РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА – общие требования

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА (**Executive Summary**) является основным маркетинговым документом, который коротко характеризует наиболее важные аспекты, основные детали и финансовые прогнозы бизнес-идеи ,

бизнес-проекта
,
инвестиционного проекта
или коммерческого предприятия.

Цель **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** заключается в том, чтобы заинтересовать потенциальных *ин весторов*
, а не просто описать свой бизнес.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА может быть использовано в различных целях, но в основном резюме инвестиционного проекта готовится с целью привлечения финансовых средств.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - это первый необходимый документ, который составляется при поиске *венчурного капитала*.

Обычно **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** является первым информационным материалом, который попадает в поле зрения *венчурного инвестора*, поэтому очень важно, чтобы материал, представленный в **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**, привлек внимание потенциального *инвестора*.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА (**Executive Summary**) должно быть кратким, структурированным, лаконичным и ясно написанным.

Оптимальный размер **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** - 3-4 страницы, включая титульный лист.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА должно быть точным и конкретным, а не абстрактным и концептуальным. Вы должны представить краткое описание технологии, чтобы читатель мог понять основополагающие технические концепции, на которых строится бизнес.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - это ответы на вопросы, которые Вам задает тот, кто принимает решение о возможности и условиях финансировании Вашего проекта.

Хотя в **резюме инвестиционного проекта** Ваш *бизнес-проект* должен быть представлен самым привлекательным образом, для каждого заявления, сделанного Вами, должны существовать доказательства и расширенные описания, которые Вы можете представить по просьбе *инвестора* - описание компании, привлекательность рынка, описание технологии, обоснование цены, которую Вы предлагаете за свой продукт (услугу), его конкурентные преимущества, финансовые и экономические расчеты и т.д. – все, что потребуется для принятия решения по инвестированию.

Даже если Ваша технология или бизнес-идея гениальна, но Вы не смогли ясно и четко изложить и презентовать ее в **резюме инвестиционного проекта** - Вы не имеете ни одного шанса быть услышанным и понятым.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - структура

Для представление **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** существует определенная структура.

Краткая формулировка каждого вопроса соответствует названию раздела **Executive Summary**
.

Последовательность вопросов составляет структуру **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**. Она не случайна - каждый вопрос и ответ - имеют смысл в контексте предыдущих и предваряют следующие. Если нарушить структуру
РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА
- теряется логика и понимание
бизнес-проекта
у потенциального
инвестора
, и как результат -
РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА
будет прочтено не полностью, не внимательно, не понято и, скорее всего, отложено в сторону без принятия положительного решения.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА также может представлять краткий обзор бизнес-плана - если он есть.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА – содержание

- Титульный лист
- Описание компании
- Описание проекта
- Цель бизнеса
- Проблема и ее решение
- Рынок, его характеристики и размер, рыночные возможности
- Краткий обзор технологии
- Бизнес модель

- Основные этапы развития и бюджет
- Риски проекта
- Финансовые показатели проекта
- Финансовый план и график использования инвестиций
- Предложение *инвестору*
- Выход из проекта
- Команда руководителей и ключевых специалистов
- Список Приложений

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - титульный лист

На титульном листе должны присутствовать наименование и логотип компании (если они есть) или имя инициатора *бизнес-проекта*, точный почтовый адрес, имя контактного лица и данные о том, как с ним связаться, дата подготовки документа, а также должно указываться, что этот документ является **Р**
ЕЗЮМЕ ПРОЕКТА
.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - описание Компании

Если Вы еще не зарегистрировали Компанию - это не повод пропустить данный раздел. Напишите свои соображения о том, когда и при каких условиях Вы планируете это сделать, какие активы готовы передать в Компанию.

Если Компания создана - необходимо кратко изложить ее историю, перечислить продукты и услуги, активы, мощности, объекты, указать продажи и прибыль, а также численность персонала.

Опишите положение Компании на рынке, отличительные особенности Вашего бизнеса и основные факторы, которые, как Вы считаете, приведут к успеху.

Если у Вас были предыдущие раунды финансирования или Вы уже раньше получали *вен*

чурные инвестиции
- они также должны быть упомянуты в этом разделе.

Наконец, именно здесь Вы должны сформулировать свои стратегические цели и указать пути их достижения.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - описание проекта

Краткое и четкое изложите описание бизнес-идеи, *бизнес-проекта* , продукта, услуги, суть инновации и дайте небольшое пояснение коммерческой привлекательности. Идея должна быть представлена в такой форме, чтобы у
инвестора
не осталось вопросов о ее сущности и механизме генерации прибыли.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - цель бизнеса

Сформулируйте свои стратегические цели и укажите пути их достижения.

Цель должна быть сформулирована с учетом принципа SMART.

