

Поиск инвестиций для построения успешного стартап-проекта

Каждого руководителя стартап-проекта волнуют несколько первостепенных вопросов повышения его успешности. Это правильный выбор ниши бизнеса и стратегии выхода на рынок, методы достижения быстрого роста выручки и капитализации, построение конкурентоспособной целевой бизнес-модели, вопросы привлечения первых покупателей.

Вместе с тем развитие бизнеса только за счет собственных средств зачастую не представляется экономически оправданным в силу необходимости развиваться не эволюционно, а революционно, и при этом поддерживать высокие темпы роста компании и обеспечивать требуемую доходность инвестированного капитала.

Поэтому правильно выбранные внешние источники финансирования позволят компании максимально использовать потенциал роста, предоставляемый рынком.

В ходе семинара будут рассмотрены вопросы разработки рыночно ориентированной бизнес-модели, стратегии и финансового обоснования эффективности проекта, вопросы поиска и переговоров с инвестором, заключения сделки.

Расписание

Город: Алматы

Дата:

- 9 – 11 сентября `19
- 9 – 11 декабря `19
- 11 – 13 марта `20
- 8 – 10 июня `20
- 9 – 11 сентября `20

В результате обучения вы:

- разработаете подходы к созданию эффективной бизнес-модели собственного стартапа
- сможете сформулировать и обосновать стратегию развития стартап-проекта по удержанию целевых рынков и развитию экспансии на них

- узнаете особенности финансирования бизнеса с привлечением различных источников: долевого и долгового финансирования, государственных ресурсов
- изучите требования, предъявляемые кредиторами и инвесторами к потенциальным получателям финансирования
- научитесь отвечать на типовые вопросы кредиторов и инвесторов
- узнаете, на что в первую очередь обращают внимание управляющие фондов
- поймете, как показать инвестору высокий потенциал и стоимость вашей компании
- научитесь рассчитывать показатели эффективности инвестиций в стартап
- сможете самостоятельно подготовить инвестиционный меморандум и бизнес-план проекта для представления в фонды
- научитесь делать эффективную и эффектную презентацию для инвесторов

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Венчурное финансирование: российская практика](#)

[Привлечение в компанию стратегического инвестора](#)

[Заключение сделки с венчурным инвестором: подготовка материалов и ведение переговоров](#)

Программа семинара

День 1

Особенности создания и развития стартапов

- Стартапы — кто их создает? «Фабрики» стартапов: независимые малые инновационные фирмы и специальные подразделения крупных корпораций. Какая модель более успешна?
- Основные виды стартапов: технологические и организационно-маркетинговые, взрывного роста и устойчивого развития
- Рост капитализации или прибыль: на какую цель ориентироваться инициатору создания стартапа

Практикум — групповая дискуссия «Разбор нескольких успешных примеров зарубежных и отечественных стартапов: история создания, тип, достигнутые результаты (прибыль и капитализация)»

Продукт, рынок, бизнес-модель

- Создавать рынок или предлагать новый продукт на известном рынке? Как перевернуть рынок без открытия новых технологий
- Бизнес-модель — основа конкурентоспособности и успеха стартапа. Параметры бизнес-модели. Главные критерии качества бизнес-модели: наличие «защищенного» конкурентного преимущества и масштабируемость
- Прорыв на рынок: концепция «подрывных» технологий К. Кристенсена. Стратегия «голубого»

океана

- Создание первоначального спроса и организация первых продаж. Тестирование гипотез
- Концепция Customer Development («Создание потребителей»). Тестирование бизнес-модели. Обратная связь с потребителем
- Есть ли шансы на успех у последователей? Опровергаем устоявшиеся штампы
- На какой рынок ориентироваться отечественным инноваторам: преимущества и недостатки российского и зарубежного (американского) рынка. Реальные возможности и «красивые» истории
- Бизнес-модели для ИТ и интернет-проектов, в биотехнологиях и фармацевтике, энергетике
- Команда единомышленников как критический фактор успеха проекта
- Мировые и российские истории успеха стартапов. Анализ и систематизация их бизнес-моделей

Практикум «Разбор бизнес-моделей нескольких зарубежных и отечественных стартапов. Обсуждение кейсов в группе»

Внешнее финансирование стартапа: разбираем источники

- Два принципиально разных источника финансирования стартапов: долговое (заемное) и доленое (акционерное). Преимущества и недостатки. Критерии выбора. Возможные объемы привлечения в зависимости от источника
- Различные типы инвесторов: «бизнес-ангелы», «посевные» и венчурные фонды, фонды прямых инвестиций. Требования инвесторов, базовые критерии отбора проектов, факторы успеха в привлечении капитала
- Государственные корпорации по поддержке малого и среднего бизнеса, специальные программы коммерческих банков, государственные фонды. Как их найти и стать получателем государственного финансирования? Практические рекомендации
- Финансирование проектов с помощью краудфандинга: сущность, механизмы функционирования, тонкости и особая специфика. Крупнейшие российские краудфандинговые платформы

Практикумы:

- Групповое обсуждение «Разбираем конкретные программы государственных инвестиционных фондов и корпораций поддержки: условия финансирования, требования к заемщикам»
- Успешный опыт (бизнес-кейсы) «подъема денег» через краудфандинг

День 2

Сущность венчурного финансирования: мировой и российский опыт

- Источники и проблемы финансирования молодых перспективных предприятий (стартапов) в сфере высоких технологий. Сравнительный анализ потенциальных источников капитала для проектов

- Венчурные инвестиции в высокие технологии
- История развития венчурного финансирования. Индустрия венчурных инвестиций в США и Европе
- Современная ситуация с венчурным инвестированием в России. Основные закономерности и достигнутые результаты
- Сущность венчурного финансирования: принципы и механизмы инвестирования. Субъекты и этапы процесса инвестирования венчурного капитала
- «Бизнес-ангелы». Ассоциации «бизнес-ангелов», их функции и текущая деятельность. Требования «бизнес-ангелов» к проектам
- Технология поиска «бизнес-ангелов» в Москве и регионах
- Венчурные фонды. Классификация фондов венчурного инвестирования
- Принципы работы венчурных фондов, обеспечение информационных и финансовых потоков
- Сравнительный анализ финансирования, предоставляемого «бизнес-ангелами» и венчурными фондами
- Инфраструктура венчурных фондов. Технология поиска венчурных фондов. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), венчурные ярмарки в крупных городах России. Венчурное финансирование в технопарках и бизнес-инкубаторах

Практикум — групповое обсуждение «Какая стадия развития проекта лучше всего соответствует принципам венчурного инвестирования»

Оценка стоимости компании и определение доли венчурного инвестора

- Общие подходы к оценке стоимости венчурных проектов. Этапы реализации процессов оценки
- Требуемая доходность венчурных вложений. Измерение эффективности инвестиций: NPV, IRR, прочие показатели. Выбор ставки дисконтирования
- Доходный, затратный и сравнительный подходы. Методы проведения оценки
- Метод дисконтирования денежных потоков (DCF) и метод мультипликаторов
- Специальные методы оценки: венчурный метод
- Прогнозирование капитализации компании в момент «выхода»
- Реализуемость методов определения стоимости компаний в российских условиях
- Оценка величины необходимых инвестиций в компанию
- Определение размера пакета акций венчурного инвестора. Аргументация соискателя инвестиций в пользу увеличения его доли

Практикум «Экспресс-оценка стоимости малой инновационной фирмы и определение доли инвестора»

День 3

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 **206400 тенге** 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