

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).