

Упаковка проекта для инвестора



Чтобы «упаковать» проект нужно:

- Попытаться понять, чего хочет и ожидает инвестор
- «Правильно» донести свой проект до инвестора

WIN - WIN



Зачем инвестору инвестировать?

Профили инвестора

- Стратегический / портфельный
- Рискофил / Рискофоб
- Долгосрочный / Краткосрочный
- Материальные выгоды / Нематериальные выгоды



Примеры «неочевидных» целей инвесторов

- «Достройка» существующего бизнеса
- Реализация возникшего потенциала
- Борьба с конкурентом
- PR-задача
- ...

Что «покупает» инвестор?

- Дополнительные доходы? На какой период?
- Долю рынка / оптимизацию своего бизнеса?
- Команду?
- Нематериальные активы (связи)?

Ключевые «маркеры» для инвестора

- Вера в проект!
- Опыт и потенциал команды (текущий или возможный)
- Тренды рынка / аналоги
- Фишки (bullet feature)
- Стадия реализации проекта
- Глубина проработки проекта и понимание нюансов
- Параметры проекта (объем инвестиций, cashflow, NPV, точка безубыточности, срок окупаемости, риски...)

Итак, перед написанием презентации необходимо...

- Понять, что нужно инвестору
- К какому типу (профилю) он относится
- В каких типах бизнесов он уже присутствует
- Находится ли он «глубоко в теме» вашего проекта
- Почему он «купит» ваш проект?

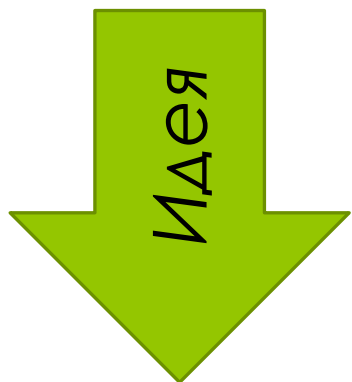
Что хочет получить предприниматель?

- Деньги
- Помощь

Данные Росстата в России 5,5 млн МСП 25%
работающий 50% торговля, 32% услуги. Как им привлечь
деньги?

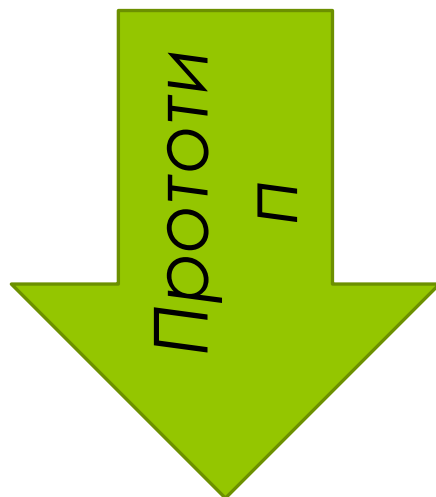
Остатки на банковских счетах физ. лиц Сбербанк 31
млн чел. 28 трлн рублей!!

Жизненный цикл стартапа



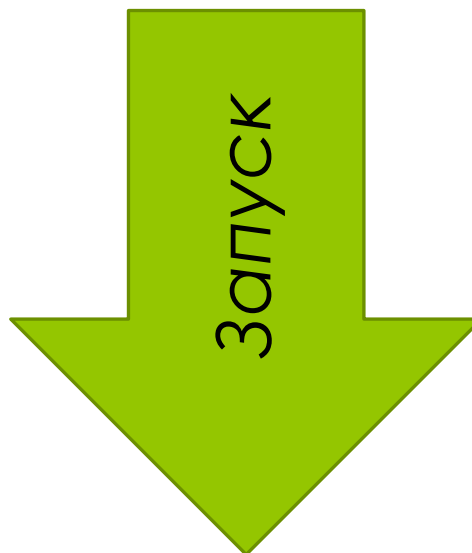
**Проверка гипотезы 1:
Жизнеспособность идеи**

