



Не секрет, что в последнее время **кредитование** становится неотъемлемой частью больше доли мирового бизнеса. Особенно тяжело в этом плане «новичкам», которые полны идей, энтузиазма, амбиций, расчетов и веры в успех, но, к сожалению, не так богаты финансово.

Естественно, существуют банки, кредиты, лизинги, но всегда ли это так выгодно? Особенно, учитывая тот факт, что очень часто банки требуют весьма большое количество справок, поднимают кредитные истории, принимают решение неделями, а в итоге просто отказывают.

Вы удивитесь, но в мире достаточно много людей, готовых инвестировать в вас деньги, если они сочтут это разумным вложением. К тому же, не всегда есть возможность взять кредит в банке, по ряду привычных и специфичных причин. Поэтому мы поговорим о том, что же все-таки делать, как искать и как убеждать частных инвесторов.

Изначально, вам нужен проект того бизнеса, которым вы планируете заниматься. Это не должен быть листочек из тетради со схемой, по которой «очень скоро» вы получите огромную прибыль. Ваша идея должна быть изложена максимально четко, емко, красочно. При необходимости, должен быть макет, изображения, диаграммы, расчеты. Вы должны обладать всеми возможными инструментами, чтобы человек поверил в успешность этого дела.

На этом этапе все предельно ясно, идем дальше. Где же найти частного инвестора в наши-то дни?

Дело в том, что существуют компании-посредники, которые сами находят инвесторов и помогут вам связаться с ними, решить все моменты, в том числе и правовые.

Естественно, за определенную плату своих услуг. Специалисты подобных компаний стараются подобрать максимально выгодные условия сотрудничества с инвесторами, низкие проценты, сроки, прочие условия.

Сотрудничая с действительно качественной компанией, ваши поиски будут более успешны. А дальше останется дело за вами, вашей идеей.

Главное – реально оценивать свой бизнес-проект, его успешность. Если это на самом деле стоящая идея, и вы донесете ее до частных инвесторов, они охотно согласятся вложить в ваше дело деньги, потому что сами будут заинтересованы в получении прибыли.

Старайтесь учитывать опыт этих людей, их серьезные намерения и будьте готовы к

тому, что от вас могут потребовать какой-то дополнительной информации, возможно, неких расчетов, анализа конкурентов и т.д. Не забывайте об этом, и готовьте проект собственного бизнеса так, словно у вас уже есть эти деньги, и вы вот-вот начнете реализовывать все это в жизнь.