



 Рыбаков фонд



# **«10 ИСТОЧНИКОВ финансирования проекта»**

*Дарья Комарькова*

*03.11.2016*

# Давайте познакомимся



## Дарья Комарькова

- Закончила ЭФ МГУ (2008, 2010)
- Преподаватель кафедры «Экономики инноваций» ЭФ МГУ
- Помогаю развиваться стартапам в Бизнес-инкубаторе МГУ (директор)
- Создаю бизнес-сообщество для МГУ в Бизнес-клубе МГУ
- Помогаю развивать предпринимательские сообщества в проекте НПС при Фонде Рыбакова
- Провожу мероприятия (уже более 499)
- Развиваю программы MBA на ЭФ МГУ

[dk@inmsu.ru](mailto:dk@inmsu.ru)

Вк, Fb /dkomarkova



# Основные предпосылки

- Хобби, наука, социальный проект или бизнес?
- Стартап или малый бизнес?
  
- Сколько денег нужно? На что именно?
- На какой стадии компания и ваш продукт?
- Ваша ответственность
- Готовы ли отдавать свою долю

# Разберемся с вашими целями

- Хобби – выручка не главное
- Наука – хотите ли вы коммерциализировать свои изобретения?
- НКО - организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками
- Бизнес – цель максимизация доходов (выручка и/или капитализация)

# Что же такое стартап?



# Классическое определение

- Стив Бланк: «Стартап – это временная структура, которая используется для поиска **повторяемой и масштабируемой бизнес-модели**»



«A startup is a company designed to grow fast»

(«Стартап - это компания, спроектированная для быстрого роста»)

**Paul Graham (Y-combinator)**

# В чем отличия стартапа и малого бизнеса?

Направления	Малый бизнес	Стартапы
<b>Инновации</b>	- не претендует на уникальность	- критически важно
<b>Масштабы</b>	- ограничены желанием основателей	- возможен не ограниченный рост. Цель – глобальный масштаб
<b>Темпы роста</b>	- рост по необходимости (открытие новой точки, новые клиенты)	- быстрое масштабирование
<b>Прибыль</b>	- прозрачная модель монетизации	- поиск бизнес-модели. Цель – капитализация (стоимость) компании
<b>Жизненный цикл</b>	- 32% предприятий малого бизнеса закрываются в первые три года	- 92% предприятий закрываются в первые три года
<b>Стратегия выхода</b>	- продажа, передача детям	- покупка крупной компаний или IPO





# Идея vs Инновация

## Инновационный процесс



# Нежизненный цикл вашего проекта

- Wow! Идея
- Разработка продукта
- Продвижение продукта
- Клиенты не покупают
- Идея умирает

# Жизненный вариант развития вашего проекта

## 1. Гипотеза

- Продукт
- Клиента и проблема
- Каналы распространения и цены
- Спрос
- Конкуренция

2a. Проверка (валидация) «проблемных» гипотез

2b. Проверка (валидация) «продуктовых» гипотез

3. Масштабирование или изменения

# Как проверить свою идею?

А есть ли проблема?

- В чем именно «боль» пользователя?
- Когда она возникает?
- Как часто?
- Как сейчас он ее решает?

- Готов ли он платить за решение?



# Кто именно ваш клиент?

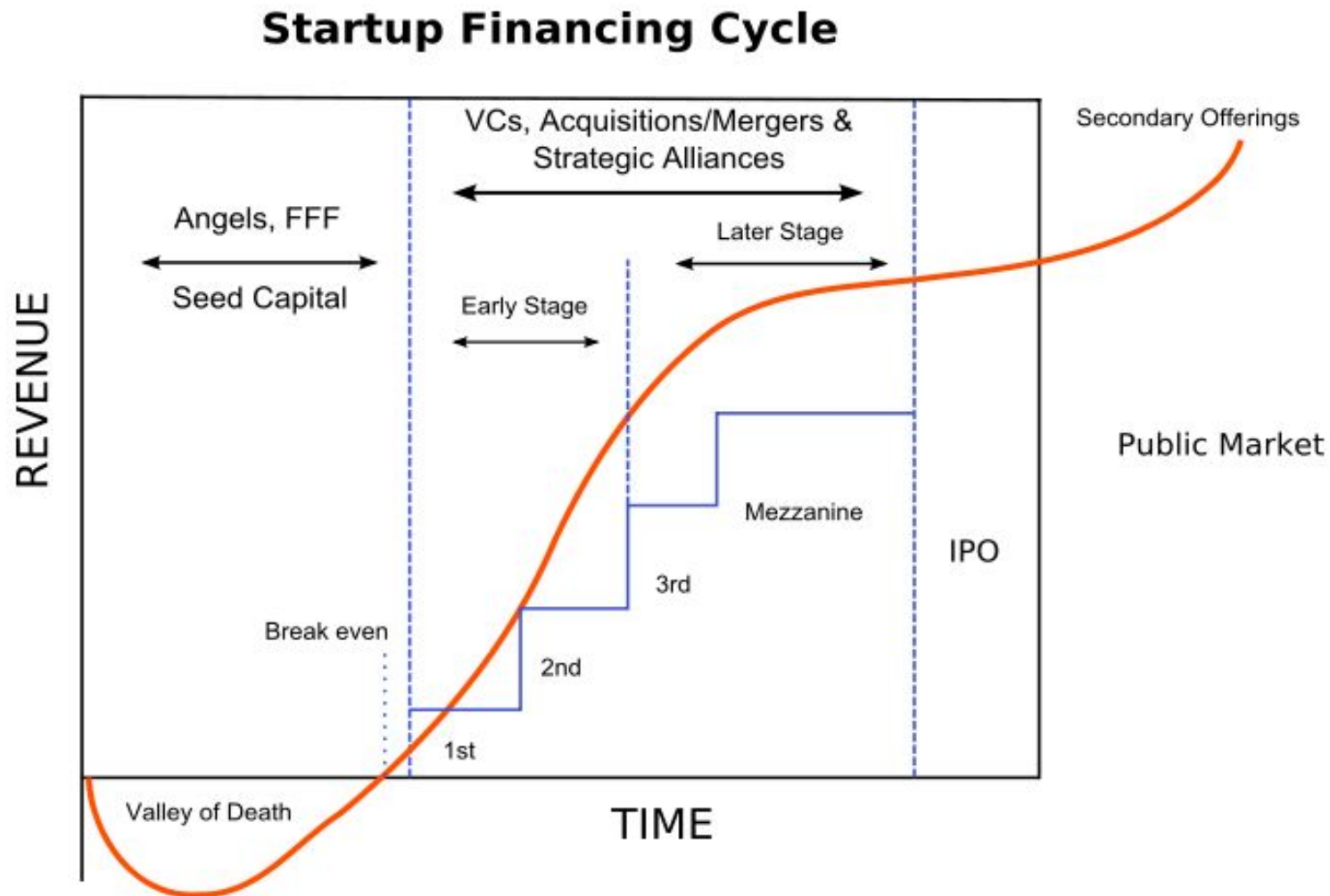
- B2C
  - B2B
  - B2G
- 
- Кто ваш ЛПР?
  - В чем его реальная боль?

