**Навчальний модуль 2**. **Додатковий матеріал.**

**Оцінка інвестиційної готовності стартапу**

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерій** | **Оцінка (Strong-Moderate-Weak-N/A)** |
| Надійний засновник та лідер команди |  |
| Компетентна команда з релевантною експертизою та виконавчими здібностями |  |
| Чітка та визначена аудиторія цільових клієнтів |  |
| Продукт вирішує проблему для означених цільових клієнтів |  |
| З'ясований і підтверджений ринковий попит |  |
| Визначена та підтверджена бізнес-модель |  |
| Функціональний прототип/mvp/продукт для виходу на ринок |  |
| Продемонстрований потенціал прибутку, доведена привабливість або вимірювана зацікавленість (кілька клієнтів у черзі, ранній дохід) |  |
| Наявна стійка конкурентна перевага |  |
| Визначена потенційна частка ринку |  |
| План випуску |  |
| Метрики для оцінки успіху |  |
| Перелік топ-10 клієнтів |  |
| Перелік стратегічних відносин |  |
| Список постачальників і договорів |  |
| Аналіз конкурентного простору |  |
| Чіткі основи та операційна історія запуску стартапу (включно з запланованими та фактичними результатами) |  |
| Баланс капіталу vs розподільний баланс |  |
| Встановлені операційні показники, які підлягають моніторингу |  |
| Визначена поточна вартість та дійсна структура власного капіталу |  |
| Визначений ланцюг вартості |  |
| Визначені ключові ризики |  |
| Перелік патентів, авторських прав, ліцензій або торгових марок |  |
| Продемонстроване повернення інвестицій на цей момент |  |
| Визначена стартегія виходу |  |