

Как создать продукт за 30 дней и 30 ночей

ДЕНЬ 27: Инвестиции: Как привлечь инвестиции на развитие нашего продукта? (часть 1 - Сколько?)



Как будем работать мы?

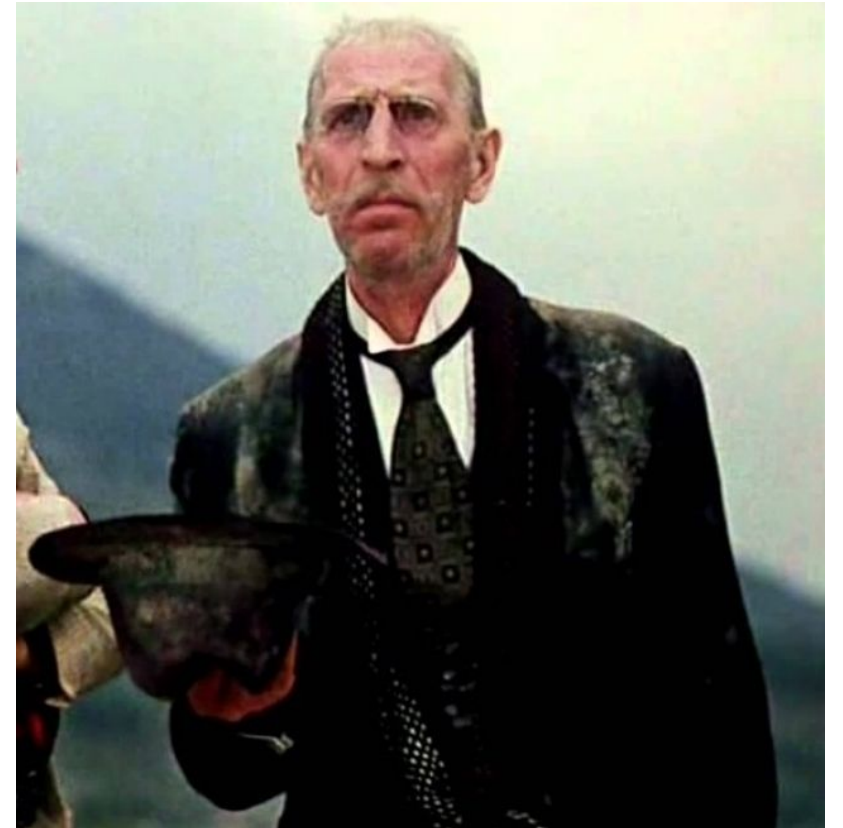
Подумаем где достать инвестиции и как рассказать о нашем продукте:

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"



“DoorDash предлагал клиентам пиццу за \$16 из ресторана, где она стоит \$24. Сервис проката самокатов Bird терял \$27 на каждые заработанные \$10. Примеров компаний, предоставляющих субсидируемый инвесторами сервис, масса: Uber, WeWork, Airbnb и другие. Весь их «дисрапшн» — продажа доллара за полцены.”

- статья на VC.ru



<https://www.youtube.com/watch?v=BzAdXyPYKQo&t=2s>

Давайте разберемся, как это работает...

Все компании делятся на



**Публичные
(public)**



**Непубличные
(частные, private)**





Публичные (public)

все компании, акции
которых **свободно**
обращаются на
бирже

Yandex: \$25 млрд.
Apple: \$2.436
трлн.
Ozon: \$10,58
млрд.
X5 Retail Group:
1 734 млрд руб.

Для публичных компаний во всех странах
мира устанавливаются специальные
строгие правила



Непубличные (частные, private)

все остальные
компании

SpaceX: \$74 млрд.
Avito: \$4,9 млрд.
ЦИАН: \$763 млн.
Aviasales: \$174 млн.

Компания переходит в разряд публичной в ходе
строго регламентированной процедуры
IPO (Initial Public Offering)



Что это нам дает?

- Чтобы компании сформироваться, развиваться, масштабироваться и обгонять своих конкурентов нужен капитал.
- Капитал можно получить привлекая стороннее финансирование за счет инвестиций, особенно когда кредит в банке молодой и инновационной компании скорее всего не одобрят.
- Для привлечения инвестиций можно продать акции/долю своей компании и сделать это можно не только на бирже по торговле акциями компаний.

