

# Как российскому стартапу преодолеть «долину смерти»?

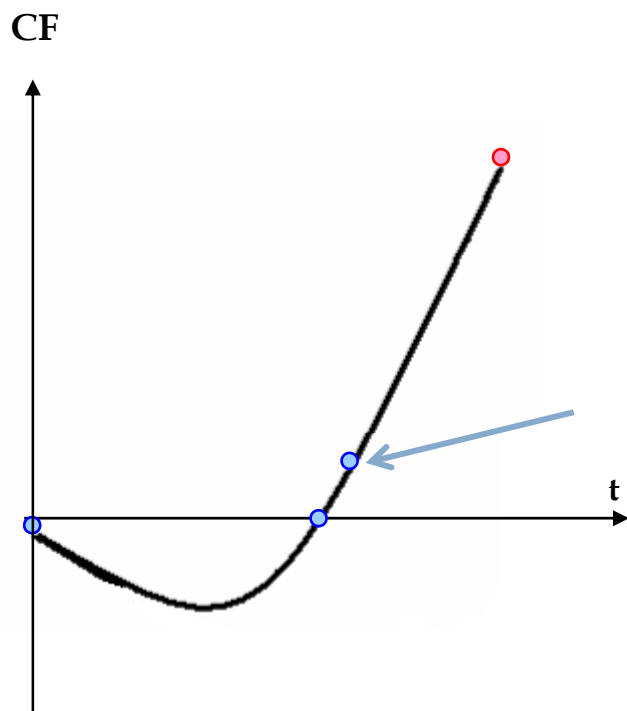
ISDEF

Сентябрь 2008

This material is for the recipient's private information. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, including photocopying and recording, without the written permission of AddVenture LLP.

## Долина смерти - период развития стартапа, в который венчурные инвестиции еще недоступны 2

---



- Развитие от идеи к продукту
- Задача - создать прототип, бета или демо-версию
- Продукт не проверен рынком
- Команда не сработалась
- Нет продаж,  $CF < 0$
- => риски слишком велики для фондов

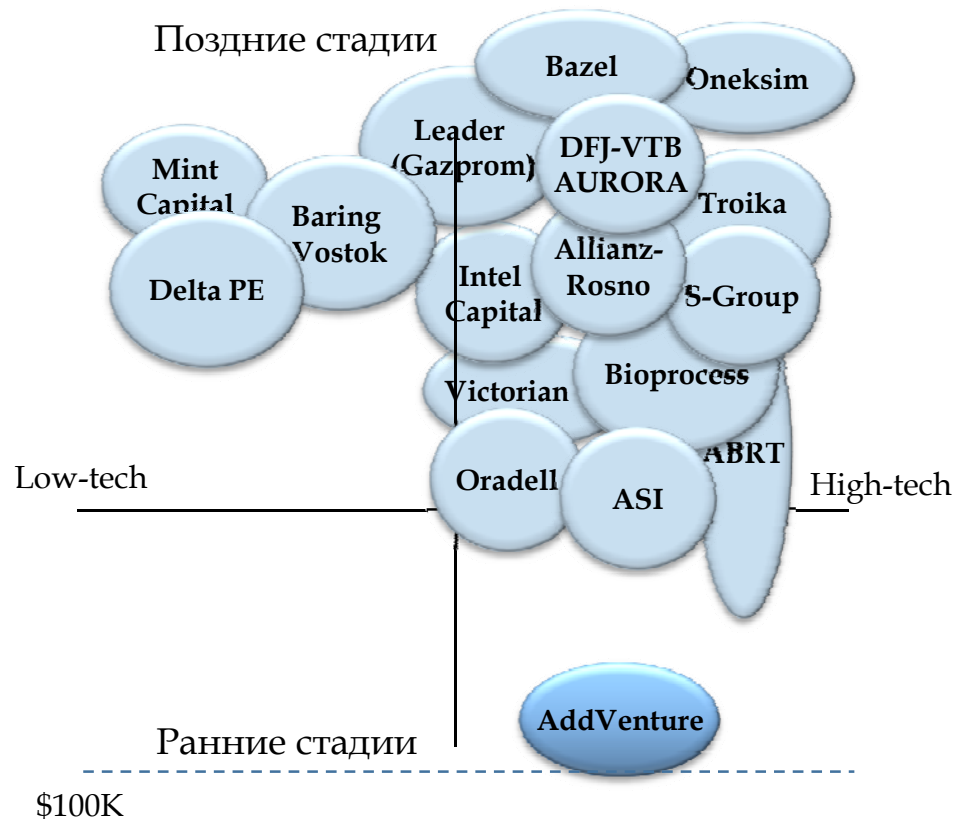
- Согласно мифу первый инвестор Mangrove инвестировал \$200К в концепцию Skype – лист бумаги.
- Но... эти же предприниматели создали Kazaa.



