

# Центр инноваций для сотворчества V: достижение финансовых целей и обеспечение жизнестойкости

## Давайте поговорим о финансовых целях и обеспечении жизнестойкости

**Что такое финансовый менеджмент:** Финансовое управление заключается в нахождении здорового баланса между прибылью и риском, чтобы даже в случае неудачи бизнес оставался прибыльным в долгосрочной перспективе. Этот вид управления бизнесом включает в себя планирование, управление и координацию с бухгалтерским учетом, инвестициями, банковским делом, страхованием, обеспечением, активами и другой финансовой деятельностью предприятия. Финансовое управление является одной из основных особенностей эффективного ведения малого бизнеса. Но ММСП-предприниматели часто игнорируют свои финансовые процедуры и перекладывают бремя бухгалтерской деятельности, которая часто передается третьей стороне. Однако, в то время как бухгалтерская деятельность чаще охватывает подачу налогов, подготовку заработной платы, управление финансами имеет более широкий охват и более широкую систему, включающую такие вопросы, как бюджетирование, прогнозирование.

### Сферы финансового и делового управления и планирования

- Регистрация, налоги и другие требования законодательства
- Ведение учета и отчетности
- Краткосрочное финансовое управление
- Планирование за пределами краткосрочной перспективы

Три ключевых элемента финансового управления - финансовое планирование, финансовый контроль и принятие финансовых решений. Финансовое планирование – это процесс вычисления суммы средств и капитала, необходимых бизнесу, а затем определение их распределения, а также выстраивание рамок финансовой политики бизнеса. Краткосрочное финансовое управление часто называют «управлением оборотным капиталом» и относится к управлению денежными средствами, управлению запасами и управлению дебиторами. Как оценка, так и методы принятия финансовых решений подпадают под этот тип управления бизнесом. Финансовый контроль заключается в оценке того, достигает ли организация своих целей или нет. Финансовый контроль отвечает на вопросы о том, насколько компетентно и надежно используются активы предприятия; действует ли руководство в наилучших финансовых интересах предприятия, а результаты принятия финансовых решений благоприятствуют устойчивости и устойчивому росту предприятия. Наконец, принятие решений по финансовым вопросам связано с принятием решений об инвестициях и финансировании и касается того, как организации следует привлекать финансирование или как следует использовать прибыль.

Почему необходимо учитывать управление финансами? При разработке бизнес-плана и финансовых прогнозов рекомендуется обратиться к квалифицированному профессиональному бизнес-консультанту, например, бухгалтеру, юристу или банковскому менеджеру, который окажет вам поддержку в развитии вашего бизнеса. Вам также необходимо будет использовать финансовые услуги для оказания поддержки в финансовом управлении Вашим бизнесом. Банки и другие финансовые учреждения поддерживают предприятия в области основных платежных и депозитных услуг, финансирования, а также с помощью своих нефинансовых продуктов, которые могут повысить ценность управления бизнесом, производительность, инновации и устойчивость.

На этапе, предшествующем началу работы, вам потребуются средства для исследования рынка и оценки потенциального спроса на ваш продукт или услугу (подтверждение концепции), а также для составления бизнес-плана, включающего финансовые прогнозы. На начальном этапе вы, как владельцы бизнеса, можете рассмотреть возможность привлечения финансирования для развития вашего бизнеса, а сильный финансовый менеджмент жизненно важен для хорошего кредитного рейтинга и финансирования на выгодных условиях. Кроме того, вам необходимо будет принять во внимание финансовые прогнозы и начать реализацию вашего бизнес-плана, который также включает в себя тщательное управление денежными средствами, что является ключом к выживанию вашего бизнеса, так как многие малые предприятия терпят неудачу, когда у них заканчиваются наличные средства. Когда вы проходите начальную стадию, вы можете серьезно обратиться за квалифицированной независимой финансовой консультацией, прежде чем получить доступ к финансированию для развития своего бизнеса, при рассмотрении следующих вопросов:

1. Что является следующим этапом для Вашего бизнеса? Отражает ли ваш бизнес-план и финансовые прогнозы следующую стадию роста компании?
2. Следите ли вы за денежными потоками и есть ли у вас человек, отвечающий за погону за платежами клиентов? Установлен ли порядок работы с просроченными платежами от клиентов?
3. Есть ли у вас система бюджетирования продаж и расходов?
4. Достаточно ли у бизнеса финансовых средств, чтобы удовлетворить свои потребности? Является ли доступ к финансам проблемой? Если да, то что вы делаете для решения этой проблемы?
5. Производите ли вы регулярные управленческие счета, которые доступны финансовым учреждениям и другим кредитным организациям?