Сценарии продажи акций



Cash-in – покупка акций, при которой инвестор все деньги вкладывает в компанию, приобретая вновь выпущенные акции.



Cash-out – покупка акций у существующих акционеров. При этом деньги идут, минуя компанию, в доход продающих владельцев

95%

инвесторов покупают
акции компании на
условиях Cash-in

Сделка cash-out происходит:

- ◇ для стимулирования продающих акционеров к сделке
- ◇ в случае полного выкупа инвестором контроля над компанией



Кто инвестирует?

Типы инвесторов



Стратеги – крупные компании, работающие в том же сегменте, которые инвестируют на долгий срок. Цель – попытаться адаптировать компанию-мишень к своим продуктовым стандартам и, в конце концов, приобрести 100% предприятия.

Примеры: Газпромнефть, Yandex, Сбер, Google

Инвестиционные фонды (Финансовые инвесторы) – специализированные институты, которые имеют мандат на инвестиции в конкретную страну, сегмент индустрии и тип компании (стартап/развитая непубличная компания/публичная компания). Цель – продать акции с высокой прибылью и выйти из проекта.

Примеры: Sequoia Capital, Yellow Rockets, Runa Capital, Fort Ross Ventures

Индивидуалы – частные лица/компании, которые будут выбирать между двумя сценариями: или продать акции дорого, или остаться с компанией на долгий срок и пытаться активно участвовать в ее деятельности.

Примеры: Игорь Рябенский, Игорь Мацанюк, Сергей Дашков, United Investors



**Как инвестор
оценивает компанию?**





Разберемся с понятиями

Пока в компанию не проинвестировали, её стоимость равна \$0

Доинвестиционная стоимость – то во сколько вы с инвестором оцениваете компанию до его вложений

Постинвестиционная стоимость – та стоимость которую приобретает компания вместе с новыми вложениями инвестора



На чем строится инвестиция в компанию

- Каждая продажа акций – это оценка **капитализации** компании.
“источники Bloomberg сообщали, что SpaceX близка к завершению раунда на \$2 млрд при оценке \$46 млрд”
- У компании всегда есть потребность в конкретной сумме капитала (на производство нового продукта, разработку технологии и т.п.).
“Компания провела новый раунд после успешного запуска корабля Crew Dragon с астронавтами на борту 30 мая 2020 года — это был первый частный пилотируемый полёт к МКС.”



На чем строится инвестиция в компанию

- Инвестор соглашается с данной суммой, и стороны торгуются о доле продаваемых (Cash-in) акций.
“Компания якобы вела переговоры о привлечении \$1 млрд в июле при оценке \$44 млрд, но увеличила размер раунда из-за высокого спроса инвесторов.”
- Соотношение количества продаваемых акций и суммы инвестиции определяет цену 1 акции в данный момент.
“У компании выпущено 10,500,000 акций которые оценили в \$44 млрд. То есть одна акция компании оценена в \$4190.”
- При этом цена одной акции, определенная соглашением, остается прежней в результате сделки.
“Если цена акции определена в \$4190, а инвестор отдал \$1 млрд, то он получил 238 663 акции, или 2,273% компании.”

К вопросу об инвесторах и этапах

			Доли акционеров			
	Pre-money value	Post-money value	Found	SF	Angel	SA
Основатель	0	0	100%			
Seed financing (SF) \$50k за 5% существующих акций	1 млн.	1 млн.	95%	5%		
Angel (инвестирует \$1M за 30% акций)	2 млн.	3 млн.	66,5%	3,5%	30,0%	
Series A financing (инвестирует \$5M за 20% акций)	20 млн.	25 млн.	53,2%	2,8%	24,0%	20,0%

