фрии

Критические ошибки проектов в процессе привлечения финансирования

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, Ecwid, Metabar и т.п.

Вел частную консалтинговую практику с упором на организационное и стратегическое развитие коммерческих предприятий.

ФРИИ В ЦИФРАХ

самоподдерживающийся инвестиционный фонд бесконечного цикла

фрии

ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ О ФРИИ

- Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) был учрежден в марте 2013 года
- ФРИИ фактически **сформировал в России рынок венчурных инвестиций на ранней стадии,** а так же помог создать прозрачную правовую систему **защиты прав инвесторов** в российском праве
- Фонд является **первым в Европе** по количеству и объему посевных инвестиций*
- У Фонда **лучшая в России** акселерационная программа**

СИСТЕМА ЛИДОГЕНЕРАЦИИ ФРИИ

10
Представительст в Фонда в регионах России

200 000
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 млрд руб.	Под управлением
356	Количество профинансированных компаний
2,2 млрд рублей	Объем проинвестированных средств
4,9 млрд руб.	Текущая стоимость портфеля
x2,3	Рост стоимости компаний
>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 партнеров

* *по данным Dow Jones*
** *по данным Национальной ассоциации бизнес-ангелов*
*** *на 30.06.17*
**** *статистические данные Фонда, EY, PWC*

ПРИЗНАННЫЕ УСПЕХИ ФРИИ

"Лидер рынка по количеству инвестиций”

J'son & Partners Management Consultancy

"Самый активный посевной фонд Европы”

DOW JONES

"Самая успешная акселерационная программа в РФ”

национальная ассоциация БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

"4-й акселератор в мире”

PitchBook

"Лучший фонд посевных стадий”

национальная ассоциация БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

"Seed investor of the year 2014”

Venture Awards

"Лучший венчурный инвестор на посевной стадии - 2017”

ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ

"Лучшая сделка ранней стадии - 2017”

ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ

Сильные партнеры Фонда

Yandex, Билайн, X5 RETAIL GROUP, QIWI КИВИ, SBERBANK, PHILIPS, @mail.ru group, Auchan, МТС, рамблер

СТАДИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ И ИНВЕСТИЦИИ В НИХ

Поиск бизнес-модели — **Накачка бизнес-модели**

Стадия	Идея	Pre-seed	Seed	Ранний рост (Round A)	Масштабирование (Round B)	Экспансия (Round C+)
Финансирование	до $15 тыс.	$15 тыс.- $85 тыс.	$100 тыс. - $500 тыс.	$500 тыс.-$5 млн	$5 млн - $10 млн	$10+ млн
Задачи на раунд	• Создание прототипа // MVP	• Поиск клиента / проблемы/ решения • Первые продажи	• Проверка каналов • Подтверждение бизнес-модели • Подтверждение размеров рынка	• Масштабирование в 1-2 каналах • Тест гипотез по выходу в новые сегменты	• Масштабирование на локальных рынках • Проверка гипотез по выходу на зарубежные рынки	• Захват мирового рынка

