

# **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?

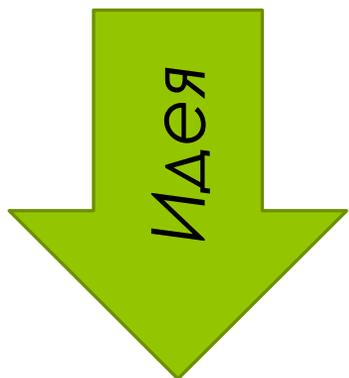
## Что хочет получить предприниматель?

- Деньги
- Помощь

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

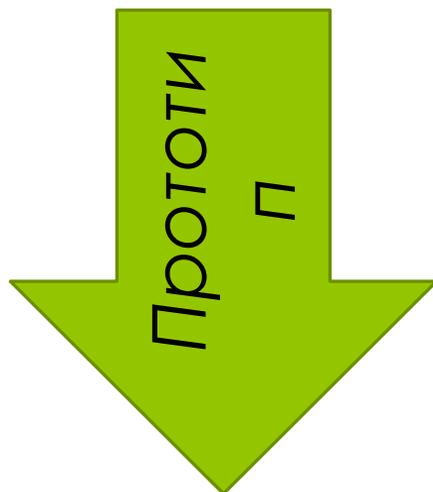
Остатки на банковских счетах физ. лиц Сбербанк 31 млн чел. 28 трлн рублей!!

# Жизненный цикл стартапа



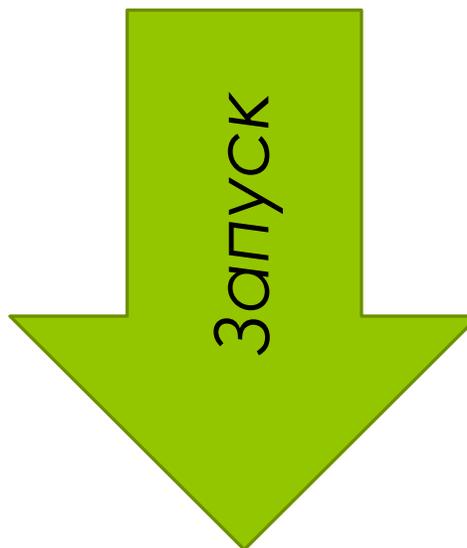
**Проверка гипотезы 1:  
Жизнеспособность идеи**

ценность → продукт →  
прототип → команда →  
бизнес-модель



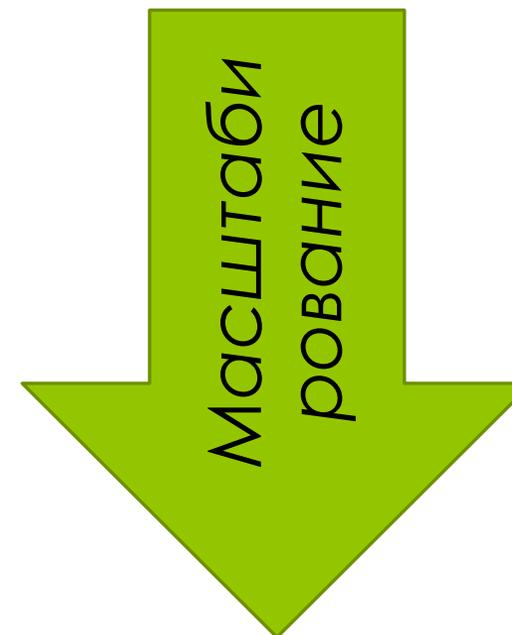
**Проверка гипотезы 2:  
Жизнеспособность бизнес-  
модели 1**

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

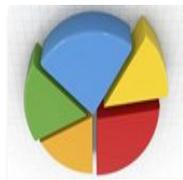
**My Lovely Pets**

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?

