

## Как готовить инвестиционный меморандум (запрос или “тизер”)

**Инвестиционный меморандум (запрос или тизер)** – это первый документ о вашем проекте, который будет прочитан инвестором. Чтобы этот документ не стал последним, мы советуем придерживаться ряда простых правил, основанных на ожиданиях инвестора от этого документа. Соблюдая эти правила, вы сделаете описание проекта более доступным и привлекательным.

### **Правило № 1: будьте кратки**

При подготовке меморандума помните: цель этого документа состоит не в детальном представлении всех технических характеристик проекта, его макроэкономического окружения или демонстрации ваших познаний. Главная цель инвестиционного меморандума – заинтересовать в проекте инвестора (к слову сказать, читающего по несколько штук, а временами – десятков инвестиционных запросов в день). Чем больше страниц будет в тизере, тем меньше вероятность того, что инвестор найдёт в проекте рациональное зерно, способное его заинтересовать.

### **Правило № 2: готовьте описание проекта «для чайников»**

Хотелось бы вам, чтобы инвестор на первой встрече попросил представить расчёт эффективности проекта по Дюпону и анализ чувствительности стоимости проекта к изменению ставки дисконтирования? Мы уверены, что нет. Также и инвестор на первой встрече не настроен вникать в технические детали вашего проекта. Если ваш проект в техническом плане являет собой уникальное совершенство и обгоняет всех мировых конкурентов, это, безусловно, заслуживает упоминания. Но не более, чем на одном слайде (или одним абзацем)!

### **Правило № 3: следуйте плану**

Как правило, все инвестиционные меморандумы написаны по одному сценарию: идея – рынок – цели – что сделано – чего не хватает. Человеческий мозг устроен так, что заведённый порядок вещей, вольно или нет, протаптывает на «подкорке» свою привычную тропинку. Если вы не хотите перепахать аккуратную дорожку жёлтого кирпича, сложенную в голове инвестора, бульдозером своей креативности, придерживайтесь этого плана. Для лучшего понимания плана мы разместили в отдельном документе более подробное описание его составляющих.

### **Правило № 4: меняйте правила!**

Так сложилось, что венчурный рынок капитала любит новые решения. Поэтому, если к вам поступит красивая идея, не укладывающаяся в рамки наших правил, смело берите её. Быть может, эта идея станет *modus vivendi* для ваших последователей :)

### **Упражнение**

Подготовив инвестиционный меморандум, дайте его прочитать вашему другу, жене или коллеге. А затем попробуйте получить у них по тысяче рублей на развитие проекта :) Если, не вызвав у инвестора вывиха челюсти, вы пробудите его интерес, считайте, что полдела вы осилили!

## План подготовки инвестиционного запроса (меморандума или “тизера”)

### Название проекта

Приведите название проекта (компании) - желательно короткое.

### Идея и бизнес-модель проекта

Приведите очень короткое (и понятное неспециалистам) описание сути (идеи) предложения компании (проекта) рынку: опишите применяемые принципы, технологии и ресурсы, а также получаемые результаты. Обозначьте рынок: кратко охарактеризуйте потребителя, проблему рынка (или возможности для улучшения) и предлагаемые проектом способы решения этой проблемы. Какой продукт будет предлагать проект на рынок? Опишите бизнес-модель компании: на чём предполагается зарабатывать деньги, какие виды деятельности будут приносить доход?

### Рынок проекта

Более подробно опишите рынок проекта – дайте оценки объёмов рынка в деньгах и единицах продукции на несколько лет назад (чтобы увидеть динамику рынка). Дайте прогноз развития рынка на несколько лет вперёд. Обозначьте основные тенденции рынка. Коротко охарактеризуйте конкурентов: приведите список основных конкурентов и особенности их предложения рынку. Приведите преимущества Вашего предложения перед предложениями конкурентов.

### Стратегическая цель проекта

Укажите стратегическую цель проекта. Как правило, это достижение определённых позиций на рынке к определённому сроку.

### Тактические цели проекта

Приведите перечень тактических целей проекта, поставленных для достижения стратегической цели. Тактические цели рекомендуется ставить по следующим основным направлениям:

- Техническая часть, оснащение проекта: какие технические средства и ресурсы необходимо приобрести для запуска проекта?
- Кадровая часть: опишите необходимых сотрудников, способы их привлечения и мотивации.
- Маркетинговая часть, способы продвижения продукта на рынок, например: реклама в специализированных изданиях, «сарафанное радио», «хулиганский маркетинг», реклама на телевидении...
- Маркетинговая часть, каналы продаж, например: реализация продукции через дистрибьюторскую сеть, прямые продажи, участие в тендерах на государственные поставки...
- Оперативный менеджмент, способы управления компанией, система управления компанией: как предполагается осуществлять управление компанией, планируется ли внедрение современных систем управления процессами, автоматизировать процессы?

## Состояние проекта

Укажите, на какой стадии находится разработка: проверена концепция, подтверждена принципиальная работоспособность идеи, проведены основные НИР, подготовлено ТЗ, изготовлен действующий прототип, технология сертифицирована, осуществлён выпуск опытной партии, освоено мелкосерийное производство...?

## Интеллектуальная собственность

Укажите, что является объектом интеллектуальной собственности. Как защищены права на интеллектуальную собственность: интеллектуальная собственность находится в статусе «ноу-хау», подана заявка на российский патент, РСТ, иностранный патент, международный патент...?

## Команда проекта

Опишите основных инициаторов и участников проекта. Представьте короткие резюме с описанием опыта работы и основных достижений.

## Результаты реализации проекта

Опишите планируемые результаты реализации проекта. Эти результаты могут быть представлены в виде таблицы прогноза основных показателей проекта (финансовых, количественных показателей). Какого объёма выручки и чистой прибыли планируется достичь к окончанию реализации проекта (например, вывода и закрепления компании на рынке).

## Управление рисками проекта

Опишите предполагаемые риски реализации проекта и те усилия, которые команда проекта будет предпринимать для того, чтобы избежать проявления рисков либо минимизировать их негативные последствия.

## Инвестиционный запрос

Укажите, какого рода ресурсы необходимы проекту, в каком количестве и на какие цели их предполагается потратить? Цели, заявляемые в данном разделе должны совпадать с тактическими целями проекта, заявленными ранее. Какова оценка стоимости проекта? На каких условиях Вы предполагаете привлекать инвестиции?

## Приложения

Вы можете приложить к документу дополнительные материалы, которые, на Ваш взгляд, помогут ближе познакомиться с проектом. Например – дополнительное описание технической составляющей проекта, которое поможет оценить преимущества проекта.