

업계 VC가 직접 말해주는 투자유치 전략

VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

이택경 · 한국벤처투자 · 스타트업얼라이언스 [공저]

"투자를 유치하는
것은 그 과정 자체가
미래의 나침반과 같다."

직방
안성우 대표

"투자 유치를 준비하는
창업가들이 반드시
읽어야 하는 필독서!"

소프트뱅크벤처스아시아
이준호 대표

"신배 창업가인
저자가 투자자를 오래
경험하며 나온 조언"

카카오벤처스
정산아 대표

"스타트업을 위한
상세하고 친절한
투자 가이드북!"

코리아스타트업포럼
최성진 대표

"창업했을 때
이 책이 있었더라면!"

스타일하이
윤자영 대표

NAMU

요약본.

By 김유정 닮은, 유튜브 하는 경영지도사 김민지



VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

I. 저는 투자 유치가 처음인데요

1. 왜 투자를 받아야 할까요

- 스타트업의 장기적인 목표는 1차 목표인 단순한 생존이 아님
- 고객에게 제대로 된 가치를 주면서 크게 성장할 수 있어야함
- 시장 선점을 위해서는, 이미 이익이 나고 있는 상태에서도 고객 확대를 위한 충분한 자금 확보를 목적으로 투자 유치가 필요할 수도 있음
- ‘투자금 + 투자자의 조력’으로 성공 가능성을 더 높일 수 있거나 또는 더 크고 빠르게 성장할 수 있다면, 함께 파이를 키워가는 것이 유리

2. 투자 유치, 필수인가?

이런 기업은 투자 유치 안 해도 되어요!

- ① 자영업처럼 자본금과 초기의 매출만으로 손익분기점에 도달하기까지의 비용을 감당할 수 있고, 이후에도 서서히 성장하여 이익을 낼 수 있으면
- ② 투자 유치 없이도 투자 유치 없이도 최근에 많이 저렴해진 ICT 인프라를 효율적으로 활용해, 단기간에 급성장하여 손익분기점을 돌파할 수 있으면

3. 투자 유치 전, 반드시 확인해야 할 것들

- 먼저 우리가 J커브의 성장 잠재력을 가진 스타트업인가?
- 이자와 원금을 기한 내에 차질 없이 갚을 수 있고 경영 간섭 받기 싫으면 투자보다 대출
- 이런 생각으로 투자받지 마세요
 - ① 남들도 투자를 받으니 나도 투자를 받아야겠다”
 - ② “내 돈 넣기엔 리스크가 있으니 남의 돈으로 사업하자”

II. 투자자는 투자할 때 어떤 생각을 할까?

1. 투자자, 이렇게 나뉜다

투자 자금 유형 및 투자 계약 주체별 사례

투자 자금 유형	투자 계약 주체	사례
개인	개인	개인 엔젤 투자 엔젤 클럽의 개인별 투자 ¹¹ 투자형 크라우드 펀딩 ¹²
법인	일반 기업 기관투자자	펀드결성 대신 법인을 설립하여 투자 자기자본 투자 ¹³
펀드	기관투자자가 결성한 펀드	펀드(투자조합/합자회사) 투자 ¹⁴

투자 라운드별 투자 금액 및 기업가치

단계	투자 라운드	투자 금액	기업가치 ²⁰
초기	시드	수천 만~수 억 원	~40 억 원
	Pre 시리즈 A	5~15 억 원	40~100 억 원
중기	시리즈 A	20~40 억 원	100~250 억 원
	시리즈 B	50~150 억 원	250~750 억 원
후기	시리즈 C	수백 억 원	750~1500 억 원
	시리즈 D,E,F /Pre IPO ²¹	수백 억~ 1000 억 원 이상	수천 억 원 이상

단계별 투자자의 특성

- ① 초기 투자자 : 비즈니스 모델이 아직 제대로 검증되지 않았더라도, 팀의 역량이 뛰어나고 비즈니스 모델의 가능성이 보이면 초기 스타트업이라도 투자를 진행
- ② 중기 투자자 : 비즈니스 모델이 제대로 검증되어 어느 정도 서비스나 수익 모델 지표를 보여주며, 본격적인 성장을 앞둔 스타트업
- ③ 후기 투자자 : 후기 투자자는 본격적인 성장을 이룬 성공궤도에 진입한 스타트업이나, 조만간 상장이나 대형 M&A가 가능한 기업을 대상으로 투자