- Согласно мифу ангел Bechtolsheim инвестировал \$100К в сырой прототип поисковика Google.
- Но... он был основателем Sun Microsystems (технология, предприниматель); Брин и Пейдж показали вовлеченность (кредитки); в течение 2 недель были найдены еще \$900К.



## Российский рынок венчурных инвестиций ориентирован на стадии роста и экспансии



- За последний год количество венчурных фондов в России увеличилось вдвое (+РВК)
- Венчурным фондам интересны компании с cash-flow и размером инвестиций от \$3M
- Всего три фонда на стадии \$1-3M
- Стадия \$100K-1M – «мертвая зона»

# Ангелы, ЗФ и гранты не решают проблему «Долины Смерти»

---

Где бизнес-ангелы?

<http://www.private-capital.ru/>

<http://russba.ru/>

<http://www.start-invest.ru/>

Частный капитал  
Национальная Сеть Бизнес-Ангелов

стартовые  инвестиции



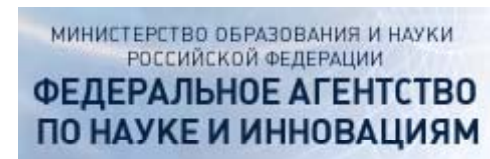
Мало. Не институционализированы. Выступают как частные инвесторы, не smart money. Часто не имеют опыта технологичного бизнеса.

ЗФ – Friends, Fools and Family – только в самом начале.

Гранты:

Фонд Содействия (Бортника) - <http://fasie.ru/>

РосНауки, Правительства Москвы и пр.