# Еще пара слов про ваши идеи

- Идея не стоит ничего, миллионы приносит реализация
- А. Галицкий, глава фонда «Almaz Capital»

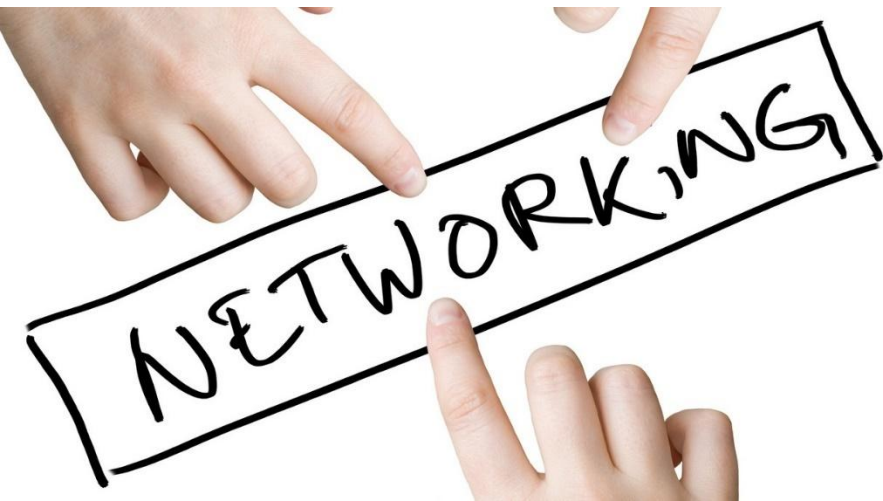


# Источники и стадии проекта



# 1. Бутстрэппинг – sales first

- Можно ли это сделать руками самому?
- Снижение издержек
- Предзаказы
- Пилот на деньги заказчика



Secrets to  
Bootstrapping

**OPEN**

SMALL BUSINESS NETWORK™





## 2. Свои деньги

- Накопленное
- Часть зарплаты
- Продажа своих талантов



# 3. 3F – family, friends, fools



# 4. Кредит или займ

- От 6% до 32%
- Мат. обеспечение
- Понятная бизнес-модель
- Стадия
- Есть юридическое лицо



# 5. Субсидии

- Для начинающих предпринимателей  
До 500 тыс. рублей, ИП не более 2 лет
- Возмещение лизинговых платежей  
До 5 млн. рублей, но 30% стоимости
- Возмещение процентов по кредиту  
До 5 млн. рублей
- На участие в выставках  
До 300 тыс. рублей, но не более 70%
- Постфактум – возврат потраченного
- Прозрачность компании
- Mbm.ru
- Еще - поручительства, обучение, юр. поддержка



ГБУ  
МАЛЫЙ БИЗНЕС  
МОСКВЫ



## ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПОРТАЛ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- на оплату первого **лизингового платежа** по договору финансовой аренды (лизинга) оборудования субъектам малого и среднего предпринимательства
- затрат субъектам малого и среднего предпринимательства, **занимающимся социально значимыми видами деятельности**
- субсидирование процентных ставок **по привлеченным кредитам в российских кредитных организациях**
- затрат субъектам малого и среднего предпринимательства, занимающимся **социально значимыми видами деятельности**

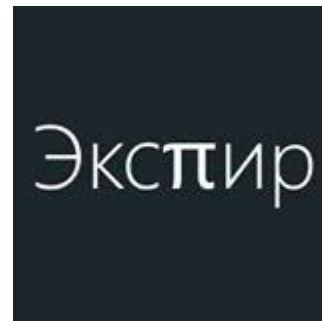
# 6. Конкурсы

- От 0 до ~1 млн. рублей
- Неденежные бонусы
- Время vs обязательства
- Rusbase.vc
- Tandp.ru
- Vsekonkursy.ru
- F6s.com
- Angel.co



# 7. Гранты

- Наукоемкость vs social impact
- Заявки
- Отчетность
- XPIR.RU
- FASIE.RU



# Фонд содействия инновациям

## ПРОГРАММА «УМНИК»

Грант 500 000 рублей для молодых инноваторов от 18 до 30 лет

☐ ИТ

+ Медицина будущего

⚙ Материалы

🔧 Приборы

🧬 Био



## КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ



Подай заявку на сайте [umnik.fasie.ru](http://umnik.fasie.ru)