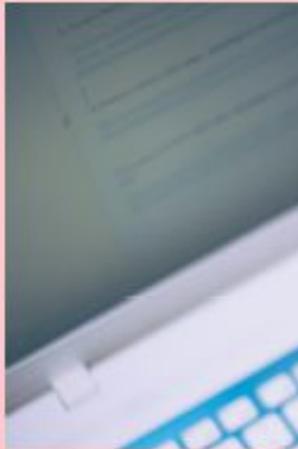
### Кто испытывает проблему

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

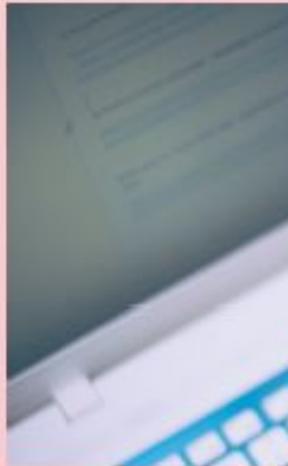
# Решение

**Мы  
записываем**



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

**Мы помогаем  
най**



**База частных Мастер**  
отзывы, портфолио, местопол

**Наше решение**

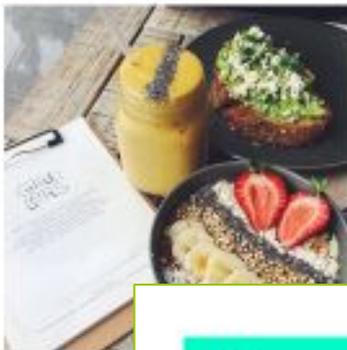
VK mini apps, потом iOS и Android

- 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»*

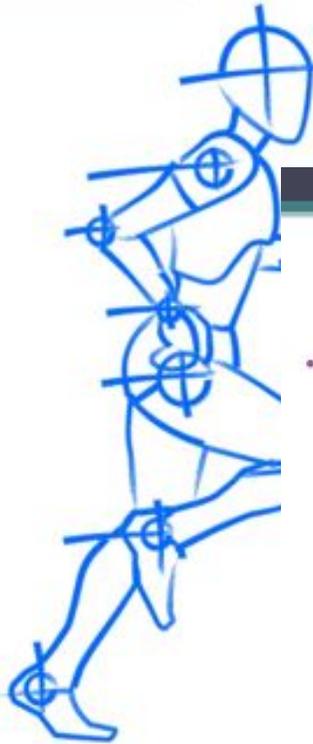
**ВСЕ В ОДНОМ МЕСТЕ!**

AISBERG 4

# Проблема



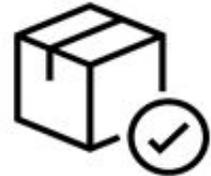
- Потребители сталкиваются с малым ассортиментом и высоким уровнем цен на соответствующие изделия в России, в то время как заграничные производители предлагают целый спектр более доступных альтернатив, не уступающих по качеству и своим медицинским характеристикам.



