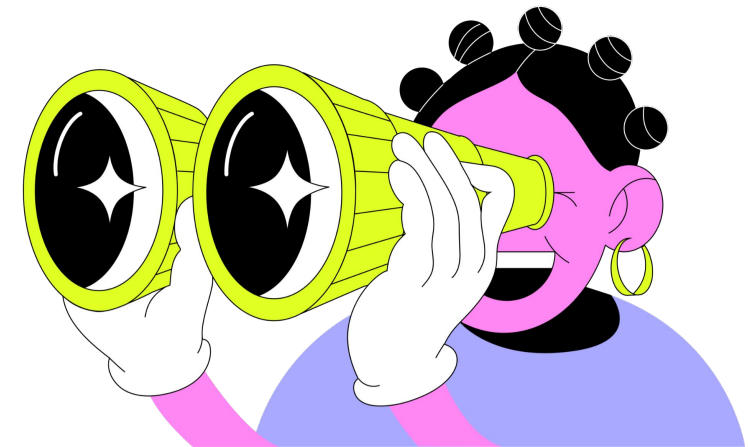
Обычно это инвесторы, которые имеют опыт ведения бизнеса в этой отрасли, или фонды, которые целенаправленно инвестируют в проекты твоего направления. У них есть соответствующая экспертиза, ресурсы и контакты, чтобы оказать поддержку проекту.

Стратегическое партнерство

Полноценное партнерство и совместная работа над проектом или совместное развитие двух объединившихся компаний.

Инвесторы по их целям:

- Вложить деньги и получать дивиденды.
- Вложить деньги, чтобы получить прибыль с роста капитализации компании.
- Вложить деньги, чтобы получить большую долю компании и иметь возможность продать её в будущем.
- Стратегическое партнерство: у инвестора есть свой проект, объединение с которым принесет выгоду обоим проектам.
- Безвозмездное финансирование: гранты, подарок.





Дополнительные источники привлечения инвестиций:

- **Гранты.** Гранты Фонда содействия инновациям, гранты технопарка Сколково, президентские гранты, целевые гранты различных крупных компаний. Например, Microsoft BizSpark и прочие.
- **Предпринимательские конкурсы с призами победителям.** GenerationS, Russian StartUp Tour, GoTech, Бизнес-Успех и др., в том числе региональные.
- **Акселерационные программы.** Акселераторы МТС, Северстали, Сбербанк&500, SAP и других «стратегов», ФРИИ.
- **Краудфандинг.** Сбор средств путем объявления о своём запросе среди обычных людей в интернете.



Большую часть актуальных акселерационных программ, конкурсов и грантов можно найти на сайте RusBase.

Кого идти искать дальше?

Что можем показать	Стадия	Кто инвестирует	Что покупают	Что дают
Команда, понимание MVP, готовый MVP	pre-Seed (предпосевная)	Друзья и знакомые, бизнес-ангелы, акселераторы, фонды предпосевных инвестиций	Надежду на рост в 5-10 раз. Надежду на решение значимой проблемы, социальную ценность. Надежду поймать единорога.	от \$10 000 до \$100 000 (чаще до \$50 000)
Есть положительная юнит-экономика . Подтверждена возможность масштабирования в каналах продаж	Seed (посевная)	Бизнес-ангелы, группы бизнес-ангелов, Венчурные фонды	Надежду, что долю можно будет продать как минимум с 3-х кратным доходом в ближайшие годы	3-15 млн. рублей исходя из оценки 20-50 млн. исходя из ожидаемого оборота через 3 года
Есть стабильный, контролируемый рост прибыли как минимум 1-2 года	A,B,C,D	Венчурные фонды, Стратегические инвесторы	Надежду, что долю можно будет продать как минимум с 3-х кратным доходом в ближайшие годы	от 10 млн. из расчета реального оборота компании



**Как подступиться к
инвестору?**



Как они мыслят? Посевное финансирование

FFF – Friends, Family & Fools (Founders).