Подготовь презентацию проекта



Пройди полуфинальный и финальный отборы



Получи грант на реализацию проекта

Время действовать. Дарья Комарькова 03.11.2016



# 8. Краудфандинг

- Любой тип проекта!
- Проверка рынка
- Предзаказы
- Пром. дизайн



indiegogo

KICKSTARTER



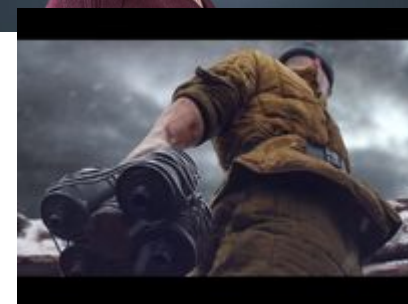
BOOMSTARTER

# Kick vs Boom

- Pebble – 10.3
- Oculus – 2.4
- Wish I was here – 3.1



- Экспедиция – 1.9
- 28 панфиловцев – 3
- Передатчик – 1.5



# KICKSTARTER STATS

SOURCES: KICKSTARTER.COM | WIRED.COM

LAUNCHED PROJECTS:  
**80,093**



—  —  
SUCCESSFULLY FUNDED PROJECTS:  
**33,626**

THE MOST POPULAR  
PROJECT CATEGORY  
IS **FILM & VIDEO**



**9 GAME-RELATED  
PROJECTS HAVE  
RAISED MORE THAN  
\$1 MILLION**

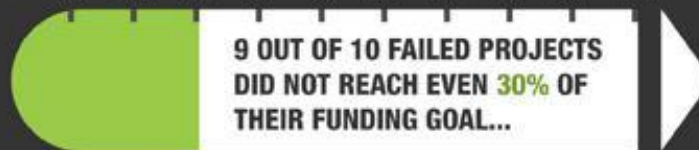
## MONEY RAISED BY PROJECTS:



PROJECTS HAVE A  
**43.7%**  
SUCCESS RATE

DANCE PROJECTS HAVE THE  
HIGHEST SUCCESS RATE:

**70.29%**



**8,865 PROJECTS RECEIVED  
0% FUNDING**

# Плюсы краудфандинга

- Первые клиенты
- Возможность попробовать
- Хороший повод рассказать про ваш проект (голосование не лайками, а рублем)
- Если «не пойдет» платформа раздаст деньги «спонсорам» обратно
  
- Именно поэтому мы открываем спец. Конкурс с PLANETA.ru

# 9. Бизнес-ангелы

- От \$100 до \$300к
- Основатели своих бизнесов
- Топ-менеджеры
  - Инвестируют туда, куда понимают
  - Необходимо образовывать
- Серийные ангелы
  - Быстро принимают решения
  - Имеют полезные связи
  - Торгуют своим именем

**StartTrack**  
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА

 национальная ассоциация  
**БИЗНЕС-АНГЕЛОВ**

  
gust

VENTURE  
CLUB  
.RU

# 10. Венчурные фонды

■ Seed-стадия: От \$25к на акселерацию



■ До \$300к+



Важно:

1. Команда (record track, мотивация, способности, общий язык)
2. Рынок (размер от \$100 mln, драйвер роста)
3. Продукт и Бизнес-модель (решение реальной проблемы, долгосрочный потенциал, roadmap продукта)
4. Выход (следующие раунды, продажа, cashflow)

# Венчурные фонды в России

## Список компаний, упоминаемых в отчете

500 Startups	Google Ventures	Skagen Group
ABI Research	Hewlett-Packard	Sofinnova Partners
ABRT	IDC	Softbank
Accel Partners	IMI.VC	Softline Venture Partners
Adobe Systems	Index Ventures	Softline Ventures
Alliance of Angels	Insight Venture Partners	Tech Coast Angels
Almaz Capital	In-Stat	Tech Wildcatters
Almaz Capital Fund	Intel Capital	TechNexus
AngelPad	Intel Capital	TechStars
Apple Inc.	Investors' Circle	TEKES
Balderton Capital	IO Data Centers	The European Business & Innovation Centers Network
Bessemer Venture Partners	iTech Capital	VentureLab
Blu Homes	JP Morgan Chase	Vesna Investment
Braemar Energy Ventures	Khosla Ventures	VTT
Bright Capital	Kicklabs	Y Combinator
Brightpath Capital Partners	Kite Ventures	Yahoo!
British Venture Capital Association	Kleiner Perkins Caufield & Byers	Yozma
Centers of Excellence	Launchpad LA	Zoom Capital
Central Texas Angel Network	Launchpad Venture	Бизнес-инкубатор Академии народного хозяйства
Common Angels	Maine Angels	Бизнес-инкубатор ГУ-ВШЭ
Doll Capital Management	Markets and Markets	Бизнес-инкубатор МГУ
Draper Fisher Jurveston	Matrix Partners	Инкубатор «Ингрия»
DreamIt Ventures	Microsoft	ИТ-парк
e.ventures	Mint Capital	Корейский институт науки и технологий KAIST
Earlybird Venture Capital	Morgan Stanley	Корейский исследовательский институт электроники и телекоммуникаций ETRI
European Venture Capital Association	New York Angels	Кузбасский технопарк
Excelerate Labs	Phenomen Ventures	РВК, ОАО
Fast Lane Ventures	Prostor Capital	Технопарк Мордовия
Flag Capital	Prostor Capital	Технопарк Новосибирского Академгородка
Fleming Family & Partners	Runa Capital	Технополис «Химград»
FONTEC	ru-Net Ventures	Фонды SBIC
Global Mobile Supplier Association	Russia Partners	
Golden Seeds	Saif Partners	
	Sand Hill Angels	
	SeedCamp	
	Sequoia Capital	
	SITRA	

