

Приложение 4

к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

Примерная форма

Инвестиционное заключение



Наименование проекта	
Наименование заявителя	
Контакты	
Дата запуска проекта	
Отрасль	
Наличие MVP	
Итого баллов	

Сделка

Параметры раунда	Объем: __ млн руб.	Оценка: __ млн руб. Post-money
Уже закрыто	__ млн руб.	
Собрано обязательств (софт коммиты)	__ млн руб.	
Осталось собрать	__ млн руб.	
Расходование средств	__% - (описание) __% - (описание)	
Соинвесторы в раунде	__% - (описание)	
Распределение долей	__% - основатели (фаундеры)	% - команда % - инвесторы
Предыдущее финансирование	__ млн руб. (описание)	

Параметры проекта

Описание	_____ (текстовое описание)
Ссылка на сайт	URL
Стадия	Вариант из закрытого списка формы заявки
Целевая аудитория	B2B / B2C / B2B2C
Конфигурация продукта/проекта	Soft/Hard/App/Web
География продаж	Вариант из закрытого списка формы заявки
Интеллектуальная собственность	_____ (текстовое описание)

Результат заключения:
КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ / ПРОЦЕНТ

Продукт	Балл	Рынок	Балл	Бизнес-модель	Балл	Динамика	Балл
Конкуренция	Балл	Команда	Балл	Финансы	Балл	Сделка	Балл

Причины	Комментарии
Зеленые флаги (положительные факторы, влияющие на принятие решения об инвестировании)	Если есть: ключевые пункты
Красные флаги (стоп-факторы, влияющие на принятие решения об инвестировании)	Перечень выявленных красных флагов либо пометка об отсутствии красных флагов

Сильные стороны	Слабые стороны (зоны рисков)
1) (описание); 2) (описание); 3) (описание); N) ...	1) (описание); 2) (описание); 3) (описание); N) ...

Принцип подсчета баллов:

№	Раздел	Балл	Вес	Максимальный взвешенный балл pre-MVP	Максимальный взвешенный балл post-MVP
1	Продукт	от 0 до 2	2	3	4
2	Рынок	от 0 до 2	2	4	4
3	Бизнес-модель	от 0 до 2	1	2	2
4	Динамика	от 0 до 2	2	2	4
5	Команда	от 0 до 2	4	8	8
6	Конкуренция	от 0 до 2	1	2	2
7	Финансы	от 0 до 2	1	2	2
8	Сделка	от 0 до 2	1	2	2
Итого	Все разделы			25	28

Формула оценивания:

Результат в баллах = балл за раздел «Продукт» * 2 + балл за раздел «Рынок» * 2 + балл за раздел «Бизнес-модель» * 1 + балл за раздел «Динамика» * 2 + балл за раздел «Команда» * 4 + балл за раздел «Конкуренция» * 1 + балл за раздел «Финансы» * 1 + балл за раздел «Сделка» * 1

Результат проектов на стадии pre-MVP в процентах = $\frac{\text{Результат в баллах}}{25} * 100\%$

Результат проектов на стадии post-MVP в процентах = $\frac{\text{Результат в баллах}}{28} * 100\%$

Продукт	Рынок	Бизнес-модель	Динамика
Балл	Балл	Балл	Балл
Продукт	Балл		
Проблема-решение: Как продукт работает: Стадия продукта: Технология:			
Рынок	Балл		
Размер: Характеристика: Тренды:			
Бизнес-модель	Балл		
Модель монетизации: Реализация модели и выход на рынок:			
Динамика	Балл		
Динамика бизнес-метрик: Юнит-экономика и другие количественные метрики:			

Конкуренция	Команда	Финансы	Сделка
-------------	---------	---------	--------

Балл

Балл

Балл

Балл

Конкуренция

Балл

Дифференциация от других предложений на рынке, слабые стороны конкурентов, преимущества перед ними, открывающиеся возможности

Команда

Балл

Опыт предпринимательства, репутация:
Оценка знаний и навыков:
Баланс экспертиз в команде:

Финансы

Балл

Оценка финансового состояния компании:
Прогнозы финансовой модели:
Отчетность:

Сделка

Балл

Параметры раунда:
История инвестиций:
Валидация оценки. Exit-сценарий:

Должность лица, подготовившего
инвестиционное заключение по проекту

(подпись) ФИО

Дата ____.