К этой же фазе относится продажа акций либо работникам, либо ассоциированным старт-ап компаниям, которые вносят свою часть капитала путем исполнения работ либо создания нематериальных активов. Это называется **Sweat (тяжелый труд) Equity**.



Первыми внешними инвесторами являются **(pre)Seed funds** – специализированные агентства, либо подразделения больших технологических корпораций. Часто участие происходит в форме предоставления финансирования против конвертируемого обязательства заемщика.

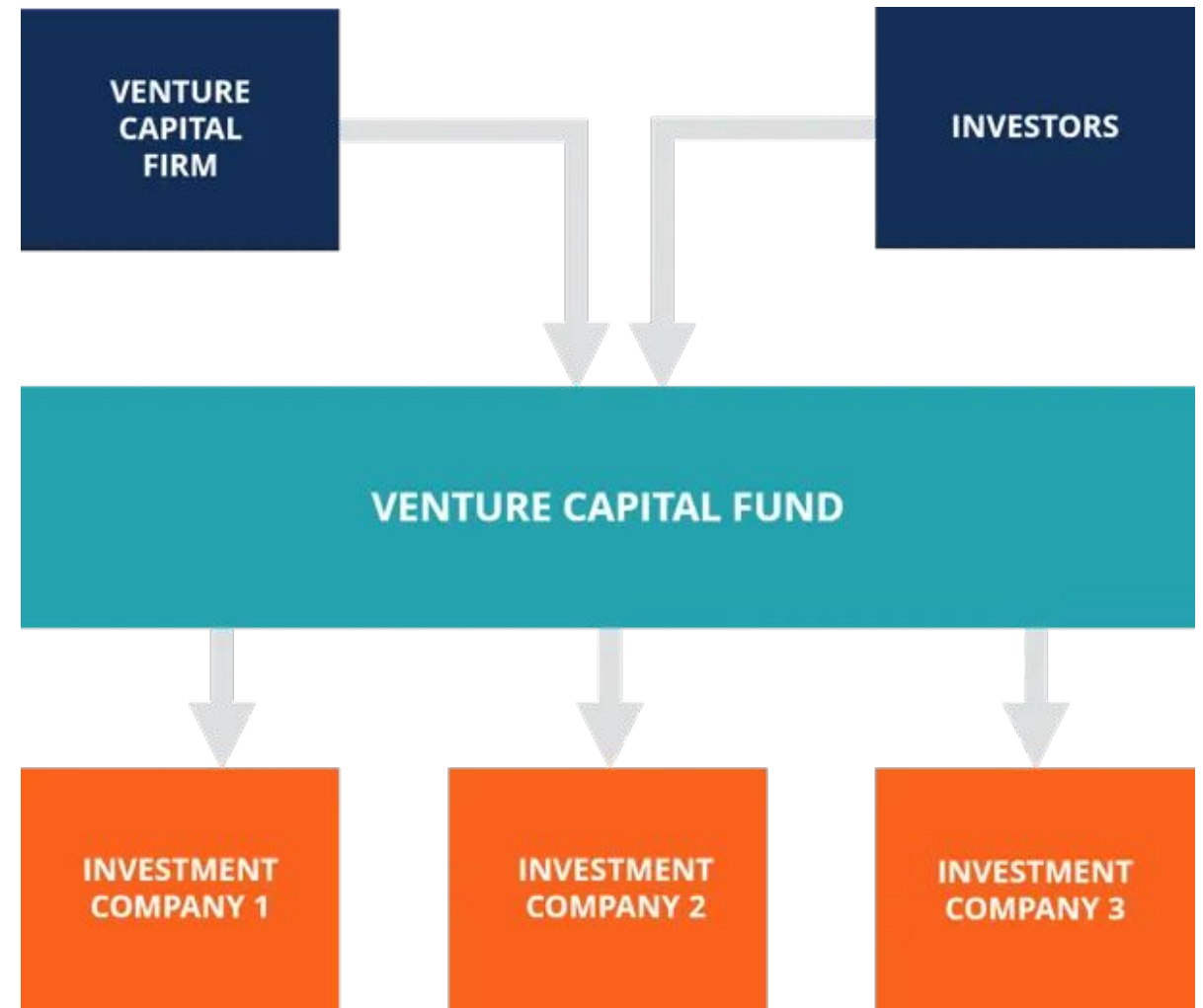
Иногда через предоставление оборудования, помещений, консультаций и т.п. Это называется: «**бизнес-инкубаторы**» и «**бизнес-акселераторы**».