## Бутстрэппинг - помоги себе сам

---

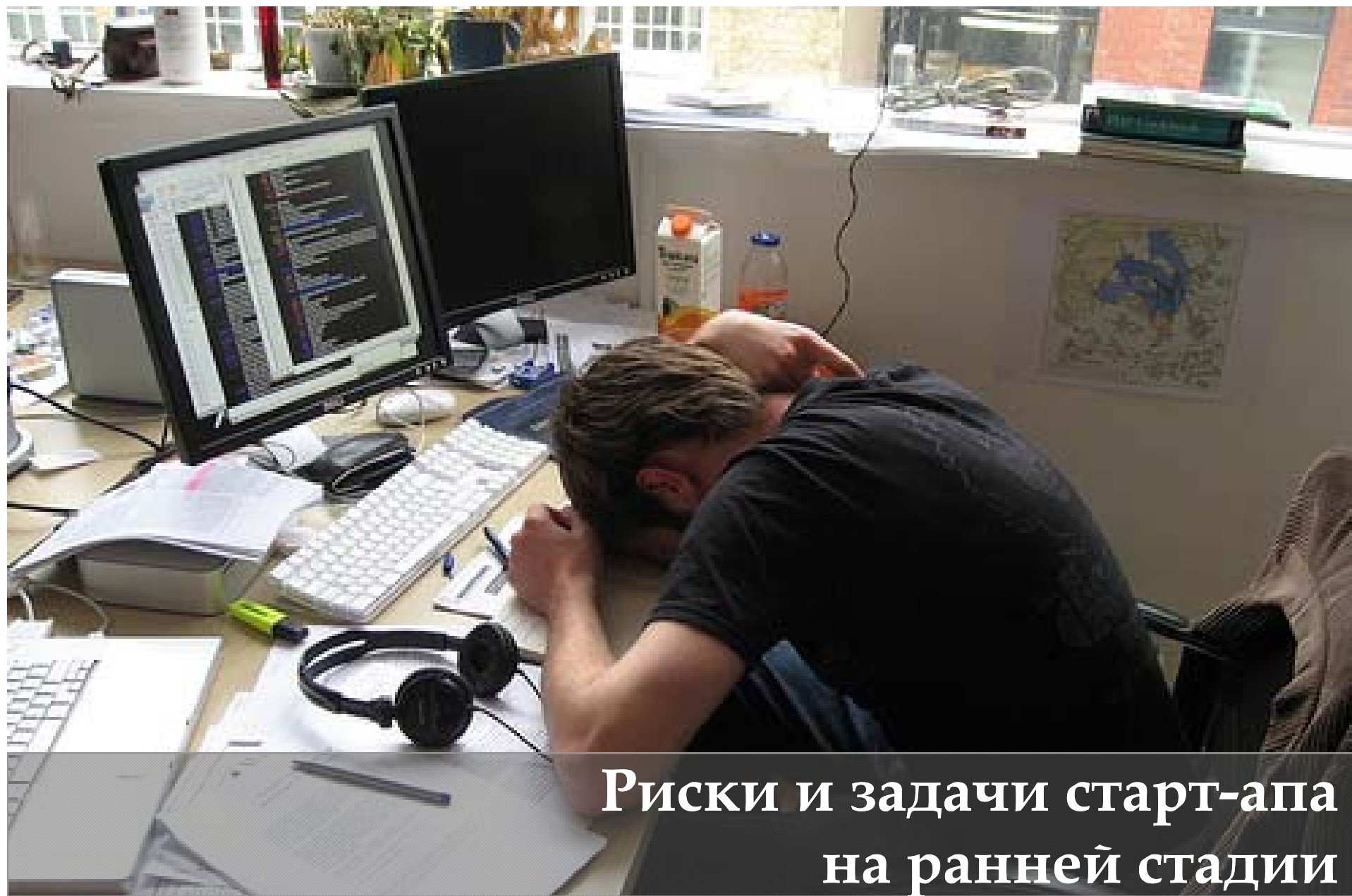
Суть бутстрэппинга (bootstrapping) – вытаски себя из болота сам, т.е. начни бизнес без средств инвесторов.

### 1) Экономь

- На офисе (кафе, коворкинг)
- На зарплате сотрудников стартапов – они часто получают вместо денег опционы (право продать впоследствии акции компании). Е.g. секретарь YouTube (\$1,3 млн)
- На внешних специалистах – оплата услуг лишь после привлечения инвесторов.
- На маркетинге - используй методы «партизанского» и малобюджетного маркетинга, например, блоги.

### 2) Продавай

- Торгуй «воздухом» (Гейтс)
- Проводи «перекрестные» переговоры (Брэнсон)



Риски и задачи старта-апа  
на ранней стадии

# 1. Создание бета-версии или прототипа

- Снять технические риски, проверить технологию
- Обосновать дальнейшие инвестиции и бизнес-план
- Проверить эффективность команды
- Показывать инвестору - вызвать wow-эффект

## Пример 1: 8aweek.com

Во время презентации в Y-Combinator в реальном времени показывали функционал.

## Пример 2: Поиск картинок.

Инвестору демонстрируется технологический прототип, но кейсы затачиваются под инвестора



