

Светлана Резник

СКАЖИ ЭТО ИНВЕСТОРУ

МОСКВА
RUGRAM
2021

УДК 336
ББК 65.26
Р34

Резник, С.

Р34 Скажи это инвестору / С. Резник. – М. : Т8 Издательские технологии / RUGRAM, 2021. – 110 с.

ISBN 978-5-521-74105-2

В жизненном цикле каждого инновационного проекта наступает момент привлечения инвестиций, для дальнейшего роста, стремительного взлета стартапа, масштабирования, увеличения продаж. Важнейшим элементом получения денежных средств от сторонних инвесторов является эффективная презентация. Что показать и рассказать? Как выступить?

Книга знакомит читателей с требованиями инвесторов к презентации инновационного проекта и позволяет понять на что ориентируется инвестор при принятии решения. Книга научит лидера стартапа определять ключевые факторы, которые необходимо довести до сведения инвестора.

На страницах книги читатели найдут практические советы по разработке и демонстрации презентации своего проекта. В основу книги положен курс «Эффективная презентация для инвестора», который с успехом читается автором в Школе стартапов Фонда Сколково.

BIC KC
BISAC BUS000000

© Светлана Резник, текст, 2021

© RUGRAM, 2021

ISBN 978-5-521-74105-2

© Т8 Издательские технологии, 2021

ОТ АВТОРА

Книга «Скажи это инвестору» или Презентация инновационного проекта для инвестора написана по материалам тренингов, проводимых автором более 15 лет. Цель их повысить эффективность презентационного процесса за счет формирования навыков разработки и демонстрации проекта с учетом специфики аудитории.

Интерес к данной теме не угасает и руководители инновационных проектов, стартапов по-прежнему ищут ответы на вопрос: Что хочет знать инвестор?

Почему какие-то проекты поднимают раунд за раундом инвестиционные средства, а другие, не менее привлекательные с точки зрения инвестирования, не получают ничего? Почему одни выступают на презентационных сессиях под «бурные аплодисменты» и получают как минимум ценные советы по совершенствованию проекта для достижения целей инвестирования, а другие от выступления к выступлению уходят ни с чем?

Читатели книги познакомятся с требованиями инвесторов к презентации инновационного проекта, научатся определять ключевые факторы, которые необходимо довести до сведения инвестора и узнают, на что ориентируется инвестор при принятии решения.

Светалана РЕЗНИК

На страницах книги читатели узнают, как выступить блестяще, когда вас не хотят слушать, когда у вас «дрожат колени», когда вы «забываете» все, что хотели сказать.

В книге собран многолетний опыт участия в инвестиционных сессиях и комитетах, и оценки тысячи выступлений инновационных компаний на них.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Несмотря на финансовые кризисы и глобальные изменения, инвесторы продолжают играть основную роль в мире бизнеса. Однако, если раньше мы слышали слово инвестор только, когда работали в крупных инвестиционных компаниях и банках, то сегодня инвесторы нужны всем.

В России наблюдается бум инновационного предпринимательства — многие активные молодые люди и «голубые воротнички», имеющие опыт работы в крупной компании, хотят создать свой технологический бизнес. Поэтому буквально каждый человек — работает ли он или она в финансовой компании, либо это частный предприниматель, рано или поздно столкнется с проблемой поиска инвесторов.

Инвестиции нужны всем. Даже тем, кто думает они не нужны, это просто значит, что предприниматель еще не задумался о кратном росте своего бизнеса. Без инвестиций значимый рост любой компании практически невозможен.

Автор этой книги Светлана Резник читает цикл лекций в Школе стартапов Skolkovo, по материалам которых написана книга, «Питч перед инвесторами» и «Эффективные переговоры».

Школа стартапов — это акселерационно-образовательная программа Технопарка «Сколково», цель которой — развитие технологического предпринимательства в России. С самого начала работы программы стало понятно,

что обучение только hard skills недостаточно для успешного выхода стартапа на рынок.

Необходимо развивать soft-skills — умение общения. Именно темы, которые читает Светлана Резник, раскрывают перед нашими слушателями — молодыми предпринимателями, основателями стартапов, необходимые навыки подачи своего проекта/разработки/бизнеса инвесторам.

Но это только одна сторона «медали». Светлана Резник — сама инвестор с большим опытом работы в различных венчурных фондах и институтах развития. Она быстро понимает суть проекта, видит его сильные и слабые стороны и дает свои рекомендации и оценку.

Очень важно получить экспертизу не от «научного подхода к вопросу», и даже не от практика, который сделал несколько успешных сделок. Чрезвычайно полезным является так называемая «насмотренность» проектов, то есть когда эксперт видит сотни презентаций и выступлений в год. Понимает, насколько важен эффект преподнесения инновационного проекта для оценки его инвестиционным сообществом.

Книга Светланы Резник поможет многим стартапам найти «подсказки» и выбрать оптимальную форму подачи проекта инвестору. Книга «Скажи это инвестору» позволит стартапам почерпнуть интересные и полезные «фишки» для своего будущего взаимодействия с инвесторами.