목적별 투자자의 특성

- ① 재무적 투자자 : 투자한 기업이 크게 성장하여 기업가치가 높아지면, 적절한 시점에 투자금을 회수하여 수익을 얻는 것을 주목적으로 하는 투자자
- ② 전략적 투자자 : 가볍게는 시장 동향을 파악하기 위한 것부터 기존 사업과 전략적 시너지를 모색하거나, 신기술 확보/신사업 발굴

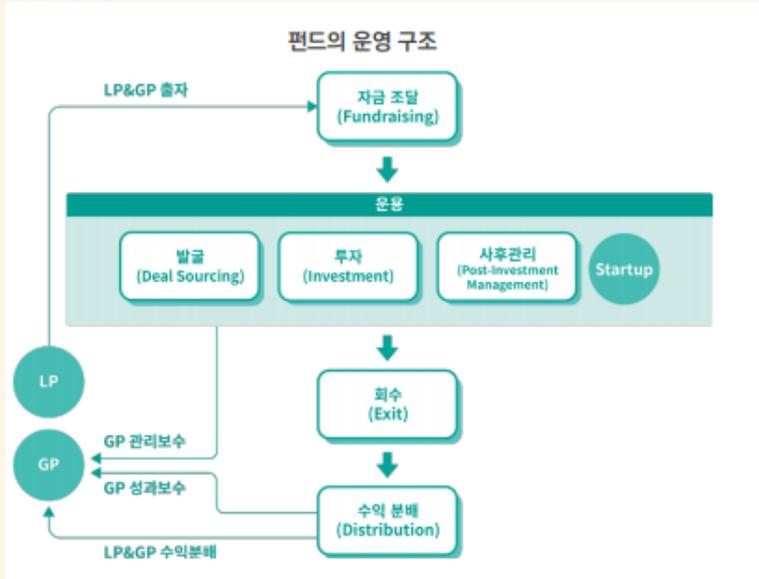
VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

II. 투자자는 투자할 때 어떤 생각을 할까?

2. 투자자, 이런 역할을 해요

- 네트워킹 : 다양한 협력업체 후보나 고객사 후보에 대한 미팅 주선이 가능, '동료 학습(Peer Learning), 대외 인지도 향상
- 후속 투자 유치 : 소개 뿐만 아니라 투자 유치 전략이나 IR 자료에 대한 자문 등 투자 유치 전반에 걸쳐 조언 제공
- 경영 관련 조언 : 투자자의 사업 방향, 전략, 마케팅, 그리고 실무에 대한 여러 조언을 통해 스타트업의 시행착오 감소
- 기타 지원 프로그램 : 별도의 교육 프로그램, PR 지원 프로그램 등

펀드의 운용 주기



운용 기간

- 해외 VC의 펀드 운용 기간은 만기(Maturity)가 10년 이상
- , 국내 VC의 펀드 운용 기간은 대부분 7~8년
- 투자 기간은 전체 펀드 운용기간 절반~그 이하

투자자는 어떻게 수익을 얻을까?

- 관리보수
- 기준수익률과 성과보수

3. 투자자는 쪽박? 대박?

투자금의 회수 방법

- 기업공개
 - ① 장점 : 기업은 자금 조달이 용이해지고 투명성이 높은 상장 기업으로서 신뢰도가 높아짐
 - ② 단점 : 공시 등 여러 가지 관련 규약들을 엄격히 준수해야 하며, 전문 투자자가 아닌 일반인 주주도 많아지면서 관리 부하가 커짐
- 인수합병 : 미국 실리콘밸리와 달리 국내에서는 여러 가지 이유로 인수합병이 크게 활성화되지 못함
- 구주매각 : 비상장 주식은 주식시장에서 매각이 불가능하기에 다른 방법으로 주식 매각.
 - 후속 투자자가 신주 외에 기존 투자자의 구주를 매수하기도 하고, 또는 구주 매입을 전문으로 하는 세컨더리펀드가 구주를 매수
- 상환 : 주식과 결합된 채권으로 투자 계약을 진행
- 기타 : 영화나 웹툰, 게임 등의 콘텐츠에 투자할 경우, 회사가 아닌 프로젝트 단위로 수익 배분에 대한 투자 계약을 진행