Как они мыслят? Венчурные фонды

Все средства в форме денег или ценных бумаг, вырученные от инвестиций в предприятия, перечисляются внешним инвесторам по мере поступления.

За свою деятельность венчурные капиталисты получают обычно **до 2,5% активов** под управлением и **до 20% от прибылей** фонда, причем только **после того, как внешние инвесторы вернут себе всю первоначальную сумму инвестиций**.



Как они мыслят? Angel investments

Полученные средства используются для начала реальных продаж продукта.

Инвестор требует **20-30%** акций компании, так как подразумевается, что его вклад впоследствии будет размыт, либо совсем обесценится.

Инвесторы ищут идеи, которые принесут **20-30-кратный возврат инвестиции в течение 5-7 лет** (Требуемая доходность ~ 30% – 50%).



Но бизнес-ангел это в первую очередь не источник финансирования, а возможность развития, роста, экспертизы, выхода на рынок и на последующих инвесторов.

Как они мыслят? Early stage of financing

После того, как компания начала коммерческое использование своего продукта и выручка от продаж покрыла (или начала покрывать) текущие расходы компании (**Break-even point**), начинается ранняя стадия финансирования, **Series A Round**.

На этом этапе инвестор покупает от **20-40%** компании, вкладывая от **\$2-10M**.

В компании создается Совет директоров.

Инвестор ищет потенциал для вложений очень высокой доходности: **5-10- кратного увеличения стоимости в среднесрочной перспективе (до 5 лет)**. (Требуемая доходность ~ 25% - 30%).



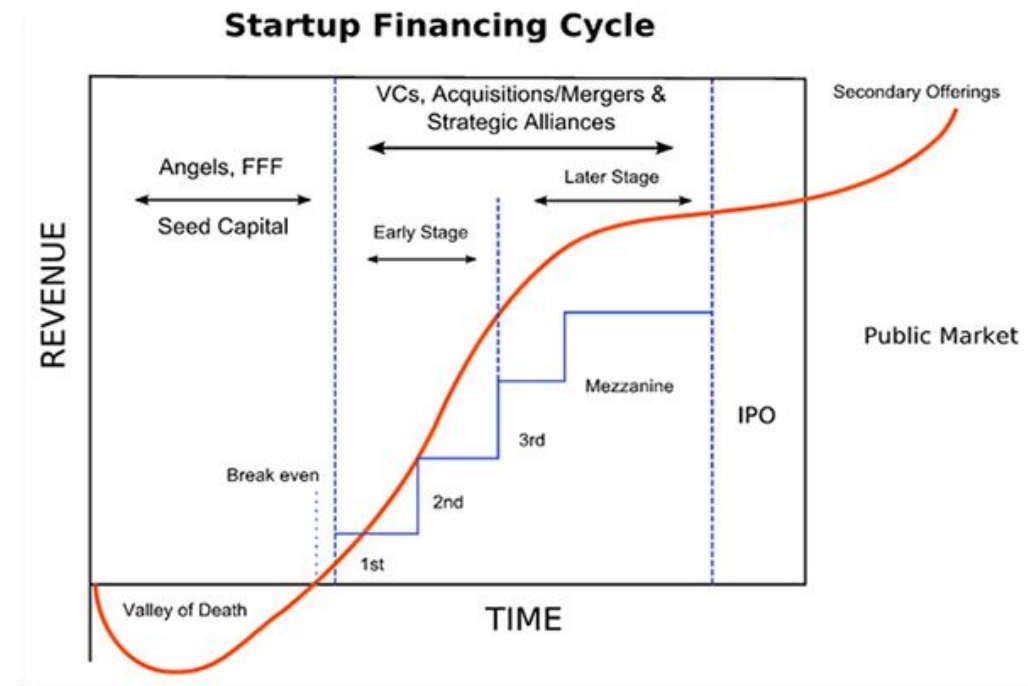
Как они мыслят? Third stage of financing