Руководитель Школы стартапов «Skolkovo»

Технопарк «Сколково»

Елена Шарипова



ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ: ВЗГЛЯД С ДВУХ СТОРОН

Ежедневно в мире проходит несколько десятков миллионов презентаций. Руководители проектов со своей командой их тщательно разрабатывают, эффектно оформляют, зажигательно выступают и зачастую не получают желаемого. Причин для такого финала может быть великое множество. То ли проблема в слушателях, которые не могут сосредоточиться, то ли в выступающих, которые не в состоянии донести свою глубокую мысль. Но, если повторение этого сюжета происходит как бесконечный сериал «Санта-Барбара», настало время анализа и перемен.

Любой технологический проект рождается тяжело. После горячих научных дискуссий, жарких споров разработчиков, нескольких месяцев напряженной работы, наполненной надеждами и вдохновением, рождается инновационный проект, появляется то, чего раньше не было. Настает фаза инвестиционного финансирования, чтобы проект рос, креп, приносил благо людям и прибыль основателям.

Лучший инвестор, с точки зрения разработчика, тот, который без лишней волокиты и хлопот выделяет необходимые средства ради развития и продвижения конкретной суперидеи. Поскольку лидер проекта всегда лучше знает, как должно расти его детище, мнение инвестора от-

личное от позиции команды разработчиков, воспринимается как вражеское. Идеальный инвестор, это тот, кто выделил деньги и никуда не лезет, ни в проект, ни с советами, ни с уточнением расходов по статьям. Разработчик работает со сложной технологической сущностью и решает глобальные задачи. И инвестиции для него только одна из составляющих. Разработчик мечтает совершить технологический прорыв.

Для инвестора идеальный разработчик, тот кто за короткое время предложит рынку потрясающий продукт, который будет востребован и популярен, позволит зарабатывать в разы больше, чем вложено средств. Инвестор хочет найти проект, способный принести финансовый успех, желательно быстро. И приносить прибыль долго-долго. В высокодоходном инновационном стартапе инвестор хочет работать годами и не выходить из него.

Взгляды с разных сторон стола отличаются существенно. И, возможно, часть успеха презентации инновационного проекта инвестору связана именно со сближением и большим пониманием позиции другого.

Инвесторы просматривают большое количество презентаций, то есть это не новички, которым можно продать мало понятное, но технически сложное решение. И ваше выступление, которое они оценивают сегодня, семь тысяч восемьсот двадцать четвертое. Поинтересуйтесь, какое количество из представленных презентаций осталось в их памяти. Вам назовут не более пяти.

В подтверждение этого тезиса автору этих строк довелось в течение десяти лет регулярно участвовать в инвестиционных комитетах как государственных, так и част-

Инновационный проект: взгляд с двух сторон

ных фондов. И вопрос о запоминающихся выступлениях на тренингах один из самых частых. Действительно по содержательности проекта, манере донесения и прочим критериям вспомнить можно не много. Говоря о презентации, которую помнишь годы, можно точно указать, о чем шла речь, какой продукт представлялся, и как увлекательно и эмоционально он был представлен.

Инвесторы — тоже люди, как это не банально прозвучит. Поэтому информацию они воспринимают также, как все мы. Опираясь на логику изложения и эмоции.

Доказательства в равновесии



Перед разработкой презентации инновационного проекта ответьте на несколько вопросов, представив себя с другой стороны стола. Примерьте на время образ инвестора: ваша главная задача обеспечить доходность от инвестирования денежных средств, независимо от того каких инвесторов вы представляете. И государственные, и тем более частные инвестиционные фонды хотят одного — заработать путем удачного вложения денежных средств.

Представьте, что ваши очень богатые товарищи доверили вам большие деньги, потому что вы отлично ими управляете и сможете, инвестировав в проект, получить кратный доход.

Если бы они хотели немного заработать на своих деньгах, то положили бы средства на депозит, без риска, шума и пыли. Но они хотят большего, хотят заработать больше, чем шесть процентов годовых. Поэтому готовы рискнуть. Замечу, именно рискнуть, а не согласиться с тем, что деньги будут потеряны, растрочены, выброшены на ветер. Они не хотят завоевать мир или прославиться, а только зарабатывать. И чем выше риск, тем выше должна быть доходность.

Что инвесторы хотят видеть в презентации проекта? Как определить ключевые факторы, которые необходимо довести до сведения инвестора? На что ориентируется инвестор при принятии решения? Как лучше представить возможности своей компании? Чего предприниматель ни в коем случае не должен говорить? Как вызвать доверие инвесторов? Как выглядеть лучше и привлекательнее с точки зрения инвестора? Как подавить в себе «страх сцены»? Что, в конце концов, влияет на их «правильное, положительное» решение?

Помимо вашей прорывной технологии, которую ждет мировой рынок, на принятие решения влияют несколько простых, если не сказать «бытовых» факторов.

Фактор 1. Кто выступает? Воздействие источника информации. Эффективность убеждения в определенной мере зависит от того, как люди, его воспринимающие, относятся к источнику информации. То есть к вам. Пред-