



Залучення Інвестицій

Малицька Олена

PRIVATBANK
Business Platform



Де брати гроші на старт і розвиток бізнесу на різних стадіях? Залучення інвестицій



Малицька Олена

Засновниця акселератору стартапів ISE Group,
що займається
Залученням інвестицій в компанії ранніх
стадій (www.ise-group.org)

ISE GROUP

ISE Group — провідний акселератор і розробник екосистем в Україні.

ISE - це інновацій, стартапів, підприємництва. Заснований у 2018 році в Києві.

Фокусується на корпоративних інноваціях і доступі до нових ринків. 1700 стартапів у мережі, 48 стартапів у портфоліо. Наші наставники та партнери походять із основних екосистем у всьому світі, включаючи Лондон, Дублін, Берлін, Пало-Альто, Нью-Йорк, Варшаву. Технологічний лідер і чемпіон у створенні екосистеми у 2020 році. Найкращий постачальник інновацій 2020, 2021 років.

DETAILS	
Country	Ukraine & Poland
Stages we work with	Idea, pre-seed, seed, early growth
Sector	Sector-agnostic
Portfolio	48 startups
Investments	\$25 000 – 350 000
Deals	Closed over 10 fundraising deals
Acceleration results	Build more than 50 partnership startups with corporations
Website	www.ise-group.org

PORTFOLIO



Company's Brief

URL: <http://www.ise-group.org>

Founded: December 2018

Employees: 11

Founder & CEO

Elena Malitskaya

+38 067 402-28-21 (WhatsApp)

E.Malitskaya@ise-group.org

Recognition

- Best innovation provider 2020, 2021
- Tech-leader and champion in building ecosystem in 2020
- Best Innovation provider by ranking of USAID/Center42 in 2020

Social

FB [@ISEGroupUA](https://www.facebook.com/ISEGroupUA)

<https://www.linkedin.com/company/72544879/>

Address

Ukraine, Kyiv, 01001, Maidan Nezalezhnosti, 2 Maidan Plaza – Coworking Spaces

Poland, Warsaw, 03-736, ul, Plac Konsera 10

Google for Startups Campus – Centrum Praskie Koneser



ISE PORTFOLIO

faces of our startups

- Reviewed over 500 start-ups for the last 2 years
- 10 of them raised financing on the next round
- Over 50 of them built partnerships with corporations
- Over 70 startups in portfolio



ISE EVENTS

- For the last **2 years** we have organized more than **30 events**, Innovation Days and Conferences in Europe (by ourselves or with our partners)
- We have organized Innovation **Events in Warsaw, London, Wroclaw, Rimini, Vienna and Berlin** with **5000+ attendees**
- We became **first Ukrainian Accelerator, which successfully accelerates startups from CEE**. We have conducted Innobooster Acceleration program for Startups from Poland, Hungary, Czech Republic, Slovakia and Ukraine. We worked with startups in Clean Tech, Energy Production Saving, and Clean Re-building, etc

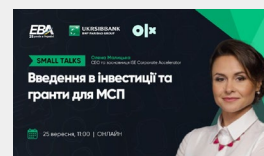
<https://innobooster.wolvessummit.com/>

- We have partnered organized acceleration program with Wolves Summit, DEX Innovation Center, Startup Campus Hungary
- We have organized Ukrainian Delegation to Italy, We Make Future Conference in Rimini



Ресурси: наші аналітичні звіти

- https://ise-group.org/media_research/tech-venture-capital-and-private-equity-deals-of-ukraine-2021
- https://ise-group.org/media_research/financing_instruments
- <https://investportalua.com/wp-content/uploads/2024/09/upd-upd.-praktichnij-posibnik.pdf>



Що таке інвестиції?

Інвестиція

— господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції.

Інвестиції мають фінансове та економічне визначення

- Фінансове визначення інвестицій — всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність з метою отримання доходу.
- Економічне визначення інвестицій — видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу.



Інвестиції — це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою отримання певного доходу (прибутку).

Що таке інвестиції?

Залучення інвестицій доцільне для компаній на різних стадіях. Інвестиції легше залучити на стадіях Успіху та Злету , зокрема, на етапах робочого продукту, наявних продажів та масштабного бізнесу, проте ангельські інвестори можуть вкласти кошти і на стадії ідеї.

Цільове використання інвестицій може бути абсолютно різним, проте часто їх використовують для оптимізації бізнес-процесів, подальшого масштабування бізнесу, розвитку інновацій, стрімкого розвитку компанії.

Однією з умов залучення інвестиційних коштів є готовність віддати частку компанії у володіння інвесторам.

