

3. Вера: психологический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=125>

4. Ричардс, К. Психология инвестиций: Как перестать делать глупости со своими деньгами: гл.1, гл. 2.

5. Страх: значение слова по Ефремовой. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/s13005.html>

6. Жадность: значение слова по Ефремовой. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/j42.html>

7. Трейдинг на «автомате» – свободно и интуитивно. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://optitrader.ru/news/trejding_na_avtomate_svobodno_i_intuitivno/2014-02-14-182

УДК 159.9

Новицкая Е.В.

Научные руководители: ст. преподаватель Полищук Е.О., доцент Трифонюк А.Ф.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Целью нашей работы является рассмотрение основных принципов инвестиционной привлекательности для их покупателя в контексте психологического ракурса.

Объект исследования – психология воздействия инвестиций на потребителя.

Общеизвестным является тот факт, что не менее 30% всех деловых переговоров – это переговоры по вопросу привлечения инвестиций в различные бизнес-проекты. Вкладывая собственные денежные средства в какой-то проект, мы ориентируемся на привлекательность этих инвестиций.

Основные параметры, которые мы подсознательно используем для того, чтобы понять, интересна ли эта компания для нас как для инвесторов, следующие:

1) хорошее управление компанией и сильная команда менеджеров, которая будет разделять ваши интересы;

2) производимый компанией продукт или предоставляемые услуги, обладающие конкурентным преимуществом по сравнению с другими подобными продуктами или услугами на данном рынке;

3) охват компанией достаточно большого сектора рынка, недополучившего или вообще не получившего такого рода продуктов или услуг;

4) отсутствие очевидных или предполагаемых в ближайшем будущем законодательных препятствий;

5) четкий план развития компании и совершенно понятная возможная стратегия того, как вы будете через определенное время продавать свою инвестиционную позицию, в несколько раз превышающую изначальное вложение [1].

Все эти неотъемлемые составляющие являются крайне важными для нас, потому как мы испытываем чувство страха. Страх служит предупреждением о предстоящей опасности, позволяет сосредоточить внимание на её источнике, побуждает изыскивать пути и средства для её избегания или преодоления [2]. Именно поэтому каждый индивид в роли инвестора хочет обезопасить себя финансово, получив предварительно гарантии своих вложений.

Если посмотреть с другой стороны на вопрос привлекательности инвестиций, то, чтобы привлечь потенциального инвестора, согласно одной из статей Forbes, рекомендуется воспользоваться 7 советами:

1. Дать ответы на три главных вопроса

- Какая проблема решается?
- Как именно она решается?
- Как получить выручку? [3]

Какой бы ни была проблема, нужно сделать сознательный выбор, так как это выбор пути решения проблем. До тех пор, пока этот выбор не сделан, остаются переживания и сожаления, словно вы что-то упускаете и остаетесь в подвешенном состоянии [4]. Стоит объективно оценить идею будущего проекта по этим ключевым параметрам и, только убедившись, что ваша идея отвечает этим требованиям, переходить к этапу подготовки бизнес-плана.

2. Поиск мест, где собираются инвесторы

Благодаря всевозрастающим глобализационным процессам найти человека или людей с достаточным капиталом для вашего проекта не представляет особых трудностей.

3. Ограничение документацией

Важно понимать, что на первом этапе достаточно грамотной и емкой презентации, в которую должна входить вся нужная инвесторам информация, а также карта расходов и доходов [3]. Немаловажную роль здесь играет психология составления презентации и использование методов нейролингвистического программирования при её представлении для создания эффекта «большого убеждения». Инвесторы, как известно, — опытные люди, склонные трезво оценивать поступающие заявления и цифры, поэтому все оптимистичные прогнозы они сразу делят на десять.

4. Сделать акцент на выборе команды

Члены команды должны по-настоящему «гореть» одной идеей, быть готовы к длинным сериям неудач, безденежью, неизвестности, постоянным переменам [2]. С точки зрения инвесторов, серьезным плюсом является наличие у команды опыта запуска аналогичных проектов в прошлом, снижая таким образом имеющиеся риски.