# Венчур: куда и сколько?

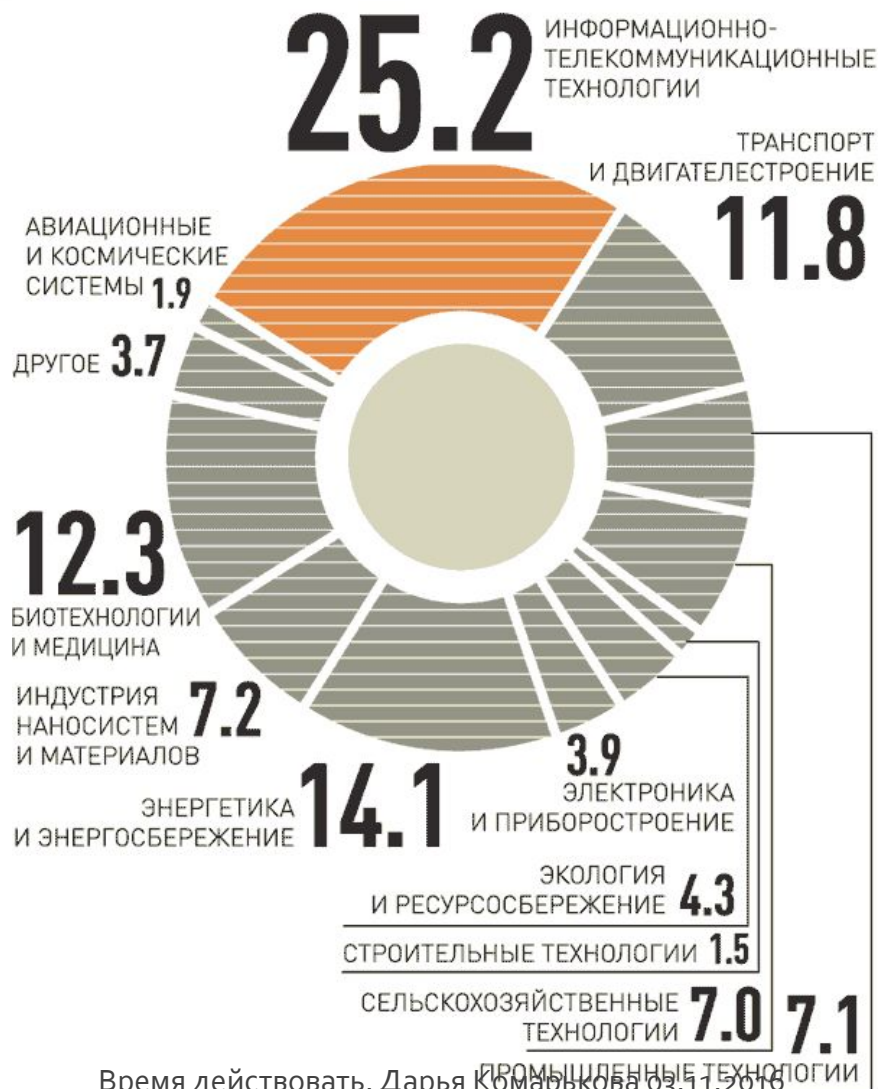




# Венчур: куда и сколько?

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ В 2012 Г., %

Источник: НАИРИТ



# Нерыночные преимущества

Почему вы делаете это лучше конкурентов?

- Технология
- Знание рынка
- Источник клиентов

# Подводим итоги – делаем дома

- Определите, что именно вы хотите делать (хобби, наука, социальный проект или бизнес)
- Попробуйте сформулировать, какую и чью проблему вы решаете
- Определитесь, на какой вы стадии и на что именно вам нужны деньги
- Посмотрите и воспользуйтесь подходящим источником финансирования

# Спасибо за внимание! Вопросы?



Дарья Комарькова

[dk@inmsu.ru](mailto:dk@inmsu.ru)  
@dkomarkova



[www.inmsu.ru](http://www.inmsu.ru)