ценность → продукт →
прототип → команда →
бизнес-модель



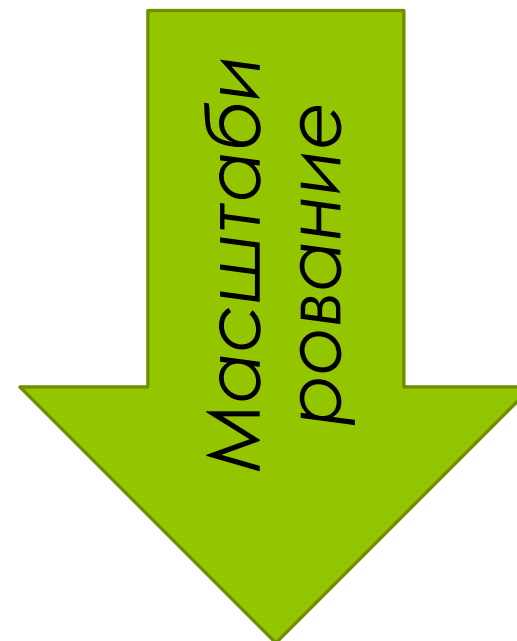
**Проверка гипотезы 2:
Жизнеспособность бизнес-
модели 1**

бизнес-модель 1 → тестирование
→ бизнес-модель 2



**Проверка гипотезы 3:
Жизнеспособность
бизнес-модели 2**

бизнес-модель 2 →
тестирование →
бизнес-модель 3



Три уровня упаковки. Базовый

от 30 сек. до 5 минут от 5 до 12 слайдов

- Название, логотип проекта. Сколько надо денег
- Идея проекта (суть проблемы, решение)
- Прототип (если можно показать)
- Команда
- Контакты

Три уровня упаковки. Второй уровень

Показывает привлекательность вложения средств для инвестора
15-20 слайдов до 20 минут

- Название
- Идея проекта
- Прототип
- ЦА

Три уровня упаковки. Третий уровень

Цель – проведение переговоров для 2, 3 раунда переговоров
вложения средств для инвестора
25-30 слайдов от 30 минут

- Сайт компании
- Прототип
- Видеопрезентация прототипа
- Статистика первых продаж. Реальные кейсы
- Финансовый план, план выхода или Стратегия

Название и логотип проекта



Мастер и Модель

Портал частных бьюти-мастеров

My Lovely Pets

готовые наборы для животных по подписке

Ищем инвестиции 1 500 000₽

Материалы сайта <http://sber.hooboo.ru/>

Инвестпредложение



ДОЛЯ

- Мне надо 10 млн рублей за 15% компании



КРЕДИТ

- Мне надо 5 млн рублей на 3 года под 12% годовых



ИНТЕРЕС

- Могу продавать вашей компании комплектующие, оказывать услуги
- Благотворительность и общественная полезность

Balanced food



Мы - это уголок прав

ТЮНИНГ-АТЕЛЬЕ



Группа Э705

AISBERG

Сервис аренды платьев и аксессуаров

*Поможем вам создать полноценный образ на
любое ваше мероприятие!*

*Любишь наряжаться-
арендуй!*

Кафедра инноваций и предпринимательства



Команда

Наша команда



- 5 лет в маркетинге и SMM
- 4 года в сфере дизайна
- Опыт запуска проектов
- «Премия Рунета 2018» в портфолио

Дмитрий Бондарь (CEO, СМО)

Кретьева Марина (CEO, SMM, дизайн)

LUNA apps (разработка)



Официальные партнеры «ВКонтакте»

НАША КОМАНДА



Анастасия Кузьминых

Председатель



Маргарита
Фоминых

Разведчик



Злата Кудрина

Оценщик

НАША КОМАНДА



Никитин Никита –
технический
специалист. Критик.
Оформитель.



Хребтов Станислав –
Душа компании.
Завершающий.