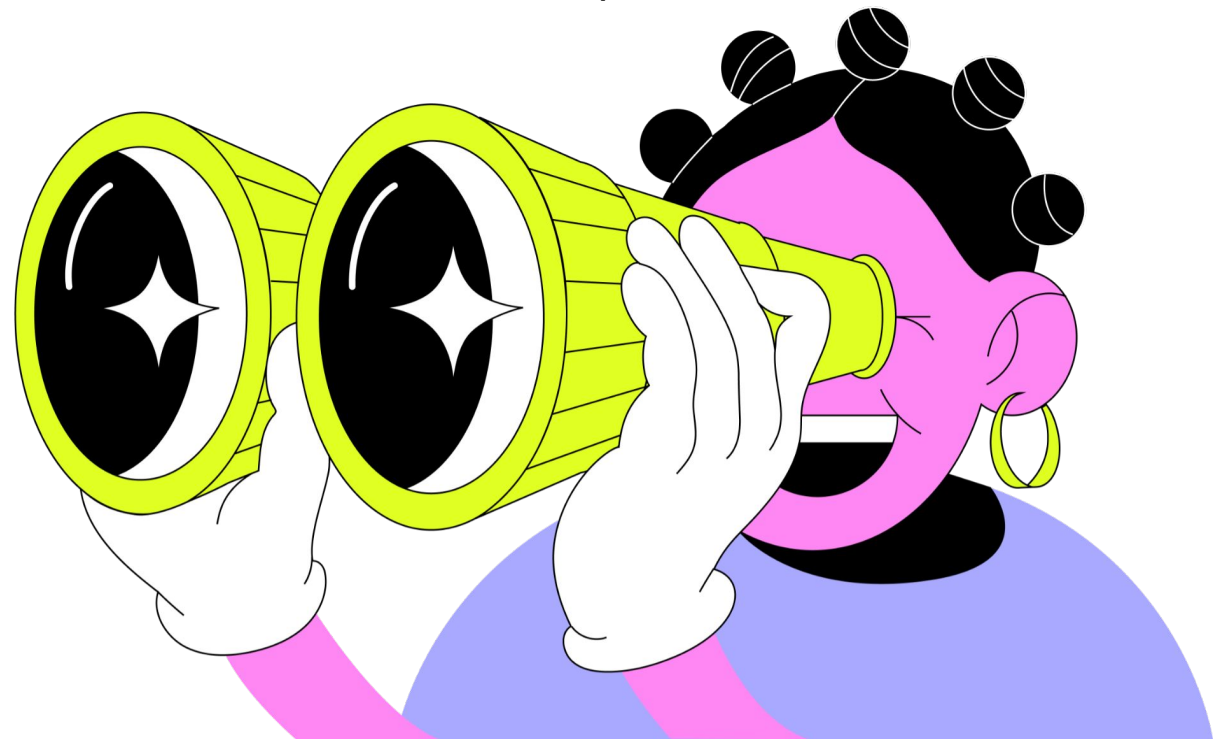
На каждом этапе стоимость доли акционера растет, но уменьшается её размер (происходит размытие)

