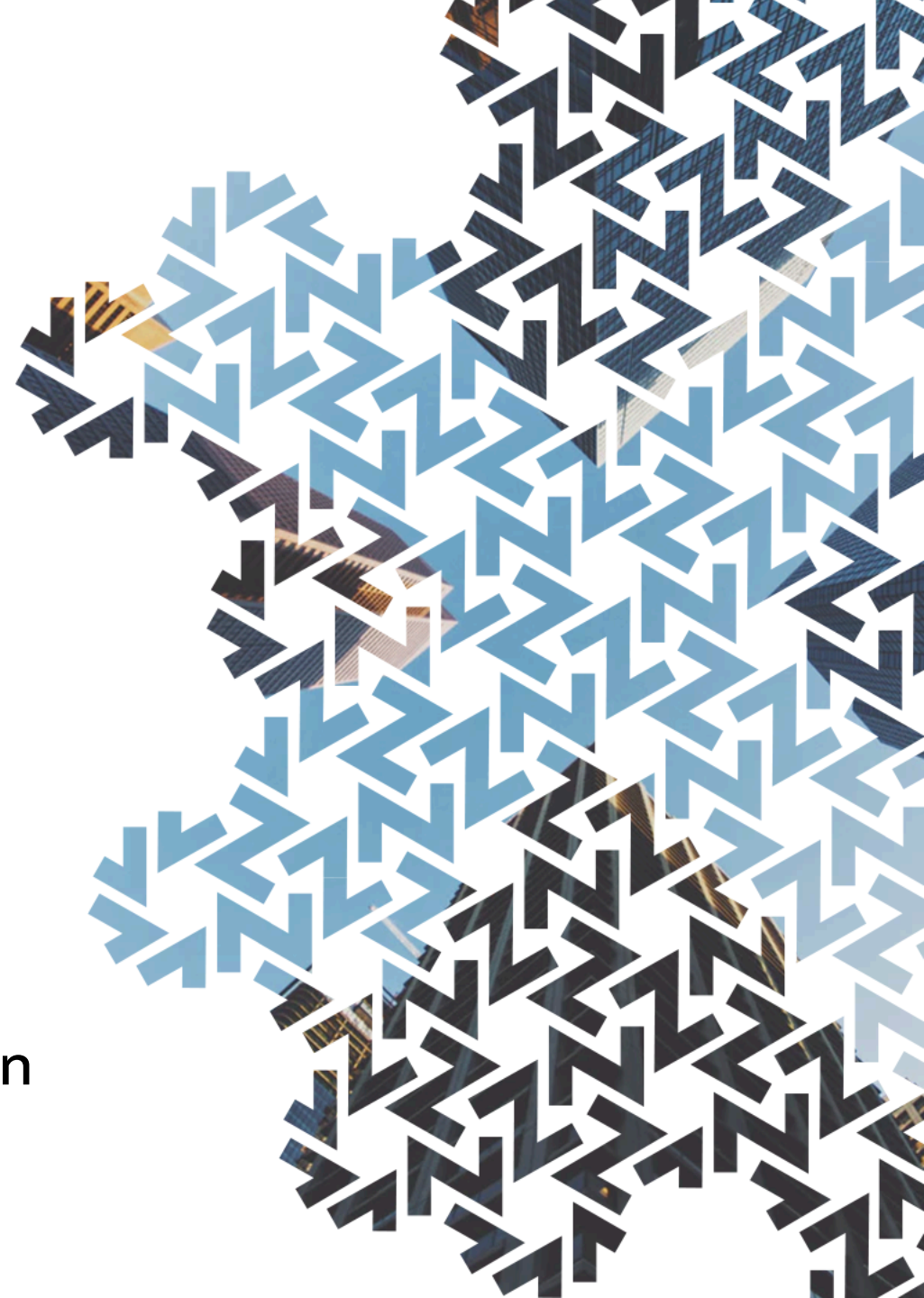


Построение инвестиционной презентации

СПИКЕР: Александр Вальцев, CEO SF Education





Содержание

- О себе
- Структура инвестиционного тизера
- Структура инвестиционной презентации
- Примеры успешных презентаций и тизеров
- Важные вопросы, на которые нужно иметь ответы

О себе

- Родился и вырос в Санкт-Петербурге
- В 2007 году уехал в Канаду, г. Торонто
- BCom in Finance @ University of Toronto, 2014 (Accounting Specialist)
- Работал в инвестиционном банкинге в Москве, сделки в секторе SME
- Работал в Интернет-секторе, компания WhoTrades (дочка Финама)
- С 2015-го работаю в SF Education, full-time — с 2018 года
- Поднимаю уже 3-ий раунд для выхода на международный рынок



CFA Institute



Структура инвестиционного тизера

Инвестиционный тизер (предложение) – краткий презентационный документ, предоставляемый интересантам (потенциальным инвесторам).