Проблема

Проект (название) создает (предложение клиентам) помогающий (описание аудитории) решать (проблему) при помощи (секретный соус)

- Значимость для потенциальных клиентов
- Позиционирование продукта. Что делает продукт уникальным и отличающимся от подобных?

Проблема

Мастер и Модель

Почему?

Кто испытывает проблему

Мастера и Модели

- Нет единой площадки для Мастеров, а значит увеличение рекламного бюджета на поиск клиентов
- Много шагов для поиска Мастера по отзывам, портфолио и местоположению

Решение

**Мы
записывае**



Сервис внутри «ВКонт
доступен всем пользователям оф
(не требует установки, экономит в

**Мы помогаем
най**



База частных Мастер
отзывы, портфолио, местопол

Наше решение

VK mini apps, потом iOS и Android

- Сервис внутри «ВКонтакте» (soft launch)
- Личный кабинет для каждого Мастера
- Выход на рынок мобильных приложений с самой большой базой частных бьюти-мастеров

Проблема

ПРОБЛЕМА

Люди, которые следят за своим питанием по той или иной причине иногда испытывают трудности при посещении большинства кафе или ресторанов. Или из-за нехватки времени вынуждены обедать «на бегу», что очень вредно для здоровья.



Решение

МЫ НАШЛИ ВЫХОД!

Мы готовы предоставить вам возможность решить эту проблему и сэкономить ваше время с пользой для здоровья.

Наше кафе специализировано для людей, которые следят за своим питанием.

Вы узнаете, что самые обычные блюда могут быть очень полезными и вкусными. Мы развеем ваше представление о том, что здоровое питание—это дорого.



Проблема

ОПИСАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ

Часто перед важным мероприятием девушки задаются вопросом: «Что же мне надеть?»

«Как создать образ моей мечты?»

«Где найти красивое платье?»

«Слишком дорого...»

«Не хватает времени...»

AISBERG 3

Решение

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Мы предлагаем девушкам избавление от головной боли по поводу тщательного продумывания и подготовки своего образа!

«Завершить образ аксессуарами»

«Подобрать эксклюзивное платье»

«Сделать прическу и макияж»

ВСЕ В ОДНОМ МЕСТЕ!

AISBERG 4

Проблема



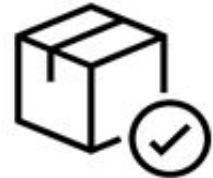
- Потребители сталкиваются с малым ассортиментом и высоким уровнем цен на соответствующие изделия в России, в то время как заграничные производители предлагают целый спектр более доступных альтернатив, не уступающих по качеству и своим медицинским характеристикам.



Решение

Решение найденной проблемы

- Импорт сертифицированной ортопедической продукции из Китая позволяет снизить затраты потребителя, что в свою очередь повысит доступность ортопедического лечения для населения, гарантируя рост объема продаж. При правильном подборе поставщика, упомянутая продукция не будет иметь существенных недостатков по сравнению с имеющимися на сегодняшний день аналогами.



