

# ПОДГОТОВКА СТАРТАПОВ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЫНКЕ РОССИИ



январь 2022



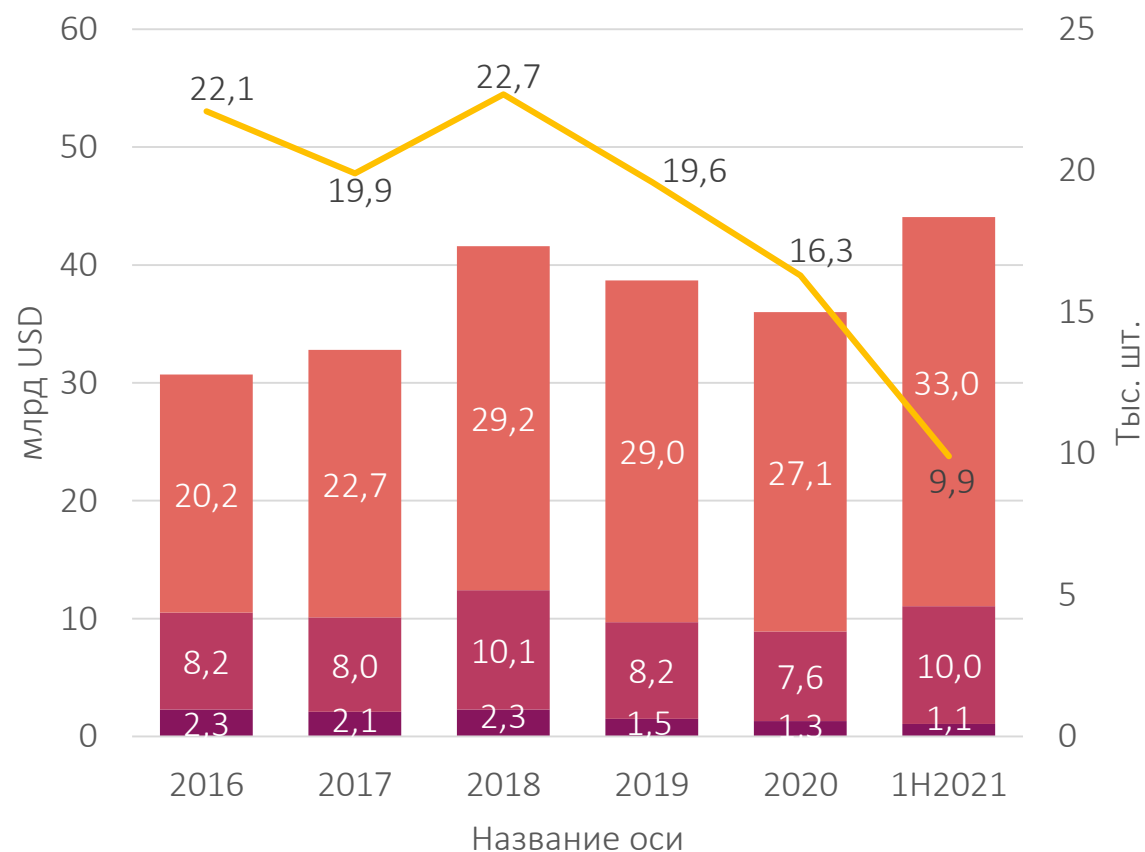
# СОДЕРЖАНИЕ

1. Глобальный рынок венчурного финансирования
2. Российский рынок венчурного финансирования
3. Упаковка стартапов перед венчурным инвестированием
4. Информация об авторах

# С 2018 года во всем мире наблюдается тенденция к замедлению объёмов венчурного финансирования на всех стадиях как результат торговых войн и пандемии

- Падение объёмов венчурного инвестирования началось в 2018 году с усилением экономической напряжённости между двумя крупнейшими странами-венчурными инвесторами: США и Китаем. Санкции являлись основным драйвером данной тенденции.
- В течение 2020 года объём ещё больше сократился вследствие общей осторожности из-за экономической неопределённости и значительных трудностей в бизнесе, с которыми сталкиваются крупные компании под давлением, вызванным пандемией COVID-19.
- Компании на поздних стадиях являются более безопасными в нестабильные времена. Так, объём инвестиций в поздние стадии за 2020 год снизился по сравнению с уровнем 2018 года на 7,2%, а объём инвестиций в более ранние стадии – на 28,2%. Что свидетельствует о том, что инвесторы снизили активность в дорогостоящих ранних стадиях и скорее проявляют осторожность в отношении общего риска
- За первое полугодие 2021 года объём венчурного финансирования на 78% превышает объём всего 2020 года.







Объёмы венчурных инвестиций в разрезе стадий и количество сделок в 2016-1H2021 гг.



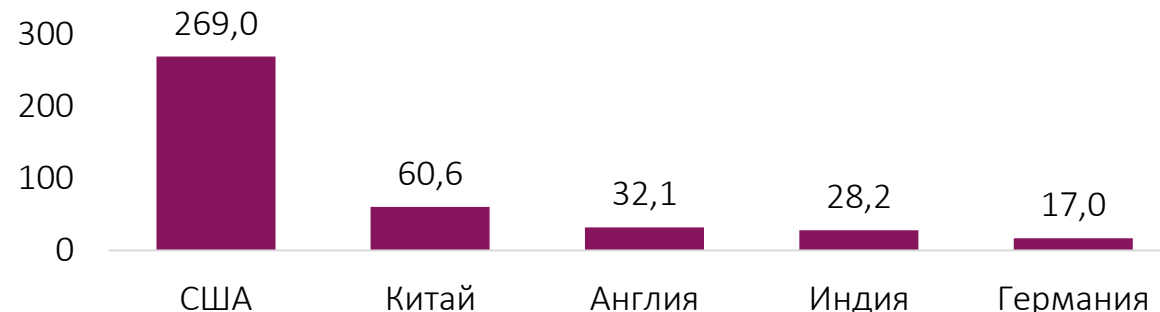
■ Предпосевная стадия ■ Посевная стадия  
■ Стадия А — Количество сделок

Источник: KPMG Venture Pulse, Crunchbase Global Venture Report, Dealroom Global Venture Capital