**Таким образом, финансовый менеджмент важен по разным причинам:**

- помогает предприятиям в финансовом планировании;
- помогает предприятиям в планировании и приобретении средств;
- помогает предприятиям эффективно использовать и распределять полученные или приобретенные средства;
- помогает предприятиям принимать важные финансовые решения;
- помогает улучшить рентабельность предприятий;
- увеличивает общую стоимость фирм или предприятий;
- обеспечивает экономическую и финансовую стабильность и устойчивость

Что такое повышение жизнестойкости: Жизнестойкость бизнеса – это способность предприятия поглощать стресс, восстанавливать критически важные функциональные возможности в период

кризиса и процветать в меняющихся условиях. Нарастание жизнестойкости особенно важно сегодня, потому что бизнес-среда становится все более динамичной и непредсказуемой, как мы все пережили во время экономического спада в результате пандемии COVID-19. Повышение жизнестойкости требует принципиально новой ментальной модели бизнеса, включающей в себя сложность, неопределенность, взаимозависимость, системное мышление и многоуровневую перспективу. Она несколько отличается от управления рисками, которое касается, главным образом, понимания и минимизации подверженности конкретным, известным рискам. С другой стороны, жизнестойкость должна быть связана также и с невыявленными рисками, и она должна учитывать адаптацию и преобразования, которые предприятие должно осуществлять для поглощения внешнего стресса и даже для того, чтобы использовать его в своих интересах.

## Практические советы, которые следует учитывать, приступая к финансовому управлению Вашим предприятием.

• **Избегайте смешивания финансов бизнеса и личных финансов:** Предприниматели, управляющие небольшим предприятием без бюджета и средств для инвестиций в CFO, как правило, смешивают свои финансы бизнеса и личные финансы с помощью одного банковского счета для всех сделок. Однако эта зависимость является нездоровой для бизнеса и личных финансов предпринимателя. Поэтому чрезвычайно важно создавать отдельные деловые и личные банковские счета. Это не только поможет вам контролировать свои финансовые цели и движение денежных средств, но и дополнительно поддержит вас в получении бизнес-кредитов в банках и у других кредиторов.

• **Постоянное планирование финансов:** Предпринимателям и владельцам малого и среднего бизнеса рекомендуется каждый месяц составлять ежеквартальный финансовый план и проводить его оценку, чтобы иметь представление о том, как рассчитать объем средств и капитала, который имеется в распоряжении предприятия, сумму, которая требуется для любого инвестиционного плана, или разовые или регулярные оттоки и статьи расходов, а затем определить распределение имеющихся и вновь приобретенных средств на основе внутренних рамок, правил и крайних сроков.

• **Всегда соблюдать сроки:** Никогда не пропускайте налоговые сборы, счета-фактуры, кредиторскую задолженность или сроки возврата кредита. Задержки сопровождаются административными и финансовыми штрафами и сборами, что дополнительно увеличивает Ваши расходы и повышает стоимость ведения бизнеса. Кроме того, регулярно

пропускаемый платеж будет сочетать красную отметку на Вашей кредитной оценке и кредитной истории, что создаст проблемы, в то время как Вы будете нуждаться в получении новых внешних средств для реализации Ваших бизнес-планов развития.

