

100%

СТАРТАП

КАК СОЗДАТЬ И РАСКРУТИТЬ

БИЗНЕС

Продано более 150 000 экземпляров книг авторов

А. ПАРАБЕЛЛУМ А. ПУГАЧЕВ

БИЗНЕС В КАРМАНЕ

желание е
де
оле
ота
сан
ден
м, г
стр
ат п
и при
людей в г
ового биз
именно не
жны ли с
растить п
ятно. В эт
ия бизне
тала, есл
даж и эф
мпании.
нигу всег
еты в раб
ближные:
ути
ь д
из всег
ий бизнес
екреты бы
е старто
е началь

Андрей Парабеллум
А. Пугачев
100% стартап. Как создать
и раскрутить бизнес
Серия «Бизнес в кармане»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6053710

*100% стартап. Как создать и раскрутить бизнес.: Питер; Санкт-Петербург; 2013
ISBN 978-5-496-00541-8*

Аннотация

У многих людей в голове есть просто «убойные» идеи нового бизнеса, жгучее желание его раскрутить. А что именно необходимо сделать, где искать деньги и нужны ли они вообще и тем более как из всего этого вырастить полноценный работающий бизнес – непонятно. В этой книге описаны секреты быстрого создания бизнеса – нахождение стартового капитала, если он необходим, построение начальных продаж и эффективное выстраивание вашей новой компании. Удобный формат позволит вам держать книгу всегда под рукой и применять авторские советы в работе.

Содержание

Введение, или Оставьте обувные коробки пустыми	4
Все, что нужно знать о стартовом капитале	7
По своим сусекам: возьми в долг у себя	10
Худший вариант: заем у родных или знакомых	12
Поиск инвесторов. Раунд 1. Бизнес-ангелы.	13
Бридж-финансы	
Поиск инвесторов. Раунд 2. Венчурный капитал.	16
Быстрый способ найти мегаинвестора	
Венчурный капитал. Мифы и реальность	18
Венчурный капитал. Грабли, которые можно обойти	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

**Андрей Парабеллум,
А. Пугачев**

**100 % стартап. Как создать
и раскрутить бизнес**

**Введение, или Оставьте
обувные коробки пустыми**

Почему мы решили написать книгу именно о стартап-бизнесе? Сказать по правде, сначала мы хотели поговорить только о венчурных капиталах: их сущности, методах поиска и наиболее эффективном применении. Однако когда черновик был готов и мы обратились к потенциальным читателям за обратной связью, чтобы понять, что необходимо подправить, изменить, дополнить (разослали письма различным гуру, поместили информацию о книге на форумах и в блогах), то оказалось, что большинство опрошенных вообще НЕ ЗНАЮТ, что такое венчурный капитал!

У многих людей есть «убойные» идеи нового бизнеса и жгучее желание его раскрутить. Но что именно необходимо сделать, чтобы вырастить полноценный работающий бизнес, а главное, с чего начать и где взять деньги для старта, – они

не знают. В этой книге мы постарались раскрыть все секреты быстрого создания бизнеса – как найти стартовый капитал, если он необходим, как запустить начальные продажи и выстроить новую компанию, приносящую прибыль. **Удобный формат книги позволит вам держать ее всегда под рукой и применять наши советы на деле.**

Мысли о собственном бизнесе посещают, наверное, каждого второго человека. И вот он уже видит себя с сигарой в зубах отдыхающим на собственном острове... Но воплощению этой яркой мечты в жизнь что-то мешает. Это что-то – деньги! «Все отлично, осталось только найти энную сумму для разгона...» – думает он, и эта мысль, словно волна, обрушивается на песочный замок выдуманного бизнеса: только что он красовался своими башнями – и вот уже на его месте лишь горка мокрого песка...

В истории можно найти массу примеров того, как спавшая годами революционная идея затем извергалась на рынок подобно вулкану. Так, еще в 1800 году французы братья Ньепс изобрели пиреолофор – двигатель внутреннего сгорания. Но исторические перипетии, равнодушие со стороны науки и незаинтересованность обычных людей не дали ростку пробиться на свет. Может, братьям нужно было действовать более энергично? Так или иначе, лишь спустя 70 лет на весь мир прославился уже Рудольф Дизель.

И сегодня у многих людей опускаются руки. Мне извест-

ны мегаэнергичные персоны, которые тем не менее в буквальном смысле откладывали свои грандиозные идеи, записанные на клочках бумаги, в долгий ящик и впоследствии никогда не возвращались к ним. А если и возвращались, то не с целью воплотить их в жизнь, а с ностальгией.

Между тем существует ряд способов нахождения стартового капитала – популярных, удобных, грамотных. В следующих главах мы подробно рассмотрим каждый из них, а заодно решим, нужен ли стартовый капитал вообще?

