

## Відгуки про книжку «Мистецтво фандрейзингу»

Книжка Алехандро «Мистецтво фандрейзингу» — це те, що зобов'язаний прочитати кожен підприємець. На її сторінках чітко й доступно розписано, що має робити початківець, щоб успішно залучити капітал. Ми живемо в золоту епоху для підприємництва, коли будь-яка цікава ідея, що має достатнє обґрунтування, може отримати інвестиції. Розгорніть книжку — і ви дізнаєтеся, що для цього потрібно.

*Анджело Дж. Роблес, засновник і генеральний директор  
Асоціації сімейних офісів*

Один із найбільших злочинів сучасного підприємництва — дозволяти перспективним ідеям і командам повільно йти на дно лише тому, що новачкам складно залучити інвестиції. Книжка «Мистецтво фандрейзингу» — це значний внесок Алехандро в глобальну стартап-екосистему, яка, поступово заповнюючи прогалини в знаннях підприємців, підвищує їхні шанси на отримання капіталу.

*Френк Ротман, партнер-засновник QED Investors*

Книжка «Мистецтво фандрейзингу» — це та сама «соломка» для підприємців, яка має встелити їхній тернистий шлях до успіху. Поеднавши найактуальніші дані та чітку концепцію процесу залучення коштів, Алехандро Кремадес створив незамінний посібник для всіх, хто бажрозвинути успішний бізнес у сучасних реаліях.

*Джин М. Салліван, співзасновник StarVest Partners*

Фандрейзинг часто стає для підприємців невтішним досвідом, адже їхнє становище вкрай незручне: не розуміючись на тонкощах процесу, вони не можуть протистояти інвесторам, чії знання зазвичай більш ніж вичерпні. На щастя, Алехандро доклав усіх зусиль, щоб змінити ситуацію на користь перших. Докладно описавши, як усе працює «за лаштунками», він озброїв підприємців усіма необхідними знаннями щодо фандрейзингу. Якщо ви плануєте залучати інвестиції, не робіть цього, доки не проштудіюєте його книжку від першої до останньої сторінки.

*Педро Торрес-Пікон, засновник і генеральний директор  
Quotidian Ventures*

Книжка «Мистецтво фандрейзингу» вміло переводить мистецтво в наукову площину. Рясно здобруючи її сторінки перевіреними формулами, стратегіями та прикладами з підприємницької практики, Алехандро Кремадес надає майбутнім підприємцям неоціненну послугу.

*Джон Коен, керівний партнер City Light Capital*

Ця книжка має стати настільною для всіх підприємців, які планують залучати інвестиції. Вона інформативна, корисна і майстерно написана, а її автор не має собі рівних у самовідданості й креативності, коли справа доходить до вирішення фандрейзингових проблем.

*Картер Колдуелл, серійний підприємець  
і керівник Cross Atlantic Capital Partners*

Алехандро тримається на вістрі епохи краудфандингу. Коли він говорить про інвестиції, підприємці слухають його, затамувавши подих.

*Ендрю Аккерман, генеральний директор Dreamit Ventures*

Запуск стартапу — це неминуча вервечка злетів і падінь на фоні головної дилеми: як швидко залучити інвестиції. На жаль, не існує чарівної палички, яка б могла прискорити цей процес, однак є Алехандро Кремадес з його «Мистецтво фандрейзингу» — а це майже те саме, адже зручний формат книжки робить усі аспекти інтуїтивно зрозумілими навіть для початківців.

*Вестон Гедді, керівник Bain Capital Ventures*

Фандрейзинг — це об'єктивно досить кропіткий процес. У поміч тим підприємцям, які мають на меті змінити світ, а не просто зібрати якнайбільше коштів, Алехандро створив цей покроковий путівник, який неодмінно приведе їх до успіху.

*Тобіас П. Ширмер, керівний партнер JOIN Capital*

Блискуча книжка про всі тонкощі фандрейзингу. Поради Алехандро озброять підприємців усіма необхідними знаннями для успішного проведення інвестиційного раунду.

*Еллен Вебер, виконавчий директор Robin Hood Ventures*

Залучати капітал ніколи не буває легко. Однак цей процес можна істотно спростити, якщо розібратися в механізмі й нюансах фандрейзингу до того, як занурюватися в нього з головою. Практичні поради від Алехандро Кремадеса, що ґрунтуються на його особистому досвіді, стануть надійним фундаментом для кожного новачка. Оформлена у вигляді зручного посібника зі стрункою системою розділів, кожен з яких представляє окремий аспект, книжка «Мистецтво фандрейзингу» — це справжня знахідка для підприємців усього світу.