Венчурный капитал

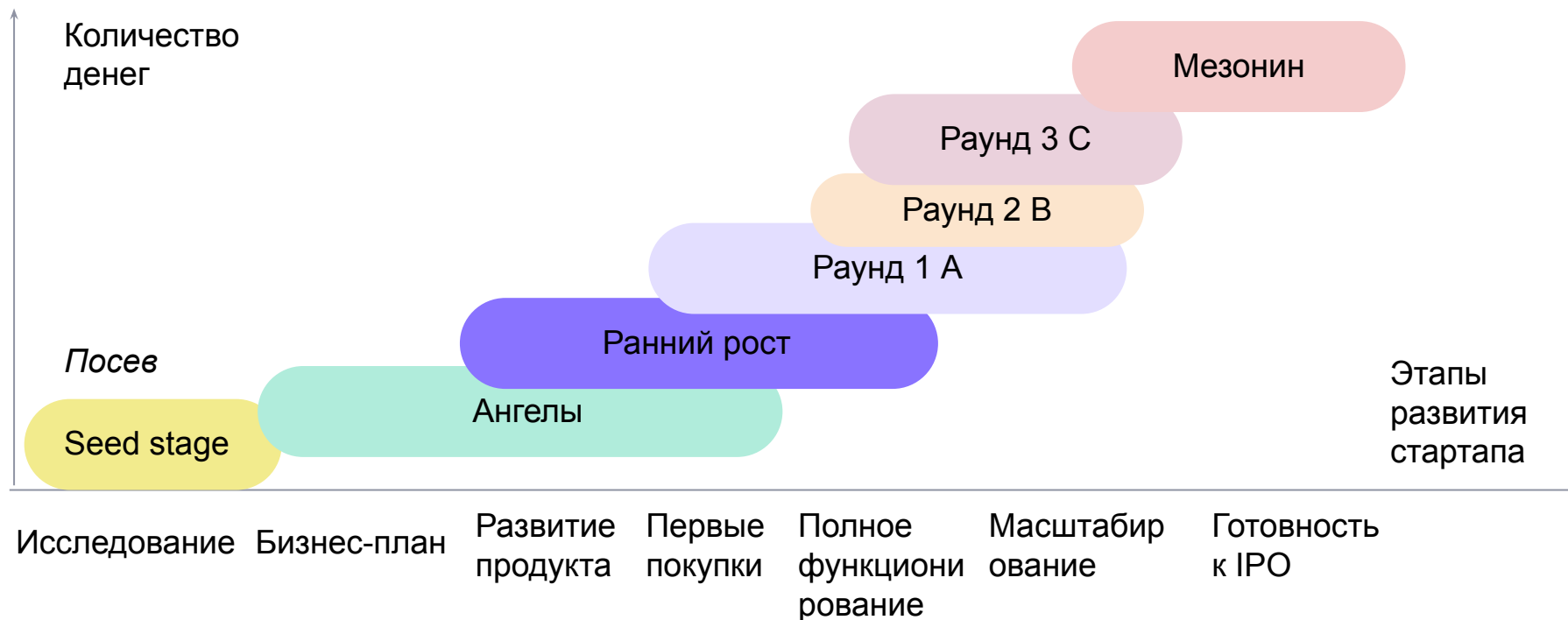
– многоступенчатая форма финансирования малых и средних предприятий, совершающих разработку высокорисковых инноваций в интернет-технологиях, биотехнологиях, телекоммуникациях, фармацевтике и т.п.

Как правило, осуществляется в форме инвестирования капитала специализированными фондами. В связи с этим, основная форма сделок – частное размещение акций (Private placement).

Понятие венчурного капитала появилось в США после Второй мировой войны, с ним связано рождение Силиконовой долины (Silicon Valley).



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**).

**Прежде чем искать инвестора, определись:
а нужны ли тебе вообще инвестиции?**

Not like this....



1



2



3



4

Like this!



