



ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Как получить деньги ? vs Как найти проект ?



Содержание

- 4 Венчурные инвестиции – расчет на рост стоимости инновации
- 4 Основные этапы инвестирования и особенности каждого
- 4 Рост стоимости проекта - основа прибыли для всех участников
- 4 Инвестиционный меморандум: разделы и ожидания инвесторов
 - Продукт
 - Рынок
 - Команда
 - План
 - Финансы
- 4 Подход FPI к взаимодействию с проектами

Венчурные инвестиции – расчет на рост стоимости инновации

Инновации – не самоцель, а способ достижения долгосрочной конкурентоспособности и получения устойчивой прибыли в условиях конкурентного рынка.

Главный критерий инновационности – БЫТЬ ПЕРВЫМ В КАТЕГОРИИ, или открывать свою категорию и иметь возможность удержать преимущество на время, требуемое для завоевания существенной доли рынка.

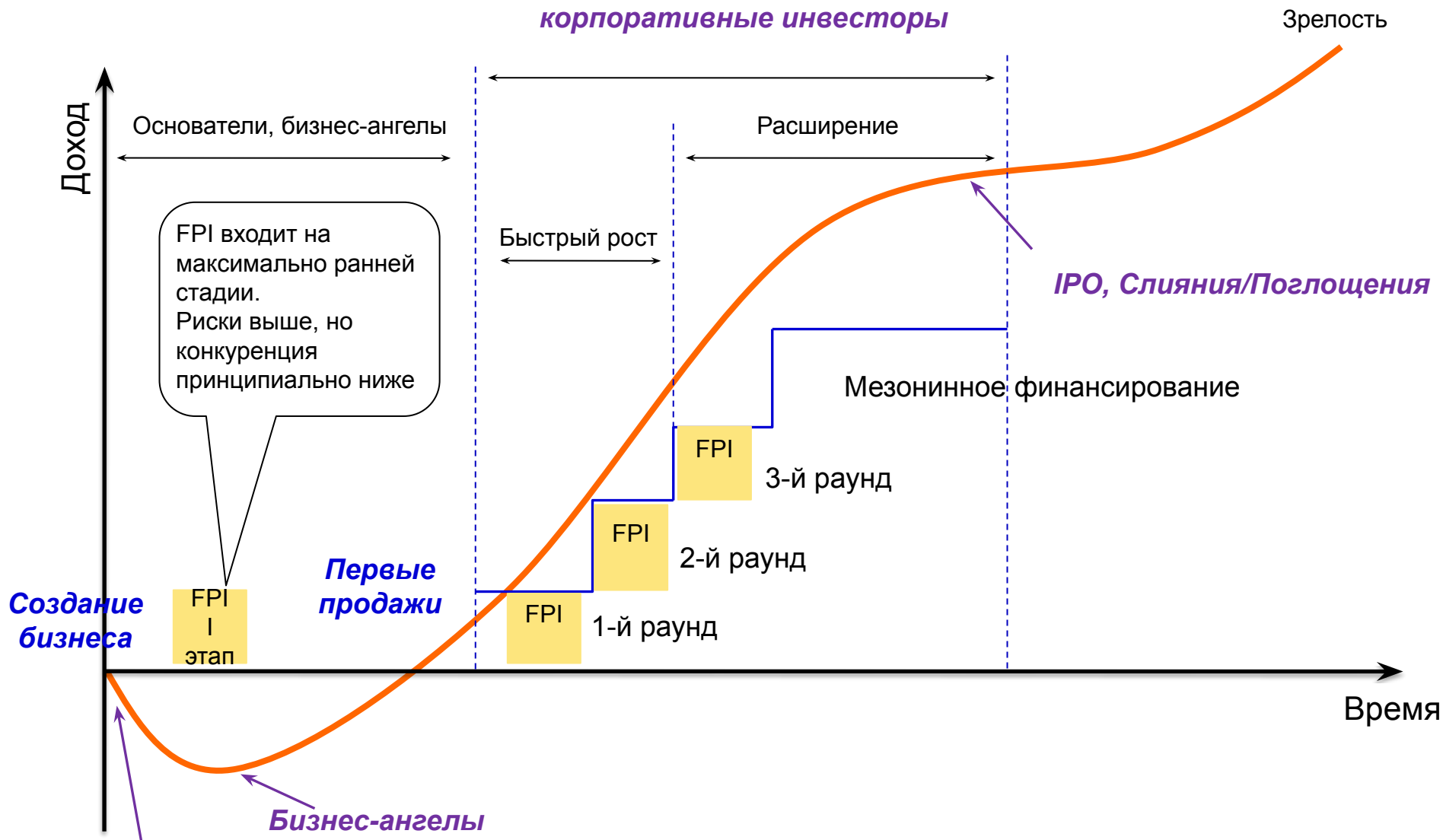
Инновационность может опираться на:

- Новую технологию, ноу-хау и знания или развитие существующей технологии.
- Новый маркетинговый метод применения существующей технологии.
- Новую бизнес модель, на уже существующем рынке.