На последнем этапе, **Mezzanine financing**, бывшая start-up компания представляет собой уже сложившуюся корпорацию с устойчивыми доходами, полностью подготовленную к выходу на IPO.

В случае необходимости текущих инвестиций до момента IPO компании часто получают бридж-финансирование (**Bridge financing**).

Зачастую происходит сделки слияния/поглощения (**Merger & Acquisition Deals, M&A**).

Bridge financing & Mezzanine financing также используется для выхода «ранних» венчурных инвесторов и замены их профессиональными институтами фондового рынка. (Требуемая доходность **< 20 %**).





Как искать инвестора?



План поиска инвестора:

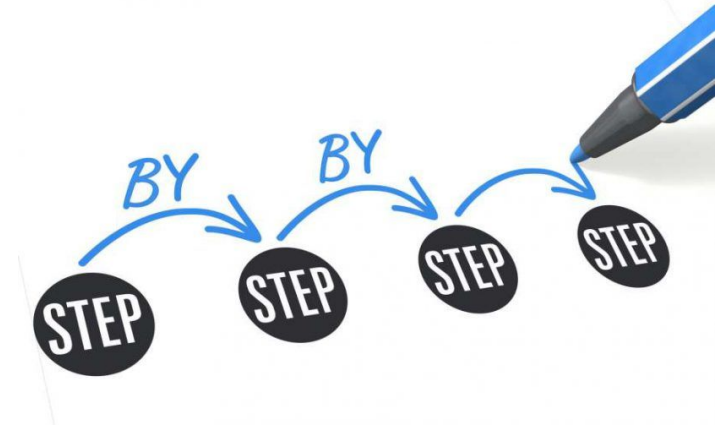
1. Составить список инвесторов, которые проинвестировали в проекты на твоей стадии в твоём регионе за последние 2-3 года.

- изучить базы инвесторов: Rusbase, Techcrunch, Crunchbase и прочее
- изучить последние новости об инвестициях в твоей отрасли
- изучить кто из твоих конкурентов получил инвестиции и от кого
- найти рейтинги инвесторов и фондов в своём регионе
- посмотреть, кто выступает инвесторами в акселераторах, фондах
- задать вопросы коллегам и другим стартаперам
- опубликовать информацию о поиске инвестора в СМИ (хорошо подходит только крупным, уже зарекомендовавшим себя проектам)

2. Проранжировать их по чекам и типам проектов.