- От слова tease (англ. – дразнить, возбуждать интерес)
- **Цель** – заинтересовать инвестора, чтобы ввести его в процесс инвестиционной сделки
- **Тизер** – первый печатный материал, который видит перед собой инвестор
- **Тизер** содержит общую и самую «вкусную» на взгляд компании информацию о ней
- **Длина тизера** – от 1 до 2 страниц

➤ Большинство инвесторов относится к тизерам так же, как кадровики к резюме: уделяют две минуты на изучение и, если в материале «ничего не зацепило», отправляют его в мусорное ведро

➤ Задача тизера – «зацепить» инвестора и «вытащить» его на встречу (личный контакт критически важен)

- **Инвестиционный тизер** – не *инвестиционный меморандум* и не *презентация*
- **Инвестиционный меморандум** – документ, содержащий конфиденциальную информацию и составляемый компанией для того, чтобы инвестор мог детально ее изучить (по сути, бизнес план)



Структура инвестиционного тизера

Типичная структура инвестиционного тизера:

1. Описание компании и инвестиционной возможности
2. Обзор рынка, на котором работает проект
3. Краткая схема бизнес-модели и процессов
4. Обзор продуктовой линейки и юнит-экономика (если актуально)
5. Ключевые финансовые метрики - история и прогноз на ближайшее будущее
6. Команда и структура владения компанией (общий вид)

После изучения тизера инвестору важно положительно ответить на *три* внутренних вопроса:

- Какие **риски** несет данная инвестиционная возможность
- Какую **доходность** она реально может принести (оправдывает ли она риски или нет?)
- Сколько времени эта история займет (от **входа** в до **выхода** из нее)



Пример инвестиционного тизера

Ключевые сведения / статус

- **Август 2017 года**
Запуск проекта
- **\$1 млн.**
Объем вложенных средств
- **50+ чел.**
Штат Компании
- **16 онлайн-курсов выпущено**
Подписаны более 60 авторов
- **3,2 млн. руб.**
Выручка в сентябре 2018 г.

Целевые рынки

- **Онлайн-обучение: 20 млрд. руб.**
1,1% от офлайн рынка
20% ежегодный рост
53 млрд. руб.: прогноз на 2021
- **E-Commerce: 1 000 млрд. руб.**
3% от общего рынка торговли
15%-20% ежегодный рост
~50% женская аудитория

Инвестиционная возможность

■ – онлайн платформа всестороннего развития личности (Lifelong learning)
– привлекает **до 120 млн. руб.** на развитие

Целевое использование: тестирование и запуск новых продуктов, реклама для более агрессивного роста. Возможен частичный cash-out для оптимизации cap table. Оценка по результатам 2018 года. Ориентир 600 млн. руб.

Опция для смарт инвестора/предварительного входа перед большим раундом: бридж раунд **15 млн. руб.** в форме конвертируемого займа. Дисконт 30% к оценке следующего раунда + опцион у Компании на выкуп с доходностью 50% годовых

