

ПОИСК ИНВЕСТОРА

Запомните, раз и навсегда – инвестор нужен Вам. **Не Вы ему, не смотря на всю неповторимость и восхитительность Вашей идеи, а он Вам.** И Вы, именно Вы, должны приложить максимум усилий, своего времени, а часто и средств, чтобы доказать ему это.

Отбросьте иллюзию по поводу того, что Ваша идея эксклюзивна, неповторима и нова. Всемирный банк идей открыт для всех и каждый имеет доступ к нему. Любой инвестор может рассказать о том, что с одной и той же идеей к нему приходили неоднократно, и лишь в n-ый раз она ему показалась необыкновенно интересной. В этом Ваша задача – завернуть Вашу бизнес-идею в такую оболочку, чтобы она приобрела в глазах инвестора наибольшую привлекательность.

Итак, если у Вас родилась бизнес-идея, в первую очередь, Вы должны собрать максимум информации о данной сфере бизнеса: изучить ее особенности, ее подводные камни, проанализировать всех прямых и косвенных конкурентов, их преимущества и недостатки, законодательные нюансы ведения данного бизнеса и т.д.

Конечно, если Вы обладаете денежными средствами в достаточном количестве, можете обратиться к специалистам – месяца через два-три получите полный объем информации о Вашей бизнес-идее, включая разработанную программу внедрения бизнес-идеи в жизнь, с четко организованной рекламной стратегией и продуманной ценовой политикой.

Но и проведенный анализ специалистами не является гарантией успеха. **В первую и последнюю очередь носителем успеха являетесь ВЫ.** Вы должны быть кладезем знаний Вашей бизнес-идеи, особенно, если Вы начинающий бизнесмен. Вам придется изучить всю технологию и особенности бизнес-идеи, если необходимо, Вы должны научиться читать чертежи, плавить металл, познать химические процессы, то есть все, все, что в входит в рамки Вашей идеи.

Кроме этого, Вам необходимо изучить маркетинг, особенности управления персоналом, технологию деловых переговоров, налоговое и хозяйственное законодательство в отношении Вашего бизнеса. В конце пути познания бизнес-идеи станьте реалистом, а лучше пессимистом, и посмотрите на Вашу бизнес-идею критически: оцените все ее слабые стороны. Как говорится «кто предупрежден, тот вооружен», осознав «слабинку», Вы сможете проработать схемы страхования либо процессы избегания неприятностей.

Вы должны понять, изучить, прощупать Вашу бизнес-идею со всех сторон. Иногда на этот процесс уходят годы. Как пример, приведу одного процветающего бизнесмена, который после того, как его посетила идея создать сеть парфюмерных магазинов, три года своей жизни посвятил ее изучению: работал продавцом, консультантом, снабженцем – познавал данный бизнес изнутри обычным сотрудником. Лишь после полного насыщения информацией отправился в собственное одиночное плавание по «парфюмерному бизнесу».

Также необходимо учитывать, что самым очевидным доказательством привлекательности Вашей бизнес-идеи для инвестора будет Ваша уверенность в ее прибыльности. Ваш первоначальный вклад в бизнес должен быть следующим:

- в первую очередь, как уже говорилось, Вы должны обладать всей информацией о Вашей бизнес-идее;

- во вторую очередь, Вы должны вложить в нее денежные средства по мере своей возможности. И пусть Вас не страшит необходимость продавать свое имущество и влезание в кредиты. Отсутствие страха перед финансовой зависимостью – 100% гарантия Вашего успеха, так как это показатель уверенности в своей идее, возможности достижения финансового успеха с ее помощью. Ведь инвестор рискует своими деньгами так же, как и Вы, только намного большими суммами. Так почему же он должен доверять Вам, если Вы не доверяете себе и боитесь влезать в долги и вкладывать средства в достижение реализации Вашей идеи?

- в третьих, Вы должны быть готовы к тому, что после того, как инвестор профинансирует Вашу бизнес-идею, именно Вы посвятите все свое время, весь свой труд на ее реализацию. И Вы должны продемонстрировать инвестору Ваше желание и Вашу готовность «отдать себя» на ее воплощение.

Ну и напоследок несколько правил поведения с инвесторами.