Приложение 5

к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

Критерии инвестиционного заключения проекта

Инвестиционное заключение проекта основывается на той же методике оценки, что и скрининговое заключение, но включает в себя более широкую аналитику и выводы по каждому разделу.

I. Раздел «Продукт»

Критерий оценки	Балл
Соответствие проблемы решению, подтверждение ценности	
Продукт высокого качества, соответствует потребностям рынка, обладает инновационными особенностями, обладает понятной полезностью для пользователя, доказанной позитивной обратной связью от пользователей	1
Есть проверенные гипотезы о ценности продукта, могут быть первые пользователи, но их удовлетворенность не является высокой, либо ее трудно измерить, уровень полезности пока не представляется возможным оценить	0,5
Нет явных подтверждений проверенных гипотез о ценности.	0
Стадия продукта	
Значительная часть функциональности уже разработана	0,5
Есть MVP (минимально жизнеспособный продукт)	0,25
Продукт не запущен, находится на стадии концепта, либо в разработке	0
Технологическая составляющая	
Есть уникальная технология, приведены обоснования, какие преимущества она дает	0,5
Технология заявлена или описана, но нет подтверждений преимуществ, либо их подтверждение затруднительно	0,25
Технология отсутствует	0

II. Раздел «Рынок»

Критерий оценки	Балл
Размер рынка	
Целевой рынок больше 50 млрд рублей, либо темп роста в течение 3 лет доведет рынок до показателя в 50 млрд	1

рублей. Предпосылки расчета рынка команды справедливы, источники данных для них приведены. Предварительно расчет можно подтвердить	
Рынок в диапазоне от 20 млрд до 50 млрд рублей, темп роста 5-10%, предпосылки частично справедливы, источники приведены	0,5
Рынок ниже 20 млрд рублей, либо выше, но стагнирует/падает, предпосылки обоснований неубедительны, отсутствуют источники и нет возможности найти подтверждающие размер данные	0
Характеристика рынка	
Есть недостаточно удовлетворенный или новый сегмент потребителей, отсутствуют лидеры или препятствия к тому, чтобы конкурировать за их долю рынка, незанятая конкурентами емкость рынка, подтвержденные данными проблемные зоны, создающие возможности для проекта	0,5
Позитивные характеристики не обоснованы, либо отсутствуют	0,25
Есть явные причины полагать, что характеристики рынка усложняют запуск нового продукта	0
Тренды рынка	
Приведены данные, которые говорят в пользу позитивного влияния на размер, развитие и динамику роста рынка	0,5
Позитивные тренды не обоснованы данным, либо отсутствуют	0,25
Есть тренды в пользу сокращения объема рынка	0

III. Раздел «Бизнес-модель»

Критерий оценки	Балл
Монетизация бизнес-модели	
Можно выявить преимущества, нет явных ограничений	1
Трудно определить на данном этапе	0,5
Есть явные ограничения к масштабируемости и воспроизводимости, модель с единичными продажами, отсутствуют стимулы удержания пользователей/покупателей	0
Реализация бизнес-модели	
Бизнес-модель сформулирована, можно выделить преимущества в дистрибуции, есть подтверждения, что стратегия работает: проверенные гипотезы, выраженный	1

интерес к предложению (в том числе на основе предыдущих бизнесов команды)	
Явных преимуществ нет, используются типичные каналы продаж, но гипотезы проверяются и есть первые подтверждения потенциала стратегии	0,5
Стратегии нет, либо она может быть сформулирована, но нет проверенных гипотез или данных, подтверждающих потенциал каналов продаж	0

IV. Раздел «Динамика»

Критерий оценки	Балл
Динамика бизнес-метрик	
Динамика бизнес-метрик положительная, темп роста выше 100% год к году, либо соответствующе при разбивке по месяцам. Динамику развития качественных показателей можно характеризовать как положительную, формирующую ценность для проекта	1
Динамика бизнес-метрик положительная, но ниже 100% в год. Динамика и развитие качественных показателей есть, но нельзя утверждать, что у достижений есть ценность для проекта	0,5
Динамики бизнес-метрик нет	0
Юнит-экономика и другие количественные метрики	
Сошедшаяся юнит-экономика, $LTV:CAC > 3$, ключевые для модели метрики улучшаются, или уже выше в сравнении со средними по рынку	1
Есть первые тесты экономики, но соотношение $LTV:CAC < 3$, ключевые метрики не выделяются	0,5
Экономика не сходится, не достигнуты метрики, которые бы характеризовали модель с положительной стороны	0