Все, что нужно знать о стартовом капитале

Стартовый капитал – это денежные или другие материальные ресурсы, на фундаменте которых вы можете начать строить свой бизнес. Это вид инвестиций, которые работают до того момента, как ваше дело не начнет приносить прибыль.

Естественно, размер стартового капитала зависит от масштабов проекта. Например, сегодня Интернет предоставляет возможность начать собственное дело всего за несколько сотен рублей. А в тот же *YouTube* было вложено порядка 4 миллионов долларов. Прекрасная идея – позволить каждому поделиться со всеми своим любимым видео – потребовала для полноценного воплощения немалой суммы. Но и отдача тоже была немаленькая – 1,65 миллиарда долларов!

Итак, с чего начинает каждый, кто задумывается о стартовом капитале? Правильно, с его поисков! Однако это далеко не лучший вариант действий.

Проблема в том, что многие размышляют примерно так: «У меня есть классная идея, сейчас я найду деньги, чтобы ее воплотить, а потом буду пытаться с ней взлететь – найти покупателя, двигать в массы». Однако такой алгоритм на самом деле очень неэффективен.

Дело в том, что попытки выйти на рынок с готовым про-

дуктом практически обречены на провал. Почему? Потому что, скорее всего, на рынке уже имеется схожий продукт, и не один. Поэтому надо *сначала* выйти на рынок, узнать, что же все-таки этому рынку нужно, а уже потом вырабатывать алгоритм выхода со своим продуктом.

Мне известны сотни примеров, когда отдельные люди и даже целые компании вкладывали серьезные деньги в то, чтобы втиснуться в уже забитую до отказа нишу. Некоторые из них потом приходили ко мне и с печалью во взоре вопрошали: «А как же нам теперь это все продать? Как же нам сделать так, чтобы народ приходил, покупал?!»

Зарабатывать, помогая окружающим решать их проблемы, – вот лучший вариант бизнеса!

90 % компаний организуются на собственные деньги: получка, стипендия, накопления – все идет в ход... Человек решает вложиться в некий проект, потом пытается с ним взлететь, и уже на втором шаге денег резко начинает не хватать. Тогда человек начинает брать в долг.

На Западе, например, люди занимают деньги под дома, машины и какие-то активы у друзей и знакомых. Можно взять в долг у банка, оформив кредитную карту. Я знаю человека, который одним махом заказал их сорок штук. Однако я не сторонник того, чтобы платить 20–24 % в год (или даже больше) по кредитным карточкам.

Итак, **заем** – это стандартный подход к стартовому капиталу. В долг можно взять:

- ✓ у себя;
- ✓ у родных и друзей;
- ✓ у банка.

По своим сусекам: возьми в долг у себя

Если занять денег не у кого, а ничего другого придумать вы не можете, то... займите у себя! Можно отдать какую-то семейную драгоценность в ломбард (не знаю, правда, простят ли вам это близкие...) или продать, к примеру, собственный автомобиль. А можно копить. Работать двадцать лет, чтобы к пятидесяти годам поехать в Рио-де-Жанейро на ПМЖ? Нет, спасибо. **ХОЧУ СЕЙЧАС!** Всё и сразу!

И даже если копить придется не двадцать лет, а два-три года – за это время вы бы уже успели взлететь, упасть и снова взлететь со своим продуктом.

Еще один вариант – заложить свой дом или квартиру. Некоторые думают, что это хорошо – мол, без крыши тебя не оставят и денег дадут. Но здесь уйма подводных камней.

Наконец, можно воспользоваться кредитной картой. Однако по ним не всегда предоставляются удобные условия. Принципы содержания, возврата и овердрафта везде разные и почти везде очень невыгодные. Большую сумму и на долгий срок так не получишь!

Какие выводы? Если требуются очень небольшие вложения, имеет смысл одолжить денег у себя. Но при этом надо быть уверенным в том, что в ближайшее время вы получите

хоть какую-то материальную отдачу от проекта.

Худший вариант: заем у родных или знакомых

Можно занять денег у родных или близких. Казалось бы, великолепный вариант, не правда ли? Уж они-то вам не откажут и, если есть деньги, непременно дадут в долг. Как-никак родные – можно и задержать немного выплату, они все поймут... А вот и черта с два! Одалживать у родственников – худшее из всего, что только можно придумать. Вы хотите расстаться со своей девушкой? Займите у нее денег и не отдавайте. Хотите потерять друга? Займите у него денег и не отдавайте. Вы можете прогореть и оказаться по уши в долгах – он простит, но дружбе, скорее всего, придет конец. Дружеские и родственные отношения – это поле, которое превращается в минное сразу, как только вы начинаете искать на нем деньги!

Занимать можно только очень небольшие суммы. Если нужно больше, стоит искать людей и компании, которые профессионально занимаются займами.