# 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.



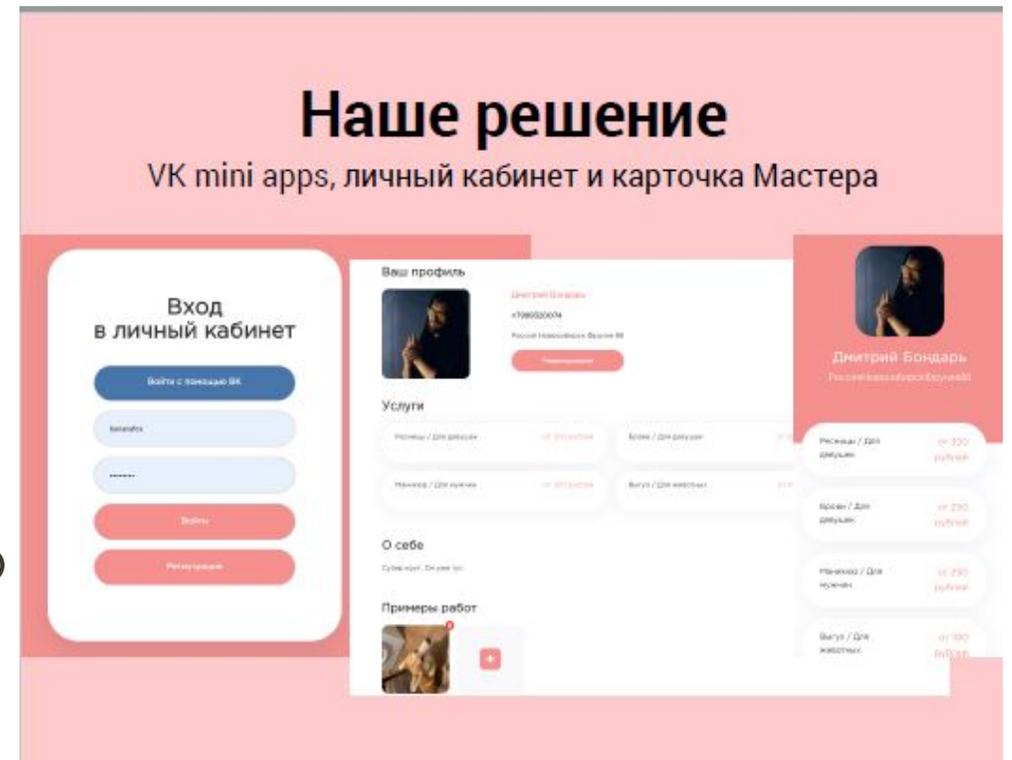
# Прототип

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



# Прототип: Правильные слова

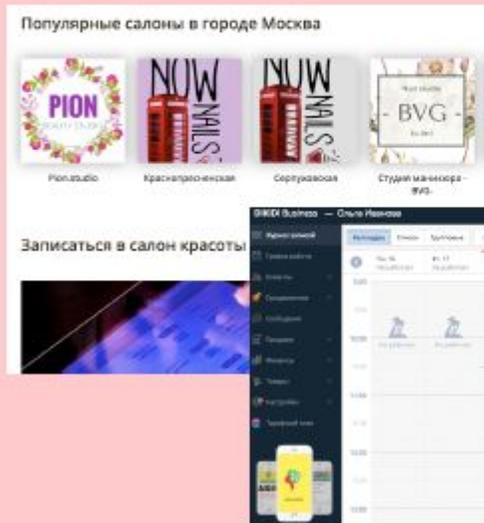
- Это круто потому что
- Это ново потому что
- Это просто потому что
- Это весело потому что
- Этого не было потому что
- Это отличается тем, что
- Мы лучше конкурентов тем, что
- ЭТО БЕСПЛАТНО!



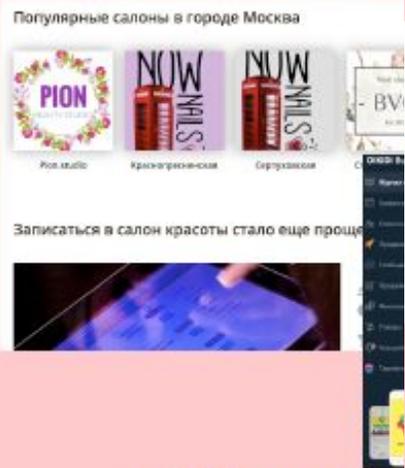
# Конкуренты

## Как работают

Делают акцент на салонах красоты. О



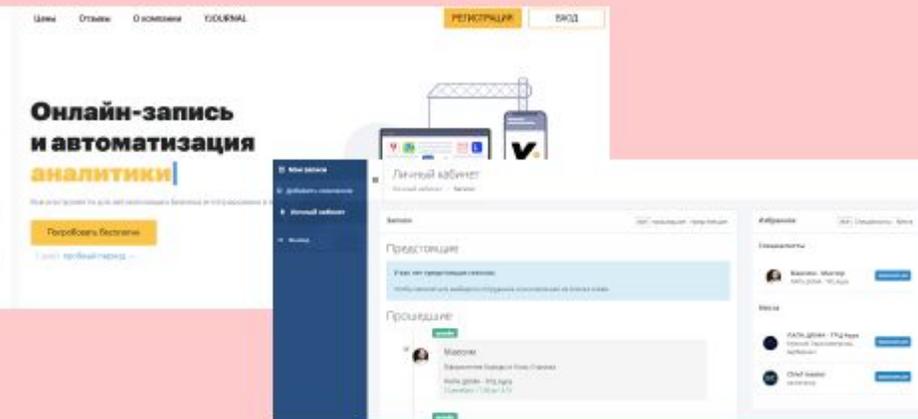
- Делают акцент на салонах



+ CRM-система  
Интегра

## YCLIENTS

- Акцент на салонах красоты. Сложная система аналитики



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

# Конкуренты

## 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><b>Ключевые партнеры</b></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><b>Ключевые виды деятельности</b></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><b>Ценностные предложения</b></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, используя разнообразный тюнинг. Мы предлагаем спектр услуг, которые удовлетворяют потребности в улучшении внешнего вида автомобилей наших клиентов</p>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами</b></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><b>Потребительские сегменты</b></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><b>Ключевые ресурсы</b></p> <p>Интеллектуальные ресурсы несут основной характер. Второстепенный - финансовые. Далее человеческие. Физические.</p>			<p><b>Каналы сбыта</b></p> <p>Прямой канал сбыта. Услуги оказываются на месте.</p>	
<p><b>Структура издержек</b></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><b>Потоки поступления доходов</b></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
<b>Денежный поток</b>	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	- 8 926 385	-	-	-	-	-
<b>Выручка от реализации</b>	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000	19 200 000
<b>Самостоятельность</b>	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
<b>Налог (6%) с учетом налогового вычета</b>	222 858	222 858	222 858	222 858	222 858	222 858
<b>Сальдо накопленного потока</b>	- 8 926 385	1 178 091	2 304 645	10 580 404	22 796 161	22 796 161
Период окупаемости, лет		2				
Коэффициент дисконтирования	1	0,76	0,66	0,57	0,50	0,50
<b>Дисконтированный денежный поток</b>	- 8 926 385	5 448 587	4 737 902	4 119 915	3 582 535	3 582 535
<b>Сальдо дисконтированного денежного потока (NPV)</b>	- 8 926 385	- 578 278	4 159 624	8 279 538	11 862 573	11 862 573
Период окупаемости (дисконтированный), лет	0		3			
<b>Индекс прибыльности</b>		0,9	1,7	2,4	3,0	3,0
<b>ВНД (IRR)</b>		20%	84%	106%	114%	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](mailto: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://www.rsci.ru/grants/grant_news/296/242214.php?sphrase_id=674635)
- <http://fasie.ru/>