Правило № 1

У вас есть всего несколько секунд, чтобы описать коротко и ясно то, что вам представляется целой жизнью

Это так называемое правило лифта. Придумайте гарантированный и беспроблемный способ привлечь внимание инвестора а несколько секунд, представить свою идею в самом выгодном свете, приберегая самое главное на закуску. Все, что вам нужно, — удержать интерес к тому, что вы говорите к моменту, когда вы выходите из лифта. Это нетрудно, просто подумайте, что бы вы могли сказать Джорджу Соросу или Уоррену Баффету, если бы ехали с кем-то из них в лифте. Используйте все свое воображение и красноречие, а также не забудьте о цифрах. Слова «рентабельность», «срок окупаемости», «точка безубыточности», «возврат на инвестиции», «коэффициент прибыльности», «swot-анализ», «страхование рисков - производят магическое действие на инвесторов.

Как вы поступаете, когда хотите привлечь чье-либо внимание? Для начала нужно выяснить, что представляет для вашего потенциального инвестора наибольший интерес, то есть нужно произвести некое исследование. Тот факт, что вы великолепно осведомлены о стратегии инвестора, об уровне допустимых для него рисков и критериях проектов, в которые он вкладывает деньги, покажет, что вы отлично разбираетесь в своем деле и понимаете правила игры. Более того, инвестор наверняка оценит, насколько хорошо вы разбираетесь в собственном бизнесе, если показываете такую сноровку и осведомленность о его деятельности. Обратим внимание еще на один важный момент. Не обманывайте себя, считая, что если вы всучили инвестору свою визитку, то дело сделано и удача у вас в кармане. Вручив визитку, вы ничем не выделитесь среди других, ничем не привлечли к себе внимание, не попытались установить дружеский контакт или завоевать интерес. Работа, которая выполнена таким образом, считается халтурой. Вы можете расположить к себе инвестора при помощи того, что вы говорите. Если инвестор услышит, как вы высказываете вслух смелые идеи, сулящие в будущем немалые дивиденды, или просто говорите интересные и нестандартные вещи и при этом он вас не знает, ему сразу же захочется выяснить, кто вы такой, и он сделает это без промедления. В случае если ситуация застала вас врасплох и не знаете, что сказать, представляясь, подчеркните в себе то, что отличает вас от других. Только не молчите, потому что если вам нечего сказать, значит, у вас нет и дела, достойного инвестиций.

Правило № 2

Производите неизгладимое впечатление

Помните, что инвесторы вкладывают деньги в первую очередь в людей, а потом уже в технологии, поэтому постарайтесь произвести приятное впечатление. Человеческий капитал — это самый важный фактор, на который обращают внимание инвесторы. Запомните раз и навсегда, что ваш потенциальный инвестор скорее всего никогда не слышал ни о вас, ни о вашем проекте, и потому никак не выделяет вас из массы других людей.

Инвесторы тоже люди, поэтому вы должны произвести на них впечатление человека дружелюбного, простого, но в то же время амбициозного, умного и, что самое главное, уважающего людей прежде, чем они назначат вам приемное время и облагодетельствуют своим вниманием. Вы можете быть очень умным, смелым, организованным, ответственным и талантливым бизнесменом, но если вы не умеете себя вести и не можете произвести благоприятное впечатление с первого взгляда, вам вряд ли

удастся поймать удачу за хвост. Не питайте иллюзий: ваши идеи могут быть новаторскими и успешными, но если вам не хватает основных человеческих и деловых качеств, необходимых для успеха в бизнесе, тогда от вас просто попытаются избавиться, даже не объяснив причин.

Правило № 3

Будьте в теме и говорите с инвестором на его языке

Помните, инвесторы редко бывают учеными или узкими специалистами в каких-либо областях, кроме финансовой, поэтому обычно они и так преисполнены уважением к вашим техническим и деловым ноу-хау. Но они хотят увидеть, сможете ли вы облечь свою возвышенную мечту в простые и понятные для всех слова. Не усложняйте ваши бизнес-концепции, не пугайте сверхоптимистичными цифрами, будьте крайне внимательны ко всему, что говорит инвестор, и отображайте его видение в ваших бумагах, интегрируя его в ваш проект, и тогда вы не обманете его ожиданий. Возможно, у вас нет краткого описания проекта или бизнес-плана, который можно было бы вручить инвестору. Не нервничайте, просто постарайтесь завоевать его расположение, говоря с ним на нейтральные темы или проявляя интерес к нему самому — к его личности, его бизнесу, его проектам, чтобы в итоге он дал вам свою визитку. Скажите ему в завершение разговора, что у вас есть один чрезвычайно интересный проект. Спросите, можно ли прислать ему позже более подробную информацию о проекте, где и когда можно встретиться, чтобы поговорить более конкретно? Обязательно скажите о своем проекте при первой встрече, ведь инвестору нужно ясно и своевременно продемонстрировать, что вы владеете ситуацией, у вас есть проект, который сулит ему прибыль, а вы лично четко представляете себе, откуда какие ресурсы планируете получить. Также следует понимать, что именно вы просите у инвестора и на каких условиях. Существует множество форм финансирования, среди которых принято различать инвестиции в основные активы и инвестиции в оборотный капитал. В свою очередь инвестиции в оборотный и основной капитал также делятся в зависимости от условий, на которых предоставляются средства. Поэтому прежде чем вы появитесь на глаза инвестору, следует разобраться, что же именно вам нужно, в каком размере и на какой срок. Если все это вы сможете без запинки изложить инвестору, считайте, что полдела уже сделано, остались детали.