Розмір частки залежить від оціненої вартості компанії та розміру інвестування.

Інвесторами можуть бути:

- 1 бізнес-ангели та венчурні фонди для стартапів,
- 2 сімейні офіси
- 3 великі корпорації для більш зрілих стадій розвитку бізнесу,
- 4 корпоративні інвестиційні фонди,
- 5 міжнародні організації та ін.

**1. Чим відрізняється МСП в
реальному секторі від
інноваційного стартапу?**

**2. Чим від відрізняються
інвестори PE vs VC?**

Які типи фінансування бувають?

Types of funds available

Non-dilutive funding

- Grants , tenders– government, foundations
- Sponsorships, donations, awards

Dilutive funding

- Private Equity firms
- Angels
- VCs
- Corporates (usually interested in buying the tech)
- Family offices (could be philanthropy)
- Investment groups, syndicates, other types of PE investors
- Crowdfunding

Debt funding - Bank loans

What to expect? – in general

Non-dilutive funding

- For a specific purpose (e.g. deeptech CEE companies)
- Set amount, strict spending rules, good leverage

Dilutive funding

- For % of equity
- Control and other rights
- Private or government backed
- Financial return – or personal motives
- Most expensive form of finance (High Cost of Capital)
- Shared risk

Debt funding

- Cheapest and the quickest way to get liquid finance
- Risk is not shared

Що таке інвестиції?

В цьому воркшопі ми концентруємось на інвестиціях в капітал (dilutive funding - фінансування з розмиванням долі) – венчурні фонди VC, корпоративні та ангельські інвестиції (corporate and angel investments).

Типи інвесторів та обсяги їх інвестицій:

- 1 • Посівні фонди (Seed fund) – 50k-500k євро
- 2 • Ангельські інвестори – до 200k євро
- 3 • Венчурні фонди – 50k-50M євро
- 4 • Фонди прямих інвестицій – 50M євро
- 5 • IPO – 50M-500M євро

Партнерство - команда - інвестиції



Партнерство - команда - інвестиції



Партнерство - команда - інвестиції

<u>Структура капіталу</u>					
Капітал	100%				
	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3	Варіант 4	
Капітал	Доля	Доля	Доля	Доля	
Партнер 1	33,33%	16,7%	10%	31%	
Партнер 2	33,33%	16,7%	10%	31%	
Партнер 3	33,33%	16,7%	10%	31%	
Інвестор	0	50%	70 %	7%	

Плюси, мінуси, подводні камені?