### Тренды 2020-2021 гг.:

-  Увеличение инвестиций в компании, учитывающие в своей деятельности факторы ESG (экологические, социальные и управленческие факторы)
-  Рост дистанционных сделок в связи с пандемией
-  Повышение зрелости развивающихся технологических секторов в странах Юго-Восточной Азии и Африки, вследствие чего увеличивается уровень венчурных инвестиций и сделок в этих регионах
-  Увеличение инвестиций в новых секторах, включая кибербезопасность и аутентификацию клиентов
-  Сохранение высокого объема венчурных инвестиций в здравоохранение и биотехнологии во всех юрисдикциях
-  Рост перекрёстного финансирования, которое способствует привлечению более широкого круга инвесторов

Объём инвестированных средств венчурными фондами стран за 2020 г., млрд USD



Медианный объём венчурной сделки по стадиям в 2016-2020 гг., млн USD



Количество инвестиционных сделок в разрезе секторов в 2020 г., шт.



- Количество сделок в секторе технологических услуг в 6,4 раз превысило количество сделок в секторе коммерческих услуг.
- Быстрорастущие отрасли в 2020-2021 гг.: ПО, финансовые услуги, здравоохранение, биотехнологии, B2B услуги и кибербезопасность.
- За последний год самый крупный венчурный фонд в мире – Sequoia Capital – проинвестировал в США 727 сделок, в Китае – 305 сделок, в Индии – 213 сделок. Основными секторами инвестирования являлись программное обеспечение, FinTech и здравоохранение.

Топ-10 мировых венчурных фондов по сумме сделок в 2021 г.

Название	Предпочитаемый раунд	Диапазон размеров сделки	Сумма сделок за последний год
1. Sequoia Capital	Series A	50 тыс. – 30 млн USD.	30,7 млрд USD
2. Andreessen Horowitz	Series A	30 – 75 млн USD	20,2 млрд USD
3. Accel	Series A	1 – 100 млн USD	17,5 млрд USD
4. Index Ventures	Series A	50 тыс. – 75 млн USD	11,2 млрд USD
5. GV	Series A	20 – 50 млн USD	9,8 млрд USD
6. Kleiner Perkins	Series A	30 – 100 млн USD	3,4 млрд USD
7. BOX Group	Seed	50 – 500 тыс USD	2,2 млрд USD
8. First Round Capital	Seed	100 – 500 тыс USD	861 млн USD
9. SV Angel	Seed	7,5 – 25 млн USD	646 млн USD
10. 500 Global	Seed	50 тыс. – 5 млн USD	522 млн USD

# СОДЕРЖАНИЕ

1. Глобальный рынок венчурного финансирования
2. Российский рынок венчурного финансирования
3. Упаковка стартапов перед венчурным инвестированием
4. Информация об авторах

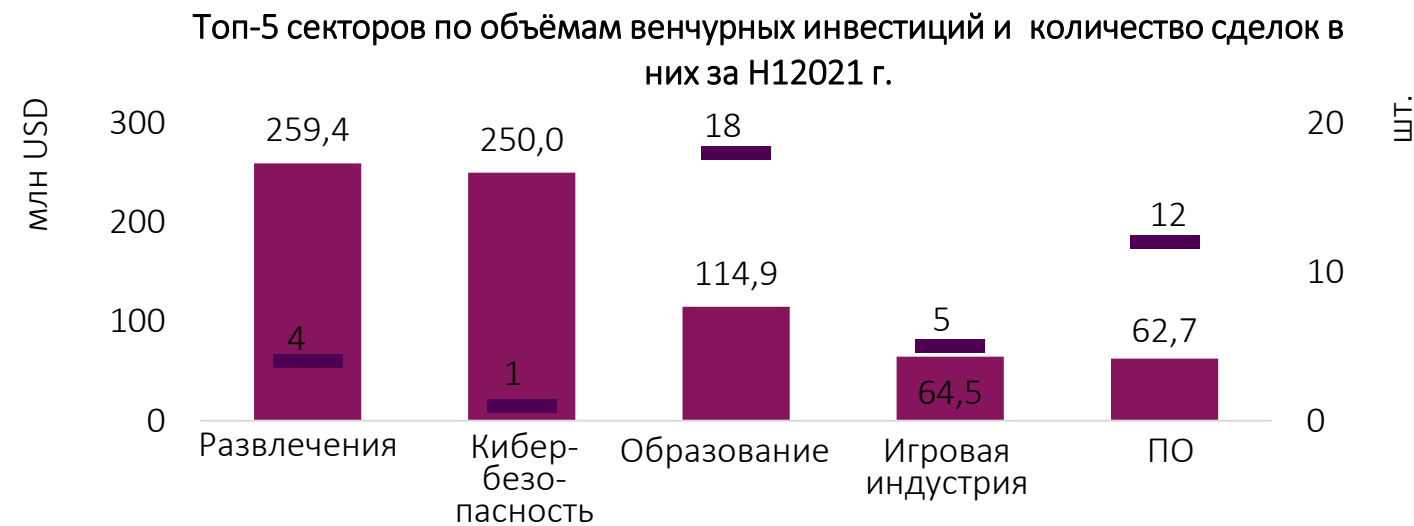
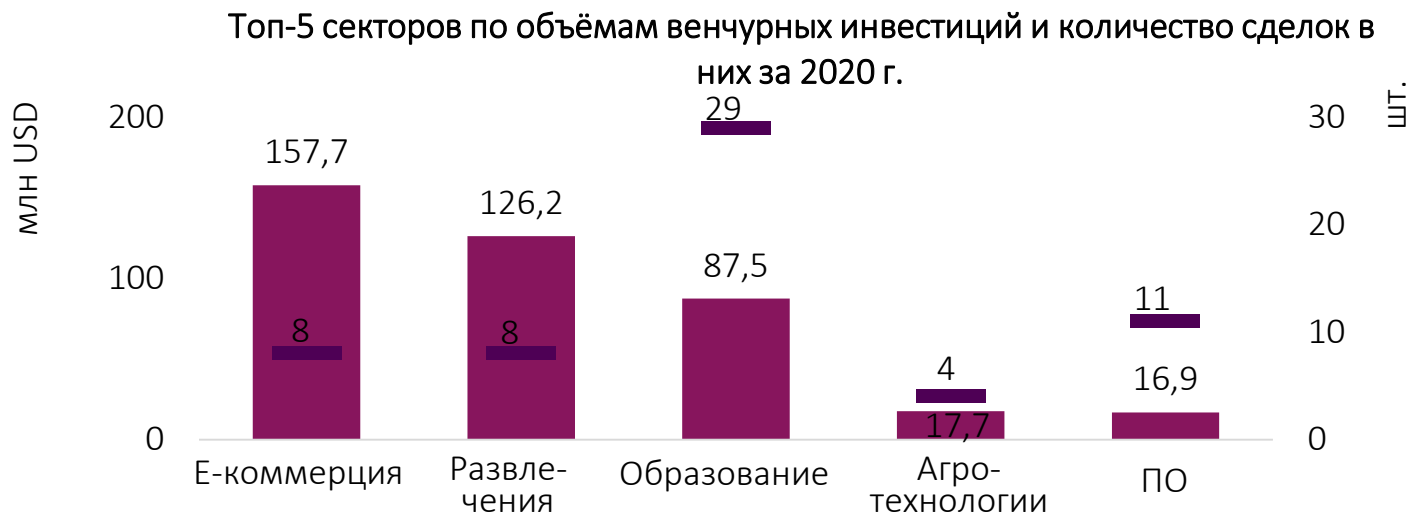
# Несмотря на структурное перераспределение рынка и пандемию, рынок венчурных инвестиций продолжает расти как в своем темпе, так и в объеме инвестиций