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ НАЦЕЛЕНЫ НА ПОИСК ИННОВАЦИЙ С
МАКСИМАЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА СТОИМОСТИ.

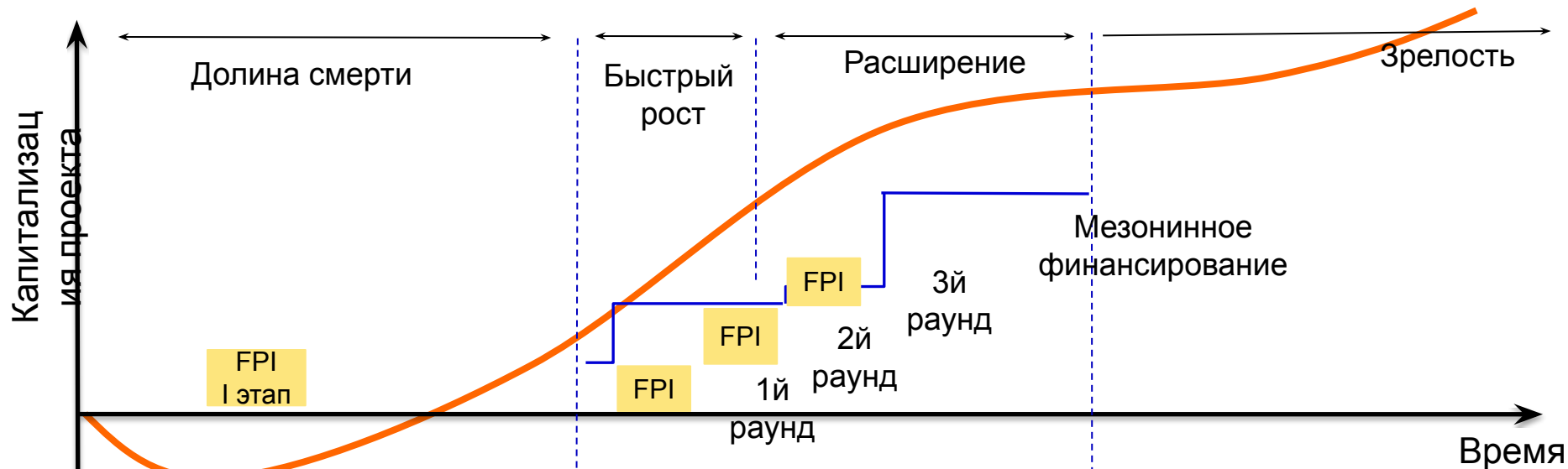
Основные этапы инвестирования

*Фирмы венчурного капитала,
корпоративные инвесторы*



Основатели

Принципы доп. эмиссии и роста капитализации проекта



акционер	Долина смерти				Быстрый рост				Расширение				Зрелость			
	доля	акций	цена	сумма	доля	акций	цена	сумма	доля	акций	цена	сумма	доля	акций	цена	сумма
автор	50%	1000	1	1000	33%	1000	3	3000	20%	1000	10	10000				
FPI	50%	1000	1	1000	33%	1000	3	3000	20%	1000	10	10000				
инвесторы 1 раунда					33%	1000	3	3000	20%	1000	10	10000				
инвесторы 2 раунда									40%	2000	10	20000				

Условная оценка стоимости проекта

Расчетная оценка стоимости проекта

Рыночная оценка стоимости проекта



Типичные стадии проработки проекта



Основные составляющие успеха для инновационного проекта

Основные факторы, влияющие на успех венчурного инновационного проекта в целом, таковы же, как и факторы, влияющие на успех крупного бизнеса. Но если в уже состоявшемся бизнесе дисбаланс приводит к снижению эффективности и только, то в венчурном стартапе – это приводит к краху.

Итак: необходимые составляющие успеха инновационного проекта:

- 4 **Инновационная бизнес модель (технология и/или идея).**
- 4 **Эффективный маркетинг:** очень много проектов неверно оценивают свои рынки, потребности потенциальных клиентов, или вообще движутся не в том направлении в погоне за научно-технической составляющей.
- 4 **Наличие долгосрочной стратегии,** так как именно наличие стратегии позволяет верно оценить имеющиеся и необходимые ресурсы и в дальнейшем корректировать развитие, опираясь не на сиюминутные сигналы и научное любопытство, а планомерно ставя цели.
- 4 **Эффективная предпринимательская команда:** является ключевым фактором, так как важно соединение мотивации, предпринимательской энергии и менеджерских навыков у ключевых игроков команды.

