

Владелец венчурной компании **Garage** Гай Кавасаки утверждает, что для принятия решения инвесторам зачастую не требуется бизнес-план - достаточно грамотной презентации. Состав такой презентации он изложил в своей книге "Стартап". Хорошая новость: вам не обязательно читать эту книгу. Мы подготовили на ее основе инструкцию по составлению презентации.

Правило №1: Фон должен быть темный.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА ПО ПРИНЦИПАМ ГАЯ КАВАСАКИ

НАИМЕНОВАНИЕ КОМПАНИИ

МИССИЯ

Почему инвестор проявит энтузиазм в отношении вашей идеи? Он или она уже ознакомились с несколькими проектами сегодня.

Это «Мерседес для отрасли X»
или «Касперский для отрасли Y»

РЫНОК

- ◎ Опишите весь свой доступный рынок. Другими словами – сколько вы заработаете, если 100% потенциальных покупателей будут платить вам столько, сколько вы предполагаете.
- ◎ Достаточно ли этот рынок велик для крупной компании? Может он заинтересовать Билайн или ВОРК?
- ◎ Профессиональных инвесторов обычно интересуют высокомаржинальные проекты с оборотом от 50 миллионов долларов.

Проблема, которую вы решаете

- Кто ваши клиенты? что их волнует? какая проблема есть сегодня у ваших клиентов? почему это большая проблема, почему это их самая большая проблема?
- **ИДЕАЛ:** Мы решаем самую важную проблему для высококорентабельных клиентов – быстро растущих компаний, работающих в быстро растущих отраслях, которые развиваются очень быстро и часто покупают у стартапов их продукты.

Как вы решаете проблему

- Какое у Вас решение? почему оно уникально? почему никто не предложил его раньше?
- Какие изменения привели к возможности создать стартап на этом рынке?
- **ИДЕАЛ:** вы выходите на рынок с решением, которое нашли в результате сложных экспериментов, которые другим трудно повторить.

Состояние технологии

- Несколько слайдов о развитии технологии
- Как много исследований вы провели? Как много разработок? Или ваш продукт уже готов к коммерческому продвижению?
- **ИДЕАЛ**: все рискованные исследования уже проведены, никаких нерешенных проблем не осталось

Потребители

- Кто уже согласился платить за ваш продукт? были фокус-группы? бета-тестеры?
- Вопрос, на который надо ответить: существуют ли значимые покупатели с высокой готовностью платить?
- **ИДЕАЛ**: общеизвестные клиенты, которые толкаются в очереди, чтобы купить ваш продукт

Стратегия выхода на рынок

- ◎ Как вы дотянетесь до потребителей?
Прямые/косвенные продажи, дистрибьюторы, и т.д.
- ◎ Существует ли канал продаж, который позволит вам продать свой продукт с выгодой **ДЛЯ СЕБЯ**? Какой-то стартап с аналогичным продуктом уже смог начать существенные продажи?
- ◎ **ИДЕАЛ**: Продукт быстро разлетается с полок, без труда, цикл продажи – очень короткий.

Экономика продаж

- Сколько платит клиент? Какова себестоимость продукта и сервиса? сколько стоит привлечь клиента?
- **ИДЕАЛ**: стоимость привлечения клиентуры очень низкая при большом объеме выручки от продаж

Ключевые этапы проекта

- Что и когда произойдет? бета-тестирование, точка безубыточности, cash flow, и т.д.
- Что вы продаете на этом этапе инвестиций?

Команда

◎ 6-7 главных людей, по 1 пункту на релевантный опыт каждого.

В: Почему это команда мирового уровня с релевантными навыками, способная потянуть такой проект? Почему они могут покинуть свои текущие места? Что такого особенного они сделали раньше, что имело бы отношение к данному проекту? Их работа связана с этим?

◎ **ИДЕАЛ:** Делали раньше, нанять легко, ключевая команда уже собрана, успех преследует этих ребят, на текущем этапе своей карьеры они хотят создать компанию мирового уровня.

Финансы

- ◎ Предыдущие 2 и последующие 2 квартала, следующий год, 2 года роста, 3 года - чтобы достигнуть результатов.

Ключевые показатели в столбик:

Количество клиентов, большая выручка, себестоимость, валовая прибыль, расходы, чистая прибыль

- ◎ Насколько конкурентна валовая прибыль? Как быстро компания растет? Сколько потребуются вложений, пока компания станет прибыльной? Ваша команда представляет себе ожидаемую динамику роста компании?
- ◎ **ИДЕАЛ:** Здоровый рост, не так много вложений, не долго ждать выхода на прибыль, большая валовая прибыль. Хм.

Обзор конкуренции

- ◎ Матрица конкуренции 2x2 с какими-нибудь данными, которые имеют значение.
- ◎ Как компания позиционируется на конкурентном ландшафте? Как оцениваются компании такого уровня? Знают ли инвесторы про конкурентов, про которых вы не написали в своей презентации? Вы вообще осведомлены о существующих конкурентах?
- ◎ *Не пишите про монстров*, которые могут сожрать ваш стартап. Не пишите про многомиллионные вложения других венчурных компаний, нацеленные на тот же сегмент рынка, что и вы.

Анализ конкурентов

- 2-3 основных конкурента, 1-2 строки про их историю (инвестиции и т.д.), 1-2 строчки про то, как вы их победите.
- Могут ли они победить вас? На ком надо сосредоточить усилия конкурентной разведки?
- **ИДЕАЛ**: еще никто не получил серьезных инвестиций

История финансирования

- ◎ Сколько денег уже потрачено, на что и когда? Кто уже стал инвестором, какова их доля, кто входит в правление, сколько денег вы привлекли, по какой ставке, сколько у вас есть нераспределенных средств?
- ◎ Каково состояние капитала компании, есть ли среди инвесторов известные люди, которым можно доверять?
- ◎ **ИДЕАЛ:** Первый раунд инвестиций, или инвесторы первого раунда получили меньше 20%. Инвесторы первого раунда – ответственные и способные помочь компании люди, которых все знают, уважают и с которыми все хотят работать.

Сравнения

- ◎ Компании в данном бизнесе или около него - стоимость, выручка, валовая прибыль
- ◎ Если все получится – сколько будет стоить Ваша компания?
- ◎ **Идеал:** Существуют известные крупные компании, которые попытаются купить ваш стартап. В отрасли существует высокий уровень мультипликаторов. При этом, ваш сегмент не получает достаточного внимания, что позволяет развить стартап в крупную компанию.

Наши координаты

