

Многие начинающие предприниматели имеют хороший бизнес-план и пытаются открыть свой бизнес, но им не хватает на это денежных средств. Одним из лучших выходов из такой ситуации может стать поиск инвестора. Однако, для того, чтобы сделать это правильно, такой предприниматель должен представлять себе систему работы венчурной индустрии.

Её законы и механизмы, действующие в ней. В противном случае, вам будет очень сложно найти бизнесмена, который захочет проинвестировать ваш бизнес.

Конечно, вы можете просто взять кредит на развитие бизнеса. Банкам заёмщикам останется только узнать кредитную историю через интернет или другим способом и принять решение о выдаче вам кредита. Но венчурные инвестиции имеют свои преимущества. Так как, заключив венчурный договор, вы получите не просто денежное финансирование, но и надёжного, возможно, более опытного бизнес-партнёра, чем вы.

Подобный инвестор внимательно изучит все составляющие факторы вашего проекта, оценит его плюсы и минусы. Задача начинающего коммерсанта будет заключаться в том, чтобы тоже узнать как можно больше об инвесторе. Именно это позволит вам совместно составить стратегический план и выбрать дальнейшую траекторию развития вашего предприятия.

Чтобы привлечь инвестора, вы должны создавать работающие бизнес планы. Они не должны быть слишком затянутыми, так каждый вкладчик рассчитывает получить прибыль в течение двух максимум пяти лет. Не стоит рассылать информацию о проекте всем подряд. Это означает, что вы не достаточно хорошо изучили рынок. Не будьте излишне придирчивы к инвестору.