Правило № 4

Важно не то, что вы говорите, важно то, как вы это говорите

Это простое правило в свое время понял еще Аристотель Онассис, который проводил так много встреч, что стал настоящим гуру психологии. Однажды, присутствуя на приеме он вместо обычной любезности виновнику торжества сказал: «У меня сегодня умерла тетя». И услышал от него стандартный ответ: «Как это замечательно! Просто потрясающе! Я за Вас очень рад!» Но не злоупотребляйте этим правилом. Если вас не очень внимательно слушают, это не означает, что можно нести всякую чушь. Инвестор, занятый своими мыслями, не теряет бдительности и именно по тому, что он услышит, он будет судить о вас и вашей идее. Когда будете расписывать свою идею, помните, что инвестор интересуется ею лишь постольку, поскольку это может принести ему дивиденды. И чем большие прибыли сулит ваша идея, тем выше шансы на получение финансирования. Так что представьте факты и показатели, которые позволят ему просчитать прибыль. Для привлечения внимания к ключевым моментам вашего сообщения используйте наглядность. Нарисуйте что-нибудь и напишите желаемые цифры на бумаге или на специально предназначенной для этого доске, которая бывает в некоторых приемных. Лучше всего, если инвестор просчитает прибыль самостоятельно в уме, а только потом вы ему торжественно вручите бумагу с расчетами, которая будет отражать и подтверждать то, до чего он только что дошел «сам». Поэтому не пишите все и сразу, растяните удовольствие, используя только входные данные. Потом сделайте паузу,

позволив ему произвести нехитрые расчеты, и только после этого нарисуйте крупным красивым шрифтом выходные экономические показатели.

Многие задаются вопросом: какие же данные представлять? Ведь всегда существует как минимум три варианта развития сценария — оптимистичный, пессимистичный и усредненный. Можно было бы представить их все, но это будет значить, что вы не до конца владеете ситуацией и не настолько уверены в себе и собственной предпринимательской хватке, чтобы доверить вам крупную сумму денег. Поэтому когда будете выбирать сценарий, возьмите за точку отсчета личность, мировоззрение и настроение инвестора. Вряд ли человек, который только что потерял на бирже миллион долларов, сможет поверить вашим оптимистичным расчетам и, наоборот, человек, получивший не так давно сверхприбыли или пребывающий в экстазе по поводу удачно завершённой кампании, не будет выслушивать ваши опасения, а анализ рисков будет наименее интересной частью вашего монолога. Руководствуйтесь собственным чутьем и помните, что инвесторы не любят ни прямого, ни косвенного давления.

Правило № 5 **Завоюйте доверие и уважение**

Что же имеет значение в бизнесе и непосредственно влияет на решение инвестора о том, вкладывать ли в вас деньги? Уважение, доверие, уверенность, честность и прямота. Важными могут быть и многие другие факторы, но в конечном счете основное в бизнесе — это доверие. Одно дело — не раскрывать свои козыри до конца, и совсем другое — лгать. Помните: утаивание важной информации обычно приводит к тому, что сюрпризы срывают переговоры. Ложь — это прямой путь к возникновению конфликтов, в результате которых вы совершаете ошибки, промахи и выглядите дураком в глазах инвесторов и партнеров. Скажите двум разным людям разные вещи, и вас наверняка изобличат во лжи.

А в бизнесе, где у каждого своя зона ответственности, равноценная оказываемому доверию, солгать кому-либо, особенно инвестору или партнеру, значит, всадить нож в спину. Нужно учиться встречать проблемы лицом к лицу. И будем реалистами, быть честным — единственная возможность не потерять репутацию.

Теперь осталось сказать об уважении. Уважайте равных себе, уважайте, тех, кто выше вас и уважайте тех, кто ниже вас, тогда их зависть и раздражение станут бессмысленными. Вы испытаете удовлетворение, общаясь подружески с теми, кто борется против вас. Показывать свое раздражение — это слишком просто и равнозначно провалу. Если вы умны, амбициозны и уважительно относитесь к людям, ничего не бойтесь. Другие это заметят и станут вам доверять, поэтому нет необходимости чрезмерно себя рекламировать.