Типи інвесторів залежно від стадії

ПОСЕВНАЯ
СТАДИЯ

СТАДИЯ
СТАРТАП

РАННИЙ
РОСТ

СТАДИЯ
РАСШИРЕНИЯ

СТАДИЯ
ВЫХОДА



ТРИ F: FAMILY,
FRIENDS, FOOLS

БИЗНЕС-
АНГЕЛЫ,
ПОСЕВНЫЕ
ФОНДЫ,

ВЕНЧУРНЫЕ
ИНВЕСТОРЫ

ПРЯМЫЕ
ИНВЕСТИЦИИ,
БАНКОВСКИЕ
КРЕДИТЫ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ
И ПОРТФЕЛЬНЫЕ
ИНВЕСТОРЫ

до 250 000 \$

до 200 000 \$

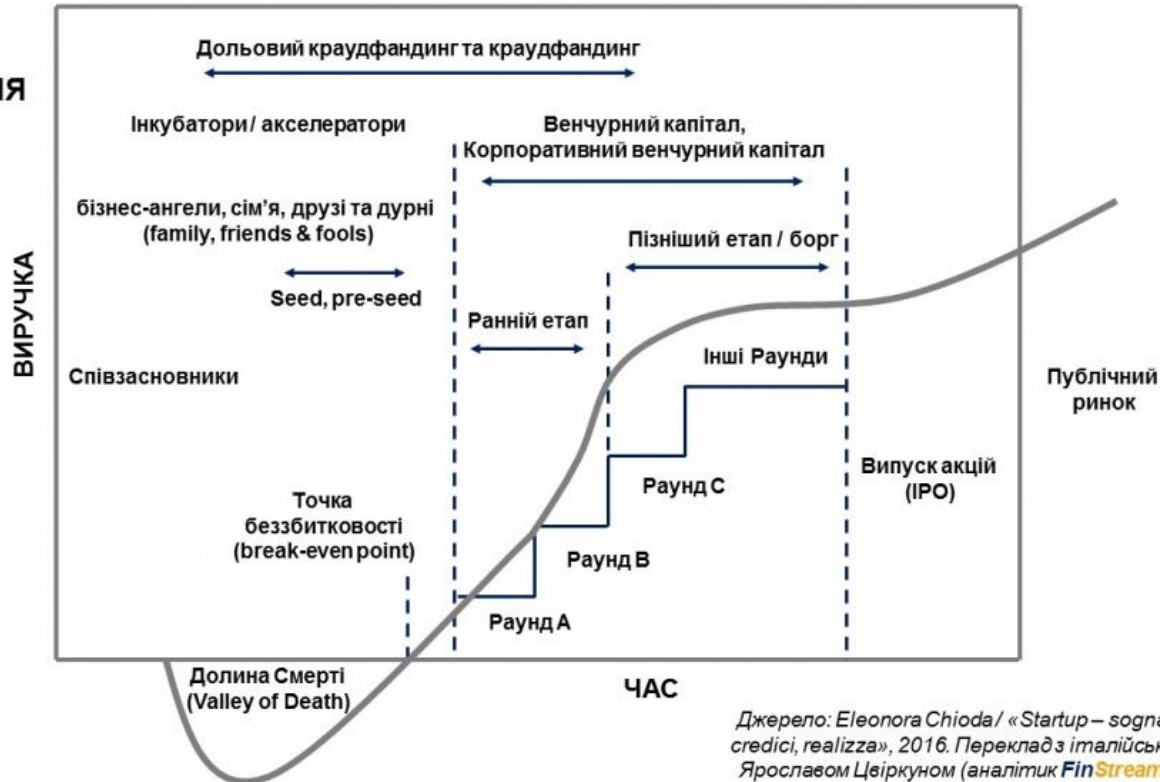
до 10 000 000 \$

до 100 000 000 \$

от 100 000 000 \$

Типи інвесторів залежно від стадії

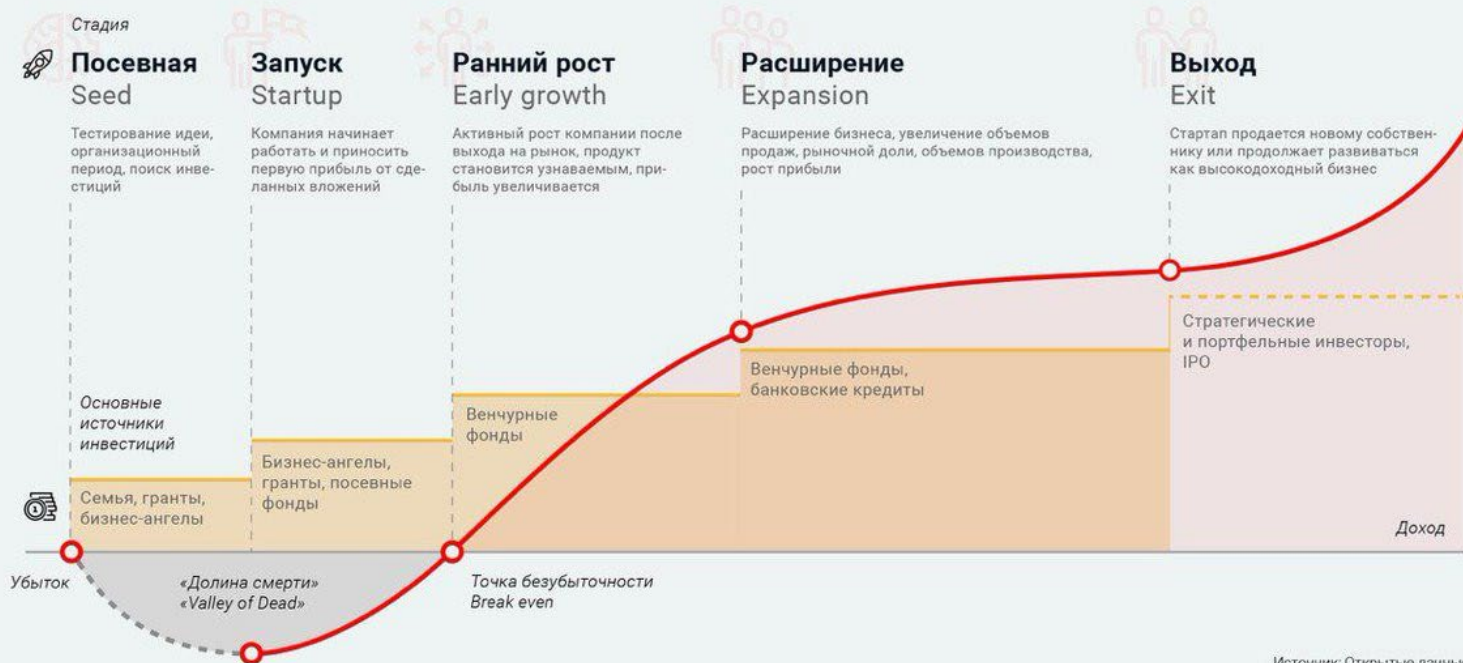
ЕТАПИ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ



СТАДИИ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА

Развитие стартапа принято делить на несколько основных стадий. Подобное деление является приблизительным и зависит от цели и направленности проекта, от сферы его деятельности и других критериев, которые будут влиять и на скорость развития, и на количество и уровень инвестиций в проект, и на результат деятельности начинающей компании

— Выручка
— Инвестиции



Источник: Открытые данные
Изображения: shutterstock.com

**Що шукає інвестор?
Чи я привабливий?**

Що шукає інвестор?

ЩО ШУКАЄ ІНВЕСТОР?



50%

КОМАНДА

- Лідер
- Взаємодоповнюючі навички
- Розуміння ринку

НЕОБХІДНІ КОМПОНЕНТИ:

- ✓ Бізнес-план
- ✓ Фінансова модель
- ✓ Пітч-дек

3хв21сек

середній час, який інвестор витрачає на перегляд матеріалів підприємця

20%

ОРИЕНТАЦІЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

- Вміння ефективно виконувати роботу
- Готовий мінімальний життєздатний продукт
- Маркетинг, що базується на даних
- Експоненційне зростання

30%

БІЗНЕС-КЕЙС

- Пропрацьована бізнес-модель
- Конкурентноспроможний продукт
- Відповідність фокусу інвестора

Критерії інвестора



Про що треба подумати на старті бізнесу?

Партнеры	Процессы	Уникальное ценностное предложение	Отношения	Потребители / Клиенты
	Ресурсы		Каналы	
Расходы		Финансирование / Доход		

Матеріали для інвестора?

- ✓ **Бізнес-план** – це письмовий документ, який детально описує, як бізнес (зазвичай новий) збирається досягти своїх цілей. Бізнес-план визначає письмовий план з точки зору маркетингу, фінансової та операційної діяльності.
- ✓ **Фінансова модель** – розраховані прогнозовані доходи та витрати, а також грошовий потік (Cash Flow) на період від 2 до 5 років. Гошові надходження зазвичай виникають внаслідок фінансування, операцій чи інвестування.
- ✓ **Пітч-дек** – презентація для інвестора, що має дати чітке уявлення інвестору про ваш бізнес. Зазвичай пітч-дек містить опису ідеї, бізнес-модель, план розвитку, фінансову складову, маркетингову стратегію, опис команди і т.д. залежно від стадії фінансування, типу і потреб інвестора, стадії переговорів з інвестором.

Матеріали для інвестора?

Рекомендованими, але не обов'язковими будуть (залежить від сфери та концепції бізнесу):

✓ **Готовий мінімально життєздатний продукт (MVP)** – продукт з мінімальним функціоналом, який можна дати користувачам для демонстрації. Дозволяє команді з мінімальними зусиллями зібрати максимальну кількість перевірених знань про клієнтів для валідації продукту

✓ **Тизер (Executive summary)** – коротке резюме вашого проєкту (зазвичай до 2 сторінок), що описує продукт або послугу, історію бізнесу, бізнес-модель, склад команди та навички кожного її члена, а також потенціал бізнесу.

Етапи залучення інвестування

ЯК ОТРИМАТИ ІНВЕСТУВАННЯ?



Етапи залучення інвестування

Залучення інвестицій може зайняти від 4 місяців до 1 року та потребує ретельної підготовки з боку підприємця:

- ✓ **1 крок** — активна маркетингова кампанія для підвищення видимості бізнесу на ринку, його репутації та просування його досягнень (**підготовка 1-3 тижні, сама кампанія має тривати постійно**);
- ✓ **2 крок** — підготовка документів (**2-3 тижні**);
- ✓ **3 крок** — формування критеріїв відбору інвесторів та підготовка довгого списку інвесторів (long list) (**1 тиждень**);
- ✓ **4 крок** — відбір короткого списку ключових потенційних інвесторів (short lists) (**1-2 тижні**);
- ✓ **5 крок** — встановлення контакту та комунікація з потенційними інвесторами (**2-4 тижні**);
- ✓ **6 крок** — ведення переговорів, проходження належної перевірки (**1-2 місяці**);
- ✓ **7 крок** — укладання договору про основні умови угоди (Term sheet) (**1-3 місяці**);
- ✓ **8 крок** — пропрацювання та підписання контракту (**1-3 місяці**);
- ✓ **9 крок** — кошти залучено.

