

## **Памятка: Стоп-факторы для оказания услуг по поиску инвестора для стартапа**

### **Раздел 1. Критические факторы**

При наличии этих факторов мы не начинаем переговоры о поиске инвестора до корректировки позиции фаундера. Мы готовы оказать помощь в подготовке инвестиционной документации, но не беремся искать инвестиции.

#### **1. Отсутствие личного участия**

Фаундер не инвестирует минимум 10–20% от суммы требуемых инвестиций.

#### **2. Неподготовленный пакет документов**

Нет Концепции проекта, Плана реализации/дорожной карты и Финансовой модели, и фаундер не планирует их готовить вообще.

#### **3. Формирование команды за счет инвестора**

Фаундер намерен сформировать ключевую команду проекта исключительно за счет средств инвестора.

#### **4. Недостаток опыта**

Фаундер не имеет успешного опыта реализации крупного проекта.

#### **5. Отсутствие залога и личной ответственности**

Нет залога под инвестицию и отсутствует готовность фаундера нести персональную ответственность за возврат инвестиций.

#### **6. Наличие данных о мошенничестве**

В интернете или иных источниках имеются сведения о мошеннических действиях фаундера или руководителя проекта.

### **Раздел 2. Дополнительные факторы**

При наличии указанных факторов мы начинаем переговоры о поиске инвестора только после подготовки и оплаты заказа на подготовку инвестиционной документации.

#### **1. Отсутствие подтвержденного спроса**

Нет минимально жизнеспособного продукта (MVP) или прототипа, отсутствует ясное понимание целевой аудитории.

#### **2. Неопределенная бизнес-модель**

Отсутствие стратегии монетизации и плана достижения прибыли.

#### **3. Нереалистичные финансовые прогнозы**

Завышенные или необоснованные прогнозы роста и финансовых результатов.

#### **4. Слабая конкурентная стратегия**

Нет анализа конкурентов и плана по обеспечению конкурентных преимуществ.

#### **5. Отсутствие стратегии выхода**

Нет четкого плана для получения прибыли инвесторами (exit strategy).