Правило № 6 **Будьте харизматичным лидером**

Поиск инвестора означает гораздо больше, чем просто пожимать руки, представляться нужным людям и светиться в обществе. Речь идет о взаимодействии, единении и о таком видении проблем, которое позволяет смотреть поверх индивидуальных целей. Также следует помнить, что в процессе привлечения инвестора вы сводите вместе идеи и людей, которые никогда бы не пересеклись без вашего участия. Умение увлекать своими идеями других, увлекать их настолько, что они готовы работать практически бесплатно без сна и отдыха, называется харизмой и является одним из самых важных предпринимательских качеств. Здесь необходимо умение учитывать человеческий фактор.

У вас есть цель, и вы знаете, чтобы ее достичь, вы должны собрать вокруг себя профессионалов, сформировать команду и затем грамотно управлять ею. Ваши идеи могут быть потрясающими, но до тех пор, пока о них не узнает максимальное число людей, они

— лишь промелькнувшие в вашей голове мысли. Будьте харизматичным лидером, пусть ваши идеи становятся достоянием вашей команды, объединяют и сплачивают ее.

Правило № 7

Оказаться в нужное время в нужном месте

Решите сначала, кому будет интереснее всего вложить деньги в ваш проект, какая компания и какой человек получат максимальную пользу от этого, и обращайтесь именно к ним. Обратите внимание на крупные компании, которые расширяют и диверсифицируют бизнес, установите отношения с человеком, управляющим инвестиционным портфелем компании и принимающим решения о том, куда вкладывать свободные средства и в каких объемах. Помните, что не всегда эта компания работает в том же секторе экономики, к которой принадлежит ваш проект. Очень часто сырьевые компании, а именно, нефтяники, энергетики, владеют активами в медийных компаниях, создают их с нуля, в их распоряжении контрольный пакет акций.

Также разошлите свои инвестиционные меморандумы в финансовые институты — банки и инвестиционные компании на имя человека, который является ответственным за данную отрасль. Не ограничивайте себя географически. Предложите ваш проект более крупной компании, работающей в том же секторе, подробно опишите выгоды, которые сулит ваш проект данной компании.

Правило № 8

Вы или охотник, или дичь

Получение финансирования — процесс долгий и трудный. Неважно, насколько хороши ваши идеи и ваше умение продавать, самое главное — это умение изящно и энергично преследовать тех, кто занимается вашим вопросом. Отправьте инвестору букет его любимых цветов или только что вышедшую в свет книгу его любимого автора, или музыкальный диск его любимой группы, приложите записку с благодарностью за уделенное вам время. И не надо ждать праздника или подходящего случая. Сделайте это прямо на следующий день после встречи.

Не ждите, когда инвестор позвонит или напишет вам, чтобы поблагодарить за внимание или сообщить хорошие новости о вашем проекте. Позвоните ему сами, если это возможно, и напомните о себе. Подарки и презенты, конечно, дело хорошее, но важно еще и уметь устанавливать непосредственный контакт и вести конструктивный диалог с инвестором. Помните, отношения, в том числе и деловые, никогда не стоят на месте. Когда же удобно звонить? Через два-три дня после встречи, максимум — через неделю? Если будете брать слишком длинные паузы, то есть вероятность того, что о вас просто забудут.

Более того, если вы проявите настойчивость, инвестор отнесется к вам с уважением, если вы не будете оставлять незаконченными дела и покажете ему, что привыкли всегда завершать начатое. Только никогда не путайте настойчивость с назойливостью. Первое рано или поздно принесет вам гарантированный успех, второе — только разочарование.

Если вдруг вас постигнет неудача, не забывайте, проиграть одну битву еще не значит проиграть всю войну. Все течет, все меняется. Бизнес — это всего лишь мышьяная возня и в порядке вещей, если кто-то другой ухватил ваш кусок сыра, вот только бы в результате ваш хвост не остался в мышеловке.

Итак, если в настоящий момент вы проиграли сражение, не расстраивайтесь. Просто переходите к следующему столу. Это как бильярд. В бизнесе есть, к чему стремиться, поэтому рефлексия и пораженческие настроения — верный путь к саморазрушению. Лучше рассматривать подобные случаи как возможность извлечь хороший урок и приобрести дополнительный опыт, чтобы, проведя работу над собой, идти дальше.