• **Контролируйте свои расходы:** Подумайте дважды о каждой статье расходов Вашего бизнеса и оцените, действительно ли Вам необходимо нести эти расходы, проводя анализ затрат и выгод. Как только вы убедитесь, что выгоды перевешивают затраты, проверьте альтернативные источники, продукты, поставщиков услуг для удовлетворения ваших потребностей и сравните их процесс. Обычно в малом бизнесе некому подвергать сомнению выбор и решения предпринимателя. Поэтому предприниматели должны ставить под сомнение свои решения и сокращать расходы, чтобы сэкономить деньги, которые в противном случае можно было бы сэкономить и вложить в более срочные и эффективные виды деятельности.

• **Искать и быть информированным об альтернативных методах финансирования:** Во время тяжелых ситуаций, требующих дополнительного капитала и внешнего финансирования, малый и средний бизнес может с трудом получить банковский кредит и в конечном итоге привлечь средства по неформальным каналам, которые, в свою очередь, взимают более высокую процентную ставку. Чтобы избежать таких ситуаций, малый и

## Какие шаги необходимо предпринять после того, как вы решите получить внешнее финансирование после тщательного процесса принятия финансовых решений?

• **Начните с оттачивания бизнес-плана и модели денежных потоков:** сложно ли вам управлять оборотным капиталом, оплачивать счета компаний, зарплаты сотрудников? Может быть, оборотные средства для Вашей компании менее важны, но Вы хотите развивать свой бизнес. Если да, то есть ли у вас инвестиционная идея, с помощью которой ваш бизнес может совершить тот прыжок, о котором вы всегда мечтали? Каков ваш план, чтобы превратить эту инвестиционную

идею в реальность? Какие ресурсы необходимы вашему бизнесу, чтобы сделать эту инвестиционную идею реальными инвестициями? Нужно ли вам больше человеческих ресурсов, новых сотрудников? Нужны ли финансовые средства, чтобы купить оборудование? Когда вы хотите, чтобы эти инвестиции состоялись? Какой объем финансирования вам необходим для того, чтобы это произошло? Когда эти инвестиции начнут приносить пользу вашему бизнесу с точки зрения более

высоких доходов, доходов, прибыли? Отрадите ответы на эти вопросы в вашем бизнес-плане и инвестиционном плане, а также в простой модели денежных потоков.

• **Определите свои финансовые потребности:** рассмотрите следующие вопросы: Что говорит ваша модель денежных потоков относительно ваших финансовых потребностей? Сколько денег вам нужно для того, чтобы ваши инвестиции стали реальностью? Нужен ли вам банковский кредит, чтобы сделать инвестиции реальными? Как инвестиции повлияют на ваши доходы? Когда вы сможете начать возвращать банковский кредит? Сколько денег вы можете ежемесячно возвращать с учетом того, что инвестиции дадут прирост доходам вашего бизнеса?

• **Начните поиск финансов:** ниже приведены шаги, которые вы можете предпринять в этом процессе.

**o Создать карту заинтересованных сторон:** Запустите поиск в Интернете и исследуйте внутри своей сети, чтобы узнать обо всех местных, национальных, международных, финансовых и нефинансовых заинтересованных сторонах, активно поддерживающих развитие ММСП в вашей стране. Какие типы учреждений существуют в вашей стране, которые предоставляют финансирование ММСП (особенно ММСП, возглавляемым женщинами):

- Банковский сектор – коммерческие банки, частные/государственные/тематические банки
- Микрофинансовые организации
- Лизинговые, факторинговые компании
- Любые государственные или частные инвестиционные фонды и фонды развития
- Соответствующие министерства, оказывающие поддержку вашему сектору деятельности, предприятиям, возглавляемым женщинами, инновациям и т. д.
- Международные финансовые учреждения, многосторонние и двусторонние доноры

**o Создать карту механизма поддержки:** составление карты различных финансовых и нефинансовых местных, национальных и международных механизмов поддержки ММСП в вашей стране с уделением особого внимания любой такой поддержке ММСП, возглавляемых женщинами. Постарайтесь сосредоточить внимание на тех механизмах поддержки, которые отвечают вашим финансовым и нефинансовым потребностям и целям.

