

фрци

Инвестиции для цифровых сервисов

Сергей Негодяев

Краснодар, 2018

Сергей Негодяев



- Директор по управлению портфелем ФРИИ (350+ компаний, 6 млрд под управлением)
- Член Совета директоров и экспертных советов ряда российских и международных компаний.
- Закончил МФТИ.
- 11 лет в сфере инвест.банкинга и прямых/венчурных инвестиций: МДМ-Банк, Eurasia Capital, Runa Capital. Участвовал в большом количестве венчурных сделок и способствовал развитию и GR-поддержке таких известных проектов, как Jelastic, Eswid, Metabar и т.п.

Актуальные цифры и факты

ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ О ФРИИ

"Лидер рынка по количеству инвестиций"



"Самый активный посевной фонд Европы"

DOW JONES

"4-й акселератор в мире"



ЭКОСИСТЕМА ФРИИ



10

Представительств Фонда в регионах России



100 000

Предпринимателей, посетивших мероприятия ФРИИ, в том числе образовательные



250

Корпоративных партнеров и заказчиков



77

Бизнес-ангелов и частных инвесторов со-инвестируют с ФРИИ

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА*

85%

Всего российского Pipeline проходит через Фонд

6,0

млрд руб.

Под управлением

363

Количество профинансированных компаний

2,8

млрд рублей

Объем проинвестированных средств

4,0

млрд руб.

Текущая стоимость портфеля

X1,4

Рост стоимости инвестиций

>65%

От общего числа всех венчурных сделок в России в 2016 г.**

4 к 1

На каждые 4 рубля инвестированные Фондом приходится 1 рубль инвестиций от внешних инвесторов

Некоторые партнеры ФРИИ



TECHMAFIA

10

Поддержка выхода компании на рынок США результат - первые продажи, динамика на рынке США и инвестиции от ФРИИ для экспансии

ОЧНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР

100

С 2013 года более 350 компаний прошли Акселерацию. Ускорение компании и команды, рост бизнеса в разы, обычно компания от выручки 200-500 тыс рублей вырастает до выручки 1-3 млн. рублей в месяц

ЗАОЧНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР

560

Двухмесячная программа в результате которой компании понимают целевую аудиторию, ценность продукта для клиента, подтверждает размер рынка и делает первые продажи.

СКУРЕ-КОНСУЛЬТАЦИИ

3 650

Этап оценки стартапа

ИТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ ВУЗОВ

7 000

Работа со студентами технических специальностей. Разработанный ФРИИ курс - 142 вуза, 7 тысяч студентов в год

ПРЕАКСЕЛЕРАТОР

10 000

Онлайн-программа подготовки стартапов к общению с инвесторами, в результате основатель представляет размер рынка, конкурентов, роли в команде и многие другие сапекты будущего бизнеса

МЕРОПРИЯТИЯ

50 000

Каждый год ФРИИ проводит более 200 мероприятий в 12 городах России

СТАТИСТИКА ЗАПУСКА ПИЛОТНЫХ ПРОЕКТОВ

данные за 2017 год

265

Партнеров ведут системную работу с ФРИИ по направлениям образования, развития экосистемы, пилотирования, инвестирования и покупки стартапов

161

Пилотных проектов между стартапами ФРИИ и корпорациями находятся на этапе переговоров в текущем моменте

56

Пилотных проектов успешно запущено стартапами ФРИИ и корпорациями

320

Проектов закончились Epic Fails или даже не смогли начаться

Что такое стартап?

Стартап — это временная организация, созданная для поиска масштабируемой, повторяемой и прибыльной бизнес-модели в условиях экстремальной неопределенности с целью быстрого роста, для обеспечения требуемой доходности своим основателям и акционерам.

- Стив Бланк, Эрик Рис, Пол

Грэм Стартап отличается от зрелой компании тем, что осуществляет свою деятельность

в зоне высокой неопределённости, в то время как зрелая компания работает в условиях рисков.