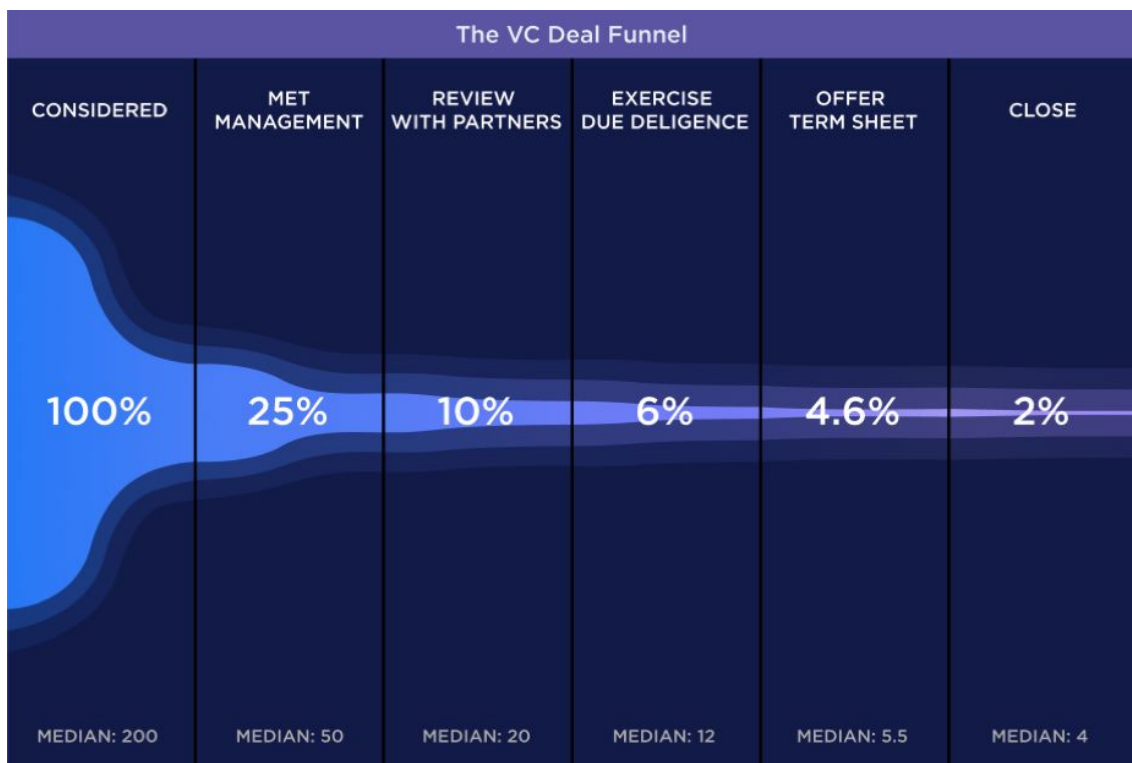
3. Выбрать тех, кто подходит под твой проект и твои задачи.

4. Связаться с ними напрямую или через посредников.