- Рынок венчурных сделок, составляющий основу венчурной экосистемы, в 2017 году показал рост на 48% по сравнению с 2016 годом. Количество сделок при этом увеличилось на 21 сделку.
- По итогам 2019 года рынок сократился на 2% до 427,1 млн USD против 433,7 млн USD в 2018 году.
- Падение активности инвесторов в I пол. 2020 году во многом предопределено последствиями распространения коронавирусной инфекции, вследствие чего реализовывались по большей части сделки, проработка которых началась существенно раньше пандемии и находилась на финальных стадиях.
- Объем венчурных сделок с российскими стартапами в H1 2021 году вырос более чем в три раза по сравнению с тем же периодом прошлого года и установил рекорд в 1 млрд USD.
- В H1 2021 на всех стадиях развития компании наблюдается не только увеличение объемов инвестиций и количество крупных сделок, но и рост средних чеков финансирования.

Объемы венчурных инвестиций в разрезе стадий и количество сделок в 2016-H1 2021 гг.



В связи с внедрением новых технологий увеличилось количество киберпреступлений, поэтому крупные корпорации стали внедрять защиту данных, что поспособствовало росту рынка кибербезопасности.



■ Объём сделок — Количество сделок


- Увеличиваются объёмы венчурного инвестирования в сферу кибербезопасности и компании, предлагающие решения для защиты облачной инфраструктуры и приложений: почтовые клиенты, онлайн-банкинг, мессенджеры, всевозможные CRM-системы. Крупнейшей сделкой в H1 2021 году является привлечение около 250 млн USD ИТ компанией Acronis.


- Наблюдается рост объёмов инвестиций и количества сделок в секторе развлечений. Крупнейшей сделкой H1 2021 года является привлечение онлайн-кинотеатром IVI 250 млн USD от группы инвесторов, в том числе Романа Абрамовича и «ВТБ Капитала».


- Третья крупная сделка в H1 2021 года - покупка «ВТБ Капиталом» 15% в сервисе каршеринга «Делимобиль» за 75 млн USD


# В 2020 году наблюдается рост новых венчурных фондов, а также постепенное увеличение объемов действующих венчурных фондов


## Тренды 2020-2021 гг.:


 Рост приобретения банков крупными онлайн-компаниями с целью выстраивания собственной финансовой инфраструктуры

 Увеличение финансирования в стартапы, специализирующиеся на процессе рекрутинга

 Повышение инвестиционного интереса к сегменту EdTech, популярность которого выросла в условиях пандемии

 Рост объемов инвестиций в такие ниши, как искусственный интеллект, SaaS (модель ПО), образование, финансовые технологии, B2B услуги, логистика

 Рост числа акселераторов при одновременном снижении объема инвестиций с их стороны

 Увеличение объемов инвестиций и количества сделок бизнес-ангелов в российские проекты практически в 3 раза по сравнению с 2019 годом

### Число новых венчурных фондов и объем осуществленных ими инвестиций в 2016-2020 гг.



### Число действующих венчурных фондов и объем осуществленных ими инвестиций в 2016-2020 гг.



# СОДЕРЖАНИЕ

1. Глобальный рынок венчурного финансирования
2. Российский рынок венчурного финансирования
3. Упаковка стартапов перед венчурным инвестированием
4. Информация об авторах

## План по подготовке стартапов к привлечению венчурного инвестирования

1. Предварительная подготовка
2. Подготовка внутренней среды компании
3. Юридическая и финансовая подготовка
4. Подготовка инвестиционной презентации
5. Подготовка Pitch Deck
6. Подготовка к Due Diligence
7. Сбор и анализ предложений от инвестора
8. Принятие решения
9. Документальное закрытие сделки

# Предварительная подготовка: определение целей обращения к венчурному капиталу, формирование команды по фандрайзингу

## Предварительная подготовка

В первую очередь стартапу необходимо определить цели обращения к венчурному капиталу:

- разработка MVP перед выходом на рынок
- внедрение инноваций, ноу-хау на рынок
- подготовка продукта к коммерческой реализации на рынке
- расширение рынков сбыта
- усиление конкурентных преимуществ
- развитие и масштабирование бизнеса
- получение экспертной поддержки проекта

Следует также сформировать команду по фандрайзингу:

1 шаг

Определите, кто будет входить в команду (COO, CFO, CEO, юристконсульт, CMO, CAO)

2 шаг

Определите функционал для каждого члена команды

3 шаг

Подберите персонал на соответствующие роли и создайте систему оценки эффективности работы сотрудников