*Аллен Тейлор, генеральний директор Endeavour*

У наш час існує обмаль ресурсів, які б могли зорієнтувати підприємців у питанні фандрейзингу. З цього погляду Алехандро Кремадес виконав грандіозну роботу, висвітливши тонкощі цього процесу та розтлумачивши його методику. Немає жодних сумнівів, що книжка «Мистецтво фандрейзингу» стане для підприємців блискучим стартом на шляху до успіху.

*Сід Пакетт, генеральний директор OMERS Ventures*

*Присвячую своїм батькам,  
Бернардо Кремадесу та Летиції Роман,  
котрі дали мені життя,  
а також своїй дружині Тані Прайв,  
яка щодня надихає мене робити неможливе*

# Зміст

Відгуки про книжку «Мистецтво фандрейзингу» . . . . .	3
Передмова . . . . .	9
Подяки . . . . .	13
<b>Розділ 1. Усе почалося з Onevest . . . . .</b>	<b>15</b>
<b>Розділ 2. Як залучити капітал для стартапу. . . . .</b>	<b>19</b>
Підготуйтеся до «стрибка» заздалегідь . . . . .	19
Це не так легко, як прочитати статтю на TechCrunch . . . . .	20
План на 18–24 місяці . . . . .	21
Ключові етапи. . . . .	22
Досягнення точки безбитковості . . . . .	23
Очікування інвесторів . . . . .	23
Обженіть своїх конкурентів . . . . .	25
Маркетингова діяльність . . . . .	26
Мистецтво розповідати. . . . .	28
Скористайтеся допомогою ззовні. . . . .	30
Розділяй і володарюй . . . . .	31
Бізнес — це американські гірки. . . . .	32
Навчіться любити слово «ні» . . . . .	33
Поедняйте точки . . . . .	34
Плюси й мінуси залучення капіталу . . . . .	36
Не применшуйте роль капіталу . . . . .	37
<b>Розділ 3. Налаштуйте себе на успіх . . . . .</b>	<b>39</b>
Інвестори не налаштовані інвестувати . . . . .	39
Ядро вашого бізнесу. . . . .	40
Досвідчений і талановитий керівник — основа основ . . . . .	41
Довірте організацію корпоративної структури команді юрисконсультів . . . . .	42
Мудрі наставники . . . . .	43
Нарощування динаміки. . . . .	45
Командна згуртованість. . . . .	45
Продемонструйте свою конкурентну перевагу. . . . .	46
Знайте собі ціну . . . . .	47
Концепція і бачення стартапу . . . . .	48
Запасіться терпінням для залучення інвестицій. . . . .	49
<b>Розділ 4. Шліфуємо пітч-презентацію . . . . .</b>	<b>50</b>
Проблема бізнес-плану . . . . .	50
Чіткі формулювання і злагоджена команда — запорука успіху. . . . .	51
Бліц-резюме стартапу . . . . .	53
Пітч-дек . . . . .	54
Привабливий та ефективний дизайн пітч-деку . . . . .	56
Односторінкова презентація. . . . .	58
<b>Розділ 5. Підготовка до незалежної перевірки . . . . .</b>	<b>60</b>
Співбесіда і зустріч з інвесторами . . . . .	75