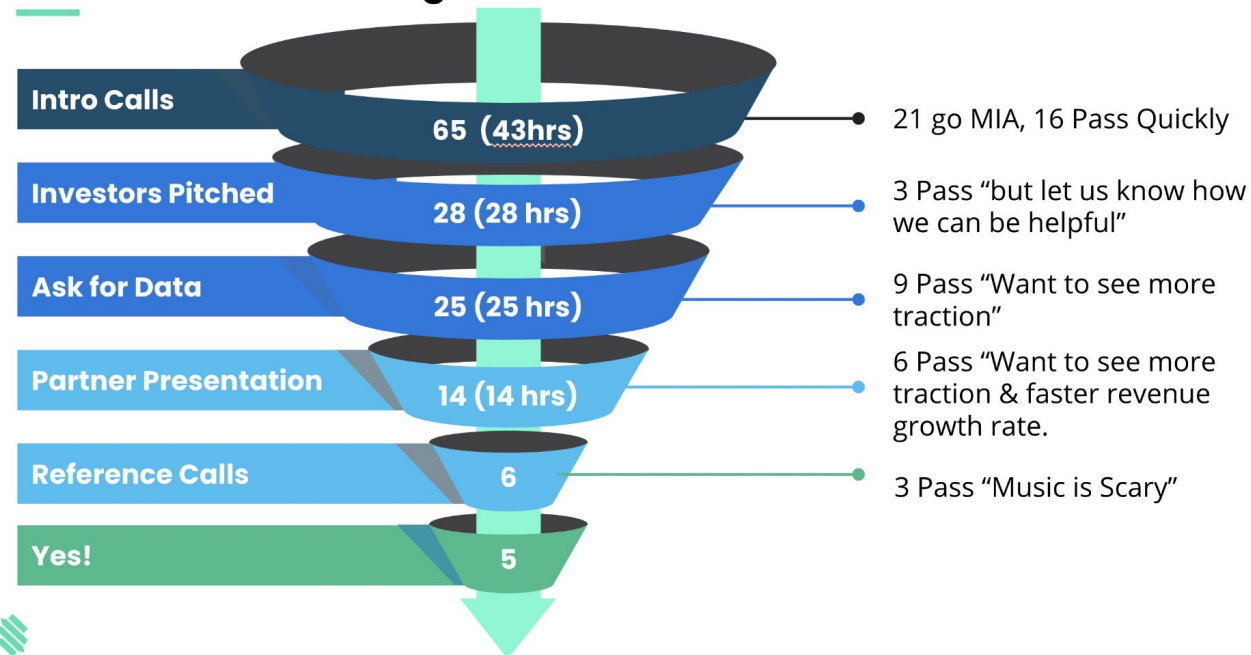


Сколько инвесторов должно быть в моём списке?

На более ранних стадиях тебе предстоит совершить десятки, а может, и сотни контактов, чтобы привлечь подходящего инвестора. Поэтому: чем больше будет твой список, тем лучше.



What does it take to get to a "Yes"





А где столько взять?

- [245 контактов инвесторов готовых на холодное интро](#)
- [361 активных VC фондов](#)
- [Более 550 VC по стадиям инвестирования](#)
- [Топ российских бизнес-ангелов](#)
- [698 фондов с капиталом более \\$200M](#)
- [“Now 8734 funds are in the list!”](#)
- [579 акселерационных программ](#)

Нужно ещё? Читайте Дениса! [proVenture \(проВенчур\)](#)

<https://t.me/proventure/1601>

<https://t.me/proventure/1484>

<https://t.me/proventure/1539>

<https://t.me/proventure/1208>

<https://t.me/proventure/1162>

<https://t.me/proventure/1153%20>

<https://t.me/proventure/1102>





Как выйти на контакт с интересующими меня инвесторами?

- * Написать письмо или обратиться напрямую в социальных сетях
- * Принять участие в акселерационной программе
- * **Привлечь небольшую сумму от бизнес-ангела и попросить его представить тебя другим инвесторам**
- * **Просить других предпринимателей представить тебя инвесторам**
- * **Познакомиться на бизнес-мероприятиях и конференциях**
- * Делать PR в профильных СМИ, чтобы привлечь отраслевых инвесторов
- * Искать в сообществах инвесторов наподобие: United Investors, Клуб ангелов Московской школы управления Сколково, StartTrack, Частный капитал, SmartHub, НАБА, СОБА и др.



Как начать общение с инвестором?



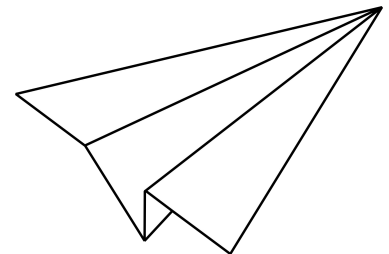
Большинство инвесторов захотят знать ответы на 4 вопроса:

1. Действительно ли ты разбираешься в рынке и понимаешь, кто твои клиенты?
2. Почему твой бизнес не закроется завтра или через полгода?
3. Почему он не потеряет деньги, вложившись в твой проект?
4. Когда и сколько он может с тобой заработать?



Каким должно быть письмо инвестору, чтобы заинтересовать его?

- **Адресованным лично ему.** Обратиться по имени, обрати внимание на похожие проекты, в которые ранее уже вкладывался инвестор, покажи выгоду именно для него.
- Отражать описание сути проекта, его уникальности, текущего состояния.
- Отражать, что ты хочешь получить, с какой целью привлекаешь инвестиции, *на каких условиях.*
- Давать понимание, кто пишет. Расскажи о себе, обрати внимание на свои успехи и результаты в этом и других проектах.
- Показывать твою экспертизу и знание отрасли. Инвестор должен почувствовать, что ты горишь темой и разбираешься в ней не хуже и даже лучше его самого.
- **Соответствовать типу инвестора.** Не стоит писать венчурным инвесторам, если у тебя ещё нет продукта и подтвержденного рынка.
- Содержать дополнительную информацию о проекте во вложении.



