

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: 1734 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.



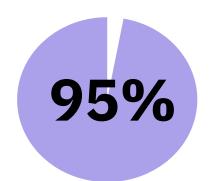
Сценарии продажи акций



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



инвесторов покупают акции компании на условиях Cash-in Сделка cash-out происходит:

- 🔷 для стимулирования продающих акционеров к сделке





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 Рябенький, Игорь Мацанюк, Сергей Дашков, United Investors







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

	Pre-money value		Доли акционеров					
		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 \$5М 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)

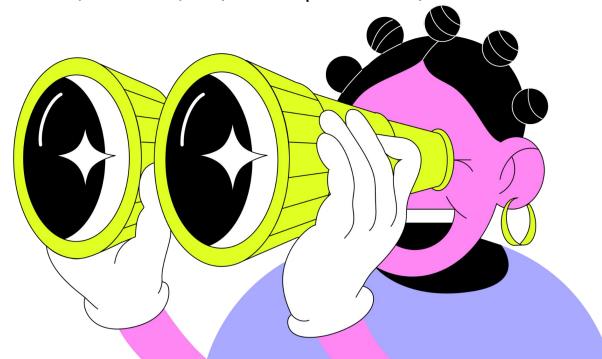


Венчурный капитал

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

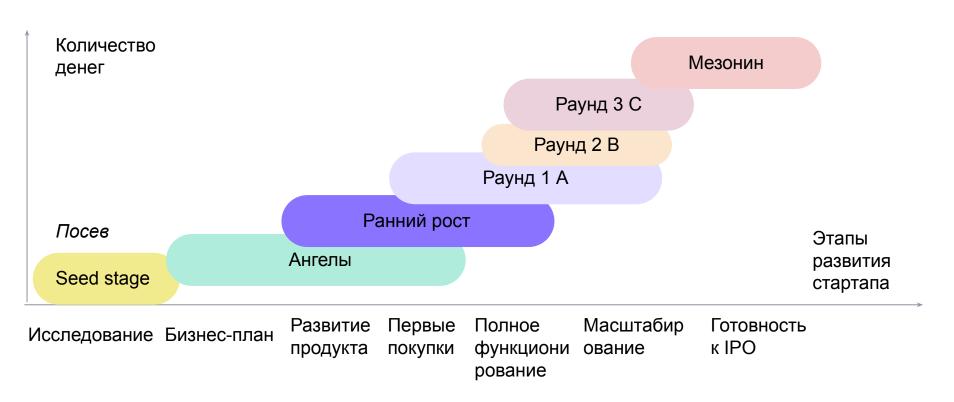
Как правило, осуществляется в форме инвестирования капитала специализированными фондами. В связи с этим, основная форма сделок – частное размещение акций (Private placement).

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:

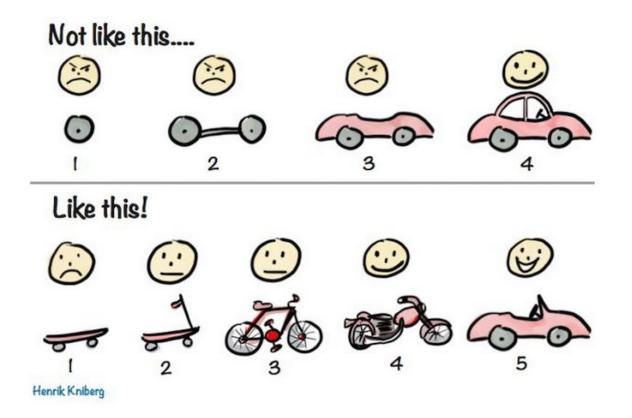
\$40M+

Private Equity&IPO

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

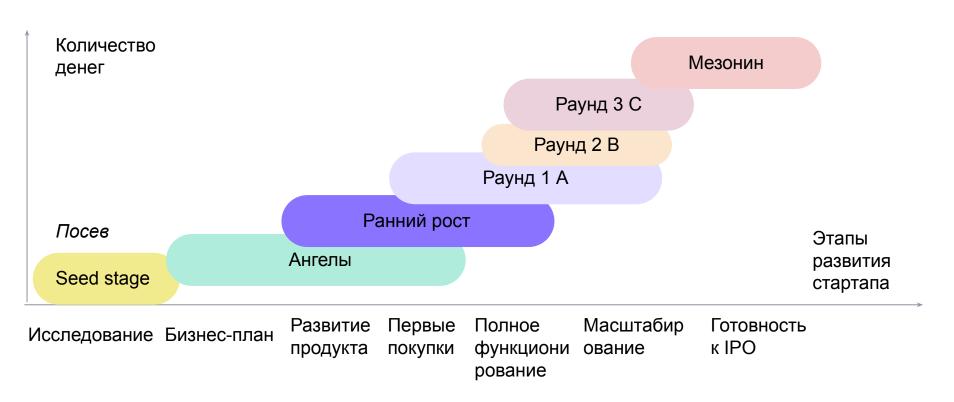


Прежде чем искать инвестора, определись: а нужны ли тебе вообще инвестиции?