4 шаг

Сформируйте систему контроля качества каждого этапа бизнес процесса

## Предварительная подготовка

Решите все вопросы, касающиеся юридической регистрации стартапа. Для этого оформите следующий пакет документов:

Понятийное соглашение для основателей



- Позволяет юридически зафиксировать роли основателей проекта еще до регистрации юридического лица;
- Инвестор на берегу может договориться с партнерами о том, как будет реализовываться проект, в какие сроки, какой будет объем инвестиций и какую долю он получит в итоге

Устав ООО



- Ограничивает право выхода, предусматривает преимущественные права, расширяет компетенции общего собрания, чтобы исключить злоупотребления со стороны директора

Договор для оформления прав на интеллектуальную собственность



- Позволяет зафиксировать переход прав на интеллектуальную собственность от работников или подрядчиков в пользу компании
- Позволяет ввести режим конфиденциальности и ограничить конкуренцию

# Предварительная подготовка: поиск и подбор подходящих венчурных фондов, бизнес-ангелов или family офисов

## Предварительная подготовка

Прежде чем выбрать подходящий венчурных фонд или бизнес-ангела, сопоставьте их критерии отбора с актуальным положением и целями вашей компании.

Для этого следует:

- Определить, на каких конкретно отраслях специализируются венчурные инвесторы
- Изучить, в какие стадии инвестируют венчурные инвесторы
- Узнать местоположение венчурных инвесторов
- Изучить портфолио венчурных инвесторов

- Провести параллели с компаниями, в которые они раньше инвестировали
- Сопоставить свои краткосрочные и долгосрочные цели с целями венчурных инвесторов
- Определить роль инвестора
- Выяснить, сможет ли команда менеджеров взаимодействовать с венчурным инвестором

! Family офисы более свободны в принятии инвестиционных решений. Однако обычно они инвестируют только в компании на более поздних стадиях.

Размеры чеков, как правило, меньше, чем у венчурных капиталистов, но больше, чем у бизнес-ангелов.

# Предварительная подготовка: выбор подходящего времени и рыночной ситуации

## Предварительная подготовка

Сделайте анализ трех ключевых фактора для **определения идеального времени** для привлечения венчурных инвестиций:

- Достаточный уровень технологического развития
- Нормативные изменения и экономические импульсы
- Готовность потребителей к новому продукту

Для открытия стартапа выбирайте такую рыночную ситуацию, как становление рынка и рост рынка, так как:

- Высокий темп роста
- Низкая конкуренция
- Высокий потенциал роста
- Спрос преобладает над предложением

Если ваша компания пыталась привлечь финансирование на протяжении длительного периода, но безуспешно, это может стать тревожным звонком для инвесторов.

**Выбрать и проанализировать подходящую рыночную ситуацию** поможет проведение предварительного исследования рынка, которое позволяет стартапу получить ответы на следующие вопросы:

- Какова ёмкость рынка?
- Какой спрос существует на рынке на данный продукт/услугу?
- Кто является целевой аудиторией?
- Какие существуют перспективные направления развития на рынке?
- Кто главные конкуренты?

Такой анализ поможет получить понятное представление о будущих позициях, потребителях и их потребностях, тенденциях спроса и предложения, а также о других факторах успеха или провала выбранной вами рыночной ниши.

## Подготовка внутренней среды компании

### Регистрация интеллектуальной собственности:

Патенты и инновации послужат конкурентным преимуществом и помогут убедить инвестора. Для государственной регистрации интеллектуальной собственности необходимо подать заявку в Федеральную службу по интеллектуальной собственности (Роспатент). Также Всемирная организация интеллектуальной собственности занимается администрированием международных конвенций в области интеллектуальной собственности.

### Инкорпорация компании или реорганизация:






Выбор страны для регистрации стартапа, как правило, зависит от целевой аудитории продукта, снижения налоговой нагрузки, отсутствия бюрократических процессов, условий, которые вам предлагает выбранная страна (программы поддержки или финансирования на государственном уровне). В любом случае, выбор юрисдикции зависит от всех вышеописанных нюансов и полном анализе будущих правоотношений.

### Квалифицированная команда:

Создайте полную управленческую команду и убедитесь, что команда стартапа разнообразная, составная:

- CEO – генеральный директор. Ответственный за принятие окончательных решений по всем операциям
- CTO – главный технический директор. Отвечает за разработку новых сервисов или продуктов, а также за оптимизацию производительности производства
- CMO – главный директор по маркетингу. Занимается оценкой рынков, анализом аудитории и проведением маркетинговых исследований
- CFO – главный финансовый директор. Отвечает за финансовый анализ, бухгалтерский учет

### Топ-5 юрисдикций для ИТ-компаний

№	Страна	Итоговый балл
1	 Эстония	66,3
2	 Латвия	64,2
3	 Беларусь	63,7
4	 Литва	62,6
5	 Кипр	56,7

Основателям стартапа необходимо наладить систему бухгалтерского и управленческого учёта

**Финансовый учёт** — учёт операций по счетам и регистрам бухгалтерского учета с целью отражения фактической деятельности и составления годовой бухгалтерской отчётности. Элементов планирования здесь нет. Создан как для внутренних, так и для внешних пользователей (инвесторов, акционеров, аудиторов, государственных органов). Следует провести аудит финансовой отчетности.

## Бухгалтерский баланс

Сроки формирования бухгалтерской отчетности жестко зафиксированы законодательством. Бухгалтерский баланс интересен руководству при оценке деятельности за прошедший период, налоговой для анализа прибыльности, аудиторам для проверки хозяйственной деятельности.

## Отчет о движении денежных средств

Документ, в котором организации отражают все поступления и платежи компании, а также остатки средств на начало и конец периода.

## Отчет о прибылях и убытках

Он показывает, какая была выручка компании, сколько всего реализовано продукции, товаров и услуг, какие были расходы и какая прибыль у компании за отчетный период.

**Управленческий учёт** — система планирования показателей деятельности и сопоставления данных, полученных по регистрам бухгалтерского учета. Включает в себя инструменты анализа для принятия управленческих решений по изменению текущей ситуации и создан только для внутреннего пользования.