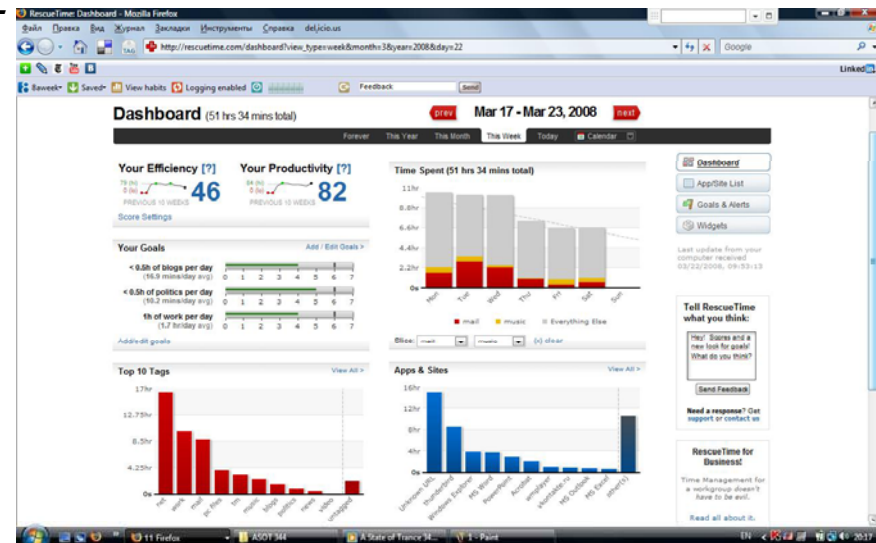
## 2. Добиться первых продаж или заключить соглашения о намерениях

- Не только cashflow, но и реальное полевое тестирование.
- Проверка вовлеченности команды – первая продажа может закрываться 1+ год.
- Обоснование плана продаж для БП

**Пример 1:** технология поиска картинок – партнерство с фотохостинговым сайтом.

**Пример 2:** Rescuetime.com

- Добавили goals, изменили dashboards по отзывам пользователей.
- Заметная форма отзывов.
- Оперативно отвечает СТО компании.



### 3. Сформировать вовлеченную команду

---

Макс Левчин создал свою PayPal mafia, нанимая:

- Трудоголиков без МВА, опыта в консалтинге, богатых родителей и серьезных увлечений спортом
- Тех, кто поступив на докторскую программу, бросили её
- Амбициозных
- Начитанных
- Способных говорить на нескольких иностранных языках
- Высококласных математиков
- Таких же, как он и его сооснователь



«Они приходили, целый день питались дерьмовой едой и спали под рабочими столами» *Fortune*, 26.11.2007

PayPal построили команду с нетипичным мышлением. Впоследствии PayPal мафия основала несколько компаний в различных сферах (Slide, SpaceX, Yelp, Geni, LinkedIn, Tesla Motors, Solar City, Kiva.org и др.), инвестировали в Facebook, YouTube, Digg и пр.

---

## 4. Динамично развиваться. Отсчет пошел

---

- Медленное развитие – самый опасный сигнал для инвестора. Т.к. команда не умеет преодолевать трудности.
  - Единственная определенность в стартапах – «все пойдет не так». Известно наверняка, что БП устареет до того, как высохнут чернила.
  - => Нужно приспосабливаться. Играть вне «зоны комфорта».
  - Либо команда не нацелена делать бизнес. Мотивация: гранты на мышей, построение личного брэнда.
- 
- Конкуренция. Барьер многих ИТ-компаний – число пользователей и высокие издержки переключения на новый сервис.
  - Первый игрок получает «премию» к оценке компании, снимает сливки. Остальные на дне списка.
-



История успеха  
программы Y-Combinator

## Существующие инкубаторы не эффективны

---

не те  
ресурсы

Нужны контакты экспертов, первых клиентов, посевные инвестиции.

не та  
мотивация

Нужны стимулы для быстрого развития «-»: дедлайн, контроль, «+»: конкуренция, инвесторы.

не та среда

Интернет-кафе, Google не вырастет.

# Y-Combinator – самый успешный инкубатор с новой моделью работы

- Инвестирует до \$20К за 2-10% компании
- Заставляет рискнуть и переехать
- Дает «smart money», создает конкурентную среду
- Заставляет быстро развиваться (презентация инвесторам через 3 месяца)