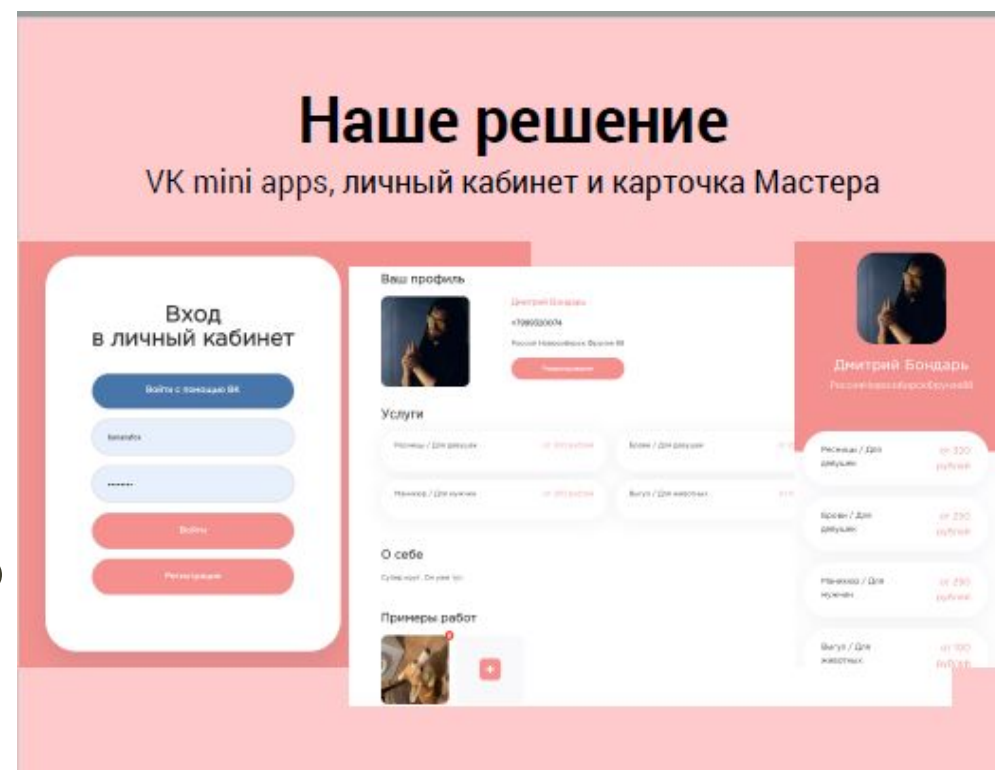
Прототип

1. Доказать, что это работает
2. Дать попробовать
3. Опыт использования
4. В чем удобство, красота, уникальность



Прототип: Правильные слова

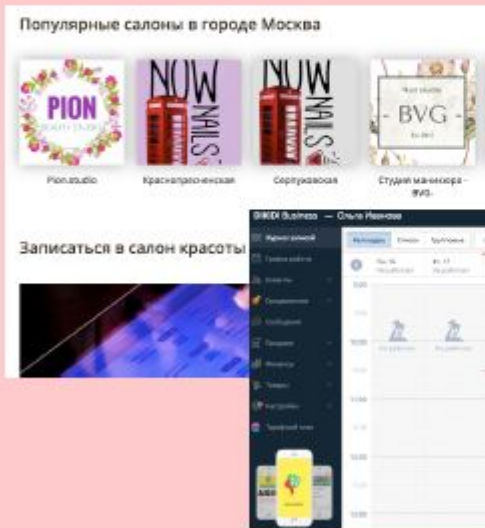
- Это круто потому что
- Это ново потому что
- Это просто потому что
- Это весело потому что
- Этого не было потому что
- Это отличается тем, что
- Мы лучше конкурентов тем, что
- ЭТО БЕСПЛАТНО!