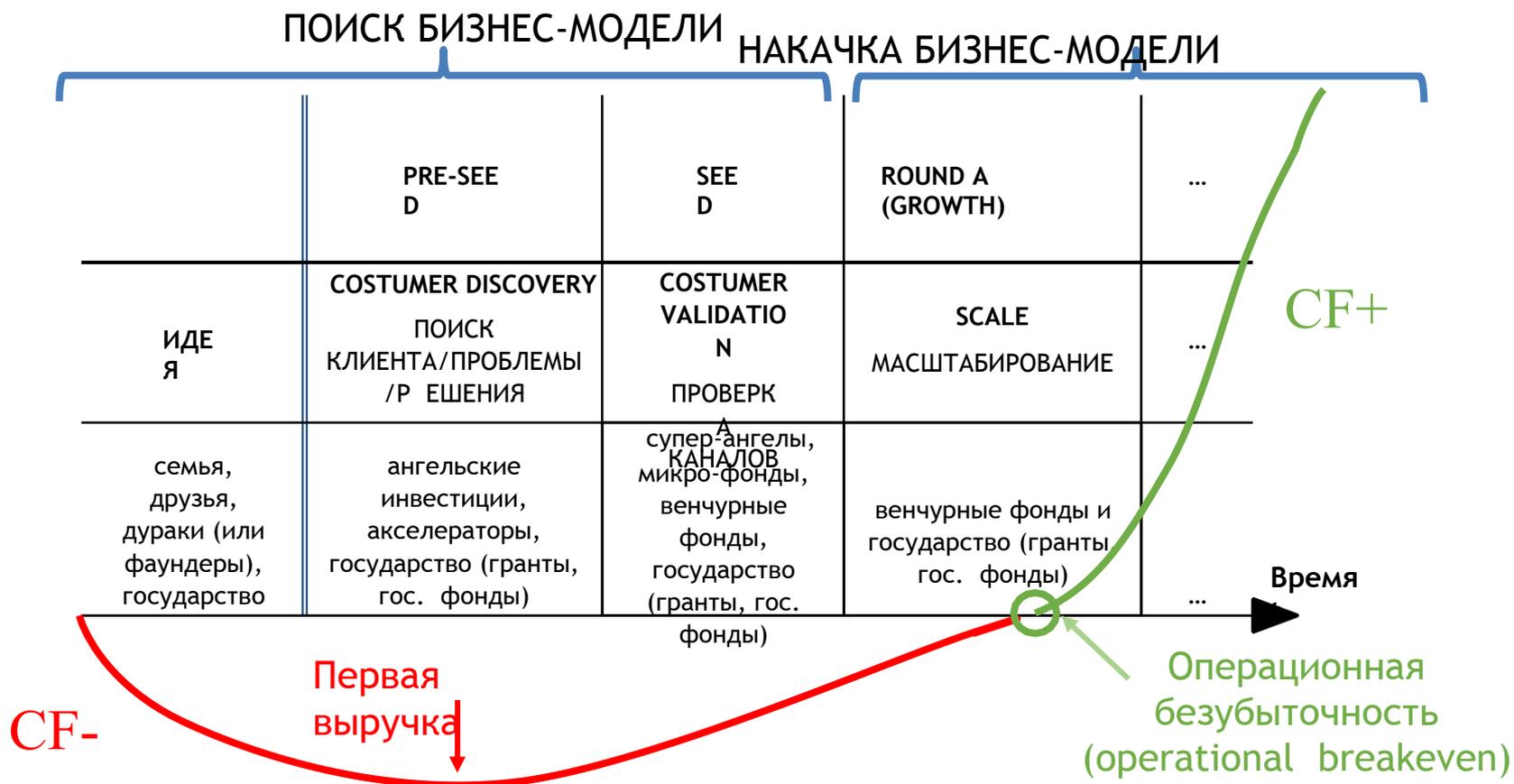
То есть зрелая компания имеет:

- устоявшуюся бизнес-модель,
- подтверждённый рынок и спрос на решение/продукт,
- клиентов, знает кто, за что и почему платит;
- имеет ~~завершённый~~ продукт;
- способна зарабатывать, знает, что



Ранние стадии развития Интернет-стартапов

Рынок делит ранние стадии интернет-стартапов в зависимости от этапа развития на посевную стадию (Pre-seed, Seed) и стадию роста (Growth stage):



Цели компаний на этапах ранних стадий

Pre-Seed или компании предпосевного этапа посевной

Цели компании на этапе

Pre-seed:

- За 1-2 месяца проверить основные гипотезы бизнес-модели (наличие клиентского сегмента, наличие у данного клиентского сегмента достаточно острой проблемы или потребности, которую компания может решить).
- За 1 месяц проверить сходимость unit-экономики на статистически значимом количестве клиентов/пользователей и подготовить компанию к тестированию гипотез масштабирования (или сделать разворот (pivot) в бизнес- модели).