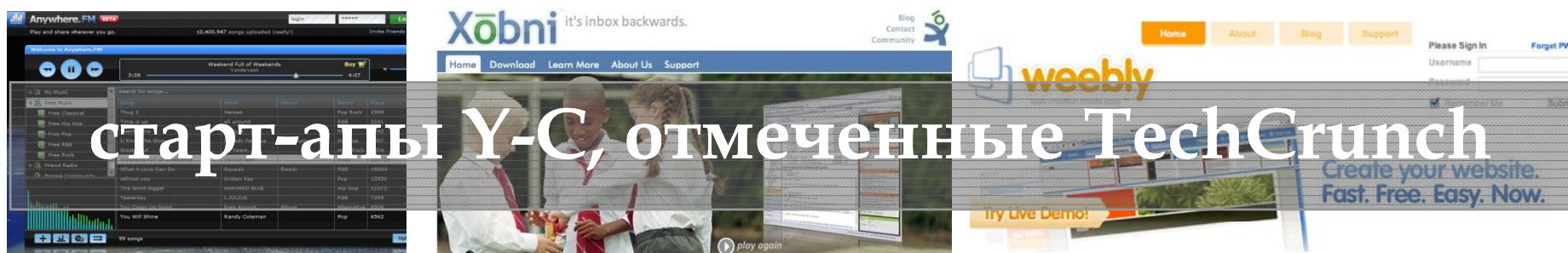
Company	Round	URL
Auctomatic	Winter 07	<a href="http://www.auctomatic.com">www.auctomatic.com</a>
Brainguppy	Summer 05	
<a href="http://www.buxfer.com">Buxfer</a>	Winter 07	<a href="http://www.buxfer.com">www.buxfer.com</a>
ClickFacts	Summer 05	<a href="http://www.clickfacts.com">www.clickfacts.com</a>
Flagr	Winter 06	<a href="http://www.flagr.com">Flagr</a>
<a href="http://www.fuzzwich.com">Fuzzwich</a>	Spring 07	<a href="http://www.fuzzwich.com">Fuzzwich</a>
heysan!	Winter 07	<a href="http://www.heysan.com">www.heysan.com</a>
I'm in Like With You	Summer 06	<a href="http://www.ilwy.com">www.ilwy.com</a>
Inkling	Summer 06	<a href="http://www.inklingmarkets.com">www.inklingmarkets.com</a>
Jamglue	Summer 06	<a href="http://www.jamglue.com">www.jamglue.com</a>
<a href="http://www.justin.tv">Justin.tv</a>	n/a	<a href="http://www.justin.tv">www.justin.tv</a>
Kiko	Summer 05	<a href="http://www.kiko.com">www.kiko.com</a>
LikeBetter	Summer 06	<a href="http://www.likebetter.com">www.likebetter.com</a>
YouOS	Winter 06	<a href="http://www.youos.com">www.youos.com</a>
LoopT	Summer 05	<a href="http://www.loopt.com">www.loopt.com</a>

Company	Round	URL
Octopart	Winter 07	<a href="http://www.octopart.com">www.octopart.com</a>
PollGround	Summer 06	<a href="http://www.pollground.com">www.pollground.com</a>
<a href="http://www.reddit.com">reddit</a>	Summer 05	<a href="http://www.reddit.com">www.reddit.com</a>
<a href="http://www.scribd.com">Scribd</a>	Summer 06	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a>
Snapshot	Winter 06	<a href="http://www.snapshot.com">www.snapshot.com</a>
Overhear.US	Winter 07	<a href="http://www.overhear.us">www.overhear.us</a>
<a href="http://www.tesxtpayme.com">TextPayMe</a>	Winter 06	<a href="http://www.tesxtpayme.com">www.tesxtpayme.com</a>
<a href="http://www.versionate.com/">Versionate</a>	Winter 07	<a href="http://www.versionate.com/">www.versionate.com/</a>
View3	Winter 07	<a href="http://www.view3.com">www.view3.com</a>
Virtualmin	Winter 07	
<a href="http://www.weebly.com">Weebly</a>	Winter 07	<a href="http://www.weebly.com">www.weebly.com</a>
<a href="http://www.writewith.com/">WriteWith</a>	Winter 07	<a href="http://www.writewith.com/">www.writewith.com/</a>
Wufoo	Winter 06	<a href="http://www.wufoo.com">www.wufoo.com</a>
Xobni	Summer 06	<a href="http://www.xobni.com">www.xobni.com</a>
Zenter	Winter 07	<a href="http://www.zenter.com">www.zenter.com</a>

