Рекомендации Автору для создания результативного описания СТАРТАПА

Заполняя пункты предлагаемой нами Анкеты проекта, Вы создаете документ, обращенный к потенциальному Инвестору, по которому Инвестор должен составить свое мнение не только о качестве и работоспособности Вашей Идеи, но и о Вашем личном потенциале по реализации Проекта, о Вашей способности управлять исполнителями и трезво оценивать текущую рыночную среду. Поэтому :

- Учитывайте то что на сервисе NAPARTNER.RU производится аккредитация Инвесторов с целью допускать к рассмотрению Вашего проекта только успешных лиц , которые ДЕЙСТВИТЕЛЬНО располагают свободными средствами и достаточной компетентностью. Знайте, что острой необходимости "вложить средства" у такого Инвестора нет, на Инвестора не "давят сроки", он не "платит проценты в банк" - он ХОРОШО разбирается в том чем занимается и будет уделять свое ВРЕМЯ только интересным для него ИДЕЯМ и ЛЮДЯМ в которых поверит. Поведение Инвестора - это поведение "сытой акулы".

- Публикуйте четкое и ясное описание того что Вы хотите достичь - продукт или услугу . Инвесторам необходимо простое представление о результатах проекта, в дебрях пространных нелогичных рассуждений никто разбираться не станет.

- Никогда не оставляйте темных мест типа "подробности при личном контакте" или "бизнес план можно скачать по адресу ....... или запросу ". Неспособность коротко сформулировать основную идею Проекта указывает на отсутствие у Вас четкого представления о Проекте .

- Публикуйте Проект только, если Вы можете сформулировать КОММЕРЧЕСКИЙ СМЫСЛ его реализации. Проекты без генерации прибавочной стоимости инвесторам НЕ ИНТЕРЕСНЫ.

- Если Вы считаете что Ваша "идея" сама по себе представляет ценность и её "нельзя раскрывать публично", то во-первых не публикуйте такой "секретный проект" вообще ( орденом "иллюминатов" инвесторы не интересуются) , а во-вторых Вы наверняка ошибаетесь относительно её "чистой" ценности , а кроме того, размещение на публичном сервисе - это способ защиты Ваших прав.

- Не размещайте проекты по сбору денег "для патентования" - это бессмысленно с точки зрения Инвестора ( да и по сути), если у Вас результативная идея, то публикуйте проект по её реализации.

- Внимательно подойдите к оценке предполагаемых объемов реализации продукта или услуг Проекта, доходности - Инвесторы , люди искушенные в таких оценках и легко оценивают как реальность объемов так и считают доходность. Поэтому считайте правильно - ошибки будут Вас характеризовать весьма отрицательно.

- Заявляя объем доли предлагаемой Инвестору и её цену учитывайте, что на этапе ИДЕИ и СТАРТАПА доли менее 25% вряд ли будут рассматриваться Инвестором , логика здесь в том , что еще ничего не ясно и доли не позволяющие "влиять" на ход реализации НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ даже теоретически.

- Всегда очень четко описывайте на какие цели будут израсходованы средства Инвестора на данном этапе и в какие сроки эти цели должны быть достигнуты.

- Всегда описывайте рыночную среду своего продукта или услуги, прототипы и аналоги, конкурентов. Это позволит Инвестору быстрее оценить свое отношение к отрасли, понять потенциал и новизну Вашей идеи , а также оценить насколько Вы глубоко погружены в предметную область. Помните что свойства Вашей личности, как лидера проекта имеют определяющее значение для Инвестора.

- Заявляя о своей роли в Проекте, Вы должны убедить Инвестора в собственной заинтересованности в конечном результате и вере в его достижение. Подробно описывайте уже произведенные Вами затраты и усилия для достижения целей проекта. Описывая команду проекта, старайтесь сообщить подробности по ключевым фигурам и объяснить их мотивацию участия в проекте.

- В анкете Вам нужно выбрать одну из предлагаемых форм отношения с Инвестором по реализации проекта. Теоретически форм взаимодействия много , но принципиально возможных особенно на ранних этапах реализации проекта только три и все они предлагаются на napartner.ru. Это инвестиционный контракт (хорошо если бы у Вас была его форма и Вы представляли основные его обязательства. Если Вам это неизвестно, то можно запросить в "Услуги стартапам" ), организация совместной деятельности в форме бюджетного автомата (изучить можно на capitaller.ru , а начать торги инструментами можно самостоятельно на shareholder.ru или запросить на "Услуги стартапам"), продажа долей Вашей компании(если таковая уже есть, а организовать торги можно производными инструментами от таких долей переданных в залог, например на площадке indx.ru - если нужна помощь, то тоже на "Услуги стартапам").

После заполнения всей анкеты Проекта для публикации на обозрение Инвесторам необходимо пройти МОДЕРАЦИЮ. Важно понимать, что модерацией занимаются люди с одной стороны МАКСИМАЛЬНО заинтересованные в появлении Вашего проекта в списке, но с другой стороны стоящие на страже интересов ИНВЕСТОРОВ и оберегающие их время от СЫРЫХ или заведомо БЕССМЫСЛЕННЫХ публикаций. Модератор проверяет:

- наличие инвестиционного предложения, размер доли и запрашиваемую цену (д.б. не нулевые и реалистичные);

- наличие описания конечного продукта или услуги и РЕАЛИСТИЧНОЙ концепции монетизации Проекта;

- наличие ОБОСНОВАННЫХ технических, организационных или экономических ПРЕДПОСЫЛОК у Автора для реализации Проекта;

Проверка этих условий ОБЯЗАТЕЛЬНА для Модератора. Если возникают вопросы в связи с этими условиями, Модератор сообщает об этом Автору (скрывает проект) с обязательным указанием причины. Автор имеет возможность редактировать Заявку, исправляя или дополняя анкету. Когда После прохождения модерации заявка отправляется экспертам сервиса на первичную оценку по 10 параметрам и только получив такую оценку анкета публикуется для ИНВЕСТОРОВ. Важно помнить, что присвоение начальной оценки проекту (коэффициент привлекательности) делается единожды и редактированием заявки добиться пересмотра начальной оценки нельзя.

После публикации Анкеты Авторам доступна связь с Инвесторами и инструменты рассылки. Старайтесь обратиться к максимальному числу Инвесторов для ознакомления и ОЦЕНКИ. Помните, что оценки инвесторов изменят коэффициент привлекательности, что повлияет на место Вашего стартапа в листинге.

Освещайте ход работ над проектом в блоге проекта, активно взаимодействуйте с заинтересовавшимися проектом Инвесторами. При необходимости привлекайте Администрацию сервиса к организации встреч или\и заключения соглашений - Вам с удовольствием будет оказана любая возможная помощь.