

ЧЕК-ЛИСТ

Готовность к инвестору: двенадцать **пунктов**.

Большинство основателей теряют интерес инвестора в первые пять минут — не потому что идея слабая, а потому что не в порядке фундамент. Вот двенадцать критериев, которые региональные инвесторы, венчурные фонды и семейные офисы оценивают, прежде чем согласиться на вторую встречу.

12**критериев**

по четырём блокам

4**блока**нарратив · финансы ·
структура · подача**≈ 8****минут чтения**

самопроверка по ходу

Для основателей, привлекающих капитал в GCC. Отмечайте пункты, которые у вас действительно закрыты, — а не те, что вы только собираетесь закрыть.

Оцените себя честно. Каждый пункт инвесторы GCC проверяют на деле — отметьте то, что реально готово.

I. НАРРАТИВ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

01 Ясность проблемы и решения

Можете за 30 секунд объяснить, какую проблему решаете и для кого? Интерес инвестор решает в первую минуту.

02 Размер рынка и момент

Достоверные TAM / SAM / SOM с источниками. «Рынок на \$1 млрд» без доказательств мгновенно убивает доверие.

03 Конкурентное позиционирование

Назовите 3–5 конкурентов и объясните, почему выигрываете вы. «Конкурентов нет» — это красный флаг, а не преимущество.

II. ФИНАНСЫ И МЕТРИКИ

04 Трёхлетняя финансовая модель

Прогноз выручки, юнит-экономика, скорость сжигания, запас хода (runway). Инвестор хочет видеть, что вы понимаете собственные цифры.

05 На что пойдут деньги (use of funds)

Как именно будут потрачены инвестиции? Размытые статьи вроде «на рост» не проходят. Конкретно, до дирхама.

06 Ключевые метрики и трекшн

MRR, CAC, LTV, отток или объём пайплайна. Даже до выручки нужны опережающие показатели, доказывающие динамику.

III. СТРУКТУРА И УПРАВЛЕНИЕ

07 Cap table и юридическая структура

Чистый ли cap table? Правильно ли оформлено юрлицо (ADGM, DIFC, mainland)? Запутанная структура тормозит или срывает сделки.

08 Вестинг основателей и соглашения

Есть ли вестинг на доли основателей? Есть ли соглашение акционеров (SHA)? Без этого инвестор не пойдёт дальше.

09 Интеллектуальная собственность и комплаенс

Защищена ли IP или хотя бы защитима? Соответствуете ли требованиям ОАЭ и отраслевым нормам? Due diligence вскроет пробелы.

IV. ПОДАЧА ПИТЧА

10 Качество презентации (10-15 слайдов)

Чистый дизайн, ясная драматургия, без простыней текста. Презентация — первое впечатление, и оно решает, дадут ли встречу.

11 Чёткость аска и условий

Сколько привлекаете, по какой оценке, каким инструментом (SAFE, equity)? Размытость читается как неопытность.

12 История основателя и слайд команды

Почему именно вы — та команда, что это построит? Региональные инвесторы ставят прежде всего на людей. Слайд о вашей состоятельности важнее, чем кажется.

Закрыли не всё?

Именно эти пробелы IRS-спринт и 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: «Семь красных флагов в cap table» — что заставляет опытного инвестора выйти ещё до due diligence. Вся библиотека: fiduciaadamantina.ae/ru/library

30 минут, по делу.

Разберём, где ваш раунд теряет инвестора, и что чинить в первую очередь. Без презентации услуг — конкретный разбор вашей готовности.

[Записаться на звонок](#)

Без регистрации. Бесплатно для основателей, готовящихся к раунду.