

Занятие 1. Что такое процесс привлечения инвестиций?

Основные мысли

Инвестиции – вложения в объекты предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли. Выделяются следующие виды бизнесов: стартап, дивидендный бизнес, хобби, «русский венчур». На курсе мы фокусируем внимание на стартапах. Виды инвесторов – ангелы, фонды и стратегические инвесторы.

Роль фаундера:

- Формулирует цели
- Проходит венчурную развилку
- Организует создание стратегии с учетом собственных целей
- Организует создание необходимых артефактов
- Выбирает инвесторов и проводит переговоры

Скиллсет – набор навыков для эффективного осуществления деятельности по привлечению инвестиций.

Домашняя работа 1

Оценка опыта по скиллсету

По шаблону произвести описание ваших актуальных проблем привлечения инвестиций, указав описание проблемы, критерии ее значимости (на что влияет и как), а также описать образ результата решенной проблемы (как проверим, что она решена).

Результат самооценки необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже, чем за 2 дня до начала второго занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 2. Всякий ли бизнес стартап?

Основные мысли

Не каждый бизнес - стартап, но есть большое количество бизнесов, которые пытаются выдавать себя за стартапы и играть по правилам стартапов - основателю так гораздо приятнее и интереснее. Стартапом следует считать только ту компанию, у которой есть потенциал быть проданной через биржу (IPO) или стратегу, который является или сопоставим с биржевой компанией.

Чтобы понять, есть ли такие перспективы у менти, используем 5 вопросов венчуриста:

1. Работает ли менти на большом рынке?
2. Претендует ли он на монополию?
3. Есть ли куда вложить деньги, чтобы ускорить рост?
4. Кто может это купить?
5. Готов ли менти к венчурным подвигам?

Если 5 «да», то = стартап

Домашнее задание 2

Оценка венчурности бизнеса

Вы должны провести анализ вашего бизнеса для оценки его венчурности. Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже, чем за 2 дня до начала третьего занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 3. Насколько венчурный фаундер

Основные мысли

Привлечение инвестиций должно базироваться на понимании возможностей возврата инвестору. В этом аспекте важной фигурой является фаундер. Стратегия бизнеса должна выстраиваться исходя из сочетания типа бизнеса и типа фаундера.

Распознать, с кем вы работаете можно с помощью поведенческого интервью, определяя образ мыслей и ценности. Исходим и реального опыта ситуаций в прошлом и задаем вопросы на погружение и на понимание мотивов. До интервью необходимо изучить биографию фаундера и сформулировать вопросы, подготовить опросник по семи свойствам фаундера и в результате соотнести выявленные свойства и профиль венчурности.

В процессе интервью важно:

- задавать открытые вопросы
- не оценивать внутри разговора
- не ускорять ответы фаундера, больше слушать
- подкреплять мнение кейсом из опыта
- не додумывать образ фаундера по одному факту
- не критиковать образ мыслей фаундера
- обращать внимание на то, что говорит фаундер в первую очередь

Фаундеры бывают разные. После определения венчурности фаундера уточняем стратегию. Оценка бизнеса – производная от оценки стратегии, которую можно менять.

Домашнее задание 3

Оценка венчурности фаундера

В результате этой задачи вы сможете оценить венчурность фаундера и уточнить стратегию.

Интервью проводится в парах, список пар формирует преподаватель до занятия.

В роли инвестора провести интервью фаундера и сформулировать необходимые корректировки стратегии его бизнеса в шаблоне.

В роли фаундера провести встречу с инвестором.

Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже чем за 2 дня до начала четвертого занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 4. Как построить стратегию привлечения инвестиций?

Основные мысли

Для снижения рисков, структурирования процесса и увеличения вероятности привлечения инвестиций необходимо сформировать план. План должен привлекательным как для компании, так и для инвесторов на каждом шаге. Планы, как и бизнесы с фаундерами, тоже бывают венчурные и не венчурные.

Контрольные вопросы к менти для составления плана:

1. Кто в принципе может нас купить?
2. Сколько логически-денежных шагов у нас до этой покупки?
3. Хорошо ли заработает участник каждого раунда?
4. Останется ли что-то еще и нам с основателем?

Домашнее задание 4

План привлечения инвестиций

Подготовить план привлечения инвестиций

Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже, чем за 2 дня до начала пятого занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 5. Как составить P&L и CapTable?