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 отвечать 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-xw Ne96CI_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 ПОДГОТОВ- КИ ПИТЧА ПОДДЕРЖКА ВЕНЧУР- НЫМИ ФИНАНСАМИ	питч	материалы для юридической оценки	ПОДГОТОВКА ПРОЦЕССА			
ПРОЦЕСС	2 НЕДЕЛИ— 3 МЕСЯЦА	МГНОВЕННЫЕ ТАКТИ- ЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СО СТОРОНЫ ПАРТНЕ- РОВ 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 МАСШТАБІ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПРОГРАММ		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



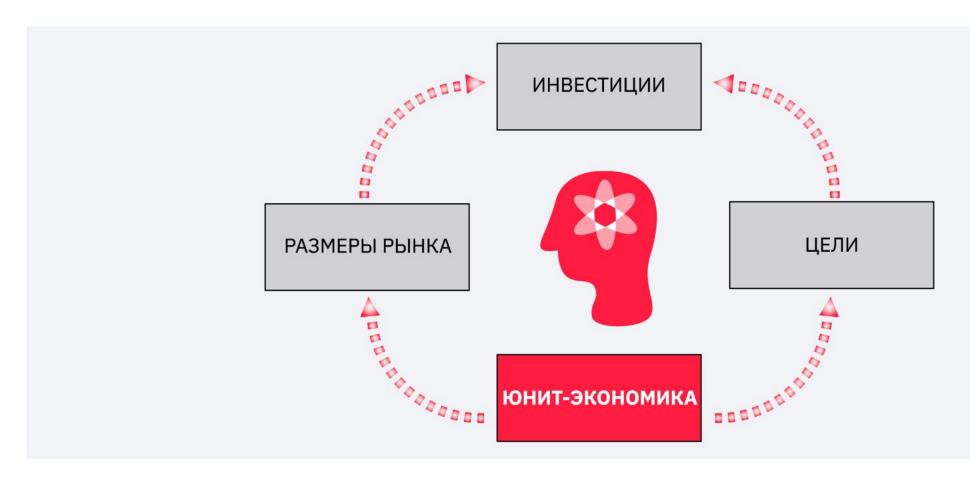
«Экосистема» денег в продукте





«Экосистема» денег в продукте





BOOTCAMP



		c	0			4	н		- 1		- 4
	Доходы USD	Жинарь 2008	Финриль 2008	Mapr 2018	Аврель 2018	Mus 2018	Heras, 2018	Hern 2018	Awger 2018		Occupy 2011
	Сумна занира в вазополбокасням обучанить ценесов взагуженій система, міноу возвуктаў. Сумна заніста (по вали ток шнарска в возаратия).	\$9750,00 \$9200,00	£7616,00 56266,00	21115,00 20100,00	23315.80 22206.60	23485.00 22300,00	21200.00 24000.00	35250.00 25000.00	29190.00 27600.00	30649,00 21/200,00	3798
	Contras acrospos o contra financia.	0.00	6,01	299,00	100,80	9,00	0.00	200,00	8,00	0,00	3,000
	Доход за мес всего USD (сумма)	10200,00	16200.00	28309,00	22300.00	22360,00	24009,00	25200,00	27800,00	29200,00	35600
	Количество вовых кличестве (компиний)	- "	36	19	17	27	25	16	24	36	27.00
001	Sound of meaning actions to the Control of the Cont	2200.00 9000.00	3200.00 13000.00	3450,00 14500,00	3400,80 12900,80	3400.00 18900.00	3000.00	3200.00 22000.00	4890.00 21690.00	3200.00 21000.00	560
881	Chara Rate, % (error schoores)	3,80%	3,00%	3,66%	3,80%	3,00%	1,00%	3,00%	3,80%	3,00%	3.0
33		1									
		1		Расходы U	SD						
	Форма налиской пененция (направнер; единый налие 000). III (с учётим налиски и сборов);	3250,00	3280,00	3728,89	4220,00	5120,00	6500,00	6300,00	4800,00	8289,66	880
	cto	800.00	900,00	800,00	900,00	1500,00	1500,00	1500,00	2000,00	2000,00	200
	Financial Developer	500,00	500,00	590,00	500,00	500,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	100
	Head of Salas	-		1410.00				7.00		1086,08	100
	Support Managor	290.00	250,00	250,00	250.00	290,00	250.00	1000,00 250,00	1900,00 250,00	250,00 250,00	100
	Surject Area Developer	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	100,60	390,00	706,00	- 0
9	Punior Frontend Developer	N00,00	206,00	300,00	300,00	300.00	300,00	300,00	396,00	366,00	9
	BIO (Business Developer)				450,00	490,00	450,00	450,000	450,00	494,00	
	Marketing Manager OA	400,00 300,00	400,00	400,00 M0,00	400,00	400,00 No.00	200,00	201,00	490,00	500,00	
	GA Sales Managor	300,00 350,00	356,00	350,00	350.00	350,00	300,00	350,00	350,00	150,00	×
	Bonus Sales Manager	50,00	80,00	139,00	120,00	120,00	200,000	200,00	290,00	290,00	
(III	Sales Manager	_		350,00	350,00	359,96	310,00	355,00	350.00	399,00	
	Bona Sales Managor	2548,00		50	100,00	300,00	100,00	100,00	200,00	100,00	
	Обстуживания организации: Офис:	200,00	1483,00	2963,00	1543,00 515,00	2343,00 515,00	2363,00 515,00	4645,000 960,000	4713,66 846,60	3213,00 860,00	32
