**ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ В СТАРТАП**

**Шпадарук А.А**., специальность 1-26 03 01«Бизнес-администрирование»

Научный руководитель – Мартынова И.В., ст. преподаватель

Большинство студентов специальности «Бизнес-администрирование» планируют попробовать себя в открытии своего собственного дела и уже на данном этапе находятся в поиске оригинальных идей, которые можно будет реализовать в недалеком будущем. Но наличие уникальной идеи еще не гарантирует ее реализации, так как большинство идей растворяются при отсутствии денежных средств на их внедрение. Наша задача – определить, как привлечь инвестора в свой стартап, другими словами, как быть настолько убедительными, чтобы нам поверили и оказали всяческое содействие.

Допустим, у вас есть проект. Интернет-проект или какой-нибудь другой, это неважно. С другой стороны, у вас есть желание привлечь в этот проект партнера по финансированию, т.е. инвестора.

Мы не рассматриваем варианты, когда ваш проект уже работает и зарабатывает деньги, особенно если их достаточно, чтобы нанять профессионала, занимающегося поиском источников финансирования, или финансиста. Это все не для нас, т.к. денег на профессионалов нет у нас, и все придется делать самим.

Итак, вы – стартапер, и вы не хотите долго растить свой стартап с нуля, а хотите взять быстрый старт и стать миллионером через несколько лет. В таком случае средний стартапер ищет людей с деньгами.

Всем известна формула трех F: Family, Friends, Fools. Если у вас такие есть, значит, вам повезло, идите к ним и берите деньги, детальных объяснений у вас не потребуют, вы зажжете их своим оптимизмом.

Ну, а если таких нет, или они уже закончились, значит, нужно идти туда, где официально выдают деньги на проекты: в фонды, банки или к другим профессиональным инвесторам. Итак, рассмотрим возможные ошибки, которые не стоит совершать. [1]

1. Вы просите миллион. Как ни странно, миллион (или кратную сумму) просят 9 из 10 стартаперов. Возможно, они пытаются поразить размахом своего воображения, но это не проходит, если сумма не обоснована до последнего доллара. Это говорит о том, что сумма взята с потолка.

2. Вы пытаетесь произвести впечатление супермагната. Не надо! Вы все равно не будете выглядеть выше или равным тому инвестору, к которому вы пришли просить деньги. Не следует надевать массивные золотые браслеты и часы, нанимать Мерседес S-klasse, только если вы не пользуетесь этими вещами ежедневно.

3. Ошибка, которую не допустить очень трудно: вы врете. Людям свойственно приукрасить свои достоинства и достоинства рыночной обстановки. Это очень опасно для ваших отношений! Инвестор на вашей стороне, он пытается докопаться до истины и он все равно докопается: ведь рискует он, а не вы. Инвестор — это ваш партнер, с которым вам предстоит прожить, может быть, не один год.

4. Нет никакой документации. Это страшная ошибка. Разговор можно тут же завершать, и если вас еще не выгнали за дверь, знайте: вы имеете дело с чрезвычайно деликатными людьми! Вы приходите на встречу с инвестором в полной уверенности, что сможете произнести пламенную речь, и все будут умолять вас срочно взять их деньги. Такого не будет, вы должны иметь документацию, хотя бы начальную.

5. У вас нет маркетингового исследования. Вы изучили подробнейшим образом свою аудиторию и противников, с которым придется сразиться? У вас нет исследований? В таком случае, вы не получите деньги, т.к. не знаете, с каким противником придется иметь дело и как вы будете зарабатывать.

6. Вы не знаете, как будете тратить деньги. Точнее, вы знаете, но детальной сметы у вас нет. На этом месте ваша беседа закончится. По крайней мере, на сегодня. У вас должна быть подробнейшая смета. Вы собираетесь тратить деньги, которые еще не заработали, поэтому необходимо проявить к ним уважение.

7. У вас нет подробнейшего бизнес-плана. Допустим, вы получите деньги и даже сумеете их потратить. Но как вы станете их отбивать? Раз уж вы решили иметь дело с инвестициями и хотите их получить, придется подумать над тем, как эти инвестиции вернутся вашему инвестору и в какие сроки.

8. Вы должны иметь представление о маркетинге, а раз оно у вас есть, ваш проект обязательно должен обладать маркетинговыми преимуществами. Вы обязательно должны продемонстрировать и свои навыки, и наличие преимуществ.

9. У вас есть команда? Нет? Тогда не о чем разговаривать. Без команды вы ничего не сделаете.

10. Вы пытаетесь манипулировать собеседником. Это всегда заметно и выглядит грубо, поскольку так поступают многие. Не нужно бросаться фразами, что стоит вам только заикнуться немцам или американцам о том, что у вас есть, как они тотчас купят вашу технологию. Не нужно говорить, что деньги у вас есть и у самих, но вы хотели бы привлечь опытного партнера.

11. Как только вы понимаете, что расклад не в вашу пользу и инвестор заскучал, не следует на него сердиться или пытаться его расшевелить какими-нибудь историями о том, какой вы замечательный и с какими потрясающими людьми вы знакомы. Это только раздражает. А если вы на него все же рассердитесь и напоследок скажете какие-нибудь колкости, знайте: эти двери для вас будут закрыты, скорее всего, навсегда. [2]

Последний совет – заручитесь поддержкой уважаемых людей, чьи имена на слуху. Если вы покажете документы, в которых эти уважаемые люди восхищаются вашим талантом, то это существенно продвинет вас вперед в переговорах. Согласитесь, вы с помощью своего проекта собираетесь стать такими же известными, как и они, поэтому следует уже сейчас наладить с ними дружеские связи. [3]

В заключение необходимо сказать, что хотя привлечение инвестора – дело довольно сложное, определенная поведенческая стратегия, эффективная коммуникация, четкое представление о средствах убеждения помогут будущему стартаперу реализовать интересные идеи и, в конечном счете, добиться успеха.

ЛИТЕРАТУРА

1. Как привлечь инвестиции в свой стартап // Miha.in [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.miha.in/ru/articles/10mistakes> . – Дата доступа: 11.05.2014.
2. Как привлекать инвестиции в стартап // Forbes [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://m.forbes.ru/article.php?id=82251>. – Дата доступа: 11.05.2014.
3. Как привлекать инвестиции в стартап // AVI Investment Company [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://avinvest.by/stati/kak-privlekat-investitsii-v-startap>. – Дата доступа: 11.05.2014.