**o Решите, какие финансовые и нефинансовые продукты и услуги наилучшим образом соответствуют финансовым потребностям вашего бизнеса:**

1. Кредиты и овердрафты
2. Кредиты, предоставляемые по гарантийным схемам
3. Микро-кредит.
4. Гранты
5. Продукты торгового финансирования (аккредитивы и гарантии)
6. Договоры аренды и факторинга
7. Финансирование, предоставляемое в рамках схем поддержки, предложенных государственными и международными заинтересованными сторонами
8. Деловые консультации и техническая поддержка

**o Проверка требований, условий выбранных источников финансовых и/или нефинансовых продуктов:** Узнайте о требованиях к заявкам на получение кредитов, грантов; их процентных ставках и комиссионных; сроках погашения и льготных периодах; графиках погашения; требованиях к залогам и т.д.

**o Начните сбор необходимой информации для подачи заявки на выбранный вами продукт:** Постарайтесь собрать как можно больше информации о вашем бизнесе, чтобы продемонстрировать вашу способность и способность вашего бизнеса к погашению задолженности. Понять, что обычно ищут банки и другие финансовые институты в плане данных для оценки платежеспособности бизнеса по возврату кредита.

**Поставьте себя на место специалиста по банковским займам при подготовке заявки на финансирование. На что они будут смотреть, чтобы оценить способность бизнеса выплатить ссуду? С помощью какой информации Вы могли бы облегчить их оценку и повернуть ее в пользу Вашей заявки?**

Какой тип/источник данных?

На какой сегмент ММСП или размер кредита это может распространяться?

Что именно проверяют банки и другие финансовые институты и почему?

**Информация о ММСП**

**Данные о кредите ММСП (информация о любой непогашенной или просроченной кредитной линии)**

**Данные счёта сделки ММСП**

Все сегменты; все объемы кредитов

История компании, сектор деятельности, акционеры/ владельцы/управляющие, основные деловые партнеры, источники доходов компании и основные статьи расходов/затрат, денежные потоки или финансовая отчетность компании

Информация об операциях со счетами предприятий/ владельцев банков в разбивке по статьям доходов и расходов в сочетании с анализом для получения, например, упрощенной финансовой отчетности и коэффициентов экономической доступности

Кредит, вид кредита, срок погашения кредита, гарантии и залоговая стоимость, исторические характеристики платежа, такие как информация о дефолте и просроченных платежах, сумма задолженности, длительность кредитной истории, новый кредит, а также виды кредита, залог.

<b>Документы публичного характера</b>		Вопросы, связанные с документами публичного характера, такие как банкротства, судебные решения и предметы коллекционирования
<b>Проверки кредитного бюро</b>		Количество кредитов и общая сумма задолженности перед финансовой системой, уровень задолженности, длительность проживания по адресу и кредитной истории, количество новых кредитных счетов
<b>Коммунальные данные</b>	Микро и малые предприятия; малый объем кредитов; кредиты на пополнение оборотных средств	Стабильный учет своевременных платежей как возможный показатель кредитоспособности
<b>Мобильные приложения и онлайн-транзакции</b>		Мобильные платежные системы с возможным взглядом на поведение владельца бизнеса и законным использованием гранулярных данных о транзакциях с возможным пониманием структуры расходов
<b>Коммерческие данные</b>	Средние/крупные предприятия; большой объем кредитов; инвестиционные кредиты	Финансовая отчетность, количество кредитов на пополнение оборотных средств и др.
<b>Социальные сети (предприятия и собственника)</b>		Законное использование данных социальных сетей с возможными представлениями об образе жизни владельца бизнеса или о компании

## Для тех из вас, кто выбирает краудфандинг в качестве источника внешнего финансирования, ниже представлены некоторые советы и риски, которые необходимо учитывать при получении финансирования через краудфандинговые платформы.

**Краудфандинг:** это относительно новый источник мобилизации средств для ММСП со стороны широкой общественности путем проведения кампании по сбору средств через платформу краудфандинга через Интернет или с помощью социальных сетей. Этот процесс начинается с предложения идеи, которую люди хотели бы поддержать небольшими пожертвованиями. Если вы привлечете много людей, чтобы купиться на эту идею, вы можете собрать достаточно средств, чтобы достичь поставленной цели/суммы. ММСП могут использовать краудфандинг для получения небольшого капитала от большого количества инвесторов. Он характеризуется своей легкой доступностью с использованием технологии. Эта технологическая платформа выступает в качестве посредника между предпринимателем и инвестором, предоставляя последнему информацию о возможностях инвестирования.

