

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ГЛАЗАМИ ОСНОВАТЕЛЯ

ПРОГРАММА КУРСА

1. «ВЕНЧУРНЫЙ МИР»

А. Кто такие инвесторы.

- i. Цели инвестора и цели основателей бизнеса.
- ii. Какие бывают типы инвесторов и как выбрать своего.
- iii. На каком языке говорят инвесторы. Как говорить так, чтобы инвестор вас понял и как слушать так, чтобы понять инвестора.
- iv. Стартап и инвестор на разных сторонах баррикады? Как использовать процесс работы с инвестором с пользой для других процессов бизнеса.
- v. Инвестор это большой дядя, которому надо угождать, или равный партнёр бизнеса? Как позиционировать себя для ускорения получения инвестиций и формирования продуктивных отношений.

В. Нужны ли вам инвестиции.

- i. Плюсы и минусы привлечения инвестиций. Как тёплый ламповый стартап превращается в корпорацию.
- ii. Какие бывают методы получения ресурсов для развития, кроме инвестиций, и как выбрать свой.

С. Словарь венчурного мира.

- i. Как быть на коне, услышав от инвестора: «Готовы ли вы к пут-опциону, что думаете насчёт условий лик префа и тэг-элонг это наше обязательное требование».

D. Стадии инвест процесса.

- i. Что будет после того как инвестор скажет: «Интересно, давайте-ка поподробнее...». Due diligence и не только.
- ii. Документы, с которыми предстоит поработать.

Е. Оценка.

- i. Методы оценки бизнеса.
- ii. Как получить максимум денег, отдав минимум долю. Не смотря на то, что у инвестора обратная задача.

Ф. Разбор ситуаций из личного опыта привлечения 48и миллионов рублей.



2. «УПАКОВКА, ПИТЧ, ПЕРЕГОВОРЫ»

- A. Подготовка инвест пакета вашего проекта.
 - i. Быстрый старт. Что и как нужно подготовить для старта инвест процесса.
 - ii. Что можно подготовить после старта и сэкономить ресурсы.
- B. Идеальный инвест питч.
 - i. Готовим презентацию.
 - ii. Готовим речь.
 - iii. Выступления на большую и малую публику. Отличия выступлений для массовых питч конкурсов и для небольшой группы инвесторов.
- C. Переговоры с инвесторами.
 - i. Стадии переговоров.
 - ii. С какими сотрудниками вам предстоит общаться, правильный подход к каждому.
 - iii. Что спрашивать у инвестора? Да-да, здесь вам тоже можно задавать вопросы. И даже нужно!
 - iv. Как работать с возражениями инвесторов и даже использовать их для пользы бизнеса.
 - v. Инвест комитет. Как его пройти.

3. «РАУНД ПОДНЯТ! ЧТО ДАЛЬШЕ?»

- A. Smart money. Миф или реальность?
 - i. Используем все возможности инвесторов, а не только деньги.
- B. Тёплый ламповый стартап превращается в корпорацию. Как допустить только те изменения, к которым вы готовы.
 - i. СД и ОСУ.
 - ii. Отчётность.
 - iii. Ответственность основателей и инвесторов.
- C. Как получить то, что вы хотели и помочь инвесторам получить то, чего хотят они.
 - i. Ваши цели и цели инвесторов. Достигаем и того и того.

4. ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- A. Чек-лист. Проверяем подготовлены ли вы и ваш проект.
- B. Активизируем поиск инвесторов. Получаем минимум 10 новых в базу.
- C. Улучшаем инвест пакет. Увеличиваем шанс получения инвестиций.
- D. Рассчитываем инвест путь на 5 и 10 лет. Сколько у вас останется долей и нужно ли вам это.