Бизнес модель и бизнес процессы

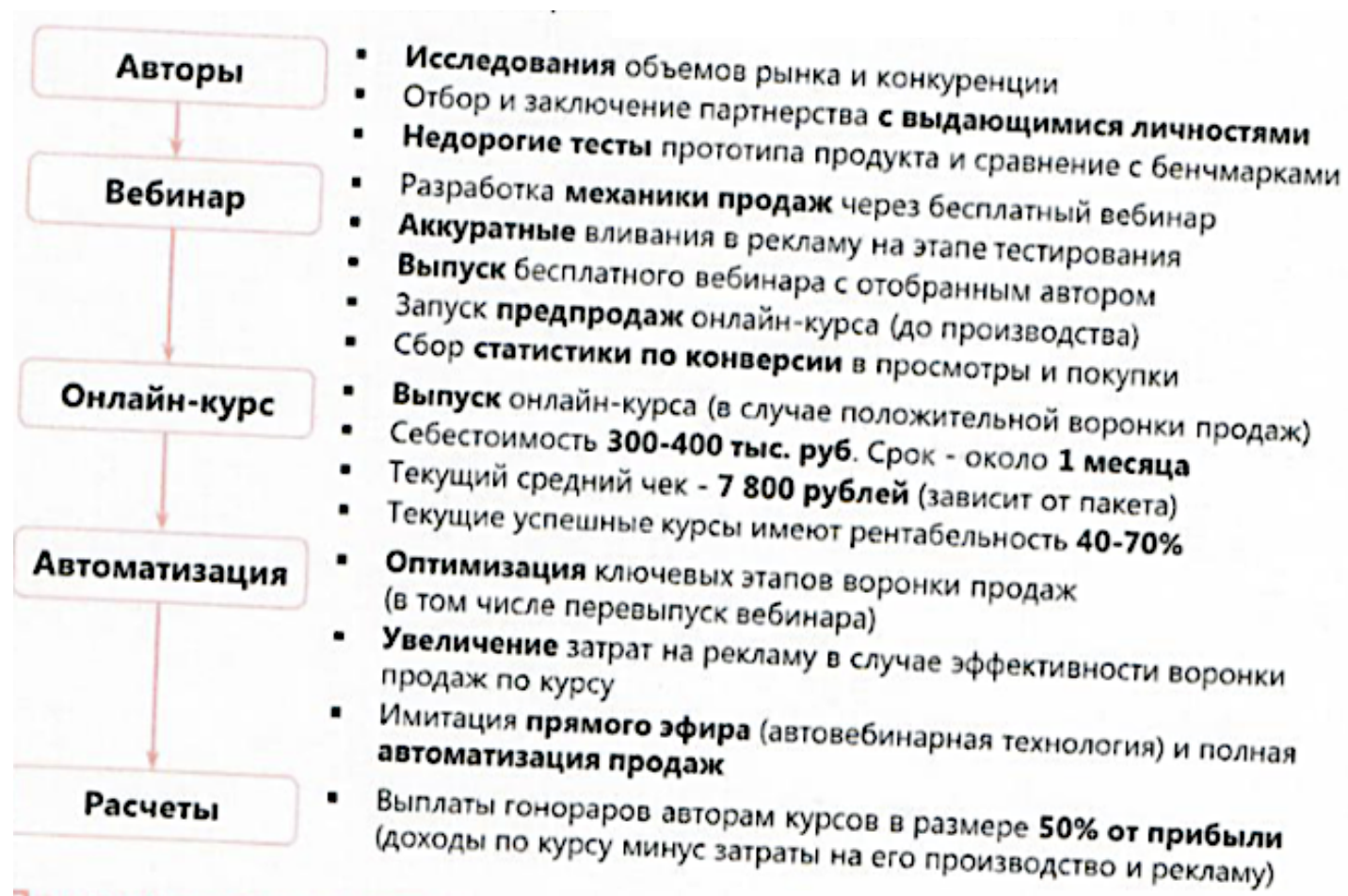
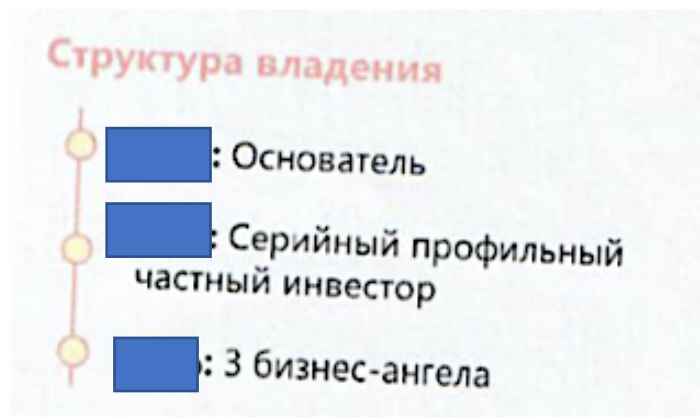
Высокая эффективность: тщательный отбор авторов, недорогие тестирования и масштабирование только успешных продуктов с высокой рентабельностью

Продукт: уникальный по качеству контент (съемка, монтаж, содержание) с фокусом на получении нового навыка, освоения профессии, запуска микро-бизнеса и личностного роста

Каналы монетизации: **продажа курсов** (текущий и основной канал); продажа курса вместе с **коробкой сопутствующих товаров** (например, маникюрный набор, косметика и др.); product placement; оффлайн мероприятия



Пример инвестиционного тизера





Пример инвестиционного тизера

Ключевая команда

CEO / Основатель

Опыт: CEO WebProfitters (веб-аналитика), Член СД IconGroup (digital-холдинг), сооснователь агентства Artilleria, myBI и SaaS-сервиса myBI.Connect