5. Грамотное распределение инвестиционных средств

Здесь во внимание берется учет текущей стадии развития. Если продукт еще не реализован, практически все должно вкладываться в разработку, чтобы как можно быстрее (в идеале за пару месяцев) запустить хотя бы бета-версию, что позволит получить поток первых клиентов, пусть не приносящих поначалу большой прибыли, но формирующих столь важную пользовательскую аудиторию и доверие к новинке на рынке. Психология привлекательности инвестиций работает таким образом, что мы, не осознавая того, так или иначе пользуемся коллективной оценкой того или иного продукта или услуги, поэтому стоит обратить внимание на создание того «первого впечатления» от компании. После запуска необходимо сосредоточить усилия на поиске оптимальной финансовой модели, а денежные средства перенаправить на рекламу и продвижение.

6. Сочетание упорства с гибкостью

Многие начинатели бизнеса плохо себе представляют, какие перемены может принести в их жизнь этот шаг. Между тем психологическая готовность, зрелость – один из ключевых факторов успеха [3]. Упорство как качество личности – способность не пасовать перед неудачей, сохранять верность кон-

кретной, близкой, оперативной цели, неослабевающее стремление поддерживать действие независимо от трудностей, настроения и чувств [5]. Не секрет, что многие проекты выживали едва ли не исключительно благодаря непоколебимой вере их основателей в свои идеи и неиссякаемому упорству на пути к поставленным целям [3]. Гибкость мышления же заключается в умении изменять намеченный вначале план решения задач, если он не удовлетворяет тем условиям проблемы, которые постепенно вычлняются в ходе ее решения и которые не удалось учесть с самого начала.

- Гибкость – это вариативность подходов, гипотез и методов, используемых в процессе мышления.

- Гибкость – это быстрая реакция и адекватные решения.

- Гибкость – это талант налаживать контакты с абсолютно разными членами коллектива.

- Гибкость – это способность оценить реальные масштабы проблемы и принять необходимые меры.

- Гибкость – это адаптивность и пластичность мышления и поведения.

- Гибкость – это умение заменить неэффективный способ оптимальным.

- Гибкость – это свобода от стереотипов [6].

По-настоящему трудным является сочетание в индивидууме этих двух качеств, учитывая еще то, что в зависимости от ситуации встает необходимость «пользоваться» либо упорством, либо гибкостью.

7. Умение смотреть на свой проект со стороны

Главная ошибка большинства нуждающихся в инвестициях – неверная оценка собственной идеи или продукта. В этом вопросе крайне важна объективность, так как человек, влюбленный в свою идею, порой не способен осознать, что на самом деле она не решает фактической проблемы. Абстрагироваться от личного отношения к проекту бывает очень сложно, но научиться этому является ключевой необходимостью для всех тех, кто хочет привлечь инвесторов.

Команда руководителей должна всегда смотреть на себя глазами человека, который сидит по другую сторону стола переговоров [1]. Очевидно, что инвесторы мыслят категориями прибыли и выгоды, которые должны превышать средние показатели, в таком случае приведите определенные расчеты, предоставьте финансовую отчетность и покажите, что вы можете этого добиться.

Список цитированных источников

1. Деловые переговоры: пять критериев привлечения инвестиций от Патриции Клоэрти. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://alexanderkondratovich.com/lycshie-intervyu/delovye-peregovori-pyat-kriteriev-privlecheniya-investicij-ot-patricii-kloerti.html>

2. Психологическая помощь при фобиях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amerahi.ru/articles/index.php?article=4>

3. Как привлечь инвестора: 7 советов из личного опыта. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-column/startapy/84209-kak-privlech-investora-7-sovetov-iz-lichnogo-opyta>

4. Пути решения проблем. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://progressman.ru/2011/11/noprobl/>

5. Упорство и настойчивость. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.psychologos.ru/articles/view/uporstvo_i_nastoychivost