Основные мысли

Существует два правила финансовой модели:

1. она должна быть
2. по ней надо жить (тождество P&L и финансовой модели)

Основой финансовой модели являются драйверы роста и предположения.

Captable - таблица владения долями компании, обычно очень простой технический документ. Важным моментом является опционная политика для сотрудников, в русском венчуре она скорее всего лишняя.

Домашнее задание 5

Финансовая модель

Подготовить финансовую модель.

Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже, чем за 2 дня до начала восьмого занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 6. Как определить желаемые условия текущего раунда?

Основные мысли

Чтобы привлечь инвестиции на выгодных условиях, важно определить желаемую оценку текущего раунда и выбрать базу для мультипликаторов.

Оценка драматически важнее для инвестора, но и компания может существенно потерять от неправильных условий, торговаться нужно в любом случае. Поэтому важно торговаться. Главный метод повышения оценки - рост числа потенциальных инвесторов.

Мультипликаторами нужно уметь пользоваться, а не делать из них культ.

На ранних стадиях предпочтительны варианты инвестиций без оценки.

Домашнее задание 6

Желаемая оценка

Оценить компанию и обосновать оценку, при необходимости выбрать базу мультипликаторов и сопоставимые компании.

Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже чем за 2 дня до начала шестого занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 7. Как представить бизнес инвестору?

Основные мысли

Знакомство с инвестором начинается с презентации, на нее есть стандарт. Она не сможет продать, но она может испортить впечатление. Знайте, что она точно окажется у конкурентов. Задачи презентации - заинтересовать и объяснить, а не пугать или напрягать.

В презентации отвечаем на вопросы:

Что делаем?

- узкое определение
- описание проблемы
- описание решения
- описание миссии

Почему это хорошо?

- рынок
- экономика
- конкурентная среда
- выход

Что уже сделали?

- трекшн
- или история развития

Кто это делает?

- команда
- контакты

Доступ к DataRoom передается уже после NDA, в нем должна быть вся существенная информация по компании.

Домашнее задание 7

Презентация и DataRoom

Подготовить презентацию и оглавление DataRoom

Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже, чем за 2 дня до начала седьмого занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 8. Где и как выбрать инвесторов и провести переговоры?

Основные мысли

Выбрать подходящего инвестора для бизнеса - кропотливая аналитическая задача.

Выделяется два типа:

1. Венчурные инвесторы
2. Инвесторы в реальный бизнес

В каждом из типов есть свои особенности. Важно учитывать свои и подбирать оптимального.

Выбирая инвесторов, можно провести анализ:

- количество и масштаб сделок
- соответствие мандату и индустриальному домену
- количество и успешность экзитов
- ключевые лица в команде
- деловая репутация
- отсутствие прямых конкурентов в портфеле

Домашнее задание 8

Short list потенциальных инвесторов

Сформировать в шаблоне short list из 10 потенциальных инвесторов и обосновать свой выбор.

Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже чем за 2 дня до начала девятого занятия. Формат приведен в шаблоне к занятию.

Занятие 9. Как структурировать сделку и учесть подводные камни?

Основные мысли

Раунд считается завершенным, когда деньги на счету. Тем не менее и предварительные договоренности и решения обязательно фиксировать в документах.

Читайте документы так, будто все будет использовано против вас, а устного не существует. Читайте документы сами, это не вопрос юристов. При возможности используйте свой Term Sheet. На ранних стадиях - старый SAFE.

Домашнее задание 9

Анализ Term Sheet

Необходимо изучить шаблон TS и не попавшие в него пункты. Выбрать 5 негативных условий для основателя и обосновать свой выбор в шаблоне.

Результат необходимо отправить преподавателю по e-mail не позже, чем за 2 дня до демо дня (10-ого занятия). Формат приведен в шаблоне к занятию.

Демо день

Подготовка

Для подготовки к демо дню необходимо произвести оформление презентации (питч дека) и отправить преподавателям. По результатам полученных предложений внести корректировки.

Перечень инвесторов будет сформирован преподавателями и представлен студентам до 8-ого занятия.

Организация

На демо дне будут разбираться от трех до пяти проектов. Формат: выступление фаундера – 10 минут, комментарии и мнения инвесторов – 20 минут.