

05 сентября 2022

В кого вкладывают инвесторы? Три критерия идеального фаундера стартапа



Александр Семенов,
Руководитель «Корус
Консалтинг» и бизнес-ангел

С повышением волатильности рынка инвесторы стали осторожнее вкладываться в стартапы. Теперь, чтобы привлечь их внимание, фаундеру нужно не только проработать технологию, но и проанализировать свою собственную роль в бизнесе.

Александр Семенов, руководитель группы ИТ-компаний «Корус Консалтинг» и бизнес-ангел, сформулировал три главных критерия для основателей стартапов, чтобы выиграть в борьбе за инвестиции.

ИДЕАЛЬНЫЙ ФАУНДЕР — ТРИ В ОДНОМ



Как бизнес-ангел я часто инвестирую в ИТ-стартапы на ранних стадиях. В этом случае важен не только продукт и его потенциал, но и команда — и, в частности, основатель. Snapchat, Amazon, Oracle, Twitter — возможно, эти компании не стали бы техногигантами, если бы не личность фаундера.

Чтобы привлечь инвестиции и вызвать доверие инвестора, основатель технологического стартапа должен сочетать в себе сразу три роли.

ИНЖЕНЕР: ФОКУС НА ПРОДУКТЕ

Фаундер должен глубоко и детально понимать свой продукт. Определять его ключевые свойства и развивать их на основе глубокого кастдева и определения клиентских потребностей.

На мой взгляд, именно основатель должен лично проектировать продукт с точки зрения целевого пользовательского опыта, процессов, взаимодействия с внешними системами и другими игроками рынка.

Степень погружения при этом сильно зависит от хард-скиллов. Идеально, когда у основателя есть хороший технический бэкграунд и он может выстраивать архитектуру решения.

Достаточно будет и подготовки на уровне продакт-менеджера: формирования бэклога на основе анализа рынка и реальных потребностей

пользователей, взаимодействия с командой разработки и четкого видения роадмапа.

Без глубокого понимания продукта лидер стартапа не сможет организовывать маркетинг, не сможет эффективно рассказывать о компании клиентам и инвесторам.

Нужно глубоко понимать технические детали — пробелы неизбежно скажутся на питчинге, сделках и раундах.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ: РИСК И ЭКСПЕРИМЕНТЫ

На старте ИТ-компании не нужны «просто эффективные управленцы»: они понадобятся позже. Гораздо ценнее готовность к резким поворотам, трансформациям, пробам и ошибкам, без которых невозможно сформировать идею и создать прорывной продукт.

Предпринимательский дух — это обязательный компонент успешного стартапа, рассчитывающего на капитализацию и прибыль.

Поэтому на ранних этапах лучшие руководители — это амбициозные визионеры, готовые к персональной ответственности и обязательствам,

постоянным экспериментам и гибкости.

Как предприниматель-фаундер готов рискнуть своими ресурсами (деньгами, временем, репутацией, ответственностью за свою команду), чтобы достичь большего. В нем должен жить дух авантюризма, без которого невозможно построить стартап.

МЕНЕДЖЕР: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И МАСШТАБИРУЕМОСТЬ

Тем не менее, без этой регулярной рутинной деятельности поставить проект «на рельсы» и вывести его на новый уровень тоже не удастся. Поэтому основатель стартапа обязательно должен обладать менеджерскими навыками.

Как менеджер-фаундер берет на себя ответственность за три процесса:

- **Процесс создания и изменения продукта.** Это регулярный сбор обратной связи, исследование аудитории, понимание ее потребностей, выстраивание разработки и развития.
- **Процесс продаж.** Весь спектр маркетинга: лидогенерация, цифровая реклама — продажи и работа с инвесторами.
- **Процесс обслуживания клиентов.** Все работы по удержанию клиентов и отработке возражений, которые помогут получить амбассадоров бренда —

довольных пользователей.

Когда навыки в руководящей деятельности сочетаются с глубоким пониманием продукта, видением и готовностью рисковать, результат дает о себе знать.

В таком случае конкретные процессы (продажи, маркетинг) будут поддерживать стратегию и развитие продукта — а значит, компания сможет достичь большего.

КАК УСИЛИВАТЬ НАВЫКИ

На первый взгляд кажется, что можно взять наемного специалиста. На практике я вижу, что подход не работает.

Даже при должной мотивации наемный менеджер не сможет вкладывать в продукт предпринимательскую энергию, не будет обладать нужным видением.

Его решения будут более осторожными, снижающими риски — то есть менее эффективными.

Если вы понимаете, что вам не хватает компетенций, один из способов «закрыть пробелы» — задуматься о поиске сооснователя. Часто яркие личности притягивают к себе партнеров, которые разделяют их ценности, усиливают слабые стороны и дополняют проект.

В истории достаточно примеров: Брин и Пейдж, Джобс и Возняк. В партнере фаундеру важен опыт, позволяющий расширить его картину мира. Именно поэтому стоит задуматься о поиске соратника, который дополнит компетенции и поможет расти быстрее.

На следующих этапах развития бизнеса закрывать недостающие навыки действительно можно будет с помощью дополнительных сотрудников.

Но на первых порах для меня как инвестора важно, чтобы фаундер был «единой точкой входа» в проект. Тогда я могу быть уверен, что даже если текущая идея не сработает, мы сможем развернуть ее и достичь успеха.

ЗАЧЕМ ИДЕАЛЬНОМУ ФАУНДЕРУ ИНВЕСТОРЫ?

На своей практике я вижу, что проекты, в которых фаундеры — одновременно инженеры, предприниматели и менеджеры, чаще достигают успеха и растут.

Но если основатель настолько талантлив, что может создать классный продукт и успешно его развивать, зачем ему инвестор?

- **Инвестиции — ключевой ресурс для быстрого масштабирования компании и захвата доли рынка.**

Деньги, полученные в раунде, позволят нарастить команду, открывать новые офисы, закупать необходимое ПО и железо, расширять географию продаж.

Например, инвестиции от SoftBank в свое время помогли WeWork стать лидером на рынке коворкингов за счет агрессивной экспансии.

- **Квалифицированный инвестор способен стать не просто источником ресурсов, но и полноценным партнером.**

Он может вкладывать в стартап свои знания, опыт работы с другими проектами и навыки на стыке разных сфер. Все это также способно помочь быстрее находить нишу, развивать продукт и привлекать клиентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Какие роли должен сочетать в себе основатель стартапа, в которого будет готов инвестировать бизнес-ангел или фонд:

- **инженер**, глубоко понимающий продукт и его роадмап;
- **предприниматель**, готовый рисковать и брать ответственность за свою деятельность;
- **менеджер**, способный наладить процессы и настроить регулярное управление.

Если вы задумываетесь новом раунде, рекомендую сперва инвестировать время в развитие этих навыков: через общение с другими фаундерами и инвесторами, обмен энергией.

Если развить навык не удастся, не бойтесь привлекать сооснователей. Сочетание ключевых навыков в связке с верой в команду и в идею обязательно помогут провести успешный питчинг и влюбить инвестора в свой продукт.