IPO
M&A
LBO

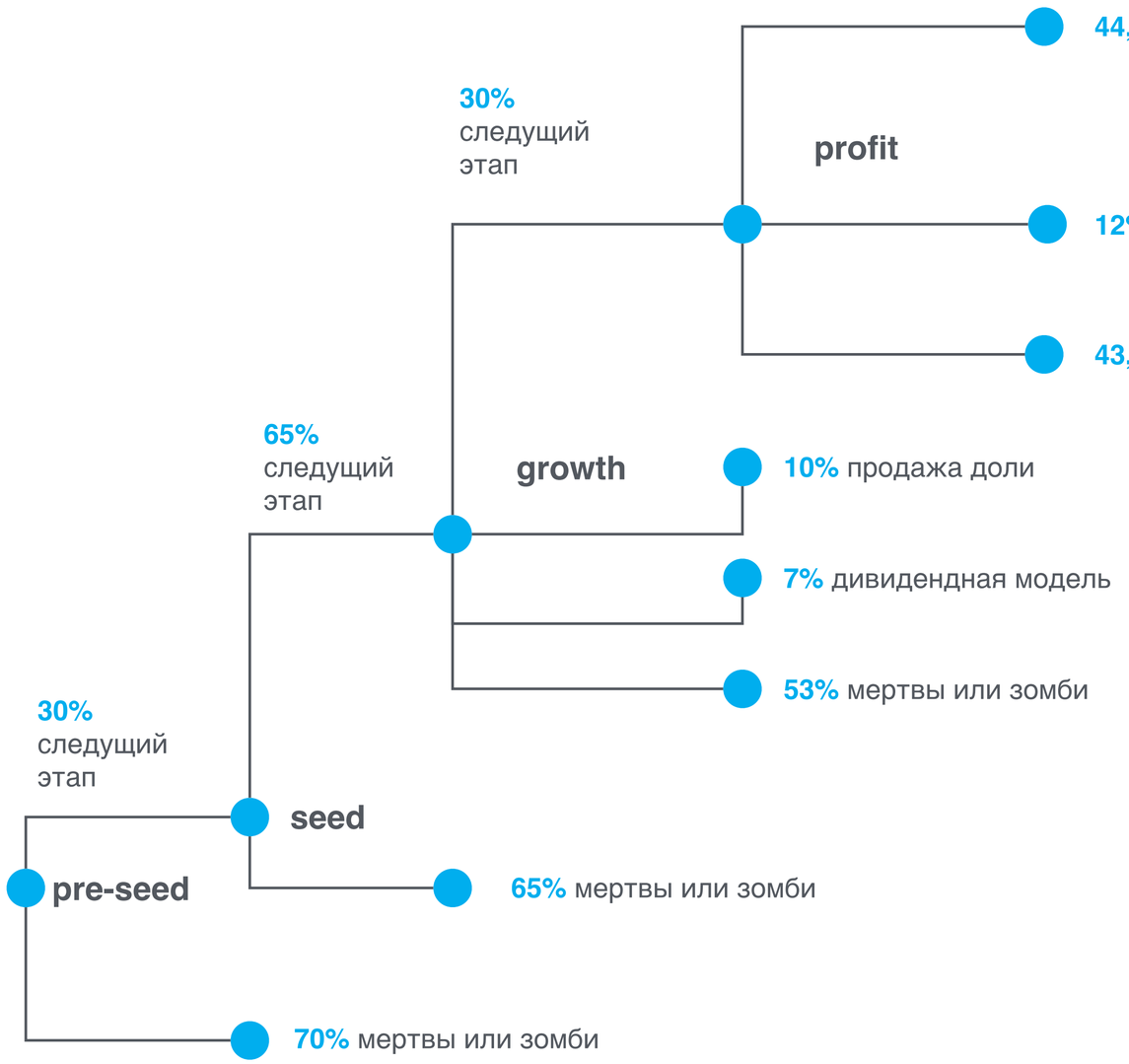
Зона деятельности ФРИИ

Зона недостаточного финансирования и наименьших рисков

- Компании ранних раундов требуют финансирования, часто превышающее текущий размер бизнеса.
- Оценивать компании нельзя по текущей прибыли или по текущему размеру бизнеса.
- Компании ценны своим потенциалом.
- Компании ищут экспертизы и нематериальные активы. Это существенно сокращает риски.

РИСК - ПРОФИЛЬ ПРОЕКТОВ РАННИХ СТАДИЙ

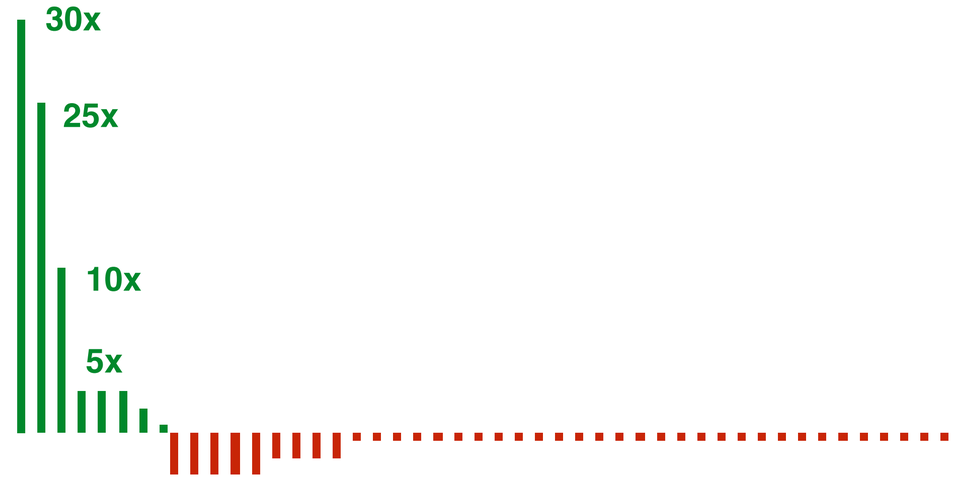
Модель банкротства



2,5% изначально профинансированных компаний смогут сформировать выходы

1,1% компаний сможет генерировать дивидендный поток

Только **3-5% компаний** смогут показать доход и окупить списанные компании



КОМАНДА

Структура

Тимлид
СТО
Продавец/маркетолог

Вовлеченность

Опыт

Как начинался проект?
Зачем вы занимаетесь проектом?
Какой опыт у вас есть?

DB: команда не вовлечена, нет доли

ПРОБЛЕМА

Актуальность

Действительно ли есть проблема?
Насколько она большая?
Как проблема была подтверждена?

Прочие решения

Есть ли прочие решения?
Можно ли решить проблему по-другому?

DB: проблемы нет или она очень несущественна

ПРОДУКТ

Технология

уникальная технология
или
просто алгоритм ?

Готовность

идея / заказ на разработку
прототип
MVP
интеграция
пилот

DB: нет MVP (и не появится в ближайшее время)

РЫНОК

География

Регион?
РФ?
СНГ?
Worldwide?

Размер рынка

Размер рынка в пользователях?
Ниша или массовый рынок?
Рынок сегментирован?
За счет чего возможно расширение рынка?

Конкуренты

Место проекта на рынке среди конкурентов

DB: < 100* млн в год

СТАДИЯ ПРОЕКТА

Клиентские сегменты

Продукт для всех или все же для определенных КС?
Есть ли продукт и ЦП для каждого КС?

Каналы

В каких каналах работает?
Какие эффективные?

Экономика

А вдруг сходится? :)

ВАЖНО: необходимо подтвердить спрос на продукт

ПРОДАЖИ

Цикл продаж

Время на продажу?
Включает ли продажа интеграцию?
Время пилотов?

Стадия продаж

А много ли проект продает?

КОНКУРЕНТЫ

Преимущество

А есть ли оно вообще?
Насколько оно сильное?
Позволит ли оно вырасти?

Устойчивость

Насколько сложно скопировать?

Прочие игроки

Много ли игроков на рынке, насколько они большие?
Это прямые конкуренты или косвенные?

DB: конкурентного преимущества точно нет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

Инвесторы

Нет инвесторов
Много и непонятно кто это
Профильный инвестор

Приоритет

Знаем ли как работать с компанией?
Знаем ли кому продать?

Выход

Возможность продажи

DB: команда без доли

фрии

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Сергей Негодяев

ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ
ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТОВ, ФРИИ

+7 (903) 790-50-63 | snegodyaev@iidf.ru