Seed или компании посевной стадии

Основными целями этапа являются:

- проверка гипотезы масштабирования в каналах привлечения клиентов/пользователей,
- сходимость unit-экономики на масштабе в данных каналах (x10 клиентах/пользователях к статистически значимому количеству)
- за 6-12 месяцев перейти к накачке или сделать разворот (pivot) в бизнес- модели.

Стадия роста

Основной целью данного этапа является обеспечение кратного роста ключевых показателей на горизонте 2-4 лет.

Дополнительные цели данного этапа развития:

- проверка гипотезы масштабирования в каналах привлечения клиентов/пользователей,
- Увеличить долю рынка.
- Обеспечить стабильную операционную рентабельность.
- Настроить процесс создания инноваций и найти новые точки роста бизнеса.
- Непрерывное улучшение бизнес- процессов.

Инвестиционное предложение ФРИИ

До 324 млн. руб.
инвестиций за 10-55%

До 2 500 000 руб.
инвестиций до
12%

Финансирование в целях акселерации

Цель: выделить
потенциальных
«звезд», компании с
сильным фокусом,
способные с большой
вероятностью проверить
дополнительные цели
инвестирования на данном
этапе:

- Проверить размер потенциально достижимого рынка.
- Проверить сходимость unit-экономики.
- Определить ключевые

До 25 млн. руб. инвестиций
за
15-50%

Поздняя стадия финансирования

Цель инвестиции :

«Удвоить ставки» на
«звездах».

Дополнительные
цели
Проверить сходимость
unit- экономики бизнеса
на масштабе.

- Проверить гипотезы масштабирования (вертикального и горизонтального).
- Проверка интереса стратегических покупателей и инвестиционных фондов.
- Вывести компанию на операционную базу бытаемости

Финансирование на стадии роста

Цели инвестиций на
стадии роста:

- Укрепить и диверсифицировать портфель стабильными компаниями.
- Получить в портфель «локомотив» для компаний ранних стадий.
- Нарботка экспертизы работы с компаниями стадии роста.
- Нарботка рыночной экспертизы.

Что нам

интересно



Телекоммуникации



Телемедицина



Платформенное
и корпоративное
ПО



Большие данные
и машинное
обучение



Образовательные
технологии



Информационная
безопасность



Интернет
вещей



Автоматизация
маркетинга

А также иные успешные нишевые
интернет- и ИТ-проекты

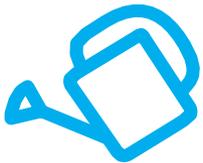
Что нам НЕ интересно

- 1 Интернет-магазины, «чистый e-commerce»
- 2 Онлайн Игры
- 3 Gambling, азартные игры
- 4 МФО
- 5 Блокчейн/Крипта

Чем отличается ФРИИ от других фондов?

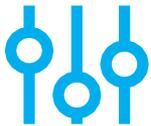


Своя акселерационная программа
Отработанная методология развития бизнеса



Предоставления последующего финансирования
Привлечение стороннего финансирования

Фонд дает возможность получить последовательное финансирование по мере взросления компания.



Крупные клиенты и партнеры
Выход на пилотные проекты и стратегов
GR

Чем отличается ФРИИ от других фондов?

Для Раунда А

Если нужны только деньги

- Они у нас есть
- Самый активный, стабильный фонд в Европе

Если нужны административные ресурсы

- Они у нас есть
- Большая партнерская сеть во всех отраслях
- Мы знаем ключевых ЛПРов, что им интересно, что нет
- GR

Зачем вы мне? Мне не нужны деньги

- У фаундеров есть проблемы, а мы знаем типовые проблемы
- Мы решали эти проблемы много раз
- Мы знаем, что надо делать дальше и как
- Мы умеем привлекать дальнейшее финансирование (почти 1 млрд инвестиций в портфельные компании от внешних инвесторов)
- Мы знаем, кому продать компанию и как именно это сделать

Спасибо за внимание!



Сергей Негодяев

ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ
ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТОВ, ФРИИ