Етапи залучення інвестування

Основні етапи процесу залучення інвестицій

- ✓ 1. Підготуйте всі необхідні документи
- ✓ 2. Складіть список усіх потенційних інвесторів
- ✓ 3. Зв'яжіться з інвестором
- ✓ 4. Презентуйте ваш стартап
- ✓ 5. Проведіть Q&A
- ✓ 6. Отримайте term sheet
- ✓ 7. Пройдіть due diligence
- ✓ 8. Підпишіть акціонерську угоду
- ✓ 9. Відсвяткуйте!

Основні запитання до засновників, на які потрібно відповісти

- Хто мої клієнти?
- Я в правильному сегменті?
- Яку проблему я вирішую?
- Це актуальна проблема?
- Як я можу створити цінність?
- Це довго чи коротко строково? Яка моя тяга?
- Скільки люди платять за це?
- Що таке галузевий еталон? Які міжнародна конкуренти?
- Які мої постійні та змінні витрати?
- Яка моя злітно-посадкова смуга? Яка моя довгострокова мета?
- Вихід?



Етапи залучення інвестування

Основні етапи процесу залучення інвестицій

- ✓ 1. Підготуйте всі необхідні документи
- ✓ 2. Складіть список усіх потенційних інвесторів
- ✓ 3. Зв'яжіться з інвестором
- ✓ 4. Презентуйте ваш стартап
- ✓ 5. Проведіть Q&A
- ✓ 6. Отримайте term sheet
- ✓ 7. Пройдіть due diligence
- ✓ 8. Підпишіть акціонерську угоду
- ✓ 9. Відсвяткуйте!

Поведінка інвесторів: ви можете отримати негативний відгук



Невдача - це лише питання часу та перспективи.

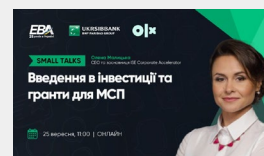
Краще потерпіти невдачу рано (і дешево)

Переконайтеся, що ви залишаєтесь неупередженим.

#Професійна порада: негативний відгук є найважливішим. (інвестори часто просто добрі)

Ресурси: наші аналітичні звіти

- https://ise-group.org/media_research/tech-venture-capital-and-private-equity-deals-of-ukraine-2021
- https://ise-group.org/media_research/financing_instruments
- <https://investportalua.com/wp-content/uploads/2024/09/upd-upd.-praktichnij-posibnik.pdf>



Етапи залучення інвестування

Основні етапи процесу залучення інвестицій

- ✓ 1. Підготуйте всі необхідні документи
- ✓ 2. Складіть список усіх потенційних інвесторів
- ✓ 3. Зв'яжіться з інвестором
- ✓ 4. Презентуйте ваш стартап
- ✓ 5. Проведіть Q&A
- ✓ 6. Отримайте term sheet
- ✓ 7. Пройдіть due diligence
- ✓ 8. Підпишіть акціонерську угоду
- ✓ 9. Відсвяткуйте!

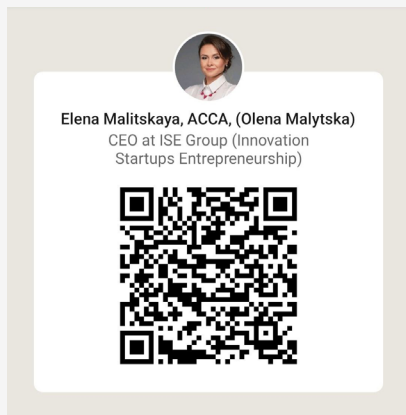
Контакти



Elena Malitskaya, ACCA, (Olena Malytska)



ISE Group
Ise-group.org



[@ISEGroupUA](https://www.facebook.com/ISEGroupUA)

Контакти – тут наші анонси чи конкурси

I.S.E Innovation
Startups
Corporate Accelerator Entrepreneurship

LEADING ACCELERATOR
IN UKRAINE

BUILDING INNOVATIVE FUTURE

- Startup Accelerator
- VC Investments
- Corporate Innovation
- Digital Innovation Hub



1600 STARTUPS

GLOBAL NETWORK

SINCE 2018

Kyiv • Warsaw • London • Berlin • Miami • Palo Alto • Dublin

Изменить фото обложки



ISE - Innovation Startup Entrepreneurship

1,5 тыс. — "Нравится" • 1,7 тыс. — подписчики



Открыть панель

Редактировать

Разместить рекламу



Дякуємо за увагу