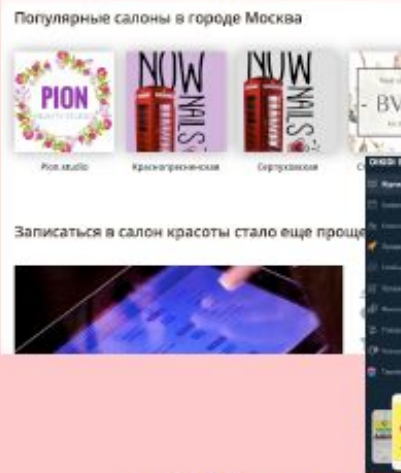
Конкуренты

Как работают

Делают акцент на салонах красоты. О



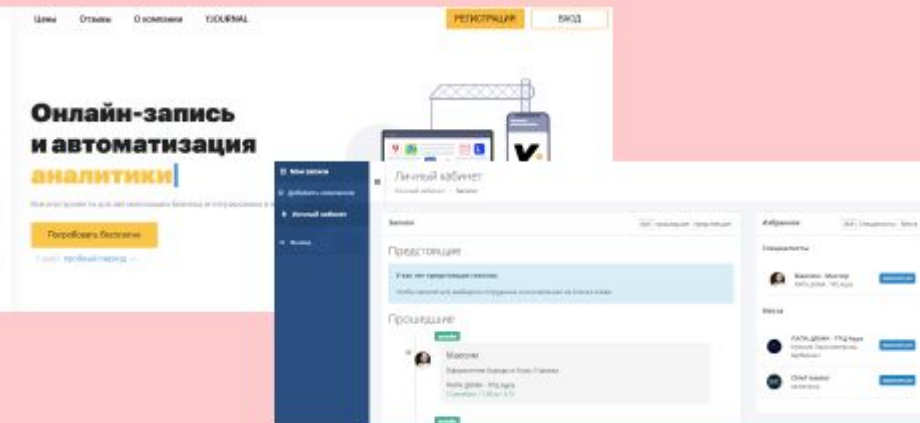
- Делают акцент на салонах



+ CRM-система
Интегра

YCLIENTS

- Акцент на салонах красоты. Сложная система аналитики



+ CRM-система, приложения на iOS, Android
Многоуровневая аналитика

Конкурененты

НАШИ КОНКУРЕНТЫ



- ✓ Ресторан здорового питания «FitnessFood.Cafe». Средний чек – 1500 руб.
- ✓ Вегетарианское кафе «То Что можно». Средний чек – 650 руб.
- ✓ Кафе здорового питания «Bottva». Средний чек – 1200 руб.

Наш средний чек – 500–600 рублей
(преимущества перед каждым конкурентом)



Конкурентный анализ

- Умеренное число конкурентов
- Как правило, представляют собой универсальные магазины медтехники
- Среднерыночная цена превышает нашу закупочную цену в десятки раз
- Часто имеют опцию доставки

«Секретный соус»

- Конструктор блюд
- Баланс КБЖУ
- Мастер-классы
- Отличный сервис
- Удобное местоположение
- Подходит каждому

НАШ «СЕКРЕТНЫЙ
СОУС»



УНИКАЛЬНОСТЬ НАШЕГО ПРОЕКТА

- ✓ У нас представлены вечерние и коктейльные платья российских и иностранных дизайнеров.
- ✓ Индивидуальный подход и создание уникального образа для каждого клиента.
- ✓ Слаженная работа команды профессионалов.
- ✓ Экономия времени и нервов.

Можно любить все свои платья, но какой в этом толк, если ты надела их всего лишь раз и оставила висеть в темном шкафу.



ЦА

Клиенты (B2B)

Частные бьюти-мастера и салоны красоты

- ~600 000 частных бьюти-мастеров
- ~100 000 салонов красоты*

* по данным исследования РБК от 28 марта 2019

Клиенты (B2C)

Девушки 25-34 и 18-24 лет

- ~17 500 000 девушек от 18 до 34 лет*
- ~8 300 000 девушек с интересом «Красота и здоровье»*

* по данным рекламного кабинета «ВКонтакте» от 18 сентября 2019

ЦА

НАШИ КЛИЕНТЫ

- ✓ Спортсмены
- ✓ Люди, для которых здоровое питание – стиль жизни
- ✓ Веганы и вегетарианцы
- ✓ Те, кому это необходимо по медицинским показаниям



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Гонщики (профессионалы и любители).
Молодые парни и девушки от 18 до 30 лет.
Которые хотят приукрасить свой автомобиль и
сделать из него произведение искусства

ЦА

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



ПОРТРЕТ КЛИЕНТА

Знакомьтесь, Мария, 27 лет

Наличие детей: нет
Род занятий: владелица кофейни
Доход: 70 000р
Образование: высшее
Проблема: арендовать платье на свадьбу к подруге и создать красивый образ
Опасения: не подойдет образ, придуманный стилистом
Раздражает: плохо держится макияж, неудобные туфли, слабая застежка на платье
Мечта: выйти из салона окрыленной и преображенной
Источники информации: инстаграмм, сайт



РЫНОК

Объем рынка (B2B) Салоны красоты (~100 тыс)

