



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Кто такой инвестор и как с ним договариваться

Мария Саулина  
Директор портала  
[biznesbomba.ru](http://biznesbomba.ru)

# Какие бывают инвесторы

- 3 F: family, fools and friends
- Бизнес-ангелы
- Фонды посевных инвестиций
- Венчурные фонды



**бизнесбомба**  
[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Какие бывают стадии инвестирования

- Посев (или seed) – становление бизнеса
- Первый раунд – начальный этап (start-up)
- Второй раунд – масштабирование бизнеса



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Совет № 1

- Четко определитесь на какой стадии вы находитесь и какой инвестор вам нужен.
- Не тратьте время зря: если вы маленький – ищите маленького, если большой – большого.



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Главный вопрос инвестора

- Как я буду выходить из бизнеса?

Задача инвестора не потратить деньги, а заработать путем вложение в ваш бизнес.



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Совет № 2

Четко определите, как инвестор будет возвращать свои деньги и как выходить.



**бизнесбомба**  
[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# «Выход инвестора»

Выход бывает:

- Продажа вышестоящему инвестору
- Продажа стратегическому инвестору
- Management by-out: выкуп доли инвестора менеджментом компании.
- IPO



**бизнесбомба**  
[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

## Совет № 3

Обязательно проговорите с инвестором как будете делить убыток, если бизнес прогорит. Понимание рисков и необходимости нести ответственность со стороны инициатора проекта – важный фактор при принятии решения инвестором.



**бизнесбомба**  
[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)



## Совет № 4

Обязательно проговорите с инвестором распределение долей в компании и управление бизнесом. Инвестор не хочет завладеть вашим бизнесом, однако контролировать ход проекта он обязательно будет и для этого в новой компании ему нужны инструменты.



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Совет № 5: факторы принятия решения

- Продукт
- Рынок
- Команда



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Совет № 6: Презентация

- Задача презентации – быстро и кратко рассказать о сути, зацепить слушателя. Не углубляйтесь в детали.
- Не используйте научные и специализированные термины. Постарайтесь объяснить суть технологии как 5-летним детям



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Совет № 6: Презентация

- Обязательно слайды про рынок: рост рынка, характеристики рынка, конкуренты.
- Слайды про продукт: какую потребность решает ваш продукт, как она решается на данный момент, почему ваш продукт лучше.
- Слайд про деньги: сколько денег, на какой срок, IRR.



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Совет № 7: разговор

- Краткость – сестра таланта
- Отвечайте на поставленные вопросы – не пытайтесь доказать что ваша идея самая лучшая
- Честность – если не знаете каких-то данных, не выдумывайте
- Уверенность – если вы не уверены, что вас бизнес успешен, инвестор вам не поверит.



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)

# Спасибо за внимание!

Мария Саулина

[Saulina.maria@gmail.com](mailto:Saulina.maria@gmail.com)

Twitter: @saulina\_maria

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)



**бизнесбомба**

[www.biznesbomba.ru](http://www.biznesbomba.ru)