Во многих странах концепция краудфандинга все еще находится на начальной стадии своего развития, а вклад в социальные цели обычно более широко финансируется через краудфандинговые платформы на ранних стадиях развития краудфандинга. Тем не менее, краудфандинг может помочь в привлечении средств для малого бизнеса, а также проверить идеи или инновации, связанные с его привлечением. Некоторые из наиболее распространенных способов краудфандинга для развития ММСП - это приобретение нового оборудования/техники; найм сотрудников; покупка недвижимости; запуск нового продукта; сбор пожертвований для некоммерческих организаций; привлечение венчурного капитала.



### Traditional Funding

Large amounts from one, or a few, sources



### CrowdFunding

Many small sums from a large group of individuals

## Виды краудфандинга

**1. На основе пожертвований:** Этот метод предназначен для зарегистрированных некоммерческих организаций и предполагает обращение к инвесторам за пожертвованиями на благотворительный проект. Проект ориентирован на общественные блага и может ассоциироваться, а может и не ассоциироваться с размером пожертвования. Этот метод используется для сбора средств в помощь определенным исследованиям, для помощи при стихийных бедствиях или для организаций, работающих над социальной миссией. В редких случаях коммерческие организации также могут получать пожертвования через этот канал.

**2. Вознаграждение/спонсорство:** Эта модель работает, предлагая вознаграждение спонсорам в качестве поощрения за их инвестиции. Установленное сборщиком средств/ММПФИ, это вознаграждение может быть в различных формах. Если потенциальные инвесторы/бэкеры поддерживают прототип продукта, доноры на определенных уровнях могут получить ранний доступ к покупке продукта со скидкой или могут владеть самим продуктом раньше других (модель предварительной продажи или предварительного заказа). Наградой могут быть такие товары, как футболки с логотипами ММСП и их назначением, наклейки с надписью, или рукописная благодарственная записка от владельца ММСП.

**3. Оплата по кредиту/дебету:** Долговое краудфандинговое финансирование аналогично банковскому кредиту. Иногда оно может предложить более низкую процентную ставку и более гибкие условия. Инвесторы в этой форме краудфандинга ищут акционерный капитал в бизнесе, в который они инвестируют, что делает его похожим на краудфандинг, но немного отличающимся от краудфандинга, основанного на акционерном капитале. Здесь ММСП привлекают средства от частных лиц, ожидающих фиксированной прибыли от акций, которыми они владеют, и вместо того, чтобы платить им через прибыль, они выплачивают им проценты на одолженные деньги. Этот метод сложен, так же как и акционерное финансирование, поэтому ММСП должны тщательно его проверять с помощью квалифицированного финансового консультанта.

**4. Фондовое финансирование:** В этой модели бизнес, ищущий средства, выпускает акции инвесторам, которые надеются, что эти акции со временем вырастут в цене, и предлагают им стать заинтересованными сторонами компании, используя онлайн-платформу для краудфандинга. На начальном этапе компания привлекает средства через фонды прямых инвестиций, инвесторов-ангелов и кредитные соглашения с финансовыми учреждениями. Как только бизнес становится коммерчески жизнеспособным, он может открыть свой акционерный капитал для общественности. Этот метод является очень рискованным и поэтому требует регулирования. ММСП должны проверить соответствующую нормативную базу в своих странах на предмет правового статуса и разрешения платформ, генерирующих краудфанд на основе акций, и очень тщательно изучить этот вариант с помощью квалифицированного финансового консультанта.