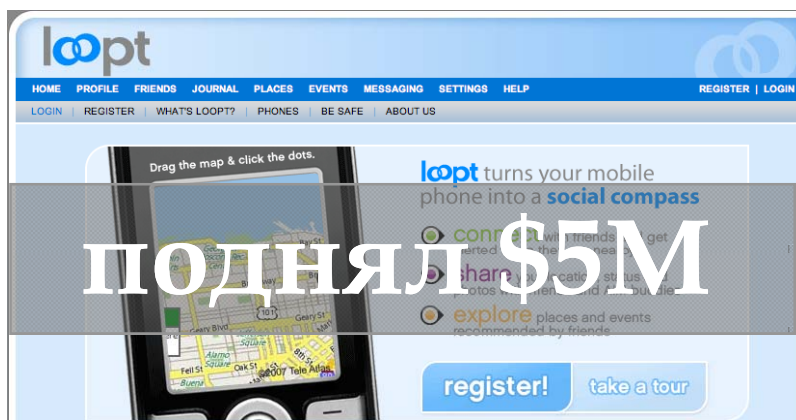
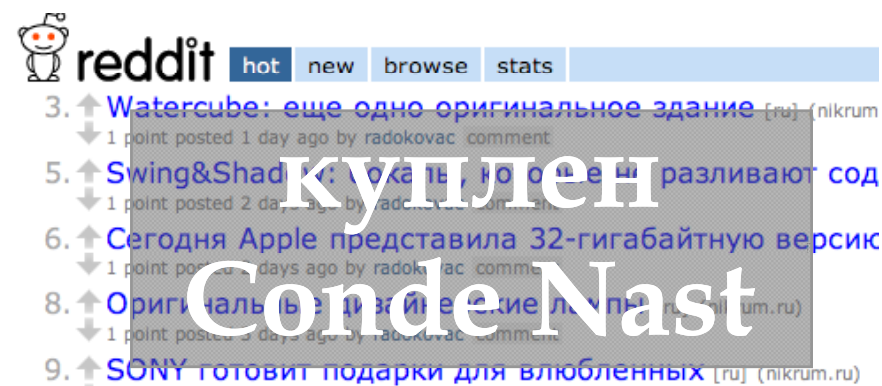
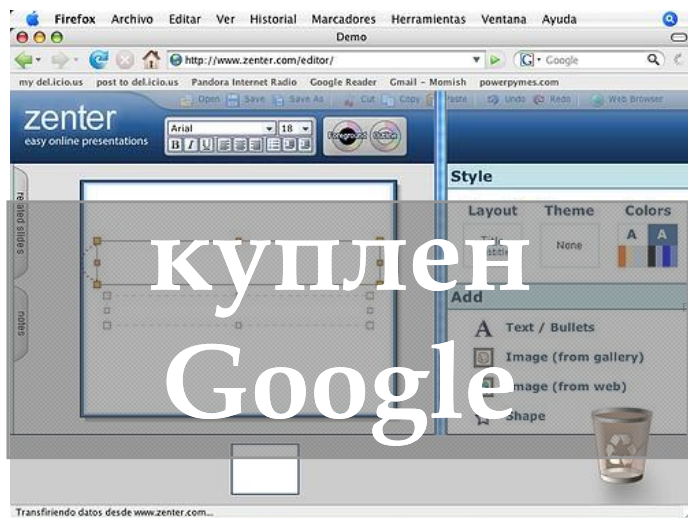
# Путешествие в тысячу ли начинается с первого шага и Y-Combinator помогает его сделать

15

- Цель – быстрый запуск (beta или прототип)
- Работа с идеями (стратегия, go-to-market, ценообразование, патенты и пр.)
- Y-C учит презентовать идеи инвесторам (pitch)
- Y-C проводит ужин раз в неделю, куда приглашаются предприниматели, инвесторы, эксперты, юристы, журналисты и пр.