## Управленческий баланс

Внутреннюю управленческую отчетность можно создавать с любой частотой и оперативностью. Данные управленческого баланса нужны только руководителям предприятия для краткосрочного и долгосрочного планирования деятельности.

## Финансовые показатели деятельности

- Рентабельность собственного капитала, активов, инвестиций, оборотных средств
- Оборачиваемость активов
- Коэффициент текущей ликвидности, быстрой ликвидности, абсолютной ликвидности и т.д.

## Юридическая и финансовая подготовка

Необходимо внедрить следующие политики:

### Положение о коммерческой тайне

- локальный нормативно-правовой акт, направленный на регулирование отношений, связанных с режимом коммерческой тайны, то есть, с её сохранением
- коммерческая тайна предполагает коммерческую выгоду от соблюдения режима конфиденциальности
- коммерческая тайна — это любые сведения, например производственные, технические, экономические, организационные и другие данные компании, которые имеют коммерческую ценность, так как больше никому не известны
- положение необходимо, чтобы ввести режим коммерческой тайны и защитить секреты производства юридического лица (клиентскую базу, программный код, рецептуру продукции, маркетинговую стратегию, данные о контрагентах, бизнес-процессы)

### NCA (non-compete agreement)

- соглашение о неконкуренции
- основная цель соглашения — это не допустить, чтобы работник перешел в конкурирующие компании или сам стал конкурентом, применяя в работе навыки, компетенции и знания, которые он получил за период работы в компании
- NCA заключается между компанией и их работниками в период работы по трудовому договору

### NDA (non-disclosure agreement)

- заключается для предотвращения разглашения конфиденциальной информации
- инициаторами заключения NDA выступают компании, которые передают кому-либо важную для них информацию и не хотят, чтобы эту информацию знал кто-либо ещё
- защита проявляется в невозможности распространения идеи стартапа неуполномоченным лицам
- NDA подписывают при проведении переговоров по заключению договоров, при реализации инвестиционных контрактов, покупке активов, сделках слияния и поглощения, в IT-индустрии, а также в трудовых правоотношениях между работодателем и сотрудниками

## Юридическая и финансовая подготовка

1. Договор  
конвертируемого  
займа

2. Договор о  
передаче домена

3. Договор возмездной  
передачи прав  
администрирования

4. Корпоративный  
договор с  
миноритарием в ООО

- инвестор даёт основателям деньги без первичной оценки бизнеса на самой ранней стадии развития компании
- если бизнес оказался успешным, инвестор может стать участником (акционером) проинвестированной компании
- если бизнес не «взлетел», инвестор вернет деньги и получит доходность в виде процентов или простится с деньгами, но избежит участи остаться участником недействующей компании

- договор позволит защитить интересы основателей и компанию от нежелательных действий или бездействия со стороны миноритарного инвестора

# Подготовка инвестиционной презентации: описание проекта, проблемы и потребности рынка, решаемые проектом проблемы, анализ рынков

## ! Главным и основным шагом является подготовка инвестиционной презентации.

Инвестиционная презентация – это ключевой источник информации для инвестора о вашем бизнесе. Цель презентации – вызвать интерес к вашей компании, который может в будущем привести к финансированию вашего бизнеса. Инвестиционная презентация предназначена для направления инвестору и его самостоятельного ознакомления с документом. Содержит большое количество слайдов с подробной информацией и дополнительными приложениями в виде финансовой модели и других документов.

### Укажите, что привносит проект на рынок:

- Проект: краткая формулировка, суть проекта
- Миссия проекта
- Видение
- Долгосрочные цели проекта
- Бизнес-концепт

### Проведите анализ **глобального рынка** аналогичных продуктов:

- Структура мирового рынка аналогичных продуктов
- Тренды развития мирового рынка аналогичных продуктов
- Емкость мирового рынка аналогичных продуктов

### Сделайте анализ целевых сегментов рынка:

- Ключевые выводы по целевым сегментам
- Размер и прогноз целевых сегментов

### Определите проблемы и потребности рынка:

Проблема должна быть:

- Четко сформулированной
- Хорошо аргументированной
- Подкреплена информацией, статистикой, экспертной оценкой

Описывается текущая ситуация на целевом рынке: взаимоотношения основных участников рынка, его ключевые проблемы и потребности

### Также проанализируйте **локальный рынок** аналогичных продуктов:

- Структура целевого рынка аналогичных продуктов
- Тренды развития целевого рынка аналогичных продуктов
- Емкость локального рынка аналогичных продуктов

# Подготовка инвестиционной презентации: анализ конкурентов

Проведите качественный анализ конкурентов и заполните сравнительную таблицу

	Проект	Конкурент №1	Конкурент №2	Конкурент №3	Конкурент №4	Конкурент №5
Название	«...»	«...»	«...»	«...»	«...»	«...»
Качество продукта, ассортимент товаров						
Цены						
Технологии						
Дистрибуция						
Позиционирование и имидж бренда						
Каналы продвижения						
Темп роста на рынке						

## Подготовка инвестиционной презентации: модель монетизации

Учредитель должен понимать, как можно заработать на своем проекте. Главная задача – выбрать правильную модель монетизации. Для более наглядного представления предлагаем Вам заполнить таблицу «Модель монетизации». Здесь представлен пример модели монетизации «Яндекс.Еда».

Каналы продаж	Интернет-сайт	Приложение «Яндекс.Еда»
Продукт/услуга	Клиенту предоставляется возможность выбрать ресторан и меню и сделать заказ быстрой доставки горячих и холодных блюд	
Принцип монетизации	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Комиссия с заказов</li> <li>▪ Ставка от ресторанов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Транзакционная модель (комиссия)</li> <li>▪ Сервисный сбор с пользователей</li> <li>▪ Процент от рекламы</li> </ul>
Количество пользователей	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Жители более 300 городов России, где присутствует Яндекс Доставка</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Жители городов от 18 лет, имеющие доступ к приложению «Яндекс.Еда»</li> </ul>
Маржинальность	... \$	... \$

Следующим шагом является описание бизнес-модели

## Партнеры

- Партнеры
- Поставщики
- Ресурсы, получаемые от партнеров
- Основные активности партнеров

## Деятельность

- Основная деятельность компании

## Ресурсы

- Какие ресурсы используются для создания ценности?

