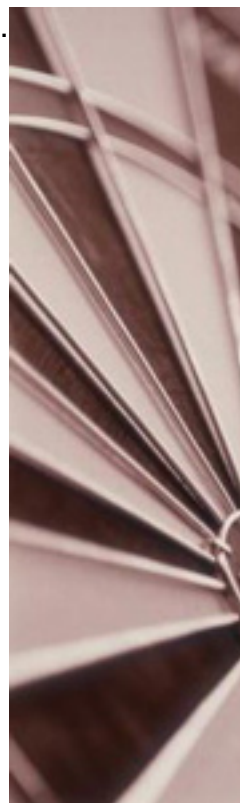


Каждый **БИЗНЕС ПРОЕКТ**, а тем более **ВЕНЧУРНЫЙ ПРОЕКТ** - индивидуален.



Для того чтобы участвовать в процессе рассмотрения и обсуждения условия *венчурного финансирования*

Ваш

бизнес проект

должен соответствовать определенному набору инвестиционных критериев.

Перед тем, как предлагать нам **бизнес проект** просим Вас внимательно отнестись к составу, содержанию и качеству материалов, поскольку

венчурные проекты

не соответствующие данным критериям рассматриваться не будут.

БИЗНЕС ПРОЕКТЫ - инвестиционные требования

«АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» принимает к рассмотрению анкеты и [резюме проектов](#),

бизнес-предложения и инвестиционные меморандумы, ТЭО проектов и бизнес-планы.

Для того чтобы Ваши предложения и **бизнес проекты** были рассмотрены они должны соответствовать следующим *ИНВЕСТИЦИОННЫМ* критериям:

- соответствие [приоритетным направлениям инвестирования](#) нашей компании
- выполняются условия [инвестиционной политики](#) нашей компании
- объем инвестиций в один **венчурный проект** или одну *венчурную компанию* должен находиться в пределах от 5 до 100 млн. рублей
- внутренняя норма доходности (IRR) **инвестиционного проекта** в зависимости от стадии - от 40% до 150% годовых
- **бизнес проект** должен быть инновационным и быстрорастущим
- получены патенты или авторские права на результаты интеллектуальной деятельности или обеспечена возможность получения таких прав в будущем
- максимальный срок реализации **венчурного проекта** - 5 лет
- компания должна находиться на стадии развития «seed», «start-up» или «expansion»
- наличие качественного бизнес-предложения, презентации или проработанного бизнес-плана - в ряде случаев по интересным **бизнес проектам** наша компания готова выполнить разработку бизнес-плана
- четко просматриваемый продукт, услуга или технология на быстрорастущем рынке
- наличие профессиональной команды

«АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» берет на себя ряд [организационных функции](#) до момента инвестиций в

бизнес проект

, а также ряд

[управленческих, финансовых и юридических функций](#)

после осуществления инвестиций в

венчурный проект

.

Наша компания рассматривает **инвестиционные проекты**, для реализации которых ещё не созданы *венчурные*

компании, либо

компания уже существуют и готовы передать долю в компании в обмен на

ИНВЕСТИЦИИ

.

БИЗНЕС ПРОЕКТЫ - вниманию инициаторов

Основа работы нашей компании «АЛЪЯНС. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС» - это отбор **венчурных проектов** и молодых компаний, обещающих большую прибыльность после вложения денег в их запуск и продвижение.

Для того чтобы определить подходит нам Ваш **бизнес проект** или нет мы анализируем на начальном этапе несколько основных параметров и Вы должны быть уверены, что продумали ответы на следующие вопросы:

Бизнес идея нового проекта

[Бизнес идея](#) должна быть интересной, уникальной, четко структурированной и оформленной в виде [резюме инвестиционного проекта](#) .

Существующая проблема

Продукт, технология, сервис или услуга в предлагаемом **бизнес проекте** должны решать существующую проблему рынка - чем серьезнее и глобальнее решаемая проблема, тем лучше, и есть большая вероятность для **инвестиций**

.

Рынок

Рынок предлагаемого товара, сервиса или технологии должен быть ясно очерчен и

оценен в денежном эквиваленте, а также определены перспективы и темпы его роста. Объем рынка должен быть достаточным, чтобы поддержать финансовые цели компании.

Рынок для **венчурного проекта** должен обеспечить более высокую, чем в традиционном бизнесе рентабельность, как продукта, так и проекта в целом.

В **бизнес проекте** четко определены основные покупатели продукта и оценена динамика спроса.

Продукт, технология, сервис

Описание продукта или сервиса, который решает конкретную проблему пользователей. Нам важно понимать каким будет предлагаемый продукт, насколько сложно его создать и какие существуют барьеры, технические и технологические риски.

Конкурентное преимущество

Нам важно видеть, что авторы **бизнес проекта** понимают кто их конкуренты и как компания сможет их обойти.

Наличие четко сформулированных конкурентных преимуществ продукта, технологии или услуги перед существующими аналогами и прямыми конкурентами – обязательное условие для **бизнес проекта**.

Одним из конкурентных преимуществ является наличие патента или авторского права на интеллектуальную собственность или возможность их получения.

Объем необходимых *инвестиций* и статьи расходов

Любой **бизнес проект** на разной стадии должен иметь разную детализацию двух финансовых документов – отчет о прибылях и убытках (PnL) и отчет о движении денежных средств (Cash Flow).

Команда

Нам необходимо четкое понимание команды, которая будет работать над **бизнес проектом** —

опыт, профессионализм, слаженность, целеустремленность и степень заинтересованности команды в успехе проекта.

Людей мы оцениваем также строго, как и бизнес идеи, так как считаем, что **бизнес проект**

ждет успех, только если есть команда, способная реализовать свои планы.

Если Вы считаете, что Ваш **инновационный проект** или **бизнес проект** соответствуют перечисленным выше требованиям, и Вы готовы передать нам часть функций в реализации Вашего проекта - мы готовы обсуждать наши совместные действия.