단계별 투자 성향

- 초기 투자자 : 하이리스크 하이리턴
- 후기 투자자 : 로우리스크 로우리턴

VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

II. 투자자는 투자할 때 어떤 생각을 할까?

4. Pick Me up! 투자자는 이런 스타트업에 투 자한다

주로 팀 / 시장 많이 고려

- 초기 투자자일수록 스타트업이 의미 있는 지표가 아직 없고 가설 검증이 되지 않은 상태가 많기 때문에, 이 중 '팀'에 좀 더 중점을 두는 경향이 있습니다.
- 뒤로 갈수록 스타트업의 여러 가지 지표에 기반해 시장'도 더 신중하게 고려하는 편입니다.

투자자가 좋아하는 팀 성향

- 꿈의 크기와 집념 : 대표와 공동창업자가 가진 꿈이 크고 의지가 강할수록, 창업을 하면서 접하는 어려운 상황들을 끝까지 포기하지 않고 집요하게 헤쳐 나가는 경우를 실제로 많이 경험
- 커뮤니케이션 능력, 학습 능력, 실행력 : '정확한 정보 전달력과 설득력' 의미. 리더십, 인재 영입, 영업이나 외부 협력관계 구축, 투자 유치 등 모두 커뮤니케이션 능력과 밀접한 관계가 있음
- 조직 역량과 이력 : 다수의 공동창업자로 구성된 팀에 대한 투자를 선호. 공동창업자로 구성된 팀이 1인 창업자 팀보다 조직 역량이 나 다양성 측면에서 경쟁우위에 있을 때가 많음. 대표 리더십 검증
- 신뢰와 인간적인 매력 : 투자자에 대해 공감 능력이 있는 팀을 선호

투자자가 고려하는 시장 요소

- 고객의 니즈(Needs) : 투자자는 고객의 니즈가 정말로 강한지, 주요 고객군은 누구인지, 그리고 그 제품을 위해 고객들이 기꺼이 돈을 낼 의향이 있는지를 먼저 고려
- 시장의 '성장성' 과 '지속성'
 - ① 시장 자체의 성장성이 작다면 해당 분야 스타트업의 성장성 역시 한계가 있음
 - ② 지속성이 짧다면 얼마 안 있어서 또다른 시장 개척해야 함
- 시장의 주변 환경 (ex: 관련 규제)
- 스타트업의 성장 속도와 경쟁우위 :
 - ① 일반적으로 투자자는 노동집약적 서비스처럼 빠른 성장이 힘들고 수익성에 한계가 있는 사업은 기피하는 편
 - ② 대신 ICT 업종처럼 빠른 성장이 가능하고 한계비용(Marginal Cost)이 낮은 사업을 선호
- 수익성과 회수 가능성 :
 - ① 수익성 : 스타트업은 투자자에게 어떤 수익 모델을 통해 매출과 이익을 낼 수 있는지와 수익 모델 관련하여 현재 검증된 지표도 보여줘야 함
 - ② 회수 가능성 : 만약 매출이 크게 성장하기 힘들다면, 대신 독보적인 기술을 보유하여 M&A 가능성을 높여야 함

III. 투자 유치, 실제로는 이렇게 진행돼요

1. 투자 유치 준비물, 무엇이 있을까?

