

Заключение сделки с венчурным инвестором: подготовка материалов и ведение переговоров

Для получения финансирования от венчурного инвестора предпринимателю необходимо успешно пройти тщательную процедуру отбора проектов для инвестирования. Венчурные инвесторы подходят к выбору проектов основательно и тщательно, поскольку заранее неизвестно, какой из них имеет шанс вырасти в первоклассную инновационную компанию, а затем прорваться в лидеры рынка.

Анализ проекта со стороны венчурного инвестора — это непростая и часто длительная процедура, к которой претендент на инвестиции должен быть полностью готов. Процедура анализа и отбора проектов может сильно варьироваться в зависимости от пристрастий и привычек конкретных венчурных инвесторов. Иногда это непринужденная «пятиминутная» беседа, а иногда — долгий и затяжной формализованный процесс.

Как соискателю доказать эффективность проекта, подготовить необходимый комплект документов, провести с венчурным инвестором успешные переговоры в разных форматах, быть готовым ответить на часто встречающиеся вопросы, избежать типичных ошибок — все эти вопросы будут детально рассмотрены на семинаре.

Внимание! Вы можете посетить полный курс [Поиск инвестиций для построения успешного стартап-проекта](#).

Расписание

Город: Санкт-Петербург

Дата:

- 11 сентября `19
- 11 декабря `19
- 13 марта `20
- 10 июня `20
- 11 сентября `20

В результате обучения вы:

- изучите требования, предъявляемые венчурными инвесторами к потенциальным получателям

финансирования

- узнаете, на что в первую очередь обращают внимание управляющие венчурных фондов на различных этапах сделки
 - поймете, как показать инвестору высокий потенциал и стоимость вашей компании
 - научитесь отвечать на типовые вопросы венчурных инвесторов и твердо отстаивать собственную позицию
 - сможете самостоятельно подготовить инвестиционный меморандум и бизнес-план проекта для представления в фонды
 - научитесь делать эффективную и эффектную презентацию для инвесторов
 - подготовитесь к различным форматам переговоров с инвесторами
-

Программа семинара

Типовая сделка с использованием венчурного финансирования

- Стадии реализации типовой сделки с привлечением венчурного финансирования
- Отбор проектов венчурным инвестором. Обеспечение потока проектов Deal flow. Проведение процедуры Due Diligence
- Факторы отбора проектов: команда, продукт, рынок продукции, стратегия, дистрибуция, конкуренция, финансы и инвестиции
- Выручка — показатель № 1. Как ее обосновать? Как перейти от бизнес-модели к финансовой модели?
- Критерии оценки венчурным инвестором эффективности проекта. Принятие решения об осуществлении инвестиций
- Заключение сделки с инвестором. Выбор места и формы регистрации компании
- Защита интеллектуальной собственности
- Совместная работа венчурного инвестора и предпринимателя по повышению стоимости инвестируемой компании
- Выход инвестора из сделки. Реализуемые в мировой и российской практике варианты выхода, их преимущества и недостатки
- Продажа стратегическому инвестору в условиях текущего состояния российской экономики
- Частное размещение (private placement), выкуп менеджерами (management buy-out, MBO) как способы привлечения финансовых средств для развития
- Initial Public Offering (IPO). Возможность проведения для российских предприятий на российских и зарубежных фондовых рынках. Необходимые требования к эмитенту

Практикум «Выбор наиболее оптимального варианта выхода инвестора на конкретном примере»

Подготовка материалов для предоставления венчурному инвестору

- Материалы с информацией о компании: информационный буклет (тизер) проекта, резюме

проекта (инвестиционное предложение), инвестиционный меморандум, бизнес-план

- Инвестиционный меморандум: основное содержание и целевая аудитория
- Подготовка и составление бизнес-плана проекта. Основные разделы и структура бизнес-плана, принятые в венчурном сообществе
- Проведение маркетингового, технического, финансового анализа аспектов продукта. Разработка стратегии развития идеи, организации предприятия, рыночной реализации идеи
- Отличие инвестиционного меморандума от бизнес-плана
- Основные ошибки при подготовке бизнес-плана и инвестиционного меморандума
- Подготовка качественной презентации проекта. Структура презентации. Ошибки при подготовке презентации
- Рекомендации по стилистике и содержанию презентации для венчурного инвестора
- Прохождение цикла взаимодействия с венчурным инвестором до получения решения о финансировании
- Составление Term Sheet (протокол условий) после получения предварительного одобрения. Виды акций. Условия контрактов
- Сложности при составлении инвестиционного соглашения. Защита от «разводнения» (Anti-dilution)

Практикум «Подготовка макета бизнес-плана и инвестиционного меморандума для предоставления венчурному фонду»

Переговоры с инвестором

- Встреча с инвестором: различные форматы. Формат «одного предложения», формат «пять минут», форматы «устная беседа» и «общение в лифте» (elevator pitch)
- Особенности проведения переговоров. Возможные типовые вопросы инвестора и правильные ответы на них
- Возражения инвестора и контраргументы предпринимателя
- Психология проведения переговоров с инвестором
- Основные причины отказа в финансировании
- Прохождение цикла взаимодействия с инвестором до получения решения о финансировании

Практикум «Готовим и репетируем „пятиминутную беседу“ и „беседу в лифте“»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **12400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
- Кофе-паузы, обеды

- [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Бутыркин Александр Яковлевич**

Доктор экономических наук, эксперт-практик в области стратегического управления, финансов и оценки стоимости бизнеса. Бизнес-тренер, консультант