

ОШИБКИ МОДЕЛИ

Пять ошибок модели, которые срывают сделку до восьмого слайда.

Инвестор тратит меньше трёх минут на вашу финансовую модель, прежде чем решить, можно ли ей верить. Эти пять ошибок — самые частые причины, по которым интерес гаснет ещё до того, как разговор дошёл до продукта и трекшна. Каждая чинится за день.

5

ошибок
самые частые

<3 мин

смотрит инвестор
на вашу модель

1 день

на каждую правку
все исправимы

Для основателей, привлекающих капитал в GCC. У каждой ошибки один корень: модель построена, чтобы впечатлить, а не чтобы её защитить.

Каждая из них сигнализирует инвестору одно: **вы не понимаете собственный бизнес.**

01 Хоккейная клюшка без двигателя.

ОШИБКА

Выручка стоит на месте, на месте, на месте — и взрывается на 2–3 год. Ни канальной стратегии, ни предпосылок по конверсии, ни плана найма, привязанного к кривой роста.

КАК ЧИТАЕТ ИНВЕСТОР

«Они нарисовали график, который хотели, а не тот, что могут защитить.»

КАК ПОЧИНИТЬ

Стройте выручку снизу вверх: продавцы × сделок в месяц × средний чек. Если каждый доллар нельзя свести к конкретному действию, прогноз недостоверен.

02 Юнит-экономики просто нет.

ОШИБКА

Ни CAC, ни LTV, ни срока окупаемости. Модель показывает выручку и расходы, но не отвечает: сколько стоит привести клиента и сколько он приносит.

КАК ЧИТАЕТ ИНВЕСТОР

«Они не думали, работает ли бизнес на масштабе.»

КАК ПОЧИНИТЬ

Даже до выручки оцените стоимость привлечения (реклама, продажи, партнёрства) и доход с клиента за 12–24 месяца. Ориентир большинства региональных инвесторов — LTV:CAC от 3:1.

03 Нет анализа чувствительности.

ОШИБКА

Один сценарий — оптимистичный. Ни негативного кейса, ни «что если рост вдвое медленнее», ни «что если отток удвоится». Один набор цифр, поданный как данность.

КАК ЧИТАЕТ ИНВЕСТОР

«Ничего не проверено на прочность. Первый же сюрприз рынка застанет врасплох.»

КАК ПОЧИНИТЬ

Три сценария — консервативный, базовый, агрессивный. Выведите переменные, которые реально двигают результат: конверсия, отток, размер сделки. Инвестор уважает тех, кто знает, где сидят риски.

04 Слайд use of funds, который ничего не говорит.

ОШИБКА

«40% продукт, 30% маркетинг, 20% операции, 10% G&A». Это категории, а не план. Такой слайд может написать любой стартап на земле.

КАК ЧИТАЕТ ИНВЕСТОР

«Они не привязали деньги к вехам. Сожгут кеш без чётких целей.»

КАК ПОЧИНИТЬ

Привяжите каждый доллар к вехе. «400K AED — нанять двух старших инженеров и выпустить V2 к Q3». «200K AED — платное привлечение, 500 квал-лидов в месяц к 6-му месяцу». Конкретика читается как уверенность.

05 Burn rate без истории про runway.

ОШИБКА

Модель показывает месячные расходы, но не отвечает: на сколько месяцев runway даёт этот раунд и чего вы достигнете до следующего.

КАК ЧИТАЕТ ИНВЕСТОР

«Через восемь месяцев вернутся за деньгами, не закрыв ни одной вехи.»

КАК ПОЧИНИТЬ

Скажите прямо. «Этот раунд даёт 18 месяцев runway. За это время выходим на [ARR], [число клиентов], [продуктовую веху] — и готовы к Series A».

У всех пяти ошибок один корень: модель, построенная **чтобы впечатлить**, а не **чтобы её защитить**. Искушённый инвестор — особенно в GCC — чувствует разницу. **Защитимая модель не обязана быть сложной. Она должна быть честной, прослеживаемой и проверенной на прочность.**

Модель не держит удар?

Именно эти пробелы IRS-спринт закрывает за 2–3 недели — до того, как их найдёт инвестор. Дека, модель, data room и cap table приводятся в порядок под то, как смотрит капитал GCC.

В паре с этим гайдом: «Контрольный список готовности к инвестору» — 12 пунктов, которые проверяют до второй встречи. Вся библиотека: fiduciaadamantina.ae/ru/library

Разберём за 30 минут.

Покажем, где ваш раунд теряет инвестора и что чинить первым. Без презентации услуг — конкретный разбор вашей готовности.

[Записаться на звонок](#)

Без регистрации. Бесплатно для основателей, готовящихся к раунду.