Объем рынка Девушки 25-34 и (60% от ~8,3

- TAM -> 4,980 млрд рублей / год
- SAM -> 1,992 млн рублей / год
- SOM -> 199,2 млн рублей / год (10% от SAM)

- TAM -> 1,350 млрд рублей / год (15 000р/год с 1 салона)
- SAM -> 810 млн рублей / год (80% от TAM)
- SOM -> 81 млн рублей / год (10% от SAM)

\$400 млрд*

мировой рынок товаров для животных

₽2 млрд**

достижимый рынок в течение 3 лет

* <https://www.statista.com/statistics/491693/pet-care-united-states-market-value/>

** оценка рынка снизу, исходя из бизнес-модели, текущих показателей и планов развития

Монетизация

МАКЕТ БИЗНЕС МОДЕЛИ

<p>Ключевые партнеры</p> <p>Lmi, Boge, Behr, Ate, Lucas, Remsa, Jurid, Hella, Sachs, Bilstein, K+F, Kilen, TRW, Pagid, Brembo, AKG, Gates, ContiTech, Knecht, Mann, INA, SKF, (VDO Siemens), Pierburg, Kolbenschmidt, SM, SWF ZF, Valeo, LUK, Votex, LESIOfORS, Dayco, Beru, Eyzem.</p>	<p>Ключевые виды деятельности</p> <p>Кузовные работы Улучшение интерьера Работа с освещением и музыкой Отделка Частичная реставрация В дальнейшем планируется добавить: Чип-тюнинг Работы с двигателем и комплектующими</p>	<p>Ценностные предложения</p> <p>Немалая часть водителей ухаживает за своими автомобилями как за домашними питомцами, стараясь максимально продлить срок их службы. И есть отдельная категория автомобильных гиков, которые готовы тратить нереальные суммы денег на то, чтобы превратить заурядные авто в произведения искусства. Мы предлагаем спектр услуг которые удовлетворяют потребности в улучшении внешнего вида автомобилей наших клиентов</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> <p>Совместное создание. Данный тип отношений поможет нам четко понимать что от нас конкретно хочет клиент. И что бы он хотел изменить в своем автомобиле</p>	<p>Потребительские сегменты</p> <p>Оказание услуг автолюбителя доступна для всех людей, вне зависимости от пола и возраста. Но наш основной потребитель это парни и девушки от 18 до 30 лет. Индивидуальный подход к каждому клиенту, вот что важно для нас.</p>
<p>Ключевые ресурсы</p> <p>Интеллектуальные ресурсы несут основной характер. Второстепенный - финансовые. Далее человеческие. Физические.</p>			<p>Каналы сбыта</p> <p>Прямой канал сбыта. Услуги оказываются на месте.</p>	
<p>Структура издержек</p> <p>Наш бизнес зависит от затрат на качество услуг. Постоянные издержки: аренда, 3/л, коммунальные услуги. Переменные издержки: детали на исполнение услуг, покупка рекламы.</p>		<p>Потоки поступления доходов</p> <p>Плата за использование услуг. Второстепенный доход - доход от рекламы.</p>		

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Наша идея совмещает 2 бизнес-модели: модель продаж и модель Freemium.

- Вкусные блюда
- Мастер-классы



Финансовый план и потребность в инвестициях

Расчет вложений

- Необходимый капитал: 764 000 рублей
- Из них:
- Инвестиции в основные фонды: 50 000 рублей
- Инвестиции в запуск проекта: 545 000 рублей
- Закупка продукции: 102 000 рублей

