

Возможно ли привлечение венчурных денег в отсутствие продаж или рассчитывающихся за оказанные услуги клиентов? Данный вопрос является основным для большинства стартаперов, которые разработали идею проекта, но не имеют денег на его глобальную раскрутку и привлечение аудитории. Стоит заметить, что в сегодняшних условиях политика поведения венчурных инвесторов серьезно меняется, и даже не продающий свои идеи стартап может привлекать деньги.

Объясняется это тем, что в последнее время для венчурных капиталистов стало правилом вкладываться в проекты, используя два «раунда» инвестиций – так инвесторы стараются сделать свои вложения более бережливыми и более разумными. К примеру, первый раунд: инвестор выделяет проекту не более 500 тыс. долларов, ну или эквивалентную сумму, которую регулирует [курс гривна доллар](#). Эти деньги помогают команде сделать первый шаг на рынок. В этот момент инвестор наблюдает за развитием событий, а также оценивает traction стартапа: поведение клиентов, способности компании «обрабатывать» своих клиентов, успешность монетизации своей аудитории и т.д.

В том случае, если сделанные первоначально гипотезы инвестора подтверждаются, либо после определённого анализа перспектив проекта и последующей перестройки компании, внесения корректировок в ее концепцию, выполняется следующий раунд инвестиций. Второй транш инвестиций (до нескольких миллионов долларов) направлен на масштабирование бизнеса. На этом этапе главной задачей инвестора становится максимально возможный приток клиентов и «выжимание» возможной прибыли с проекта, которое можно назвать эффективной монетизацией.

Такая стратегия инвестирования существенно сокращает сроки предоставления материальных ресурсов проекту. К тому же стартапу не приходится после растраты посевных денег обходить венчурные фонды еще раз.