



НЕМАЄ НІЧОГО НЕМОЖЛИВОГО!

Як зробити свій проект привабливим для інвесторів?

Elevator Pitch – як привернути увагу інвестора?

Про компанію

BUSINESS SHARKS - медіатор бізнес розробки повного циклу: від ідеї до втілення. Наша команда об'єднує топ-фахівців рівня MBA з США, України, Китаю і В'єтнаму.

Співробітники B-SHARKS мають великий досвід в сферах маркетингу та проектного менеджменту, інвестиційного менеджменту, HR, а також розробки веб-проектів та програмного забезпечення "під ключ". У компанії є власна студія дизайну і розробки бізнесу, в якій основною функцією є імплементація перспективних інвестиційних проектів.

Міжнародний колектив компанії B-SHARKS:

Проект-менеджери - 20 акул

Програмісти Web / C++ / Java - 30 акул

Дизайнери Web / 3D - 56 акул

Розробники Android і iOS - 27 акул

Інвестиційні менеджери - 55 акул

PR менеджери і журналісти - 40 акул

Фінансисти і аналітики - 70 акул

HR менеджери - 25 акул

Маркетинг, SEO, SMM - 50 акул

Міжнародні юристи - 77 акул

Копірайтери, перекладачі - 45 акул

Агенда презентації

Як зробити свій проект привабливим для інвесторів?

1. Чого хочуть інвестори?
2. Типи інвесторів
3. Трохи психології
4. Проблеми
5. Критерії відбору інвестора
6. Поради
7. Краудфандінг в Україні та за кордоном

Elevator Pitch – як привернути увагу інвестора?

1. Сутність і мета «Elevator pitch»
2. Структура «Elevator pitch»
3. Ціннісна пропозиція
4. Завдання

Чого хочуть інвестори?

Варіанти:

- Грошей
- Великих грошей
- Упевненості в команді
- Краси презентації
- Ноу-хау
- Інноваційності
- Велику частку в проекті

Типи інвесторів

- FFF
- Ангели (синдикати)
- Інкубатори
- Венчурні інвестори
- Банки
- Краудфандінг
- Державні гранти



Трохи психології

Дилема або страхи інвестора:

- Помилитися з проектом / прогоріти (втратити гроші, час, репутацію)
- Не пропустити перспективний стартап (новий фейсбук)

Ваше завдання - допомогти інвестору подолати ці страхи

- Потрібно знати можливі ризики проекту, і як їх зменшити

Модель поведінки:

- Інвестори - «дівчата»
- Стартапери - «хлопці»

Ситуація - «полювання»:

- Ви за інвесторами
- Інвестори за вами

Проблема

- Рішення приймає конкретна людина
- У 9 випадках з 10 інвестор буде приймати рішення без вашої особистої присутності

Перед тим, як входити в будь-який проект інвестори ставлять собі сім питань:

- Чи є тут ринок?
- Чи гарна ідея?
- Чи можна її втілити в продукт?
- Чи можна цей продукт продати?
- Чи можна масштабувати продажі?
- Чи можна продати компанію і кому саме?
- Чи здатна ця команда побудувати бізнес, що заявляється?

Як зробити свій проект привабливим для інвесторів?

- Ідеально - отримати 7 відповідей «Так» у інвестора
- Відповідь «Ні» на 7 питань знижує шанси проекту до «0»

Критерії відбору інвестора

Як інвестор вибирає Вас?