# Бонус: заполнить вашу бизнес-

## МОДЕЛЬ

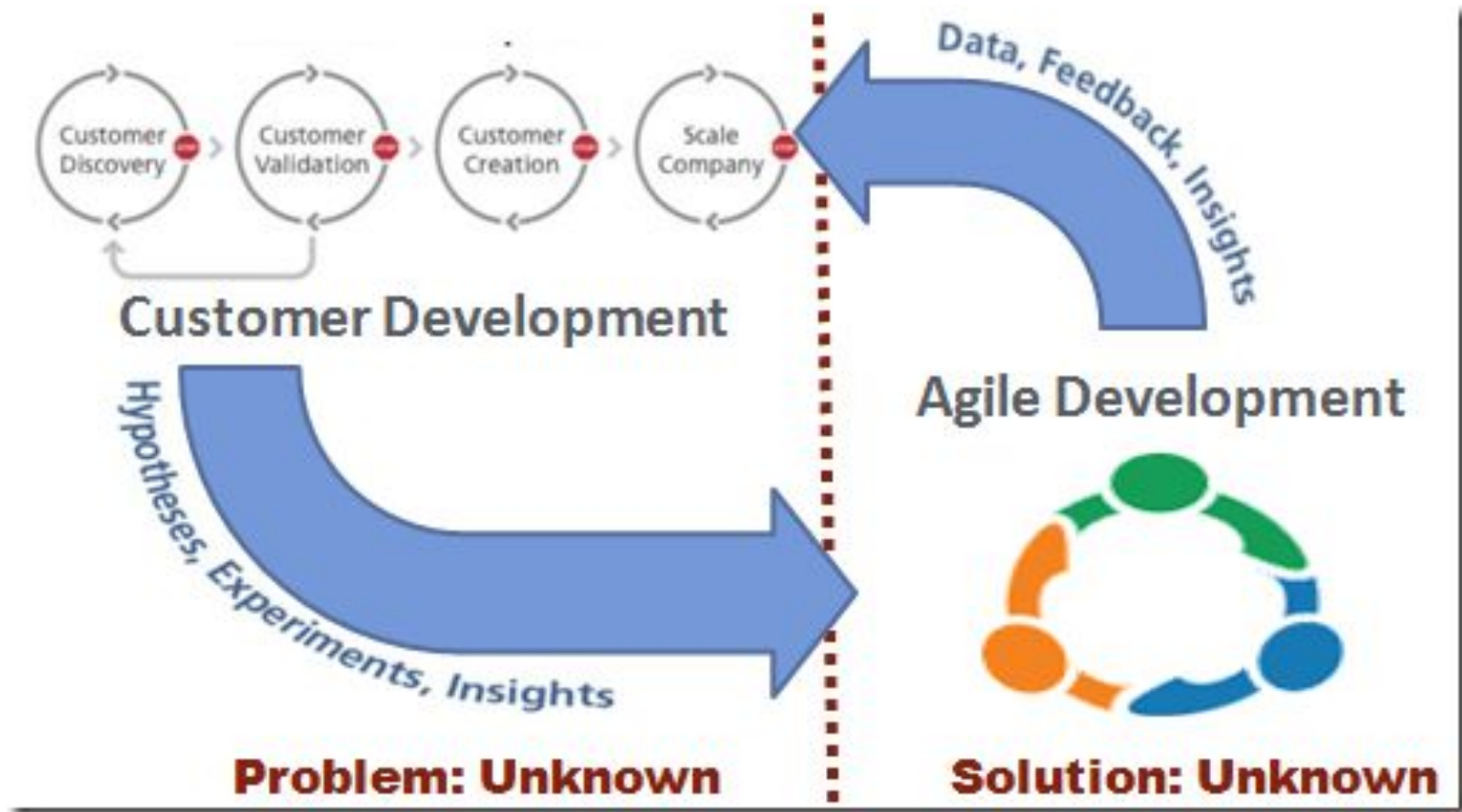
<b>ПРОБЛЕМА</b> В чем боль пользователя? Когда и как часто она возникает?	<b>РЕШЕНИЕ</b> Ключевые опции, возможности и новшества	<b>ЦЕННОСТЬ</b> Одно простое и четкое предложение, объясняющее почему вашим решением нужно пользоваться	<b>НЕЧЕСТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА</b> Технология? Доступ к рыночным лидерам? Партнерства?	<b>ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ</b> Кто ваши клиенты?
	<b>МЕТРИКИ</b> Что вы измеряете?		<b>КАНАЛЫ ПРОДАЖ</b> Дистрибуция вашего продукта – как и где пользователи узнают о нем?	
<b>СТРУКТУРА ЗАТРАТ</b> Привлечение клиентов? Дистрибуция? Хостинг / ПО? Разработка?		<b>ПОТОКИ ПРОДАЖ</b> Модель продаж? Лояльность? LTV Выручка? Рентабельность?		

**ПРОДУКТ**

Бизнес-модель проекта. Комарькова Д.