<b>Розділ 6. Джерела капіталу.</b>	77
Бутстрепінг	77
Кредитні картки	79
Комерційні позики.	81
Інвестиції від друзів та членів родини.	82
Краудфандинг.	83
Ангели-інвестори та супер-ангели	86
Сімейні офіси	90
Венчурний капітал	90
Венчурна позика	92
<b>Розділ 7. Венчурний капітал: вивчаємо правила гри</b>	94
Розподіл ролей у венчурній фірмі	94
Процес отримання капіталу від венчурної фірми.	96
Як відбувається монетизація у венчурних фірмах	97
Участь венчурної компанії у вашому підприємстві.	97
У чому полягає користь від співпраці з венчурними компаніями?	98
Читайте між рядків	99
Відмінності між компаніями венчурного та приватного капіталу.	99
<b>Розділ 8. Детальніше про інвестиційні раунди</b>	100
Друзі та члени родини	100
Мікропосівний раунд	103
Посівний раунд.	105
Раунд А.	107
Інвестиційні раунди В, С, D	110
Первинне публічне розміщення акцій.	110
Самостійні дослідження — запорука успіху	112
<b>Розділ 9. Визначаємося із сумою інвестицій.</b>	
<b>Пошук потенційних інвесторів.</b>	113
Обсяг інвестицій: необхідний, реалістичний та ідеальний	113
Оцінка засновника проти ринкової оцінки: скільки просити?	115
Залучаємо інвестора позитивним фінансовим прогнозом.	116
Як визначити потенційних інвесторів	118
Шість способів почати контактувати з інвестором	119
Створюємо ажіотаж навколо стартапу	120
<b>Розділ 10. Піар: нарощування темпів та створення ажіотажу</b>	121
Секретна формула	121
Співпраця з пресою і журналістами: методи аутрічу.	122
Шість лайфхаків для продуктивного медіа-аутрічу	123
Самостійне розповсюдження прес-релізів	124
Десять тем прес-релізу, які зацікавлять читача	127
Інші тактики створення ажіотажу навколо стартапу.	128
<b>Розділ 11. Вибір інвестора: на що варто звертати увагу</b>	131
Три ключі до співпраці з найкращими інвесторами	131
Чому так важливо обрати правильно?	131
Три ознаки хорошого інвестора.	132
Три ознаки інвесторів, яких слід уникати.	134

Шість ключових запитань до потенційних інвесторів . . . . .	136
Обопільна оперативність: принцип двостороннього руху. . . . .	136
Озбройтеся відповідями . . . . .	137
<b>Розділ 12. Угода про наміри та її умови. . . . .</b>	<b>140</b>
Угода про наміри: форма 101 . . . . .	140
Угода про наміри . . . . .	142
Перелік термінів, які використовуються в угоді про наміри . . . . .	148
Тактика складання умов угоди . . . . .	152
Корисні стратегії для складання умов угоди . . . . .	153
Коли щось іде не за планом . . . . .	154
<b>Розділ 13. Укладання угоди . . . . .</b>	<b>155</b>
Чому так важливо вчасно зреагувати . . . . .	155
Створення графіка укладання угоди . . . . .	156
Синхронізуйте очікування . . . . .	157
Тримайте інвесторів у курсі подій . . . . .	159
Підписання угоди — не кінець, а лише початок . . . . .	160
<b>Розділ 14. Як уникнути найпоширеніших помилок під час фандрейзингу . . . . .</b>	<b>161</b>
Нехтування зв'язками . . . . .	161
Уживайте чіткі формулювання і дотримуйтеся обіцянок . . . . .	163
Безпрограшні способи зірвати собі угоду. . . . .	166
<b>Розділ 15. Нюанси Акту <i>JOBS</i>. . . . .</b>	<b>169</b>
Акт <i>JOBS</i> . . . . .	170
Наслідки Акту <i>JOBS</i> для стартапів та механізмів онлайн-краудфандингу . . . . .	182
Наслідки Акту <i>JOBS</i> для індивідуальних інвесторів . . . . .	183
<b>Розділ 16. Рекомендовані інструменти для фандрейзингу . . . . .</b>	<b>185</b>
Обираємо правильні ресурси . . . . .	185
Організація процесу. . . . .	186
Дослідницька робота . . . . .	189
Соціальні медіа . . . . .	190
Аутсорсинг. . . . .	191
Ресурси для продажу та адміністрування. . . . .	192
Пошук потрібних інвесторів. . . . .	193
<b>Розділ 17. Тривожні знаки . . . . .</b>	<b>194</b>
Ключові тривожні знаки, на які варто звернути увагу підприємцям . . . . .	194
Тривожні знаки, на які звертають увагу інвестори . . . . .	195
Глосарій ключових термінів. . . . .	200
Алфавітний покажчик . . . . .	203
Про автора . . . . .	207

## Передмова

Моя мама любила повторювати, що діти ніколи не з'являються вчасно. При цьому в неї самої їх було десятеро. Щоразу, коли вона говорила моєму батькові: «Що ж, Едді, я знову вагітна»,— він мовчки вирушав до магазину й купував нове дитяче ліжечко. Заснувавши *Corcoran Group*, я почала розширювати компанію за тим самим принципом, що й моя матуся. За перші п'ять років кількість працівників зростає від 6 до 60 осіб, а протягом наступних 20 років — до 1000. Я не боялася, адже знала секрет: якщо хочеш розширювати бізнес — ніколи не чекай, доки будеш готовий, бо цей момент ніколи не настає.