- Засновник і команда
- Продукт і його перспективи
- Бізнес-модель
- Що «говорять» споживачі продукту?
- Масштабованість
- Конкурентоспроможність
- Commitment проекту (зобов'язання)

Поради

- Шукайте гроші, але рухайтесь самі
- Кращий інвестор - це клієнт
- Будьте присутковими, якщо можете
- Майте кращу експертизу в сегменті, де працюєте
- Отримуйте фідбек, постійно аналізуйте його, шукайте можливості
- Якщо хтось робить вам прийнятну пропозицію - приймайте її
- Якщо у вас є кілька неконкурентоспроможних пропозицій - вибирайте кращу
- Не відкидайте гідну пропозицію в розрахунку на те, що в майбутньому хтось запропонує кращу

Що ще люблять інвестори:

- Трекшн 7-8% на тиждень
- Самодостатні команди
- Вузькі, але глобальні продукти
- Інноваційні проекти
- Користувачів, які платять



Краудфандінг

Indiegogo (2008), Kickstarter (2009), RocketHub, GoFundMe (орієнтована більшою мірою на бізнес-аудиторію), Appbackr (для Апплікешек), Crowdfunder (британська краудфандінгова платформа, що спеціалізується на залученні для проектів невеликих інвестицій - до 500 фунтів)



Немає нічого неможливого

Приклади краудфандінгу в світі:

- У 2008 році Барак Обама тільки на етапі попередніх виборів зібрав близько \$ 272 млн. з понад двох мільйонів осіб - здебільшого це були дрібні внески у 200 доларів
- У 2013 році в мережі TOR була створена краудфандінгова платформа для фінансування замовних вбивств
- Влітку 2014 року на платформі Kickstarter Зак Браун зміг зібрати \$ 55 492 на приготування картопляного салату, що є одним з найуспішніших жартівливих проектів в історії краудфандінгу
- Куртка для мандрівників просила у Kickstarter \$ 20 000, а отримала \$ 9 млн. Вартість такої куртки всього \$ 129

[Приклад 1](#)

[Приклад 2](#)

Elevator Pitch – як привернути увагу інвестора?

1. Сутність і мета «Elevator pitch»
2. Структура «Elevator pitch»
3. Ціннісна пропозиція
4. Завдання

Сутність і мета «Elevator pitch»

1. Привернути увагу

2. Викликати інтерес

3. Спонукати бажання
продовжити спілкування з
Вами

30-60 сек.

Структура «Elevator pitch»

1. Зав'язка – «гачок» – 10-20 сек.

2. Кульмінація – ціннісна пропозиція - 30 сек.

- наявна проблема на ринку
- яким чином Ви пропонуєте її вирішити
- що у Вас за ринок
- як і скільки Ви збираєтеся на цьому заробити
- хто Ваші конкуренти
- у чому Ваша «фішка»
- хто Ви, і який Ваш досвід в цій галузі

3. Розв'язка - що Ви хочете? - 10 сек.

Зав'язка

Приклад:

Чи хочете Ви захистити себе, своїх близьких, особисті речі та інформацію в будинку, офісі і за їх межами?

Цінна пропозиція-пропозиція 1

Для {опис Ваших цільових клієнтів}

Які {коротка заява про потреби або проблеми цільового клієнта}

Ми пропонуємо {назва вашого продукту або послуги}

Який {як він вирішує проблему або задовольняє потребу}

Приклад: *Для віх, хто розуміє цінність інформації в ноутбуках, смартфонах і планшетах і готовий захищати її, ми пропонуємо Hideez як унікальне поєднання браслету, брелоку та програмного забезпечення, що створюють безпечне середовище навколо власника*

Цінна пропозиція-пропозиція 2

На відміну від {короткий опис рішення проблеми конкурентами}

Наш продукт {опис того, чим Ваш продукт відрізняється}

Тому що {коротко описати, як це працює}

Приклад: *Завдяки надійній запатентованій біометричній технології ідентифікації користувача, Hideez перевершує існуючі аналоги за рівнем надійності і безпеки передачі інформації та може бути використаний в якості електронного паспорту*

Розв'язка

Приклад:

Ми шукаємо стратегічного інвестора і партнера в одній особі - для інтеграції в банківське середовище, сегмент мобільних платежів і криптовалюти в США, Європі, країнах СНД



Завдання

Представити свій проект за допомогою
«Elevator Pitch»:

- Об'єднатися в команди
- Скласти 3-5 речень - 10 хвилин
- Виступити за 30-60 секунд

Дякуємо за увагу

www.b-sharks.com