



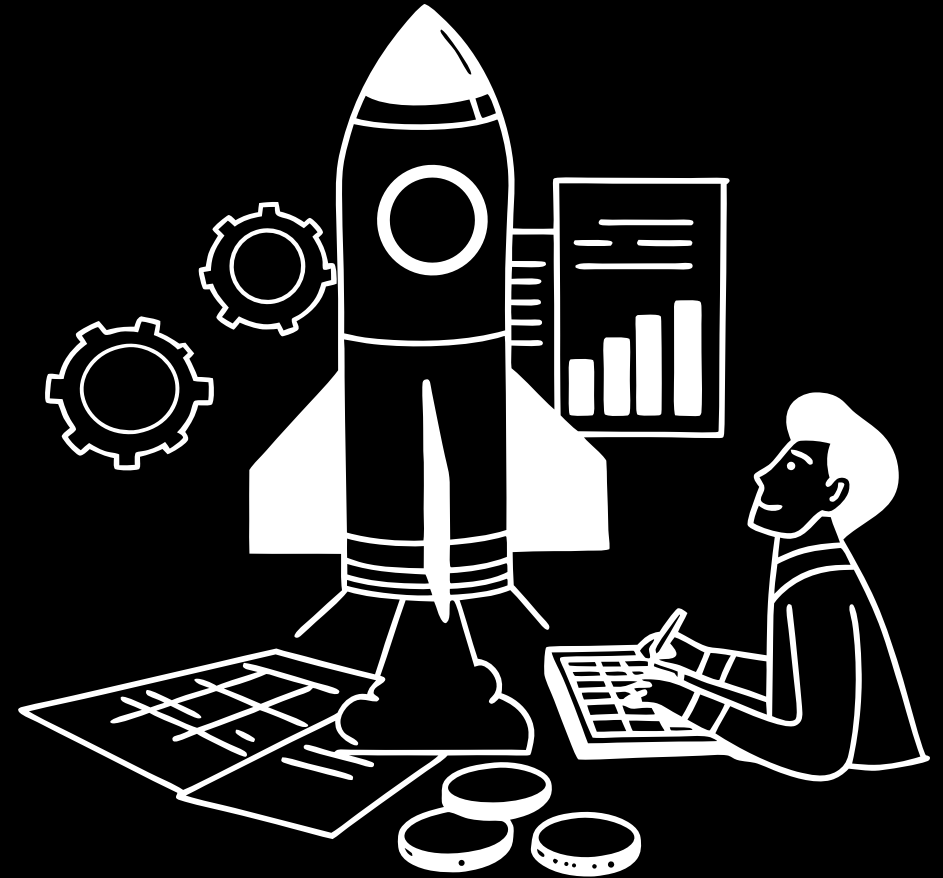
СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО

Техноброкерство как инструмент для венчурных инвестиций



Вячеслав Дерновский

Техноброкер,
директор офиса управления знаниями МФТИ



Проблемы ранних стадий

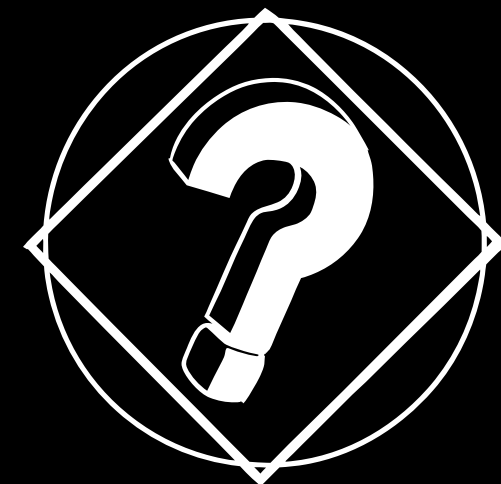


**МОЯ СОБАКА ВИДЕЛА
МНОГОЕ, А КОТА Я ЗАВЕЛ
ПРОСТО НЕДАВНО**



Нет инвестиций на ранней стадии:

- Проекты: нет инвесторов
- Инвесторы: нет хороших проектов



Чего не хватает проектам?



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО

- Компетенций команды
- Результативного взаимодействия с рынком
- Наличия продаж
- Адекватного общения с инвесторами

Проекты спасаются грантами и собственными силами до первых пилотов



Кто инвестировал в стартапы?



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО

Больше 3М?