Кожен відомий мені успішний підприємець розширювався задовго до того, як його бізнес був до цього готовий. Це єдина робоча формула динамічного зростання, яка мені відома. Доводиться реагувати швидше і приймати нестандартні рішення, тому що підприємство постійно розширюється і потрібно сплачувати оренду. Окрім того, для більшості операцій необхідні додаткові витрати — а отже, і додаткове фінансування, до того ж, неодноразове.

Я — один з інвесторів *Shark Tank*, того самого бізнес-телешоу, нагородженого премією «Еммі» й палкою любов'ю аудиторії. Сидячи на своїх привілейованих місцях, ми з колегами сезон за сезоном вислуховуємо сотні пристрасних промов від підприємців, яким потрібні інвестиції. Ми розглядаємо як геніальні ідеї, так і відверто безглузді, а потім вкладаємо власні важко зароблені гроші в концепції, які, на нашу думку, мають найвищий потенціал. Коли ж угоду укладено, починається найцікавіше — співпраця з підприємцем, чий бізнес я вирішила підтримати. Ми йдемо з ним пліч-о-пліч довгим і звивистим шляхом від мрії до реальності, долаючи разом усі труднощі й перешкоди — і, якщо нам бодай трохи пощастить, насолоджуємося наприкінці нашим спільним приголомшливим успіхом.

Утім, перш ніж вкласти свої час і гроші, а також гроші свого партнера в одного з підприємців, я хочу дізнатися про нього абсолютно все. Я маю бути певна, що той бізнес, який я обираю, дійсно приречений на успіх. Адже інвестування в стартапи — це апріорі великий ризик. Більшість із них зазнають невдачі, деякі з часом досягають певних висот, та лише одиниці повертають укладені кошти сторицею.

По-перше, я шукаю підприємців із живим і гострим розумом — тих, хто всього вчиться на практиці. Більшість із тих, з ким я мала нагоду спілкуватися, не мали таких якостей; до того ж, у них на все були заздалегідь заготовлені відповіді — надто бездоганні, щоб можна було їм довіряти. Я ж намагаюся виділити з натовпу природжених переможців — лідерів зі швидкою реакцією та гарною інтуїцією, а також достатнім розумом, щоб довіряти власній інтуїції. Мені потрібні підприємці, які можуть швидко оцінювати людей та мотивувати їх, які помічають великі можливості там, де інші бачать тільки перешкоди. Для цього недостатньо звичайних «книжних» знань — потрібен живий практичний досвід, який для мене на вагу золота.

Я роблю ставку на тих, хто не боїться ризикувати. Найперспективніші підприємці, з якими мені доводилося співпрацювати, мали аномальну терпимість до невизначеності — фактично, ризик лише розпалював їх. Забагато початківців покладаються наразі на ідеально розроблені бізнес-плани, які аж рябіють від цифр, прогнозів і кмітливих стратегічних розрахунків. Утім, це не мій варіант.

Я хочу вкладати гроші в підприємців, які можуть швидко звестися на ноги навіть після нокауту. Вони сприймають удари так само, як і ми, але, на відміну від більшості з нас, не гають часу, жаліючи себе. Часом мені навіть здається, що дійсно видатний підприємець повинен мати достатньо низький IQ, адже лише комбінація невеликого розуму і великої відваги дозволить людині не відлежуватися після стусана, а одразу ж скочити на ноги зі словами: «Ну, удар мене ще!» Такої життєздатності навряд чи можна навчитися — це вроджена риса.

Особисто для мене, це той доленосний фактор, який вирішує майбутнє стартапу. Найуспішніші підприємці також стикалися з проблемами, однак знайшли в собі сили їх перебороти й підвестися на сходинку вище. Саме такої життєздатності я й шукаю, передивляючись нових претендентів у нашому шоу (і на реальних переговорах із засновниками).



