



Покупая недооцененные активы очень важно ответить себе на вопросы:

Если доходность по отношению к риску так высока, не просмотрели ли вы какие-то скрытые риски?

Если предложение такое хорошее, то почему его еще никто не перехватил? Почему продавец актива готов расстаться с ним по цене, которая обеспечит вам более высокии доход?

Деиствительно ли вы знаете об этом активе больше, чем продавец?

Далее коротко пройдемся по основным моментам, на которые мы обращаем внимание.

01

Интересующие нас ниши

Преимущественно нас интересуют компании на стадии поздний seed и раунде A, когда есть продажи, положительная динамика выручки (рост не менее 30% в год). Мы ищем компании с выручкой от 30 млн рублей/год до нескольких миллиардов руб/год.

02

Какие компании мы не рассматриваем

Мы не инвестируем в:

- Идеи и стартапы
- Компании, использующие блокчейн, если это не ведёт к увеличению их прибыли
- Дистрибьюторские компании, которые не владеют брендом и находятся в зависимом положении



- Компании, которые зарабатывают на госконтрактах, зависят от одного-двух крупных клиентов
- системно убыточные и переоцененные компании
- Компании, которые уже достигли капитализации в сотни миллиардов или триллион долларов

03

Где искать проекты?

- · Al-аналитика.
- · Facebook, Linkedin, Vk, Instagram
- Окружение предпринимателей
- Пресса, сайты, каналы
- Сайты Российских Акселераторов
- Анализ лучших сайтов по поиску инвестиций

04

Пошаговая методика оценки компании

1

Медленнорастущие



Быстрорастущие



Циклические компании



Недооцененные активы



Основатель, команда и акционеры

В идеале, чтобы основатель вложил в свой бизнес весомый для него капитал. Мы убеждены, что сильный основатель и команда способны поднять на невероятный уровень даже средний проект.

Необходимо собрать информацию о социальных сетях основателя. Если в них он регулярно пишет о том, как развивает своё дело – это плюс, значит, человек живет этим

Рынок



Нас интересуют только компании, работающие федерально или международно. Рынок при этом должен быть большой, если это рынок страны, то его размер должен быть не меньше 10 млрд. рублей (150 млн. долларов США). Растущий рынок – это плюс.

Конкуренты и товары/услуги заменители

Что конкуренты думают о вашей компании-цели. Нужно составить таблицу важных характеристик продукта и сравнить, является ли продукция вашей компании цели лучше, чем продукция конкурентов. Если ниша меряется агентствами, то нужно посмотреть, как изменилась доля рынка за последние 2-3 года

07

Пример такой таблицы:

	Хилак Форте	Аципол	Максилак	Вивокапс
Цена для потребителя	290	384	493	256
Минимальная фасовка	30мл	30	10	16
Цена за 1 капсулу		12,8	49,3	16
Наценка для дистра* (усредненно)	3,6%	3,3%	6,8%	6%
Цена дистрибьюторов для аптек	404-440*(цена за 100мл)	257-323	346-377	183
Наценка аптеки при поставки от Катрен	47%	49%	42%	40%
Срок годности	4,после вскрытия 6 нед.	2	2	1
Форма	жидкий	капсулы	кишечнорастворимые капсулы	кишечнорастворимые капсулы
Страна производитель	Германия	Россия	Польша	Россия
Доля рынка в РФ (в стоимостном)	9,6	8,1	5,3	-
Доля рынка в РФ (в количественном)	8,6	8,8	4,2	-
Условия хранения	не выше 25 С	не выше 10С	не выше 25 С	не выше 8 С
Форма регистрации	ОТС	ОТС	БАД	ОТС
Позиционирование	Капли для приема внутрь. Регулирует равновесие кишечной микрофлоры и ее состав	Капсулы для профилактики и лечения дисбактериоза	Синбиотик (пробиотик + пребиотик).Марка №1 в России! Капсула устойчивая к кислой среде желудка (mure technology)	Пробиотические бактерии в капсуле, которая растворяется в кишечнике
Активное вещество (КОЕ)	1 мл=20 капель,1*10 ¹⁰	1*107	4.5*10°	то 2,5*10° до 1*10°
Стоимость 1 дня терапии	90	51,2	49,3	32
Длительность курса (в днях)- взрослые	от 20 до 30 дней	8	30	от 7 до 14
Стоимость курса терапии	2700	409,6	1479	448
Кол-во SKU в бренде	капли 30 и 100	капсулы 30	капсулы 10, беби саше 10	капсулы 16



Не всегда удастся получить эти данные, но они могут сказать о многом.

- √ Как компания привлекает клиентов?
- Какая конверсия в продажу и средний чек?
- √Сколько тратит на маркетинг?
- √ Каков NPS (индекс удовлетворенности клиентов)?
- √ Сколько лидов в месяц генерирует?
- √ Насколько грамотно в компании настроена аналитика?

09

План развития

- 1.0 Типичной компании-победителю в портфеле требуется от 3 до 10 лет, чтобы проявить себя (рост в 10-15 раз). Цены акций следуют за фундаментальными финансовыми показателями.
- 2.0 У основателя компании должно быть долгосрочное видение и оно должно быть адекватным. Как и за счет чего он сможет вырасти в 10-20-50-100 раз? Если у основателя есть подробный ответ на этот вопрос это большое преимущество.
- **3.0** Стоит оценить также, как в компании построено планирование продаж, насколько с этими планами расходится факт.
- Нужно понять, какие планы у компании и насколько они реалистичны, об этом нужно спросить непосредственно основателя компании, а если это затруднительно, то попытаться пообщаться с кем-то из топ-менеджмента, посмотреть интервью, изучить сайт компании и последние новости о ней.



Риски

Контроль риска — это лучший способ избежать убытков. Отказ же от риска, скорее всего, приведет и к отказу от доходов. Мы приветствуем риск — в подходящее время, в правильных обстоятельствах и по адекватной цене.

Контроль риска — это не то же самое, что отказ от него, и «адекватная цена» — самая важная часть его определения. Хорошее соотношение риска к выгоде – 1:5, отличное - 1:10 и больше.

СХЕМА ДИВЕРСИФИКАЦИИ



Это только вершина айсберга, аналитики IMPACT Capital проверяют компании более чем по 100 факторам.

Инвесторов с чеком от 1500 000Р

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

Наши контакты:

- impact-capital.com
- +7(495)278-08-88
- 🔀 info@impact-capital.com
- @impact_capital