Срок выхода проекта на окупаемость 8 месяцев от момента первой закупки

Ожидаемая прибыль за год: 567 916 рублей

РАСЧЕТ СРОКА ОКУПАЕМОСТИ

Инвестиция, руб.	5 420 000	T окупаемости	2	лет
Инвестиция в оборотный капитал, руб., всего	7 282 385	T окупаемости (диск.)	3	лет
в т.ч. сырье и материалы, в год, руб.	5 940 000			
кол-во наемных работников	18			
оплата труда в месяц одного работника, руб.	20 000			
отчисления в ПФР, ФФОМС за организатора ИТ, руб.	32 385	32 385,00		
отчисления в ПФР, ФФОМС за работников, в год, руб.	1 290 000			
Выручка от реализации в год, руб.	19 200 000			
Годовые темпы прироста выручки от реализации, %	-			
Годовые темпы прироста материальных затрат, %	-			
Оборачиваемость оборотного капитала, мес.	1			
Коэффициент дисконтирования	15%			

	1	2	3	4	5	Год
Денежный поток	6 026 885	7 266 757	7 266 757	7 266 757	7 266 757	7 266 757
Доходы от операционной деятельности		7 266 757	7 266 757	7 266 757	7 266 757	7 266 757
Доходы от инвестиционной деятельности	6 026 885					
Выручка от реализации	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000
Себестоимость	11 774 385	11 774 385	11 774 385	11 774 385	11 774 385	11 774 385
Оплата труда	4 320 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000
Материальные затраты	5 940 000	5 940 000	5 940 000	5 940 000	5 940 000	5 940 000
Отчисления в ПФР	1 511 385	1 511 385	1 511 385	1 511 385	1 511 385	1 511 385
Налог 6% до налогового вычета	445 717	445 717	445 717	445 717	445 717	445 717
Налог (6%) с учетом налогового вычета	222 858	222 858	222 858	222 858	222 858	222 858
Сальдо накопленного потока	6 026 885	1 178 091	2 304 645	10 580 404	22 796 161	
Период окупаемости, лет		2				
Коэффициент дисконтирования	1	0,76	0,66	0,57	0,50	
Дисконтированный денежный поток	6 026 885	5 445 587	4 737 902	4 119 915	3 582 535	
Сальдо дисконтированного денежного потока (NPV)	6 026 885	578 278	4 159 624	8 279 538	11 862 573	
Период окупаемости (дисконтированный), лет	0		3			
Индекс прибыльности		0,9	1,7	2,4	3,0	
ВНД (IRR)		20%	84%	106%	114%	



Масштабирование: будущее

- Через 5 лет мы планируем открыть еще две точки в г. Новосибирске. После чего начать анализировать рынки в ближайших городах.

БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ



Будем ждать Вас в нашем кафе по адресу Советская, 23!

Планы развития



2 года
Начало оптовых продаж
Расширение ассортимента



3 года
Оптовые продажи за пределы НСО
Очередное расширение ассортимента



5 лет
Открытие розничных магазинов-складов

ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

1. Открытие малого салона
2. Расширение до средних размеров (данном этапе мы открыто вступаем в конкуренцию)
3. Расширение предоставляемых услуг путем углубления в данную отрасль
4. Приобретение статуса лучшего салона в городе
5. Открытие филиалов в других городах

Контакты

Контакты



СПАСИБО

Лось Виктория ✉ Aisberg_couture
Сметюх Екатерина 🌐 <http://Aisberg.com>

Итого!

- 1. Название и логотип проекта**
- 2. Проблема**
- 3. Решение**
- 4. Прототип**
- 5. Конкуренты**
- 6. ЦА и портрет потребителя**
- 7. Рынок**
- 8. Монетизация**
- 9. Финансовый план и потребность в инвестициях**
- 10. Спасибо за внимание + Контакты**

Что-то еще?

- 1. Опыт работы, карьера**
- 2. Партнеры**
- 3. Консультанты**
- 4. История создания идеи**
- 5. Активы которые уже есть**
- 6. Клиенты которые уже есть**
- 7. Риски**
- 8. Сценарий выхода из бизнеса**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Инвестиционные фонды поддержки инвестпроектов

- <https://ru.investinrussia.com/assistance-in-project-implementation>
- http://www.rsci.ru/grants/grant_news/296/242214.php?sphrase_id=674635
- <http://fasie.ru/>