**РЫНОК**

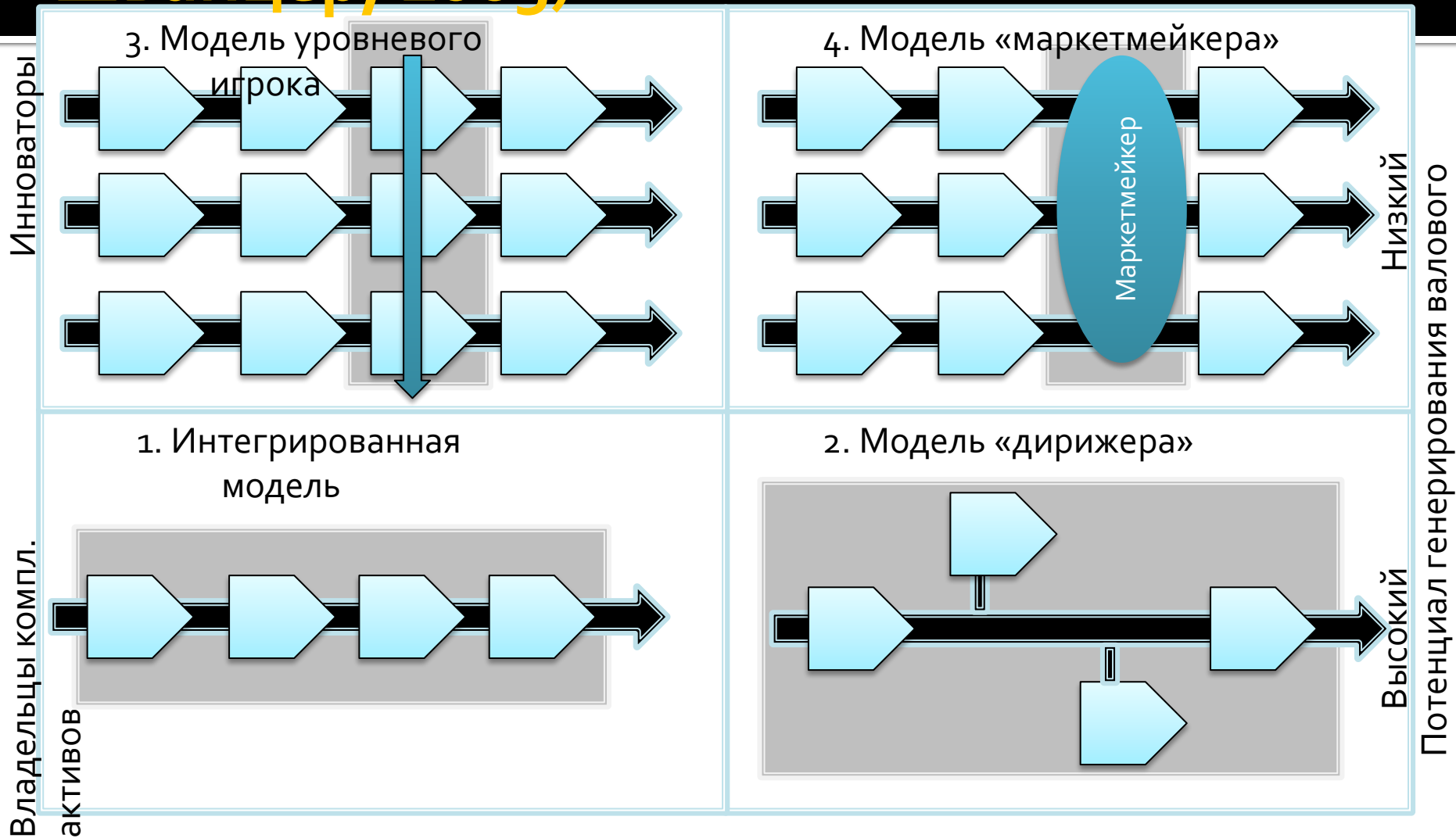
# Customer & Product Development



# Ресурсный подход в качестве фундамента (Л.Швайцер, 2005)

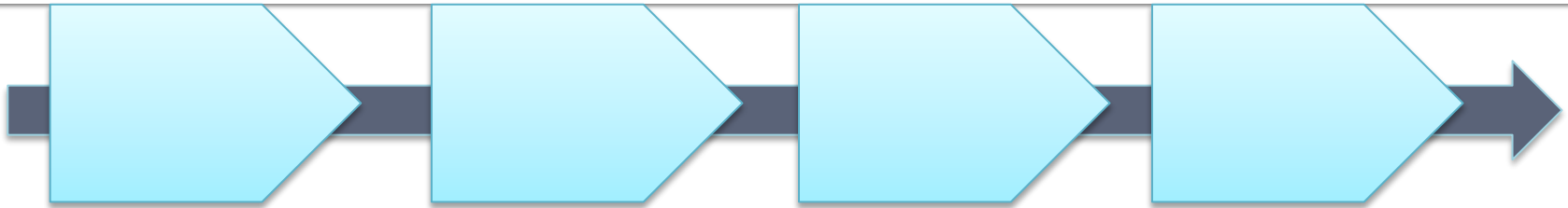
- Бизнес-модель
  - Структура цепочки создания стоимости (определяет место компании в отрасли)
  - Рыночная власть инноваторов
  - VS
  - Владелец комплементарного актива
  - Потенциал генерирования дохода

# Четыре типа бизнес-моделей (Л. Швайцер, 2005)



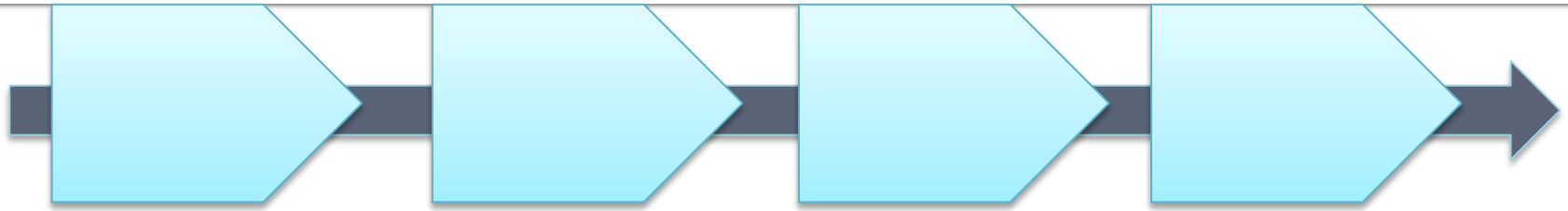


# Бизнес-модель «интегратора»



1. Существующая цепочка создания стоимости
2. Доступ ко всем комплементарным активам
3. Целиком охватывает отраслевую цепочку создания ценности
4. Высокий потенциал генерирования дохода за счет ценового преимущества и дифференциации продукции

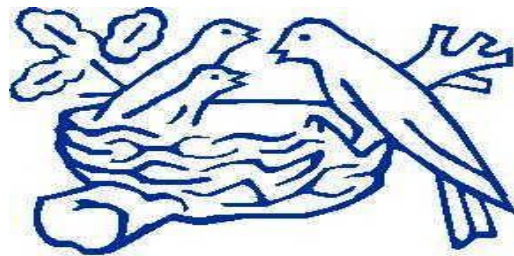
# Бизнес-модель «интегратора»: примеры компаний