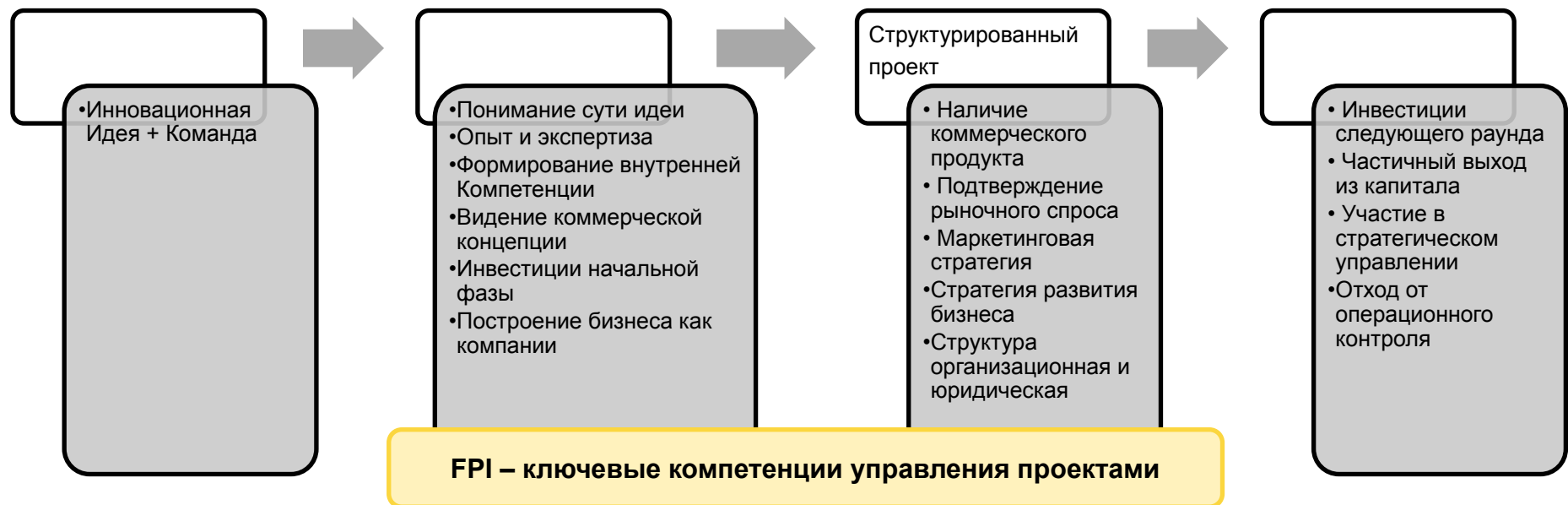
Разделы бизнес плана : ожидания инвесторов - типовые ошибки авторов

Раздел БП	Ожидания инвесторов	Типовые ошибки
Продукт	Описание конечного продукта востребованного рынком. Наличие прототипа.	Описание технологии, вместо рыночного продукта
Рынок	Оценка рынка продукта в РФ и в мире. Понимание барьеров входа и каналов продаж. Стратегия продаж.	Отсутствие учета затрат на распространение продукта и наличия барьеров разного рода.
Команда	Оценка необходимых для проекта компетенций во всех областях, не только в технологии. План привлечения.	Позиция: «сами со всем справимся».
План мероприятий	Четкий план на 6 месяцев, понимание основных этапов и ключевых KPI.	Позиция: «сначала деньги, потом план».
Финансовые показатели	Четкая бизнес модель показывающая источник роста стоимости проекта.	Отсутствие детального бюджета. Нереалистичные оценки расходов, сроков и доходов.

Модель взаимодействия FPI с основателями проектов

FPI - это инвестор, который

- Трансформирует реальность, создавая из идеи и ноу-хау проект, имеющий реальную бизнес-модель
- Формирует необходимое видение коммерческой перспективы
- Формирует стратегию развития совместно с командой



Стратегия FPI - проактивный подход к управлению

- Управление проектом в тесной связке с командой менеджмента
- Глубокое участие в стратегическом планировании
- Глубокое участие в разработке маркетинговой стратегии
- Целенаправленный тренинг на развитие компетенций команды проекта
- Делегирование в проект, при необходимости, специалистов FPI

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

КОНТАКТЫ:

г. Москва,
Ул.1я Фрунзенская д. 5
Тел. +7 (495) 988 00 12

info@fpivc.com
www.fpivc.com