	Арица офиса	200,00	200,00	250,00	200,00	200,00	200,00	451,00	450.00	459,00	-
	Коммунитивное расписае		150,00	150,00	250,00	259,00	250.00	200,00	590,00	766,00	,
9	Уборка	-	56,00	59,00	50,00	59,00	50.00	90,00	\$6,00	99,00	- 1
	Organia Sacyania a opieci	328,69	224.69	15,00	11.60	15.00	11.00	30,00 2140,00	2546,66	10,00	
	Molecular and a company of the compa	300,00	200,00	1510,00	100,00	110,00	100,00	2000,00	2990,00	500,00	-
	Kampungu			10,00	80.00	10,00	80,00	91,60	80.00	99,00	- 0
83 33	Xonalis termining surporter	20.00	20,00	29,00	20.86	29,90	20.00	60,00	60.00	66,00	_
	Булгалтуран (сером, осля есть булгалтер, то в за, как сотрудневы)	99,60 230,60	99,00 216.00	99,60 236,60	99,80	99,00 236,00	99,00 230,00	99,00 230,00	99,66 210,60	99,00 230,00	
	Нальев (пол волого довольного, мерт верхольно мр. вид, то указать?) Интернации от от оф г срамы (ООО пример)	200,00	210,00	200.00	200,00	210,00	200.00	200,00	290.00	210.00	2
	ECR (considering twos)	30,00	36,66	lago	36,00	30,00	30,00	31,00	30,00	30,00	
8	Арекца сервера	600,00	405,00	400,00	400,00	1260,00	1204,00	1201,00	1206,00	1200,00	13
	мостил подворь, мижно указать где моститось?	600,00	400,00	410,00	400.00	400,00 800,00	800,00 800,00	800,00 800,00	400,00 800,00	400,00 800,00	
1	менние гографи, мижно умили сте постопера) Услуга связи (мей., скайн, натерист.,)	80,00	100,00	100,00	100,00	199,00	100,00	100,00	145,00	165.00	-
	Офектий экифов	50,00	56,00	50,00	50,00	39,00	50,00	51,00	15.00	stae	
	Cholite		29,69	29.00	\$0.00	20,00	20.00	21,00	300.00	19030	-
4	Herpier	30,00	76,08	30,00	30,00	30,00	70.00	31,00	50,00	50,00	
i	Konsecute Santa: Konsecute DOO	29,66	19,00	19,00	19,00	29,00 29,00	19,00	19,60	19,66	19,00	
	Postana:	900,00	500,00	500,00	1304,00	2000,00	1000,00	2500.00	1500,00	1500,00	Si
	Poccess conjustes (Facebook, 1	500,00	500,00	500,00	1000,00	1900,00	1000,00	1000,00	1500,00	2500,00	15
8	Распина Маркетене (аннференция)	N00.00			300,00	1000,00		2500,000			38
8	Россия Маристин (поставл влики провод) Другое:	100,00	600,000	600,00	600,00	500,00	2100,00	500,00	1280,00	1284,66	26
	Бенули Сругие чаские неменам)	J					1500,00				19
9	OLLIER SPORTS	500,00	500,00	590,00	500.00	590,00	500,00	500,00	500,00	500,00	
	Ократа % на возъхнание вредития	80.00	80,00	10,00	80,00	90,00	30,00	91,60	80,00	99,00	- 0
8	Дрение распира бастий резили, услоги курьера, произог Рассиры постоянные USD	20.00	20.00 540.00	29,00	7453.00	20,00	20,00	21,00	790.00	710,00 12913,00	179
	Расоды петостинные USD	130,00	224,69	1400,00	204,00	299,90	1700,00	2100,00	2780,00	1293,00	26
	Pactopus ta secc. norre, USD	6195,00	5843,08	7683,00	7683,00	10003,00	11963,00	14041,00	14293,00	14113,00	198
	COLORS SANCONO COLORS	200,000	1 1 1 1 1 1 1	GIA CO			-	4,00	6,00	0,00	
	Депежный пригок (отгок), USD	4 962,00	10 337,60	12 617,00	14-617,60	12 217,00	12/017,00	11 152,00	13 597,00	15 007,00	16.9
i	ESITOA (nperiona sa savernos sa acercas e su ercas de septimen)	1390,00	15794,68	19490,00	21490,00	25.490,00	23090,00	24791.00	26990,00	28399,00	340
						-					

Оценка инвестиций

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