**EXXON**

**Mobil**

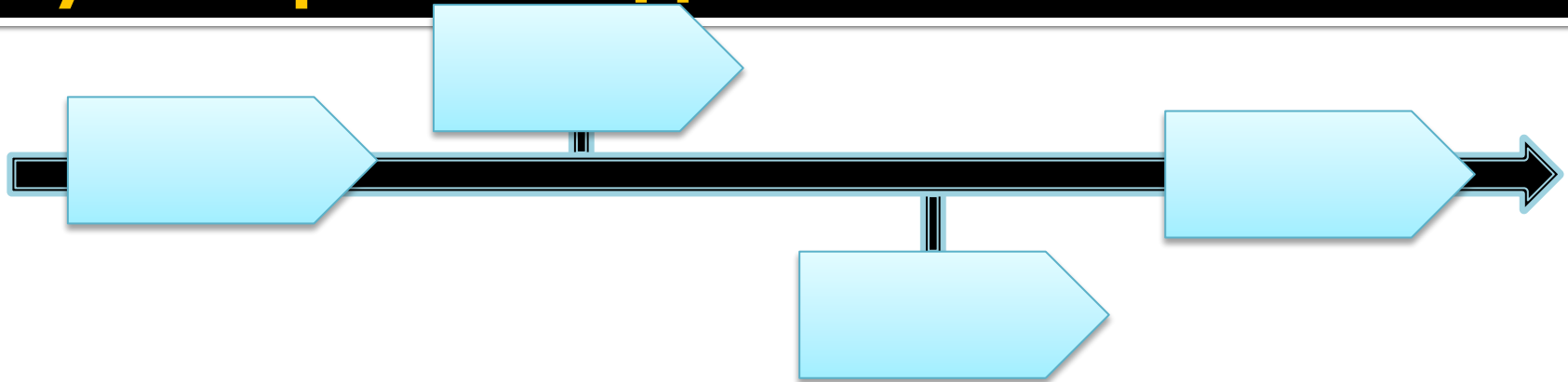
**P&G**



**Nestlé**

Good Food, Good Life

# Бизнес-модель «дирижера»: аутсорсинг в деле



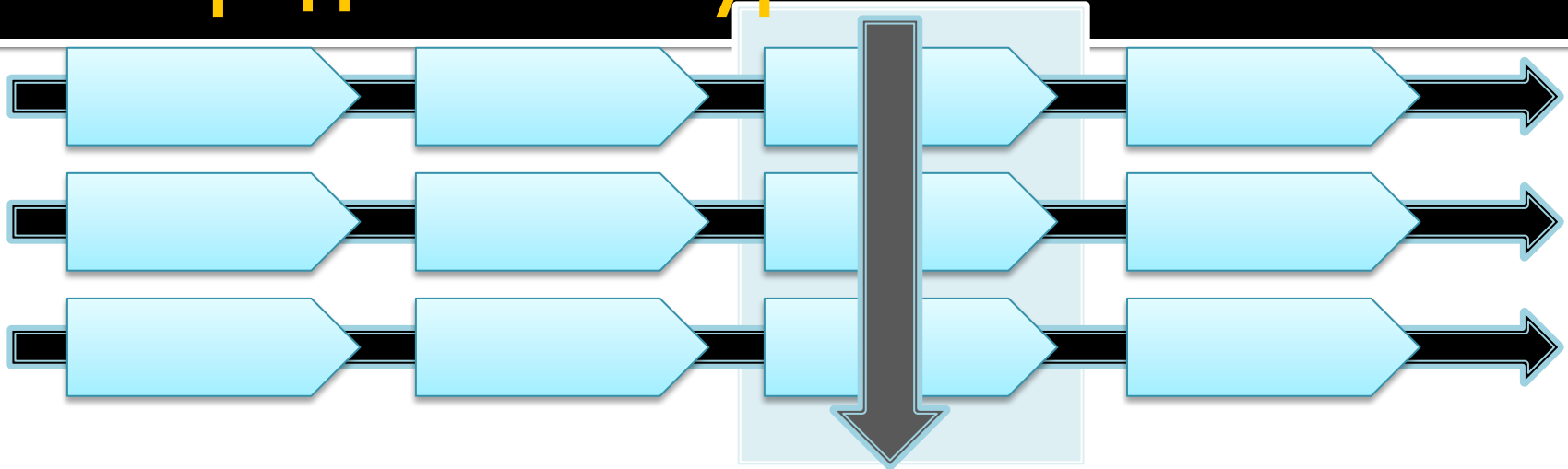
1. Некое звено цепочки создания стоимости более эффективно обеспечивается рынком и не относится к основным компетенциям компании
2. Компания является координатором различных видов деятельности в сети
3. Компания сосредотачивает **усилия на одном или нескольких ключевых участках цепочки создания ценности**

# Бизнес-модель «дирижера»: примеры компаний

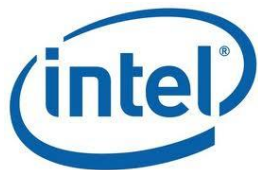


UNITED COLORS  
OF BENETTON.

