



СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ИНВЕСТОРАМИ

Специфика

Тип: привлечение финансирования.

Место: нейтральная территория (конференц-зал).

Формат: офлайн или гибрид (онлайн+офлайн).

Состав: 1-3 инвестора и 1-2 представителя компании.

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: возможны манипуляции, несколько раундов переговоров.

Цель переговоров: достичь взаимопонимания по оценке компании, доле инвестора, условиям финансирования и плану выхода.

Структура встречи

Вступление (5 мин). Представьте стороны переговоров друг другу, проговорите регламент встречи, установите первичное доверие.

Презентация проекта (15–20 мин). Обсудите ключевые метрики, бизнес-модель, финансовые прогнозы.

Обсуждение условий (20–30 мин). Обсудите оценку компании, долю инвестора, ваши права и обязанности.

Обсуждение exit-стратегии (10 мин). Проговорите варианты выхода, сроки, обязательства.

Финализация (5 мин). Предложите план дальнейших шагов, зафиксируйте договоренности о сроках.

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ИНВЕСТОРАМИ

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Финансовый директор	Обладает глубоким пониманием финансов и метрик, ответит на вопросы инвесторов
Юрист	Проконсультирует по структуре сделки и юридической безопасности

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Рост рынка	«Наш сегмент растет на 20% в год — потенциал масштабирования огромен»
Команда	«У нас собраны эксперты с опытом успешных выходов»
Прозрачность	«Готовы делиться полной отчетностью и привлекать внешних аудиторов»
Контроль рисков	«Разработаны сценарии на случай негативного развития»
Exit	«Планируем IPO или продажу в течение пяти лет с минимальными потерями»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ИНВЕСТОРАМИ

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Давление на оценку	«Оценка завышена, готовы только на меньшую»	Аргументировать метриками и рынком, запросить альтернативы
Занижение роли основателей	«Инвестор должен контролировать ключевые решения»	Зафиксировать границы полномочий и роль управляющей команды
Неоднозначные сроки выхода	«Exit через “несколько лет”»	Уточнить конкретные временные рамки и условия
Перевод в эмоции	«Вы слишком амбициозны»	Вернуть к цифрам и доказательствам
Давление скоростью	«Решайте быстро, иначе другой займет место»	Запросить время на внутреннее обсуждение, без суеты

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ИНВЕСТОРАМИ

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Небольшой процент контроля, например, право голоса по ключевым вопросам	Полный контроль над управлением
Включение инвестора в совет директоров	Неблагоприятные условия выхода

Завершение

Подведите итоги и формализуйте условия в меморандуме. Определите график следующих встреч и подготовки документов.