### Преимущества краудфандинга

- **Альтернативный источник финансирования:** Краудфандинг может быть способом финансирования вашей бизнес-идеи или проектов с доступом к большому количеству людей, которые могут быть заинтересованы в вашем бизнесе, если тщательно продумать риски и реалистично наметить цели.
- **Доказательство концепции и валидация:** Краудфандинг может быть проверкой вашей бизнес-идеи на реальность, позволяя вам увидеть, разделяют ли другие взгляды и ценности вашего проекта. Если ваша кампания проходит успешно, это является сильным подтверждением, которое одобряется инвесторами и связанным с ними рынком.
- **Дополнительно к другим формам финансирования:** Успешная кампания может продемонстрировать наличие спроса на ваши продукты и услуги, в которые люди верят, что может быть полезно при поиске дополнительного финансирования у других видов FSP, таких как банки, венчурные капиталы, ангелы-инвесторы. Она может установить рекорд, что сделает вас менее рискованным для FSP, таким образом, поможет вам получить лучшие условия.
- **Доступ к новой сети потенциальных клиентов и инвесторов:** с помощью технологических платформ вы можете получить доступ к широкому кругу лиц, некоторые из которых могут обладать ценным опытом и знаниями, необходимыми для развития вашего бизнеса. Краудфандинг позволяет вам взаимодействовать с новыми группами инвесторов и клиентов и может помочь вам собрать ценные отзывы при весьма ограниченных затратах.
- **Хороший маркетинговый инструмент:** Краудфандинг может быть эффективным способом маркетинга и презентации нового бизнеса, идеи или линейки продуктов путем цифровой презентации людям, которые станут вашими клиентами.

### Шаги и советы, как извлечь максимальную выгоду из краудфандинга и избежать рисков

- Во-первых, проанализируйте свои финансовые потребности и посмотрите, соответствует ли краудфандинг вашим требованиям в качестве альтернативного финансового инструмента. В большинстве случаев оно является дополнением, а не заменой банковского финансирования. Тщательно проанализируйте свой бюджет и план финансирования при принятии решения о привлечении средств в рамках краудфандинга. Включите долю платформы и любые неопределенные расходы в ваш бюджет для достижения вашей цели.
- Прочитайте как можно больше руководств, блогов и текущих кампаний, чтобы почерпнуть вдохновение и перенять опыт других кампаний. Вы можете связаться с платформами и успешными владельцами кампаний.
- Проанализируйте демографические показатели целевых бэкеров в вашей стране. Миллениалы, как правило, являются самой большой группой бэкеров краудфандинговых проектов, поэтому ваше предложение/задача и цель вашей кампании должны быть привлекательными для вашей целевой аудитории.
- Имейте в виду, что краудфандинг требует значительных усилий и усердной работы. Не стоит недооценивать, сколько времени и ресурсов занимает краудфандинг. Подумайте, будут ли усилия, которые вы собираетесь приложить, полностью соответствовать вашим потребностям в финансировании. Оцените, будут ли усилия, которые вы направите на краудфандинг, лучше всего использовать для построения банковских отношений и получения доступа к финансированию традиционными способами.
- Убедитесь, что вы выбрали надежные и уважаемые платформы, которые имеют хорошую репутацию в вашей стране. Проверьте альтернативные краудфандинговые веб-сайты/платформы, какие условия они предлагают, какие сборы они взимают и какие лимиты они устанавливают в отношении сумм, которые могут быть привлечены. Пересмотрите свой бюджет, сравните общую стоимость, включая сборы каждой из платформ краудфандинга, и сравните платформы в соответствии с этими параметрами, и выберите ту, которая наилучшим образом соответствует вашим потребностям. Различные структуры сборов и условия для достижения успеха могут сделать или сломать успех вашей краудфандинговой кампании.