В качестве одной из целей *инвестиционного проекта* рекомендуется указать планируемый рост стоимости венчурного бизнеса (капитализация) и
инвестиций
.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - проблема и ее решение

Важность раздела «Проблема и ее решение» нельзя недооценивать. В нахождении

насущной проблемы и предложении ее эффективного решения и есть Ваше предложение - *инвесторы* хотят увидеть КАК Ваша технология может совершить революцию в существующих технологиях или практике ведения бизнеса.

Покажите конкретную проблему реально существующую на рынке, решение которой Вы предлагаете. Опишите проблему. Проблема может быть существующей или только зарождающейся. Подкрепите свое заявление какими-нибудь основополагающими фактами: статистические данные, анализ стоимостей, маркетинговые исследования. Попытайтесь вызвать у читателя мысль о том, что эта проблема подразумевает большие возможности на рынке.

Дайте краткое изложение Вашего уникального способа решения этой проблемы. Почему Ваше решение наилучшее? Каковы возможности и каковы ограничения?

Объясните, как решение проблемы вписывается в цепочку добавления стоимости или в каналы дистрибуции. Опишите, как компания сможет заработать деньги, если предоставит решение этой проблемы. Поддержите свои заявления некоторыми основными фактами: статистика, анализ затрат, данные распространенности и т. п.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - рыночные возможности

Размер рынка часто является главным фактором, влияющим на принятие решения об инвестировании. *Инвесторы* также хотят получить свидетельства того, что основатели компании изучили рынок, поняли его, и ими действительно движет желание удовлетворить потребности рынка.

В **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** должны быть проанализированы:

- общий размер, скорость роста и покупательские характеристики рынка

- сегменты рынка и рынок для конкретного продукта/технологии/услуги
- покупатели и основные движущие силы этого сегмента рынка, покупательский процесс, как принимаются решения о покупке, почему покупатели должны стать Вашими клиентами

В этом разделе **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** также должны быть кратко проанализированы основные конкуренты и их продукция, а также показаны отличия Вашей продукции и ее конкурентные преимущества.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - обзор технологии

Это один из самых важных разделов **резюме инвестиционного проекта**, особенно для компаний, технологии которых находятся на
ранней стадии
разработки.

Инвесторы ищут такой бизнес, который был бы основан на новых технологиях, являющихся собственностью компаний, и которые потенциально могли бы изменить существующие процедуры и процессы, создать новые сегменты на рынке.

Не бойтесь предоставлять технические детали: большинство *венчурных инвесторов* являются профессионалами в той области, в которую они
инвестируют
, и они понимают технический язык.

Однако не рекомендуется использовать профессиональный жаргон, так как читатель может быть не знаком с этой конкретной сферой.

Техническую концепцию обычно бывает легче объяснить, используя графики, фотографии, рисунки. Если компания уже разработала свои продукты/услуги, то они также должны быть описаны в этом разделе.

Покажите уникальность своей технологии, продукта или услуги.

Кратко опишите вопросы, связанные с интеллектуальной собственностью: патентоспособность технологии, есть ли у компании возможность свободно оперировать в этой области, упомяните поданные заявки на патенты или полученные патенты.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - бизнес модель

В этом разделе необходимо описать как конкретно Ваш бизнес или *бизнес-проект* будет приносить доход, каким образом будет генерироваться денежный поток и прибыль.

Обсудите, как Ваш способ ведения бизнеса сможет максимально использовать Ваши конкурентные преимущества, и как Вы сможете его вырастить. Коснитесь вопроса эффективного использования капитала.

Кратко опишите КАК будет продаваться продукт и какие каналы продаж будут использованы.

В этом разделе также должно быть упомянуто то, КАК компания собирается внедрить свой продукт на рынок.

Опишите КАК Вы будете выявлять целевых покупателей, и КАК информация о Вашем продукте будет распространяться благодаря рекламе и маркетингу, КАК Вы предполагаете продвигать свой продукт на рынке и каким образом осуществляется коммуникация с покупателями.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - основные этапы развития и бюджет

Основные этапы развития (milestones) - это те цели этапов, которые компания должна достичь в результате предлагаемой финансовой операции или операционной деятельности.

Это существенный скачек в уровне развития исследований и разработок или бизнеса компании, например: доказательство технологической концепции, разработка рабочего прототипа, успешные исследования, конкретный объем продаж и т.д.

Все такие «продвижения вперед» существенно снижают риск, связанный с *инвестициям и* , повышают стоимость компании и позволяют контролировать результат на каждом этапе *бизнес-проекта* .

Инвесторы называют их «Fundable Milestones» - это означает, что когда компания достигает своих целей, она становится достаточно привлекательной для того, чтобы начать новый этап финансирования при значительно более высокой стоимости компании.

Представьте реалистичный бюджет и сроки, необходимые для достижения этих этапов развития, и план того, как Вы собираетесь их достичь.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - риски проекта

Опишите, какие риски могут помешать удачному выполнению проекта, а также представьте SWOT-анализ *инвестиционного проекта*.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - финансовые показатели проекта

Данный пункт содержит информацию об объёме и структуре требуемых *венчурных инвестиций* .