1



2



3

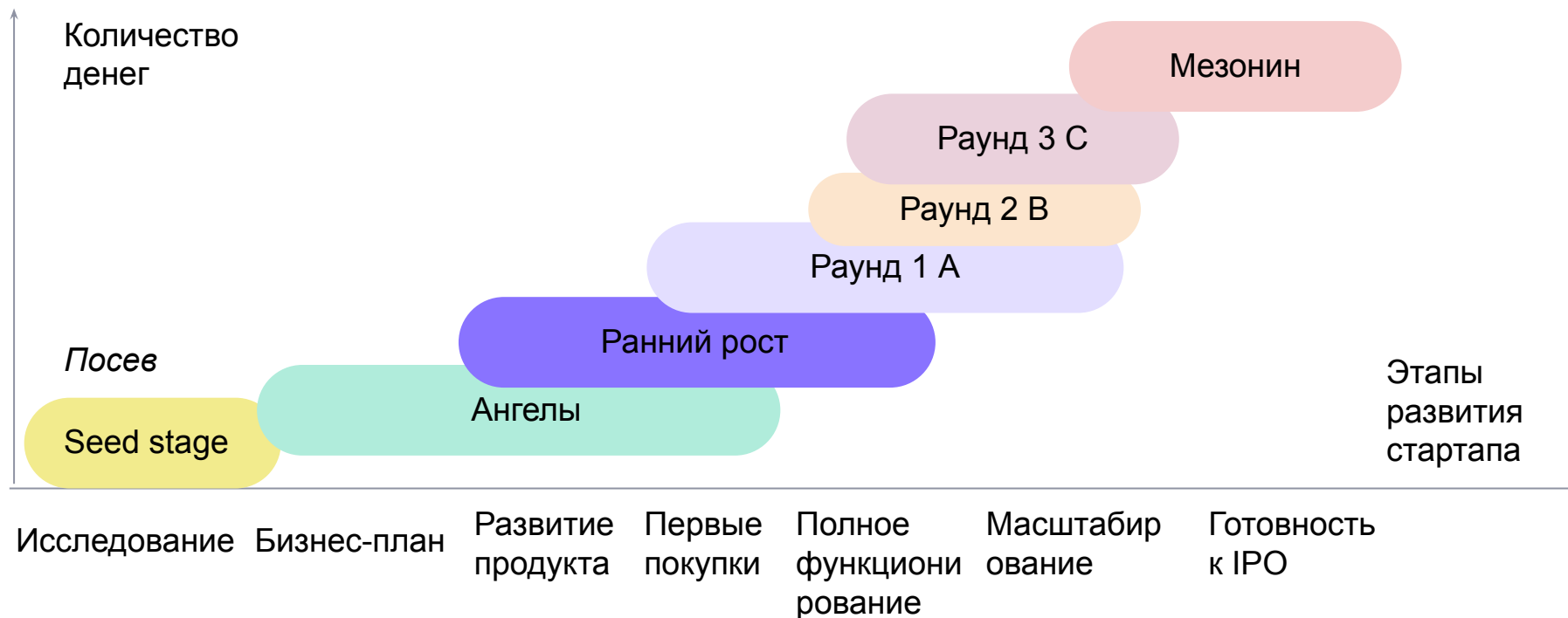


4



5

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**).



На что могут понадобиться инвестиции?

- разработку первой полноценной версии продукта
- поиск эффективных каналов для продвижения и привлечения первой базы клиентов, поиск сходимости юнит-экономики
- масштабирование и развитие продукта
- расширение клиентских сегментов
- выход на новые рынки, запуск новых продуктов

Деньги инвестора - самые дорогие деньги для компании!

Чем позже ты привлечешь инвестора, тем выгоднее это будет для тебя.

Лучше всего привлекать инвестиции, когда продукт уже добился сходимости экономики хотя бы в нескольких каналах привлечения клиентов, и тебе нужны деньги на рост и развитие!



*Запрещен на территории РФ

Что если инвестиции всё-таки нужны? Тогда ответь на вопросы:

- сколько инвестиций тебе нужно для достижения цели (компании!)
- кто может тебе их дать (кто уже давал похожие инвестиции проектам из твоей сферы, например)
- что именно говорить при переговорах с инвесторами

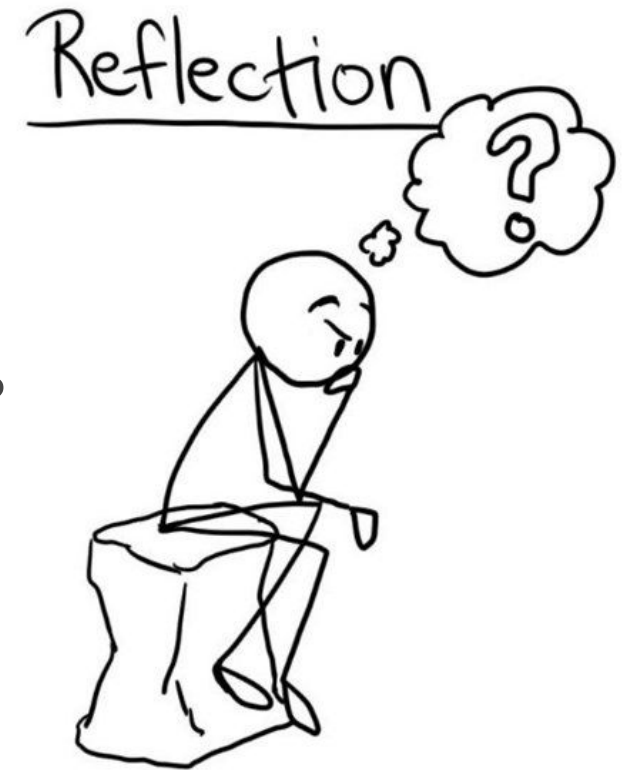


*Пока не запрещен на территории РФ

Что именно говорить при переговорах с инвесторами:

Сначала ответь себе на следующее:

- Насколько сильная и опытная у тебя команда?
- Есть ли у твоего стартапа прототип или работающий продукт?
- Востребованность продукта подтверждена первыми оплатами?
- Есть ли рынок у твоего продукта? Какой потенциал роста?
- Ты просчитал бизнес-модель и планы выхода?
- У тебя уже есть клиенты? Ты понимаешь, как их привлекать и на чём можно заработать?
- Есть ли у тебя понимание, как отстроиться от конкурентов? *А есть ли они?*





Как честно, лаконично и понятно ответить на вопросы к компании?