Можно занять деньги у банка – взять кредит. Но даже если с вашим начинанием все выйдет хорошо и вы получите прибыль, все равно потеряете деньги на выплате процентов.

Поиск инвесторов. Раунд 1.

Бизнес-ангелы. Бридж-финансы

Так называемые бизнес-ангелы – это профессионалы среднего и старшего возраста с высшим образованием, главным образом в области делового администрирования или инженерных и естественно-научных дисциплин. Одни являются удачливыми предпринимателями, другие – высокооплачиваемыми специалистами (бухгалтерами, консультантами, юристами, руководителями высшего звена и т. д.).

Прибегнуть к их помощи – довольно интересный способ нахождения стартового капитала. Условия у всех разные. Тонкость состоит в том, что бизнес-ангелы рассчитывают «выпрыгнуть» из вашей компании сразу же, как только туда войдет большой инвестор. Последние не любят ангелов и всегда пытаются выкупить их долю.

Ангелы помогают только в самом начале развития компании.

Средний размер инвестиций, которые они готовы вложить в вас, составляет, как правило, 50–100 тысяч долларов. При этом они за относительно небольшие деньги получают большой пакет акций, например, если на начальном этапе компания оценена в 100 тысяч долларов, то бизнес-ангел может получить 40 % акций за 40 тысяч долларов. Если же компа-

ния оценивается в миллион долларов, то он может получить 10 % за 100 тысяч долларов соответственно. Когда же приходит крупный инвестор и поднимает себестоимость компании до пяти миллионов долларов, ангел получает свои «один к двум/трем/пяти» и «выпрыгивает». Ему вполне достаточно этой прибыли.

Существует еще один тип финансирования: бридж-финансирование. Это основная форма долгового финансирования для компаний на венчурной стадии развития.

Бридж-финансирование применяется в том случае, когда компания израсходовала все средства, полученные в предыдущем раунде вливаний, и ожидает в ближайшем будущем проведения следующего раунда.

Как правило, компании получают бридж-займы (*bridge loans*) от уже сложившегося синдиката инвесторов, которые финансировали ее на предыдущих этапах. Также существуют особые венчурные фонды, специализирующиеся только на предоставлении займа в форме бридж-финансирования. К их помощи компания может обратиться в тех случаях, когда имеющиеся инвесторы в силу каких-либо причин не способны предоставить дополнительный капитал.

Бридж-финансирование обычно осуществляется в форме долговых нот (*bridge notes*), с помощью которых компания может достичь следующего раунда. После его завершения ноты должны быть оплачены и погашены.

Кроме того, часто используются конвертируемые ноты

(*convertible promissory notes*). Они дают держателям возможность конвертировать ноты в акции в течение следующего раунда финансирования. Как правило, годовая кредитная ставка по бридж-нотам составляет 8 %, а при конверсии их в акции держатели получают скидку размером 5–15 % от стоимости акций (*из личной переписки с Гаем Кавасаки*).

Когда же удобно использовать бридж-финансирование? При переходе к следующему этапу инвестирования. В основном его применяют перед выходом на рынок с акциями.

Цель – поддержание нужного уровня наличных средств, необходимых для того, чтобы осуществить все нужные операции.

Поиск инвесторов. Раунд 2. Венчурный капитал. Быстрый способ найти мегаинвестора

Если вы все же не большой охотник забирать деньги у себя, есть другой способ. А именно – можно возложить ваши начальные траты на кого-нибудь еще. Иными словами, можно найти инвестора.

Какого именно инвестора? Это зависит от величины необходимой вам начальной суммы.

Многие склонны видеть в таком варианте просто-таки панацею от всех бед: «А давайте-ка мы найдем какого-нибудь дурака, который в нас вложит свои денежки?» И начинают поиски инвестора или состоятельного партнера (желательно молчаливого, чтобы давал деньги и молчал в тряпочку).

К сожалению, таких непрофессиональных инвесторов очень мало.

Вполне закономерно, что мало кто с радостью расстаётся со своими деньгами. А тем более навсегда (что частенько происходит при финансировании многих стартапов).

К некоторым потенциальным инвесторам приходят по несколько энтузиастов в день со своими гениальными идеями – и попадают в своеобразный фильтр: богатый человек со свободными средствами в первую очередь смотрит, сделал

ли хоть какие-то вложения в свой бизнес ты *сам*? Если нет, это говорит о большом риске – и инвестор, скорее всего, откажет. Кому хочется, чтобы его деньги вылетели в трубу?

Это особенно характерно для Запада – инвестировать только в те компании, в которые уже были сделаны достаточно серьезные вложения. Потому что чем больше ты вложил в проект, тем меньше вероятность, что ты свернешь лавочку и сбежишь с деньгами инвестора.

Венчурный капитал. Мифы и реальность

Теперь рассмотрим более подробно, что такое венчурный капитал. Им обладают организации, которые по роду своей деятельности вкладывают в стартапы – возвращают компании, а потом выходят из них, получая 200–300 и более процентов прибыли.