Я хочу інвестувати в підприємців, які вміють і люблять спілкуватися. Досвід навчив мене залізному правилу: новий бізнес не зрушить із місця ні на міліметр, доки не матиме здібного штурмана. Хтось має продавати новий продукт чи послугу, і це завдання саме для засновника підприємства. Наприкінці кожного інтерв'ю я запитую в себе: «Чи купила б я в цього юнака? Чи достатньо переконлива його пропозиція?» Відповідь на це єдине запитання вирішує все. Як показує практика, мені доводиться відмовляти 95 % стартапів.

Я давно зрозуміла, що будь-який продаж ґрунтується на одному фундаментальному правилі: людей завжди цікавить те, що подобається більшості; те, що не подобається іншим, цікавості не породжує. Скажіть людині, що вона *не може* чогось отримати, і вона захоче цього з подвоєною силою. Однак спробуйте натякнути, що цього вистачить на всіх, і переважна більшість людей відтягуватиме покупку до нескінченності. Якщо у вашого продукту ще немає армії прихильників і покупців, потрібно хоча б створити ілюзію попиту. Саме тому хороший комерційний хист є незамінним фактором для фандрейзингу.

Комерційний хист — це не що інше, як уміння підкреслювати позитивні сторони і майстерно завуальювати негативні. Якщо ви зможете підібрати для свого бренду унікальну «візитну картку», це дасть вам величезну перевагу над конкурентами та в очах інвесторів, коли вирішуватиметься питання фінансування.

Уперше я осягнула всю силу хорошого рекламного трюку, коли працювала офіціанткою в їдальні в Нью-Джерсі. Я була молодою, недовідченою і марно намагалася конкурувати з Глорією, апетитною білявкою з великими спокусливими грудьми. Скориставшись маминою порадою, я вплела у свої світлі коси червоні стрічки, щоб мати вигляд невинної школярки. На превеликий подив, мої чайові одразу ж подвоїлися. Заснувавши власне агентство нерухомості *Corcoran Group*, я використовувала безліч рекламних ходів для формування власного бренду.

Мені до душі дещо зарозумілі, навіть нахабні претенденти: я з досвіду знаю, що саме таким до снаги чогось добитися. З них виходять кепські підлеглі, вони постійно сперечаються з керівництвом і не терплять, коли їх змушують щось робити, але як лідери вони неперевершені. Я без зайвих роздумів довірю свої гроші в руки підприємця, який переконаний, що знається на справі краще за мене. Така впевненість

йому дуже знадобиться під час подолання перешкод, які неминуче виникнуть на шляху до успіху.

Інвестування в ролі бізнес-ангела імponує мені тим, що я знаю всі його тонкощі ще з часів *Shark Tank*. Як справити враження на ангела? Як завоювати його довіру й отримати інвестиції? У світі існує просто незліченна кількість бізнес-ідей — як хороших, так і відверто бездарних чи божевільних, і мені траплялися найрізноманітніші з них. Різниця між хорошою ідеєю та прибутковою дуже проста: *друга має певний сенс*. Це може бути новий винахід, яким користуватиметься широкий загал, або вдосконалена версія чогось добре відомого — що завгодно.

Інший ключовий аспект, на який я звертаю увагу під час вирішення питання щодо фінансування нової компанії, — це правильна ділова етика. Перш ніж укладати гроші в проект, я шукаю собі партнера. Вдало оформлений веб-сайт, без сумніву, може привернути мою увагу, однак якщо підприємець не в змозі порозумітися з бізнес-ангелом та зацікавити його, він не зацікавить і цільову аудиторію — а отже, наряд чи досягне успіху.

Ця книжка, написана Алехандро Кремадесом, допоможе підприємцям отримати чітке уявлення про механізм фандрейзингу та його основні принципи. З неї ви дізнаєтеся, як справити позитивне враження на людей, котрі фінансують екосистему стартап-підприємництва, — інакше кажучи, інвесторів на кшталт мене.

Досвід Алехандро як засновника *Onevest* робить цю книжку безперебільшення унікальним посібником. Не секрет, що правила гри за останні десятиліття істотно змінилися внаслідок введення в дію нових законів, які потягнув за собою Акт *JOBS*. Інвестиційна діяльність дуже стрімко переходить в онлайн-площину, тож ця книжка має стати настільною для будь-якого підприємця, котрий планує залучити капітал для власної справи.

*Барбара Коркоран,  
інвестор реаліті-шоу Shark Tank,  
засновник компанії Corcoran Group*