Кроме того, даются данные о финансовых показателях проекта - внутренняя норма доходности IRR , модифицированная внутренняя норма доходности MIRR, чистая приведенная стоимость NPV , ставка дисконтирования DR и ее краткое обоснование, срок окупаемости PBP , дисконтированный срок окупаемости DPBP, рентабельность продаж ROS, средняя норма рентабельности ARR, индекс прибыльности PI.

Все данные являются итогом проведенных финансово-экономических расчетов, если расчетов не проводилось - лучше не пишите и не придумывайте данные.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - финансовый план и график использования инвестиций

Содержит два документа - финансовый план проекта в форме Отчета о прибылях и убытках и график использования инвестиций в форме Отчета о движении денежных средств.

В **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** используйте только сводную информацию Отчетов.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - предложение инвестору

Особо важный раздел **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**. Содержит описания - цели *инвестиций*, структура владения до *инвестиций*, структура владения после *инвестиций*, состав инвесторов, доли и форма участия в венчурном проекте/венчурной компании, основные условия Сделки (акции/доли/долг), инвестиционные транши, условия к исполнению по траншам.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - выход из проекта

Содержит описания – способ и стратегия выхода *венчурных инвесторов*, планируемый срок выхода, предполагаемая цена выхода, мультипликатор венчурного проекта при выходе.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - команда

Здесь необходимо назвать ключевых членов Вашей команды, дать короткое описание знаний и опыта, указать функции, которые выполняет каждый.

В этот раздел следует включить краткие резюме основателей компании, менеджмента и их обязанности. Составляя эти резюме, Вы должны позаботиться о том, что представляют себя как хорошо сбалансированную команду. В чем особенность квалификации Вашей команды, почему она непременно должна победить? Укажите названия известных компаний, с которыми Ваша команда работала в прошлом.

В этом разделе можно упомянуть Совет Директоров, а членов Научного Совета можно перечислить, а можно и не перечислять. Члены Совета Директоров или Научного Совета не только привносят свой опыт в различные области разработки продукта, общего управления, маркетинга, продаж, но также их авторитет и репутация в конкретной отрасли отражаются и на компании. Поэтому, если Вы назовете известных лиц в качестве членов Совета Директоров, Ваше **Executive Summary** будет более впечатляющим.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - список Приложений

Здесь необходимо привести названия тех документов, которые содержат критически важные, по Вашему мнению, детали к тем или иным разделам **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**, обосновывают приведенные в нем утверждения и цифры, а также могут быть

немедленно предоставлены по запросу.

Приветствуется, если Вы укажете url-адреса, по которым эти документы уже доступны для обзора.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА - полезные советы

Резюме инвестиционного проекта обычно бывает достаточно для того, чтобы пройти через первый этап отсеивания *венчурного капиталиста*, *инвестора* или консультанта.

Не стоит рассылать свое **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** всем *венчурным инвесторам*, которых Вы можете найти. Сфокусируйте Ваши усилия на ограниченной группе венчурных фондов, частных инвесторов или управляющих компаний.

Несколько рекомендаций, соблюдение которых существенно увеличит вероятность того, что Ваше **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** будет прочитано и понято тем, для кого оно предназначено:

- **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** может быть отправлено по электронной почте в формате pdf, doc или ppt
- Используйте специальные формы той компании, куда Вы собираетесь отправлять **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**
- Объем **Executive Summary** не должен превышать 5 страниц обычного текста, включая список Приложений. Приветствуется, если Вы сможете оформить и передать всю необходимую информацию объемом 3-4 страницы, плюс 1 страница для списка Приложений
- Используйте иллюстрации и графики, чтобы сделать Вашу идею более понятной и более привлекательной, но не используйте дешевые маркетинговые приемы, предназначенные для широкой публики
- Используйте разумно-подробное техническое описание, пытайтесь избежать технического жаргона, которого читатели могут не понять

- Не включайте в **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** никакую другую информацию, кроме прямо указанной в настоящем руководстве
- Не приукрашивайте свои достижения, активы и возможности
- Если у Вас есть проблемы, нерешенные вопросы и ограничения, обсудите их конструктивным образом и выскажите предложения о том, как их можно решить
- Будьте честными и открытыми во всем, что Вы говорите и пишете
- Не предлагайте потенциальному *инвестору* подписать Соглашение о конфиденциальности (NDA). Если какая-то Ваша информация достаточно конфиденциальна, чтобы ее не разглашать, не включайте ее в

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

. Возможно, Вам и потребуется Соглашение о неразглашении в случае, если у Вас еще не ясна ситуация с патентами. Однако неуместно просить об этом, пока Ваши потенциальные

инвесторы

не проявили хоть какого-то интереса к

бизнес-проекту

- Пишите **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА** самостоятельно