

IRL (Investment Readiness Level)

17.10.2024

Методика IRL (Investment Readiness Level) используется для оценки готовности технологических проектов к привлечению инвестиций. С фокусом на привлекательности для инвесторов, IRL оценивает такие ключевые критерии, как рыночный потенциал, наличие первоначальных инвестиций, стратегии защиты интеллектуальной собственности, первых продаж и т.д.

Данная методика предлагает градацию по уровням, что позволяет проектам систематически развиваться от начальных этапов до более зрелых состояний. Это способствует последовательному развитию и готовности к инвестициям на каждом этапе.

Уровни IRL, их описание и критерии оценки:

IRL 1 Разработана полная первоначальная бизнес-модель

Выполнена базовая оценка объема рынка, проведен конкурентный анализ, оценены первоначальные показатели бизнес-плана (необходимый объем инвестиций, прогноз по выручке), выработана стратегия защиты интеллектуальной собственности.

Достигнут уровень MRL 1

IRL 2 Проведен анализ размера рынка и конкурентный анализ

Привлечено предпосевное финансирование для создания MVP;
Начата активная операционная деятельность.

Достигнут уровень MRL 1

IRL 3 Проведена проверка «проблемы / решения»

Подтверждена заинтересованность потенциальных инвесторов в продолжении финансирования (либо привлечено финансирование из собственных средств).

IRL 4 Создан прототип минимально жизнеспособного продукта с низкой точностью воспроизведения

Детализирован прогноз выручки по клиентским сегментам / каналам продаж;
Решены вопросы с интеллектуальной собственностью, определен набор мер по получению необходимых сертификатов и разрешений (где применимо).

Достигнут уровень MRL 5

IRL 5 Проведена проверка соответствия продукта рынку

Получена первая положительная обратная связь от потенциальных потребителей:

B2C — Получены первые продажи;

B2B — Первые комфортные письма от промышленных заказчиков.

Достигнут уровень MRL 7

IRL 6 Проверена модель доходности

B2C — ведется оптимизация экономики в каналах продаж;

B2B — Проведены пилотные внедрения промышленным заказчикам (в т.ч. бесплатные).

Достигнут уровень MRL 8

IRL 7 Создан прототип минимально жизнеспособного продукта высокой точности (Round A)

B2C — Достигнута положительная экономика по каналам продаж;

B2B — Первые реальные продажи промышленным заказчикам.

Успешно привлечены инвестиции на масштабирование бизнеса (Round A и далее).

IRL 8 Подтверждена ценность продукта (Round A)

Обеспечена устойчивая динамика продаж на локальном рынке, первые продажи на международном рынке.

Достигнут уровень MRL 9

IRL 9 Определены и подтверждены все важные показатели (Round B, Pre—IPO)

Масштабируются продажи на международном рынке / возможность выхода для первых инвесторов и основателей.