V. Раздел «Команда»

Критерий оценки	Балл
Опыт предпринимательства, репутация	
Есть опыт успешного выхода из сделки или построенный бизнес, с подтверждаемыми финансовыми результатами (больше, чем микропредприятие), в открытых источниках отсутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	1

Был опыт построения небольшого бизнеса (микропредприятие и меньше), или неудачный опыт, в открытых источниках отсутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	0,5
Нет предпринимательского опыта и/или в открытых источниках присутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	0
Оценка знаний и навыков	
Есть опыт работы в отрасли, а также релевантный опыт работы в стартапе/корпорации	0,5
Есть опыт работы в отрасли или релевантный опыт работы в стартапе/корпорации	0,25
Предыдущий опыт не релевантен текущему проекту	0
Баланс экспертиз в команде	
Ключевые блоки экспертизы закрыты. Предоставлены краткие данные о команде, планах найма	0,5
Команда укомплектована частично, ведется поиск партнера/ключевых сотрудников. Есть понимание, кого компании необходимо нанять после привлечения инвестиций	0,25
Компетенции незакрыты, решение этой проблемы не представлено в материалах и/или нет достаточных данных о команде.	0

VI. Раздел «Конкуренция»

Критерий оценки	Балл
Дифференциация от других предложений на рынке	
Можно подтвердить преимущества в функциях, цене, предпосылки для успешной конкуренции. Есть подтверждения преимуществ, которые явно следуют из предоставленных данных	2
Конкурентная отстройка не является достаточно сильной для того, чтобы кратно завоевывать рынок, однако, имеется возможность для занятия части ниши рынка	1
Обилие конкурентов при слабой или неподтвержденной данными дифференциации. Продукты конкурентов дешевле и/или лучше по ключевым параметрам	0

VII. Раздел «Финансы»

Критерий оценки	Балл
Оценка финансового состояния компании	
Нет явных несоответствий и вопросов к финансовой модели, учет ведется, финансовая модель представлена в доступном формате	1
Учет ведется, модель есть, но качество низкое, финансовая модель представлена не в стандартном формате	0,5
Учет не ведется и/или финансовая модель не предоставлена	0
Предпосылки в прогнозах модели	
Предпосылки справедливы и подтверждены данными, либо детально описаны; есть связь финансовых показателей с бизнес-метриками, экономикой проекта	0,5
Предпосылки частично справедливы и подтверждены данными; связь с бизнес-метриками не прослеживается	0,25
Предпосылки не логичны, не привязаны к другим метрикам	0
Запас времени исходя из остатка средств	
6 месяцев и больше компания способна существовать без привлечения финансирования, либо команда может финансировать проект самостоятельно	0,5
3-6 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0,25
Менее 3 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0

VIII. Раздел «Сделка»

Критерий оценки	Балл
Доля основателей в акционерном капитале	
Больше 70%	0,5
50-70%	0,25
Ниже 50%	0
Предыдущие инвестиции в проект	
Есть поддержка проекта внешними инвесторами, их можно идентифицировать как привлеченных на рынке; и/или участвуют предыдущие инвесторы (для поздних стадий)	0,5

Есть поддержка проекта инвесторами, но это не профессиональные инвесторы из категории FFF, и/или основатели проинвестировали свои средства в проект. Для инвесторов предыдущих этапов есть резонные причины не участвовать в этом раунде (для поздних стадий)	0,25
Проект не финансировался, нет других со-инвесторов	0
Предварительное суждение об оценке	
Есть обоснование текущей оценки от компании, основанное на данных; либо приведены предпосылки по развитию проекта, которые обосновывают возможность роста оценки в 10 раз в течение следующих 5-10 лет; либо уже есть инвесторы, участвующие в раунде и подтвердившие оценку	1
Обоснование оценки основано на субъективных данных основателя, оценка завышена	0,5
Обоснование оценки не представлены, предпосылки не убедительны	0