## Ценность для потребителей

- Ценность проекта для потребителей
- Какие проблемы потребителей решает проект
- Какой набор продуктов предоставляется потребителям

## Отношения с клиентами

- Типы коммуникаций для каждого сегмента потребителей
- Уровень сервиса

## Дистрибуция

- Каналы продаж
- Стоимость каналов продаж
- Приоритизация каналов продаж

## Сегменты потребителей

- Целевые сегменты потребителей
- Наиболее важные сегменты потребителей



## Структура расходов

- Постоянные и переменные издержки
- Какие ресурсы наиболее затратны?



## Потоки доходов

- За что готовы платить потребители?
- Возможные способы оплаты
- Наиболее прибыльные потоки доходов

## Следующим шагом является описание статуса проекта:

- Укажите статус реализации проекта  
По плану / под угрозой / отстает


- Предоставьте краткое содержание отчета  
Информация в сжатом виде в 2-3 предложениях.

- Выберите 3 ключевые области/вехи, которые бы хотели осветить в своем отчете

Рассказывайте о том, над чем вы больше всего работали с момента последнего обновления.

- Добавьте общий обзор каждой ключевой области

Для каждой ключевой области отчёта расскажите о ходе работ, достижениях и планирующейся работе.

 Предоставьте текущие результаты работы проекта, включая статистику финансовых и других показателей деятельности компании

## Далее составьте Roadmap:

### Сформулируйте цели и задачи

### Выберите структуру дорожной карты

Выделяют три вида структуры дорожной карты: с временными рамками, без них и гибридную. В первом случае все задачи размещают на временной шкале для отображения сроков реализации стратегии, второй вариант используют, когда это сделать невозможно из-за отсутствия долгосрочного планирования. Гибридные roadmap содержат сроки в рамках краткосрочного планирования.

### Извлеките ключевые этапы

### Обобщите ключевые риски и стратегии их снижения

### Продумайте стратегию

Проанализируйте идеи, задачи и риски. Расставьте приоритеты.

Метрики помогают инвестору определить, стоит ли вкладываться в данный проект. Следовательно, рассчитайте следующие показатели:



## Стоимость привлечения клиентов (CAC):

**CAC = расходы на продажи и маркетинг / количество новых клиентов**

- Понимание стоимости привлечения новых клиентов имеет решающее значение для анализа маркетинговой окупаемости инвестиций. Используя CAC, компания может определить наиболее экономически эффективный способ привлечения клиентов.
- Понимание своего CAC дает бизнесу возможность полностью анализировать ценность на одного клиента и улучшать свою прибыль.



## Пожизненная ценность клиента (LTV):

**LTV = сумма среднего чека \* количество продаж за месяц \* прибыль за определенный период \* срок сотрудничества с клиентом**

Пожизненная ценность клиента используется для измерения роста компании. Зависит от коэффициента оттока и лояльности с бренду.

- Коэффициент оттока описывает, как часто клиенты перестают делать покупки в бизнесе, где были постоянными клиентами.
- Лояльность к бренду изучает, кто продолжает покупать их продукцию. Компания с большим количеством постоянных клиентов будет генерировать высокую пожизненную ценность.

вся выручка за все время, которая будет получена с одного клиента, делить на стоимость привлечения этого клиента



$$\frac{LTV}{CAC} \geq 3$$

## ❖ Коэффициент удержания клиента (retention rate):

Коэффициент удержание клиента = количество клиентов в конце периода – (количество клиентов, приобретенных в течение периода / количество клиентов в начале периода) \* 100%

После того, как вы узнаете свой текущий показатель удержания клиентов, вам следует провести аудит поведения ваших покупателей, чтобы определить сходства в причинах ухода или даже типах пользователей, которые уходят. Другими словами, вам нужен когортный анализ. Суть когортного анализа заключается в том, что вы делите пользователей на группы по определенному признаку и исследуете, как меняется поведение этих групп со временем.

## 📊 Динамика движения денежных потоков:

Финансовые эксперты изучают следующие показатели денежного потока:

- Денежные потоки по операционной деятельности. Они включают расчеты за товары и услуги, приобретаемые для собственных нужд, налоговые платежи, оплату трудовых соглашений сотрудников. В доходную часть принимают выручку от продажи товаров и услуг, а также другие потоки от операционной деятельности.
- Инвестиционные потоки. К ним относят вложения компании и получаемые доходы в части дивидендов, разницы между покупкой и продажей ценных бумаг, купонный доход от облигаций и другие варианты.
- Кредитные потоки. Учитываются привлеченные заемные средства, выплаты основного долга, процентов.
- Направленность потока (положительный или отрицательный).
- Объем (валовый, чистый).
- Непрерывность формирования (регулярный или дискретный).

Вам необходимо иметь маркетинговый план, чтобы убедить инвестора в том, что ваш продукт сможет привлечь клиентов. При составлении маркетингового плана опирайтесь на следующие пункты:

- **Краткое маркетинговое описание**

- **Краткое формальное описание продукта**

- **Целевые клиенты**

В этом разделе описываются клиенты, на которых вы ориентируетесь. Он определяет их демографический профиль (возраст, пол), психографический профиль (их интересы) и их конкретные желания и потребности

- **Краткий обзор основных конкурентов**

- **Уникальное торговое предложение**

Наличие сильного уникального торгового предложения имеет решающее значение, поскольку оно отличает вашу компанию от конкурентов.

- **Стратегия ценообразования и позиционирования**

- **План распределения**

Ваш план распределения подробно описывает, как клиенты будут покупать у вас товар (ваш сайт, дистрибьютеры, розничные торговцы).

- **Предложения**

Специальные акции, которые вы организуете, чтобы привлечь новых клиентов и заставить прежних клиентов вернуться к вам.

- **Маркетинговые материалы**

Материалы, которые вы используете для продвижения своего бизнеса среди существующих и потенциальных клиентов. К ним относятся, в частности, ваш веб-сайт, печатные брошюры, визитные карточки и каталоги.