**Алексей Менн**

24 апреля 2020 г. · 🌐



Почему наши стартапы часто проигрывают международным в привлечении инвестиций. Часть 1 - Письмо инвестору.

Сегодня очень заметна разница в подходах международных и российских проектов к привлечению инвестиций.

Время очень тяжелое для фандрейзинга. Большинство инвесторов поставили на паузу новые сделки на 4-6 месяцев. Конкуренция за инвесторов, которые ещё активны - большая.

Сегодня мы получаем порядка 10-14 предложений в день. Думаю, что фонды, которые в отличие от нас хоть как-то занимаются маркетингом - в 2-3 раза больше. Примерно 70% предложений проекты никак не связанные с Россией, 10% предложений от российских фаундеров на международных рынках, 20% - Россия.

И российские проекты очень сильно отстают от международных аналогов уже на уровне первого письма.



**Как оформить
отношения с
инвестором?**





В каком формате инвестор может заходить в проект?

- 1. Вхождение инвестора в компанию.** Предполагает, что инвестор вкладывает в компанию определенную сумму денег, а взамен получает долю компании. При этом инвестор может как входить в существующее ООО, так и создавать новую совместную компанию.
- 2. Инвестиции в формате займа.** В данном случае долю в компании отдавать не надо, но есть обязательства вернуть деньги с определённым процентом. Если проект провалится, деньги всё равно нужно будет вернуть.



В каком формате инвестор может заходить в проект?

3. Комбинированный вариант. Как правило, речь идёт о конвертируемом займе, по которому инвестор предоставляет деньги сейчас, но за долю компании в будущем (по оценке уже будущих инвесторов).

Эта схема хороша тем, что договор купли-продажи доли считается исполненным только после того, как наступает прописанное в договоре условие. Например, выход компании на определенный доход.

При этом в договоре можно прописать разные варианты выхода инвестора из стартапа:

- по действительной на момент выхода стоимости доли
- через возврат займа (процентов по займу)

А как в международной практике?

Attribute	SAFE	C-Note	KISS (debt)	KISS (equity)
Convertible security	X	X	X	X
Discount	X*	X	X	X
Valuation cap	X*	X	X	X
Early exit payback	1x	2x (typical)	2x	2x
Company type	C-corp	LLC or C-corp	DE C-corp	DE C-corp
Qualifying transaction	Any pref. equity	Defined in note	\$1m	\$1m
Term		X	18mo	18mo
Interest Rate		X	5%	

Существует несколько простых инструментов, различающихся “бонусами” для той или иной стороны

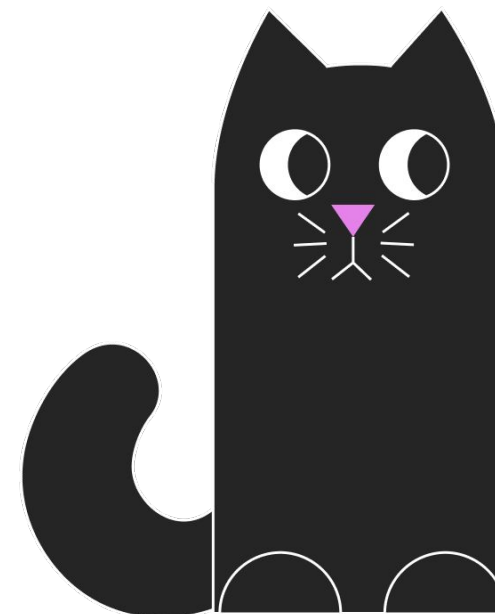


А что будет дальше?

ДЕНЬ 29: Финальный питчинг: Что рассказываем о продукте?

Домашнее задание:

Подготовить Data Room





Вопросы?





Спасибо
за внимание

A yellow hand-drawn smiley face is positioned to the right of the text. It has two vertical lines for eyes and a large, curved line for a smile, partially overlapping the word 'за'.