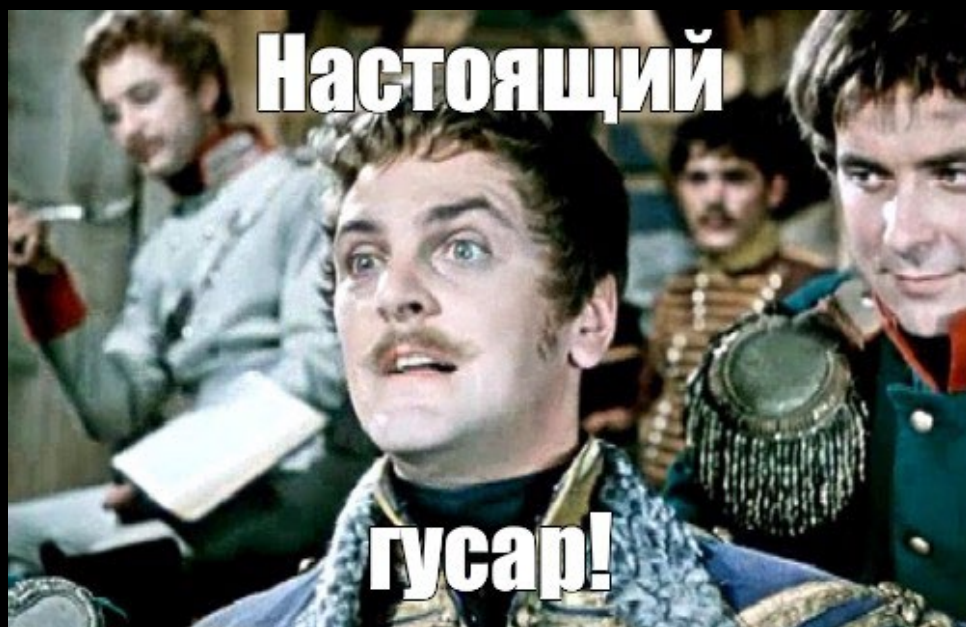
Больше 10М?



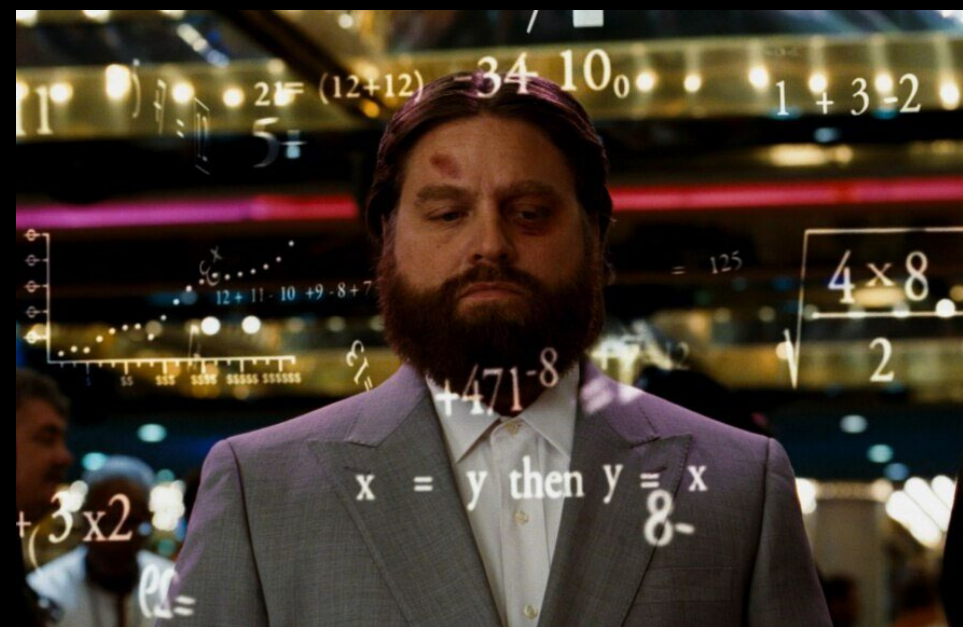
Два типа инвесторов



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО



Гусар



Математик

Когда дают деньги на ранней стадии?



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО

Когда появляется уверенность в команде, работоспособности и востребованности



Так как же быстрее убедить инвестора?



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО



	ТОЧНОСТЬ	ОБОСНОВАННОСТЬ
ПЛАН РАЗВИТИЯ	Шаги для достижения результатов	Численные показатели
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	Финансовая модель, показатели UNIDO	Проверенные исходные данные
КОМАНДА	Все ключевые направления экспертизы	У каждого есть репрезентативные кейсы

Инвестиционное предложение



Плохо

- Не сформулировано предложение
- Нет понимания, как инвестор будет фиксировать прибыль
- Предложение неконкретно, необоснованно и, как следствие, бесперспективно

Хорошо

- Общение с инвестором – это продажа
- Предложение сформулировано и обосновано
- Есть понимание следующих раундов, следующих шагов развития
- Проект понимает дальнейшие шаги по развитию

Техноброкер конструирует венчурную сделку



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО

- Подтверждает спрос от рынка
- Проводит аудит проекта
- Помогает в общении с корпорациями
- Переводит все на язык денег

Что умеет техноброкер:

- Оценивать потребность рынка в предлагаемом решении
- Оценивать работоспособность будущего продукта
- Коммуницировать с потенциальными заказчиками
- Знает особенности пилотирования в корпорациях
- Организовать командную работу
- Выстроить план развития проекта
- Решить задачи финансового планирования
- Разрабатывать инвестиционное предложение и стратегию общения с инвесторами
- Разрабатывать структуру сделки

Причина провала стартапов



Нехватка денег наряду с неспособностью привлечь новые инвестиции

Рецепт: должен быть сценарий на плохие времена по «схлопыванию» операций, расходов, команды до состояния безубыточности, а лучше — прибыли



Спасает техноброкер, но за деньги



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО

Выполняет на начальном этапе функцию совета директоров:

- стратегическое управление
- контроль
- управление рисками

и передача опыта для решения нестандартных ситуаций

Можно ли зарабатывать этим системно?



Спасибо!



СДЕЛАЮ
ПОНЯТНО

Узнайте больше в
моём канале



Вячеслав Дерновский

- @vdernovsky
- vldernovsky@gmail.com