- **Стратегия продвижения**

- **Стратегия онлайн-маркетинга**

- Стратегия ключевых слов
- Стратегия оптимизации для поисковых систем
- Стратегия платной онлайн-платформы
- Стратегия социальных сетей

- **Совместные предприятия и партнерства**

Соглашения, которые вы заключаете с другими организациями, чтобы помочь привлечь новых клиентов или лучше монетизировать существующих.

- **Стратегия удержания клиента**

Подготовьте финансовый план, который даст инвесторам понимание скорости и степени окупаемости их вложений



Расширенная версия финансовой модели состоит из следующих блоков:

- Операционной модели – объясняет, каким образом компания организует и использует имеющиеся у неё ресурсы.
- Отчёта о прибылях и убытках – результаты деятельности компании за определённый период. В форму входят: выручка, различные расходы, валовая прибыль, выплата процентов по долгу, налоги и чистая прибыль.
- Бухгалтерского баланса – это свод информации о стоимости имущества, обязательств и капитала вашей компании на конкретный момент времени. Состоит из активов и пассивов.
- Отчёта о движении денежных средств – это реальный денежный поток, который возникает при введении деятельности. Данная отчетность отличается от «отчёта о прибылях и убытках» тем, что не показывает движение неденежных статей, например, амортизации.
- Прочих отдельных калькуляций (привлечение финансирования, оценка компании, калькуляции стоимости долговых обязательств и основных средств и т.д.).



Разработка финансовой модели:

- Составьте список всех источников выручки и последовательно, по каждому из них внесите в таблицу план продаж по месяцам.
- Определите себестоимость продаж. Рассчитывается как производственная себестоимость продукции плюс все расходы, связанные с реализацией (транспортировкой, упаковкой) продукции.
- Спланируйте расходы. На данном этапе разделите все расходы на переменные, то есть те, которые зависят от объема выручки, и постоянные, которые от объема выручки напрямую не зависят.
- Посчитайте операционную прибыль. Сложив все переменные расходы, включая расходы на продажи и вычтя эту сумму из доходов, вы получите валовую прибыль. Отняв от валовой прибыли постоянные расходы, вы получите операционную прибыль.
- Тщательно делайте расчеты по налогам.
- Рассчитайте инвестиционную привлекательность проекта по чистой приведенной стоимости проекта и дисконтированному периоду окупаемости проекта.

Инвестиционное предложение – это документ, содержащий информацию об условиях взаимодействия инициатора проекта и инвестора. Предназначен для того, чтобы ознакомить с вашими идеями и перспективами развития бизнеса потенциальных инвесторов.

Инвестиционное предложение способно привлечь инвестора, ведь этот документ поможет правильно проанализировать компанию. Составьте инвестиционное предложение по следующему плану:

- Резюме (Executive Summary)
- История компании и собственность
- Продукты и услуги
- Менеджмент и персонал
- Описание отрасли, рынка и конкуренции
- Операции компании
- Финансовая история
- Стратегический план
- Факторы риска и стратегия снижения рисков
- Прогноз финансового состояния
- Потребность в финансировании
- Правительственная поддержка и законодательство
- Финансовое предложение
- Приложения

**Executive summary** – это сокращенная версия бизнес-плана на 1-2 страницы, в которой четко выделены его основные разделы

Подготовьте Executive summary по следующему плану:

## Информация о компании

- Происхождение стартапа
- Деятельность стартапа (масштаб и тенденции отрасли)
- Текущее состояние стартапа (объем продаж, прибыль, численность работников, продукция)

## Проблема и ее решение

- Существующая или назревающая проблема, подтвержденная несколькими существенными фактами
- Решение данной проблемы

## Управляющая команда



- Имя
- Фамилия
- Должность
- Опыт работы
- Предыдущая работа

## Объем рынка и его характеристики

- Объем рынка
- Темпы роста
- Социально-демографические и географические характеристики целевого рынка
- Сегменты рынка
- Перспективы рынка
- Целевая аудитория
- Основные заинтересованные стороны
- Процесс покупки
- Порядок принятия решений о покупке

## Обзор технологии

- Техническая концепция (диаграммы, графики, рисунки)
- Интеллектуальная собственность (патентоспособность технологии, полученные патенты)

## Бизнес-модель

- Сегменты потребителей
- Ценностное предложение
- Каналы взаимодействия
- Ключевые партнеры
- Ключевые ресурсы
- Потоки доходов
- Затраты

## Основные этапы и бюджет

- Основные этапы развития
- Реалистичный бюджет
- Сроки, необходимые для достижения этапов развития
- План того, как собираетесь их достичь

Следующим шагом является составление Pitch Deck - презентации с минимальным количеством слайдов, используемая для сопровождения устного питча основателя перед инвесторами, целью которой является привлечение щедрых инвестиций.

## Составьте Pitch Deck по следующему плану:

1. Краткое описание продукта
2. Команда стартапа
3. Проблема на рынке
4. Решение
5. Анализ рынка
6. Анализ конкурентов
7. Бизнес модель
8. Модель монетизация
9. Roadmap
10. Traction
11. Маркетинговый план
12. Финансовый план
13. Маржинальность
14. Инвестиционное предложение

## Советы к подготовке презентации Pitch Deck:

- Не бойтесь попросить помощь профессионалов при создании презентации для Pitch
- Продемонстрируйте инвестиционное предложение с указанной суммой для финансирования
- Не переусердствуйте с объемом питч дэка (максимум 15 слайдов)
- Минимизируйте количество текста
- Добавьте в презентацию больше визуализации (большие четкие изображения, графики, диаграммы)
- Не используйте мелкий шрифт (минимум 30 пунктов для текста и от 32 до 44 для заголовков)

## Советы к выступлению с презентацией Pitch Deck:

- Начните свое выступление, назвав свое имя, должность и название компании (это позволит аудитории познакомиться с вашим голосом, прежде чем вы начнете pitch)
- Не читайте текст со слайдов
- Общайтесь с аудиторией с помощью риторических вопросов
- Смотрите вперед, располагая к себе аудиторию
- Не говорите слишком быстро, люди лучше воспринимают информацию, когда вы говорите медленнее
- Не используйте отраслевые аббревиатуры и профессиональную терминологию, которую не знает аудитория

**Due Diligence** – процедура составления объективного представления об объекте инвестирования, помогающая инвестору сформировать полное представление о возможных рисках и будущих кризисных ситуациях, которые могут проявиться после заключения сделки.