- Примите решение о сроках, на которые вы нацелены для достижения вашей цели по сбору средств, и избегайте постановки нереалистичных целей и нанесения репутационного ущерба, который может последовать за этим. Неправильно ставить такую высокую цель и просить ненужную сумму денег. Большинство платформ диктуют, что вы должны собрать средства и достичь цели финансирования в срок. В большинстве случаев, если вы не сделаете это в срок, вы не получите никаких средств. В некоторых других случаях, вы получаете держать все деньги, которые вы собираете, но если вы не достигнете вашей целевой суммы, платформа увеличивает свой взнос, который может повлиять на ваши прогнозы стоимости. Таким образом, убедитесь, что договорные соглашения ясно о правах и обязанностях сторон, участвующих в случае, если финансирование целевой показатель не будет достигнут.
- Оставайтесь на связи с командой по оценке кредитоспособности выбранной вами краудфандинговой платформы о предоставленной информации и убедитесь, что все в порядке. Имейте в виду, что в зависимости от типа краудфандинга, который вы будете использовать, и суммы, которую вы собираете, вам, возможно, потребуется предоставить финансовые счета и вашу кредитную историю. Убедитесь, что они готовы в случае необходимости.
- Если ваша заявка будет одобрена, платформа может присвоить вам категорию риска, в соответствии с которой ваш бизнес будет перечислен на платформе для кредиторов, чтобы сделать ставку.
- Рассмотрите возможность поэтапного привлечения средств для достижения поставленной цели и поддержания подотчетности за счет использования собранных средств в соответствии с изначально установленными потребностями Вашего бизнеса.
- Предложите соответствующие вознаграждения для каждой категории инвесторов. Чтобы получить представление о том, что может сработать и насколько творчески вы можете использовать вознаграждения, найдите в вашей стране малый бизнес, который использует краудфандинг, и посмотрите, что он делает для продвижения своих кампаний. Большинство сайтов, использующих краудфандинг, покажут каждый уровень наград, а также то, какие уровни продаются быстрее всего, давая вам хорошее представление о наиболее распространенной сумме инвестиций и соответствующем вознаграждении.
- Составляйте свой бюджет аккуратно, чтобы избежать чрезмерных обещаний и недооценки ваших обещаний и вознаграждений. Узнайте, могут ли ваши спонсоры поддержать вас из-за рубежа, и примите во внимание ваш бюджет на доставку в таком случае, а также сможете ли вы покрыть такие расходы до начала вашей кампании.
- С самого начала определите стратегию вашей кампании, как бы вы хотели управлять вашей кампанией краудфандинга. Используйте свою сеть и привлечите/информируйте как можно больше соответствующих контактов. Используйте социальные медиа-платформы, чтобы связаться с вашими контактами и попросить их связать вас с потенциальными инвесторами. Дайте вашим сторонникам знать о прогрессе, которого вы добились во время вашей кампании и сбора средств, поделившись вашим проектом в их социальных сетях, распространив вашу деятельность за пределы вашей непосредственной сети и социального круга.
- Подготовьте подлинную, четкую и лаконичную цифровую презентацию, ориентированную на вашу целевую аудиторию. Предоставьте потенциальным инвесторам достаточную информацию и расскажите им, зачем вам нужны собранные деньги и как вы собираетесь их использовать для развития своего бизнеса. Продемонстрируйте прозрачность своего бизнес-плана. Тем не менее, убедитесь, что ваши бизнес-идеи и ваша интеллектуальная собственность защищены. Следите за тем, чтобы в материалах, которые вы предоставляете потенциальным инвесторам, не разглашались конфиденциальные подробности. Помните, что при относительно небольших затратах ваши конкуренты могут получить доступ к вашему бизнес-плану и продублировать ваше предложение. Получите совет по защите ваших прав на интеллектуальную собственность от краудфандинговой платформы, местной торговой палаты или связанного с ней правительственного учреждения в вашей стране.
- Каждый инвестор/кредитор предложит выбранный им размер и процентную ставку, как только начнется сбор средств. Не забывайте, что кампания не закончится, когда ваша цель будет достигнута. Инвесторы/кредиторы могут продолжать участвовать в торгах, снижая процентные ставки, поэтому чем популярнее становится ваша кампания и чем больше собирается средств, тем лучше могут стать ваши условия. Как только торги будут завершены, надеюсь, успешно, краудфандинговая платформа свяжется с вами, чтобы подтвердить окончательную среднюю процентную ставку и отправить средства на ваш банковский счет в оговоренные сроки. По истечении льготного периода, выплата Ваших кредитов и процентов начнется в соответствии с условиями платформы до тех пор, пока кредит не будет погашен в полном объеме.