# Бизнес-модель «игрока, действующего на определенном уровне»

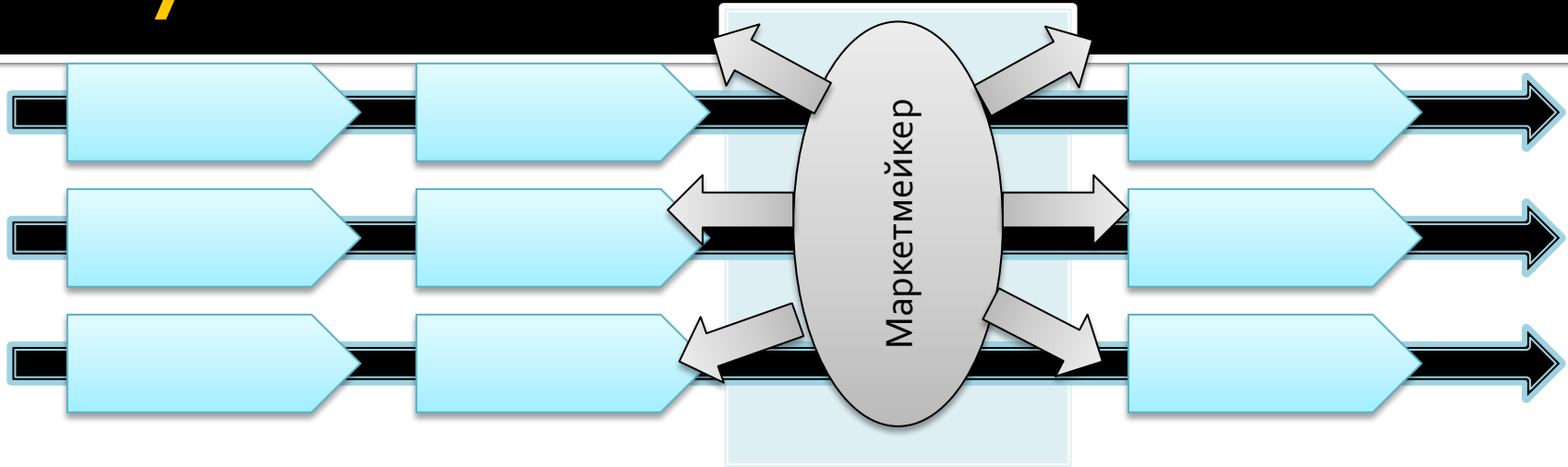


1. Специализация компании на определенном звене цепочки создания стоимости
2. Задают правила игры для всей цепочки



**Microsoft®**

# Бизнес-модель «маркетмейкера»: консультанты

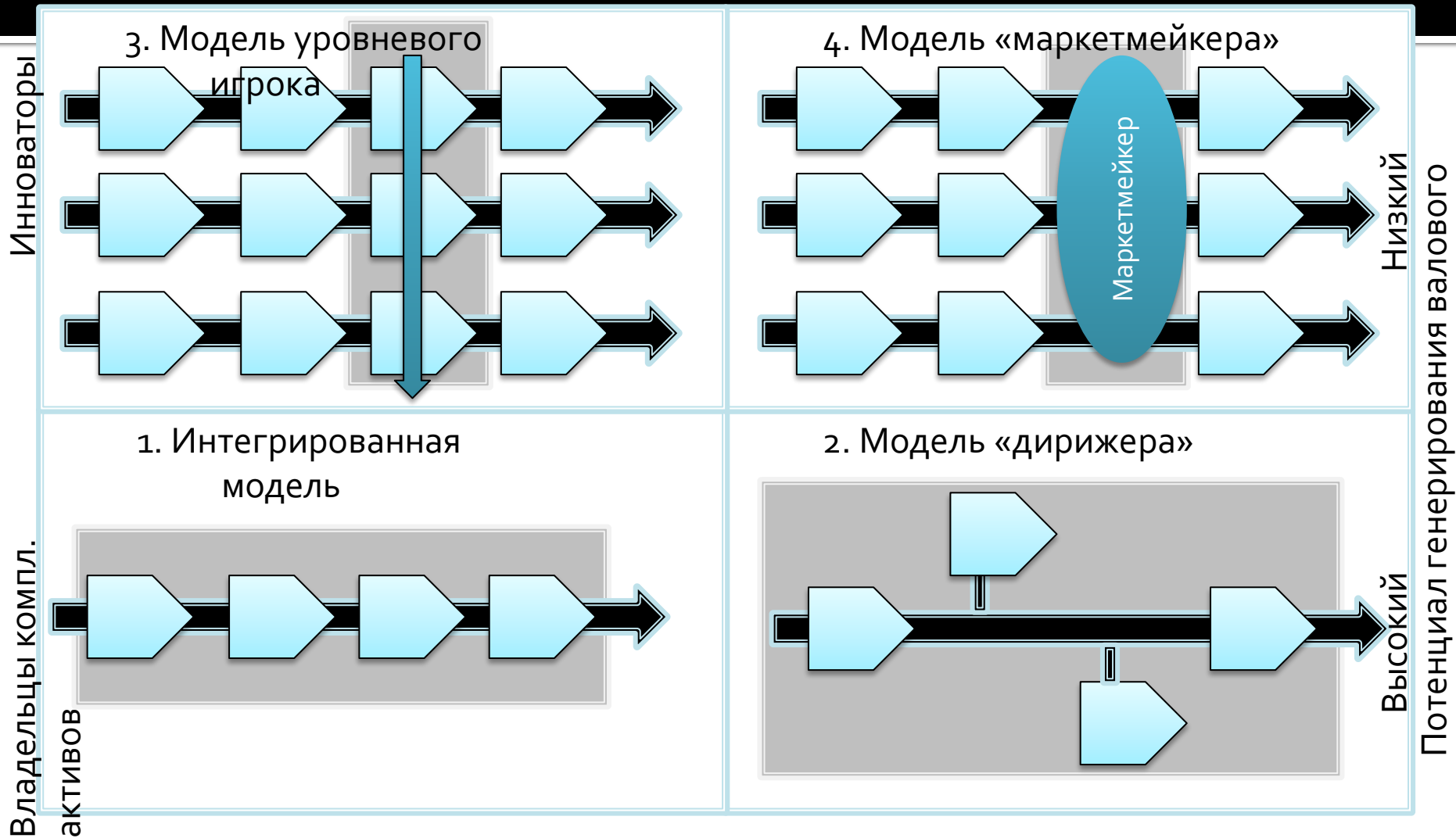


1. Рост значения информации
2. Помощь в поиске и обработке огромных массивов данных и информации

amazon.com®

eBay®

# Итого: четыре типа бизнес-моделей



# Спасибо за внимание! Вопросы?



Дарья Комарькова

[dk@inmsu.ru](mailto:dk@inmsu.ru)  
@dkomarkova



[www.inmsu.ru](http://www.inmsu.ru)