Выделяют следующие области, которые инвестор захочет изучить при проведении due diligence стартапа.  
Подготовьте соответствующие документы и информацию по каждому пункту:

- **Финансовые и бухгалтерские данные:** бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, налоговые декларации, оборотно-сальдовые ведомости и т.д.
- **Интеллектуальная собственность:** права на IP-адрес, патентная информация, товарные знаки, авторское право, положение о служебных произведениях, трудовые договоры с сотрудниками и т.д.
- **Корпоративные документы:** свидетельство о государственной регистрации, устав, выписка из ЕГРЮЛ, выписка из списков участников, опционные соглашения, положения о коммерческой тайны, протоколы общего собрания участников и т.д.
- **Разбирательства и спор:** претензии, иски к компании за последние 3 года.
- **Команда:** опыт основателей и управленческой команды.
- **Информация о клиентах и поставщиках:** список всех клиентов и поставщиков с указанием ключевых, договоры с ключевыми клиентами и поставщиками, документы об осуществлении расчетов.
- **Бизнес модель и прогнозы:** бизнес-план, планы за последнее время и отчеты об их реализации, планы капитальных вложений.
- **Таблица капитализации:** расчет стоимости компании.
- **Рынок:** информация об объеме рынка, потенциальной занимаемой Вами доле.

# Сбор и анализ предложений от инвестора, принятие решения

Определите собственные критерии выбора инвестора, заполните предложенную таблицу сбора предложений, проанализируйте информацию и примите решение:

	Инвестор №1	Инвестор №2	Инвестор №3	Инвестор №4	Инвестор №5
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Объем доли инвестора в стартапе

Форма участия в стартапе (конвертируемый займ, доля в компании, SAFE, займ и др.)					
-----------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

Объем инвестиций



История инвестора					
-------------------	--	--	--	--	--

Стратегия выхода


Права инвесторов (право вето, право после закрытия сделки, право эксклюзивности, ликвидационное соглашение, «защита от размывания» доли инвесторов)					
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--	--

Последним этапом перед финансированием является документальное завершение сделки. Подготовьте следующие документы и предоставьте инвестору:


### Обязательные документы

-  **Внесение изменений в Устав и его регистрация**
-  **Протокол общего собрания участников, содержащий решение о принятии вклада инвестора и об увеличении уставного капитала:**


Прописывается доля инвесторов в компании, внесение ими инвестиций и размытие долей прежних участников компании

-  **Term Sheet:**  
Это документ об основных условиях сделки, в котором содержатся основные договорённости о цене, условиях, сроках, расходах сторон, конфиденциальности

### Документы в зависимости от определенной ситуации

-  **Инвестиционный договор:**  
Прописываются KPI проекта, а также иные условия, касающиеся отчетности и финансов

Если инвестор планирует зайти в компанию через конвертируемый займ, то необходимо подписать **договор инвестиционного займа** – выплата процентов и возврат тела займа осуществляется в виде отчисления доли (определённого процента) от получаемой компанией прибыли

-  **Опцион на долю в компании:**  
Это опцион на приобретение доли в организации. Опцион по сути представляет собой нотариально удостоверенную безотзывную оферту, которая позволяет держателю опциона в любой момент оформить покупку доли, не привлекая для этого лицо, выдавшее опцион

# СОДЕРЖАНИЕ

1. Глобальный рынок венчурного финансирования
2. Российский рынок венчурного финансирования
3. Упаковка стартапов перед венчурным инвестированием
4. Информация об авторах



**Олег Ильин**  
Управляющий партнер

Олег имеет опыт реализации множества проектов в инвестиционном и стратегическом консалтинге. Директор консалтинговой компании ASER. Член рабочей группы по формированию инвестиционного имиджа при Совете Министров Республики Беларусь, член наблюдательного совета ОАО «МАЗ», член сети бизнес-ангелов Angels Band, магистр в области инвестиций и финансов Queen Mary University of London.



**Владислав Болботовский**  
Начальник отдела финансового консалтинга

Владислав имеет 5-летний опыт в сфере финансового консалтинга, инвестиционного банкинга и корпоративных финансов. Начальник отдела финансового консалтинга компании ASER. Окончил бакалавриат БГУИР, а также магистратуру БГЭУ по специальности «Финансы, денежное обращение и кредит». Проходил дополнительное обучение в Высшей школе экономики и Bocconi University.



**Максим Додолев**  
Управляющий партнер ASER Capital

Максим имеет более чем 10-летний практический опыт управления финансовыми службами компаний из разных отраслей экономики. Осуществил привлечение финансирования в сумме более 100 млн USD для компаний среднего и крупного бизнеса в Беларуси и за рубежом. Окончил бакалавриат БГЭУ, получил дополнительное образование в Stanford University и Columbia University.



**Александр Кондрашонок**  
Заместитель директора

Александр имеет 10-летний опыт в сфере управленческого и финансового консалтинга. Разработал со своей командой более 400 бизнес-планов по реализации крупнейших инвестиционных проектов и проектов развития компаний как в Беларуси, так и за рубежом. Окончил бакалавриат БГЭУ по специальности «Экономика и управление на предприятии» и магистратуру Высшей школы управления бизнеса.



[aser.by](http://aser.by)

ASER – это инвестиционно-консалтинговая компания, оказывающая широкий спектр услуг в сфере бизнес-планирования, привлечения финансирования, исследований и аналитики.

**Контакты и адрес:**

[sales@aser.by](mailto:sales@aser.by)

+375-17-388-01-50

220069, Республика Беларусь, г. Минск, пр.  
Жукова, 29, офис 19 «А» (БЦ «Красавік»)



**Реквизиты:**

ЗАО «Агентство стратегического и  
экономического развития»

УНП 192419636