Подавай заявки в акселераторы:

Y Combinator: <https://www.ycombinator.com/apply/>

500 Startups: <https://500.co/accelerators>

Alchemist: <https://www.alchemistaccelerator.com/>

Изучи инструкции и разборы заявок в акселераторы, например в Silicon Pravda:

https://www.youtube.com/watch?v=puE0NWZ2bHg&list=PLArqu6mISx14ieFYXS-xwNe96CI_fG9Ix


Заявка в топовый акселератор - это способ честно ответить себе о текущем статусе компании

Если твоя компания на более поздней стадии ищет инвестиции

Тогда тебе сюда: **Как привлечь инвестиции раунда А.**

Руководство от Y Combinator

<http://beta.russol.info/guide/quick-tactical-guide>

ЭТАП	СРОКИ	ПРОГРАММА РАУНДА А	ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ			
ПОДГОТОВКА	6–12 МЕСЯЦЕВ	ПРОФИЛЬ ОФИСА ГРУППЫ РАУНДА А НАБОР ПРЕЗЕНТАЦИЙ ДЛЯ ПИТЧА БАЗА ИНВЕСТОРОВ	 МЕТРИКИ	 ИСТОРИЯ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ	 ОТНОШЕНИЯ	
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ	1–2 МЕСЯЦА	ОТЗЫВЫ ИНВЕСТОРОВ И ПРАКТИКА ПОДГОТОВКИ ПИТЧА ПОДДЕРЖКА ВЕНЧУРНЫМИ ФИНАНСАМИ	 ПИТЧ	 МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ	 ПОДГОТОВКА ПРОЦЕССА	
ПРОЦЕСС	2 НЕДЕЛИ–3 МЕСЯЦА	МГНОВЕННЫЕ ТАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СО СТОРОНЫ ПАРТНЕРОВ И КОМАНДЫ РАУНДА А	 СОХРАНЕНИЕ ТЕМПА	 ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕАЛЬНОЙ СТЕПЕНИ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ ИНВЕСТОРОВ	 ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ ПОВТОРЕНИЕ ПРОЦЕССА	
ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ	2 НЕДЕЛИ–3 МЕСЯЦА	РЕКОМЕНДАЦИИ ФИНАНСИСТОВ И ЮРИСТОВ	 ВЕНЧУРНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	 МАСШТАБИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ОТ А К В	 УТОЧНЕНИЕ	 ПЕРЕГОВОРЫ И ПРОВЕРКА ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ



При расчете инвестиций следует учитывать

Фактор №1. На каком этапе ты сейчас находишься, и какие у тебя стоят цели.

Например, ты протестировал MVP и подтвердил спрос, тебе нужны деньги на создание полноценной версии продукта. Ты примерно понимаешь, что на разработку продукта у тебя уйдёт как минимум год. Теперь тебе нужно рассчитать затраты на этот год. Это и будет базовая сумма инвестиций.

Фактор №2. Когда ты сможешь получить деньги от инвестора.

От момента, как ты решишь привлечь инвестиции, до момента заключения сделки может пройти аж год или даже несколько. Стоит к ранее рассчитанному размеру инвестиций добавить ещё хотя бы полгода.



При расчете инвестиций следует учитывать

Фактор №3. Примерная оценка рынка и компании.

Если твоя компания оценивается в 20 млн рублей, то привлечь больше 10-20% от размера текущей стоимости компании ты вряд ли сможешь. Только если твой рынок супер-быстро растёт, и твоя компания от месяца к месяцу показывает взрывной рост.

Фактор №4. Были ли у тебя до этого инвестиции, и планируешь ли ты привлекать их в будущем.

Инвестор обязательно посмотрит на размер предыдущих инвестиций и на изменения показателей компании с момента инвестирования. А ещё, если текущая инвестиция окажется завышенной, будущие инвесторы могут отказаться от инвестиций в компанию. Следи за условиями сделок и всегда советуйся с теми, кто понимает в инвестициях больше тебя.