Таким образом, если вам нужны достаточно большие суммы для запуска вашего дела, можете смело обращаться в венчурные компании.

Так в чем же преимущества работы с венчурным капиталом?

Во-первых, при работе с венчурным капиталом от вас не будут требовать ежегодных или ежеквартальных выплат.

Во-вторых, вы сможете взять деньги на длительный срок без какого-либо залога.

В-третьих, вас не объявят банкротом, ведь вы и инвестор станете добровольными партнерами.

Наконец, в-четвертых, если ваше предприятие подразумевает большие риски, никто, кроме венчурных капиталистов, не даст вам крупной суммы для раскрутки вашего бизнеса.

Венчурный капиталист очень заинтересован в положительных результатах вашего начинания. Идеология венчура

– это риск в обмен на сверхприбыль.

Однако и здесь есть свои особенности, которые важно учитывать.

Перед тем как идти просить денег у венчурной компании, надо узнать следующее.

В какие отрасли она уже вкладывает деньги? Есть разные компании, например такие, которые вкладывают только в телефоны или только в оборонку.

Какого процента прибыли от вас ждут? Проблема в том, что многие при расчете процента прибыли ориентируются на себя: и им кажется, что отдавать 25 % – это наглость. На самом деле нужно смотреть на цели венчурной компании. Если она довольно большая и работает на объем, то следует взглянуть на статистику: сколько из вложенных компанией денег отбивается? Многие венчурные компании, видя, что у них не отбиваются их 200–300 % в течение года-двух, даже не станут с вами разговаривать.

Такие проценты – это самая низкая планка. Чтобы отбить деньги на одной успешной компании из десяти, инвесторы должны получить от нее максимальный процент прибыли. Поэтому прежде, чем приходить и говорить: «Ребята, а давайте-ка вы проинвестируете в мою компанию!» – выполните свою домашнюю работу: создайте бизнес-план и выясните, на какой процент возврата рассчитывают ваши потенциальные инвесторы.

Какова ваша стратегия развития компании? Выстраивая график динамики роста, постарайтесь не рассмешить инвестора. Если ваш график представляет собой так называемую хоккейную клюшку: сначала было мало, мало, мало денег – и вдруг р-раз! – сразу миллиарды посыпались – можете его тут же выкинуть. Гораздо лучше инвестором воспринимается график, показывающий стабильный рост: сначала удвоение, затем утроение капитала и т. д. Сказки типа «нужно чуть-чуть потерпеть, и будет нам счастье» никому давно уже не интересны.

Создавая бизнес-план, составляйте и маркетинг-план – план продвижения вашего товара или услуги. В него может входить все: реклама, пиар, директ-маркетинг, инфобизнес и т. д. И хорошо, если у вас уже есть конкретные клиенты.

Чем выше ступень развития вашей компании на момент обращения к инвестору (к примеру, у вас уже есть базовый кредит) и чем меньше вам нужны деньги – тем больше вам захотят их предоставить.

В России венчурный капитал тоже развит, но не настолько, как за рубежом. Почему? Потому что в России сама индустрия еще не раскрутилась – и многие просто не видят, как можно на ней заработать.

Один из главных вопросов, которые занимают владельцев венчурных компаний, – как же они в конце концов выйдут из дела? Ваша компания для них – это товар, который надо купить дешево и продать дорого. Они не думают о том, на-

сколько хорош этот товар, – в голове у них одни деньги: предложил миллион долларов, а «вытащить» надо 10, 20 или 100 миллионов долларов. Отсюда – внимание к исключительно меркантильным вещам, таким как объем вложения, риски и конечная выгода.

Помните об этом, расписывайте грамотно весь процесс обогащения венчурных капиталистов – и они станут ходить к вам пачками! Покажите им рабочую модель и конкретных клиентов! Не просите миллион долларов, который вы потратите неизвестно на что, а говорите так: «Нужны деньги на такие-то шаги, на достижение таких-то целей». Покажите, как, согласно плану, через три года компания раскручивается до определенного состояния, а потом включается стратегия выхода на фондовый рынок или компания продается большой корпорации.

Когда есть приемлемая стратегия выхода (или несколько), все становится очень просто.

Венчурный капитал. Грабли, которые можно обойти

Если вы опираетесь на цифры больших компаний (к примеру, говорите, что, согласно исследованиям компании *Gartner*, количество интернет-ресурсов в вашей нише составляет 15 миллионов страниц на каждую единицу населения), никто не воспримет вас всерьез. Максимум, что можно сделать, – упомянуть такую информацию вскользь. Но строить на ней будущее своей компании – глупость.

Следующая ошибка, которую допускают многие, – отсылка к таким монстрам, как *Amazon*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.