Руководитель отдела продаж

Опыт: директор по продажам CallBackHunter, GrowTalent

Руководитель продакшена

Опыт: LifeNews, программы 1 канала, агентство «ИЗЮМ»

Директор по маркетингу

Опыт: Media-директор digital-агентства Ailove

Главный редактор

Опыт: Woman.ru, Леди@Mail.ru, Cosmopolitan Russia, Beautyhack.ru, TopBeauty

Примеры курсов и авторов

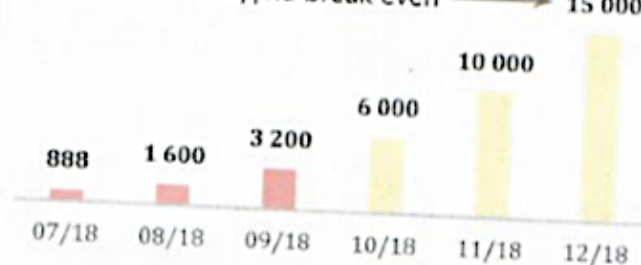


Динамика выручки (тыс. руб.)

Факт и консервативный прогноз

В декабре 2019 г. ожидается [redacted] руб.

Выход на break even → 15 000



Юнит-экономика успешного курса

7 800 руб.	Средний чек
10 руб.	Стоимость клика
20%	Конверсия в регистрацию
25%	Просмотр вебинара
5%	Конверсия в покупку
4 000 руб.	CAC



Структура презентации

Инвестиционная презентация – развернутый презентационный документ, предоставляемый интересантам (потенциальным инвесторам)

- **Цель** – дать необходимые данные потенциальному инвестору для первичного анализа компании (сделки)
- **Аналог** в бизнесе – коммерческое предложение
- **Презентация** содержит развернутую операционную и финансовую информацию о компании (сделке)
- **Длина презентации** – от 10 до 20 страниц (слайдов)

➤ Презентации изучают инвестиционные аналитики, так как этот процесс находится на начальных этапах сделки

➤ Задача презентации – дать аналитику (пользователю) информацию для дальнейшего движения «по воронке»

- **Инвестиционная презентация** – не инвестиционный меморандум и не тизер
- **Инвестиционная презентация** предоставляется интересанту после подписания NDA (non-disclosure agreement)



Структура презентации (1)

Типичная структура инвестиционной презентации:

1. **Титульный слайд** (без ошибок и с нормальным дизайном)
2. **Дисклеймер** («Прошлые результаты не гарантируют будущих успехов»)
3. **Резюме проекта / идеи** = «вкусные факты» (рост рынка, уникальная ситуация, команда), основные финансовые и операционные показатели (проецируемые)
4. **Обзор компании** и ее деятельности = краткая история, показатели, оценка положения и рынка
5. **Обоснование** необходимости в финансировании = БП, дорожная карта, понимание драйверов ценности
6. **Предлагаемая сделка** = варианты структурирования (вход и выход инвестора), финансовые и операционные прогнозы, оценка эффективности инвестиции
7. **Заключение** = тезисно составленное резюме с УТП
8. **Приложение** = финансовые и операционные метрики, иная важная информация



Структура презентации (2)

Инвестору важно удовлетворительно ответить на три внутренних вопроса:

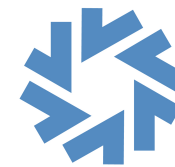
- Какие риски несет данная инвестиционная возможность
- Какую доходность она реально может принести (оправдывает ли она риски или нет?)
- Сколько времени эта история займет (от входа в до выхода из)



Важные вопросы от инвесторов...

... на которые нужно иметь ответы (заранее):

1. Кому ~~можно~~ планируете продаться через X лет?
2. Какая у вас «команда роста»?
3. Насколько у вас большой рынок?
4. Кто ваши конкуренты (нет конкурентов – нет рынка)?
5. На что пойдут деньги (чем четче, тем лучше)?



Контакты:

Сайт: <https://sf.education>

По всем вопросам: alex.valtsev@sflearning.org



t.me/sf_education



vk.com/sfeducation



[sf_education](https://www.instagram.com/sf_education)



facebook.com/sfeducationru



[seekingalpha.com/author/
societe-financiers](https://seekingalpha.com/author/societe-financiers)



[youtube.com/c/
societefinanciers](https://youtube.com/c/societefinanciers)