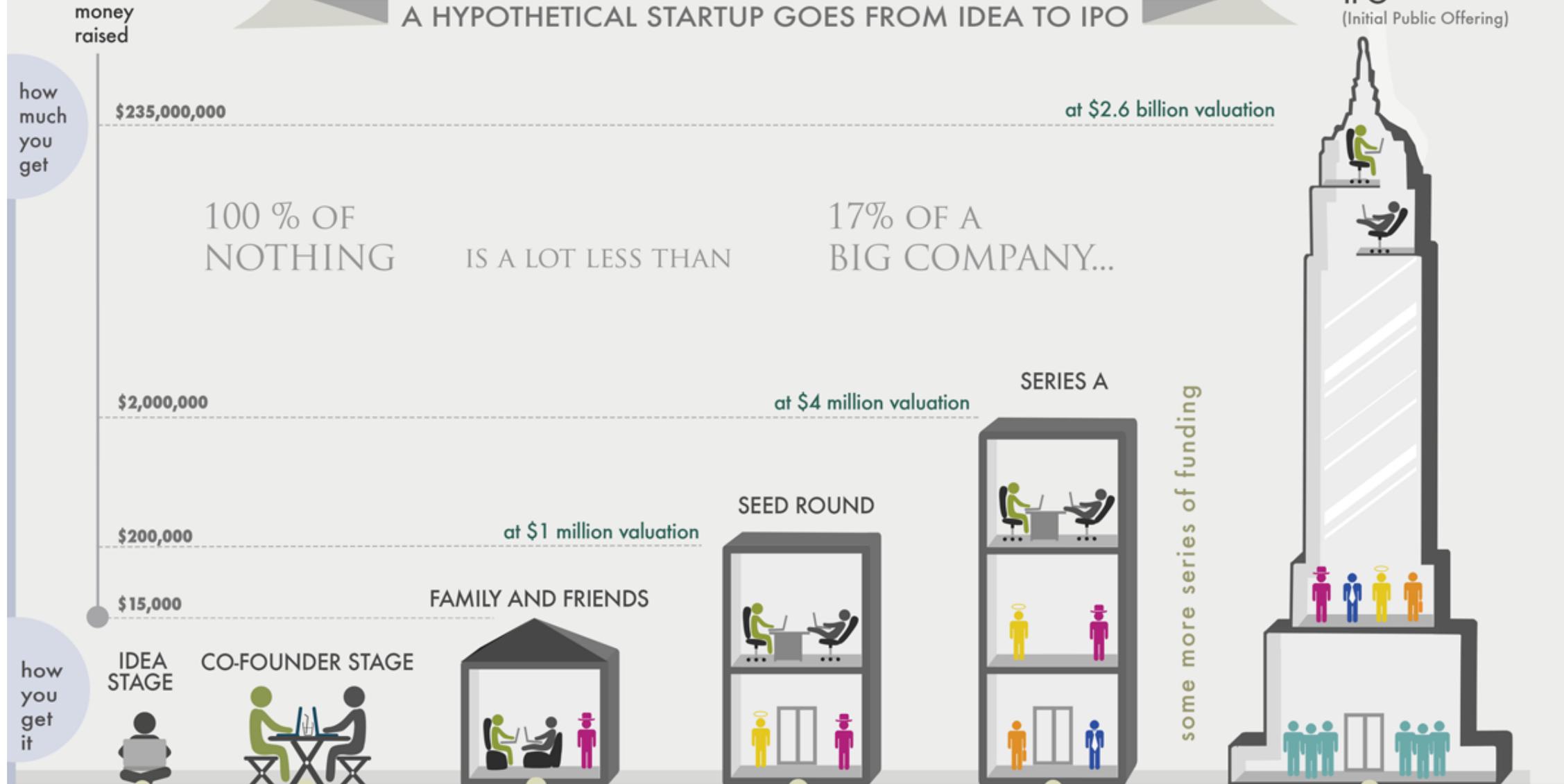


HOW STARTUP FUNDING WORKS

BY ANNA VITAL

A HYPOTHETICAL STARTUP GOES FROM IDEA TO IPO



Этапы финансирования стартапа



*семья, друзья и дураки (family, friends, fools)

**акции компании обращаются на фондовом рынке свободно, без ограничений

en.wikipedia.org Перевод: Южный IT-парк

Когда привлечь финансирование в Start-Up?

- Работу по привлечению финансирования в стартап нужно вести постоянно
- Каждый новый раунд требует большей подготовки и ресурсов
- Инвесторы могут появляться в разной последовательности



Посевные
инвестиции



Бизнес-
инкубаторы и
акселераторы
и платформы
для запуска
стартапов



Бизнес-
ангелы,
Краудфандинг
овые сайты



Локальные
финансовые
институты,
Венчурные
инвесторы

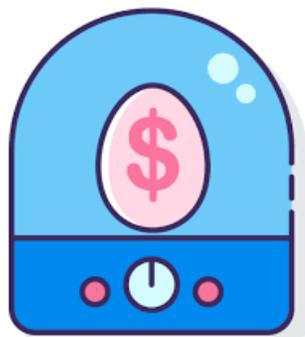


Профессио -
нальные
инвесторы и
банки
развития



IPO

Какие источники финансирования для Start-Up имеются у нас в Таджикистане?



- Посевные инвестиции (депозиты семьи, друзей и родных)
- Гранты,
- Льготные кредиты,
- Со финансирование,
- Микрофинансирование,
- Целевые комбинированные грантово-кредитные программы
- Программы акселерация,
- Бизнес –инкубация
- Профессиональные инвесторы и банки развития



investor

Какие Start-Up
проекты
привлекательны
для инвесторов?



Что нужно для
выстраивания
взаимоотношений
с инвесторами?

- Подготовьте образец или демо-версию продукта
- ПОСТОЯННО УЛУЧШАЙТЕ ПРОДУКТ
- Подготовьте презентацию и правильно «упакуйте» проект
- Разработайте и постоянно обновляйте бизнес план
- Умейте разбираться в спонсорах и инвесторах. Ориентируйтесь на конкретных спонсоров/инвесторов
- Осваивайте искусство нетворкинга и ораторского мастерства
- Умейте разбираться в юридических тонкостях

Проблемы:



- Практически нет маркетинговых исследований отечественного рынка
- Малое количество инвесторов, бизнес ангелов и т.п.
- Недостаток специалистов в сфере маркетинга, бизнес планирования, рекламы, PR и т.п.
- Отсутствие практики решения бизнес кейсов, конкурсов бизнес кейсов, специализированных комьюнити
- Отсутствие публичных и экспертных (внешние эксперты) разборов бизнес планов старт аппов
- Отсутствие Национальных краундфандинговых платформ
- Отсутствие практики восприятия критических замечаний в ходе презентаций бизнес планов



Вопросы и ответы

Подведение
ИТОГОВ