Некоторые из компаний показали доходность 200-300X, большинство получило следующий раунд

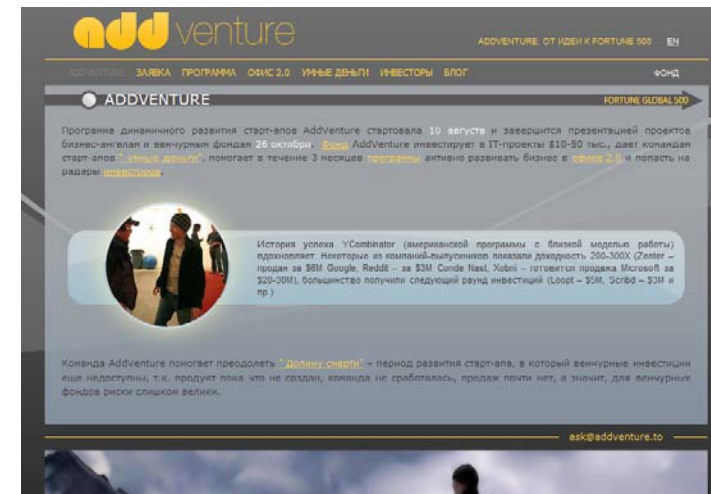




Как повторить  
этот успех в России?

## AddVenture проинвестировал в 6 стартапов по \$20-50К

- Источники проектов: венчурные фонды, бизнес-ангелы, личная сеть контактов, iCamp, Start in Garage и пр.
- Отбор: executive summary, видеоролик, skype, встречи
- Критерии отбора: команды «супергероев», понимание рынка, сделаны первые шаги
- Стартапы: wi2geo.ru, kinokrug.ru, tunestory.com, roomix.ru, виджеты, браузерка.
- 15.08 – 15.11 (investor day)
- Партнеры: iCamp, Русские технопарки (Троицк)









Раз в неделю на ужинах приглашенные эксперты дают фидбэк проектам и делятся опытом

---



# Эксперты AddVenture привносят глубокое знание инновационного бизнеса

 <p><b>Анна Дворникова</b> президент <a href="#">AmBAR</a>, организатор <a href="#">SVOD</a>, директор по развитию "ВКР Security", CEO "Entana Corp."</p> <p>сети, безопасность, ранние стадии "Открывает двери в Кремниевую долину"</p>	 <p><b>Денис Довгопольный</b> партнер <a href="#">"BayView Innovations"</a>, организатор <a href="#">SVOD</a>, член исполкома <a href="#">AmBAR</a></p> <p>антиспам, eMoney, SEO, networking "Rolodex 2.0"</p>
 <p><b>Владимир Долгов</b> глава представительства <a href="#">"Google"</a> в России, экс-генеральный директор <a href="#">"Ozon"</a></p> <p>поиск, контент, блоги "Isn't evil"</p>	 <p><b>Валентин Любимов</b> Директор по разработке компании <a href="#">LiveInternet</a></p> <p>Быстрая и дешевая реализация прототипов любых Интернет-проектов. "Катализатор стартапа"</p>
 <p><b>Роман Мандрик</b> Основатель, CEO агентства интерактивного маркетинга <a href="#">"КСАН"</a>, основатель стартапа <a href="#">"ТВ-клик"</a></p> <p>тач-скрины, вирусный маркетинг, менеджмент самоорганизующихся процессов "Самый креативный стартапщик"</p>	 <p><b>Николай Митюшин</b> Директор по инвестициям фонда <a href="#">"ABRT"</a>, инструктор <a href="#">"Start in Garage"</a>, основатель стартапа <a href="#">"Все в теме"</a></p> <p>веб 2.0, software, entrepreneurship "Помогает стартапам выйти на мировые рынки"</p>

Среди экспертов:

- венчурные фонды
- бизнес-ангелы
- предприниматели
- IT компании
- маркетологи
- юристы
- журналисты

<http://addventure.to/smartmoney>



[elena@addventure.to](mailto:elena@addventure.to)

This material is for the recipient's private information. No part of this document may be reproduced or transmitted in any form or by any means, including photocopying and recording, without the written permission of AddVenture LLP.