При расчете инвестиций следует учитывать

Фактор №5. Темпы роста компании и привлекательность отрасли.

Если твой рынок попадает в топ-5 отраслей, которыми интересуются инвесторы, или твоя компания показывает темпы роста заметно выше рыночных, можно претендовать на большую сумму инвестиций.

Топ-10 ниш для бизнеса с точки зрения инвесторов

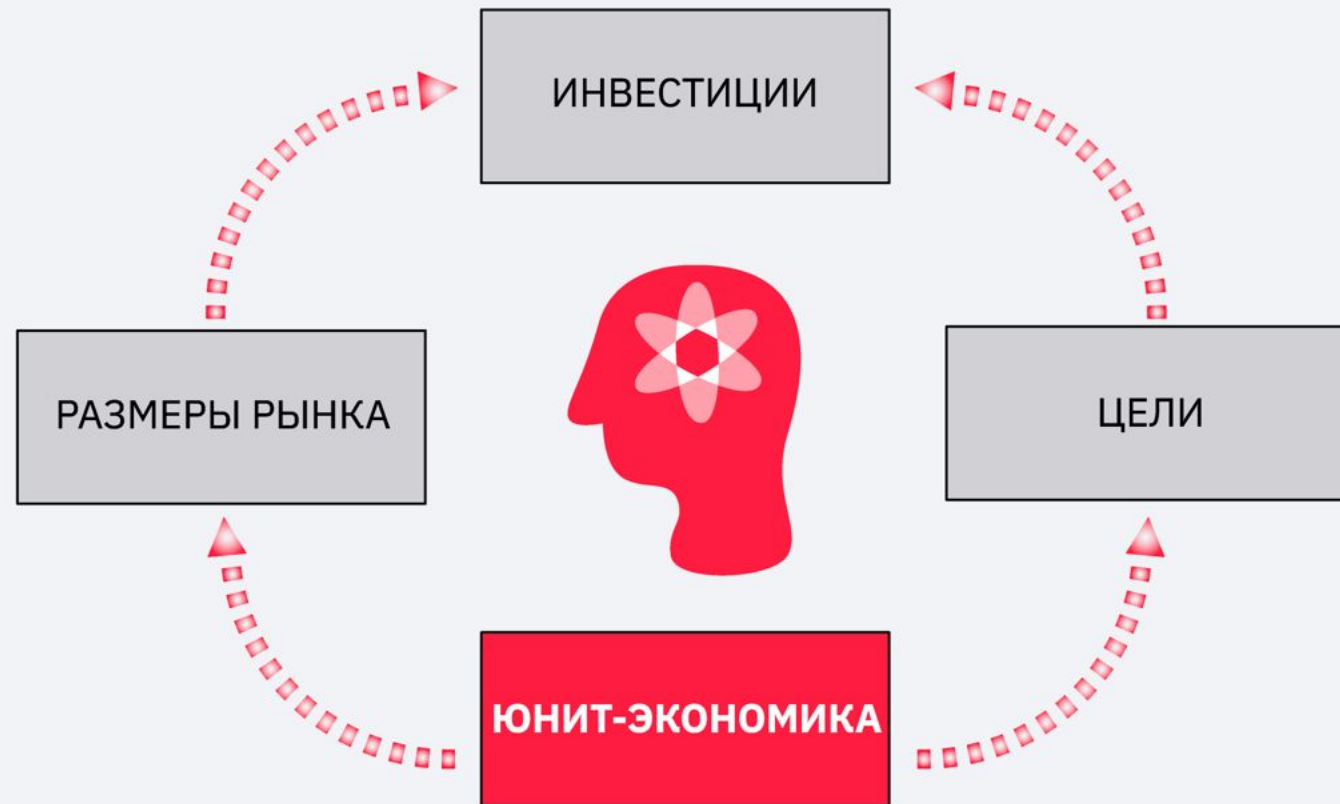
- AI/ML
- EdTech
- FinTech
- SaaS
- FoodTech
- IT
- E-commerce
- EnergoTech
- Marketplaces
- Logistic/Transportation



«Экосистема» денег в продукте



«Экосистема» денег в продукте



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

[illegible]