준비물 목록

- 투자 유치의 의미를 생각해보기
- 투자자에 대해 기본적으로 이해하기
- 현 단계의 투자 유치 요건을 충족시키는지 점검해보기
- 회계/세무/법무적으로 정비하기
- 필요한 자금이 어느 정도인지 고려해보기
- 투자 유치를 시작할 시점을 계산해 보기
- 힘든 투자 유치 과정에 대한 마음의 준비를 하기
- 적합한 투자자 후보를 찾기
- 투자 유치 절차에 대해 이해하기
- 투자 계약서 및 관련된 법무 업무에 대해 미리 공부하기
- 투자 유치 계획 수립하기
- IR 자료 준비하기

VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

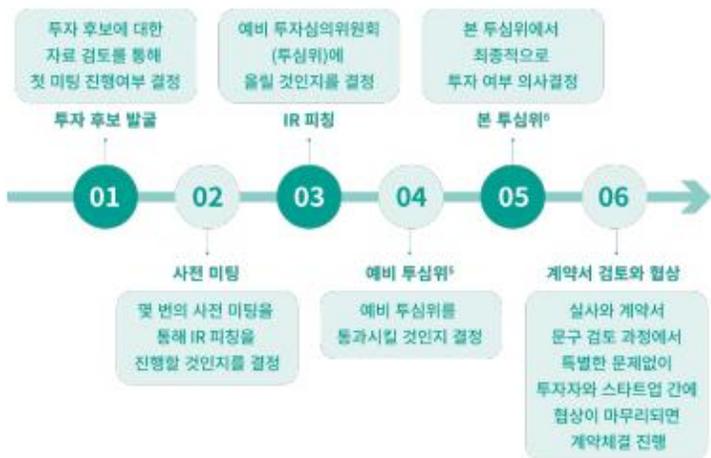
Ⅲ. 투자 유치, 실제로는 이렇게 진행돼요

2. 투자자의 투자 절차, 큰 그림으로 이해하기



스타트업은 동그라미로 표시된 다음과 같은 여섯 단계의 중간 의사 결정을 모두 통과해야 최종적으로 투자 계약이 이루어집니다.

투자 절차별 주요 의사결정 내용



투자자마다 다르지만 100곳의 투자 후보를 검토할 때 최종적으로 투자 계약까지 도달하는 후보는 대체로 몇 곳에 불과합니다. 따라서 스타트업은 투자 계약서에 도장을 찍기 전까지는 안심하지 말고 최선을 다해야 합니다.

VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

III. 투자 유치, 실제로는 이렇게 진행돼요

3. 두근두근, 마침내 투자자와 첫 미팅

적합한 투자자의 네 가지 기본 조건

- A. 투자 단계가 맞는 투자자를 찾아라
- B. 투자 분야가 맞는 투자자를 찾아라
- C. 필요한 금액을 확보해 줄 수 있는 투자자를 찾아라
- D. 목표 기한 내에 자금을 납입할 수 있는 투자자를 찾아라

투자자, 어떻게 찾고 어떻게 연락할까?

- A. 투자 협회나 투자자 홈페이지를 이용하기 (ex: 한국벤처캐피탈협회 홈페이지)
- B. 펀드 출자자 홈페이지를 활용하기 (ex: 한국모태펀드가 출자한 '4차 산업혁명 펀드'의 경우 운용기관인 '한국벤처투자'의 '모태펀드 출자펀드 찾기' 홈페이지를 통해 검색할 수 있으며, 펀드 유형별 투자 규모, 결성시기, 존속기간, 운용사 등의 정보를 확인할 수 있습니다.)
- C. 기타 온라인 정보를 활용하기 (ex: 투자자의 페이스북 페이지/블로그/뉴스레터)
- D. 오프라인 행사와 지인을 통하기
- E. 해당 투자자에게 직접 문의하기

투자자를 만날 수 있는 다섯 가지 채널

- A. 콜드 메일 (시드 투자자나 일부 프리 시리즈 A 투자자와 같은 초기 투자자에게 의미 있는 채널)
- B. 지인의 소개 (중기/후기 투자자 유리)
- C. 창업 경진대회와 피칭 행사
- D. 기타 현장 미팅
- E. 홍보를 통한 투자자 유인

첫 미팅과 IR 피칭에 앞서서 대비해야 할 것들

- 첫 미팅에서는 비즈니스 모델의 핵심, 팀의 주요 멤버 소개와 서로 만나게 된 배경, 창업 동기, 그리고 필요한 자금의 규모와 시기
- 이후의 후속 미팅을 통해 추가 질의나 향후 예상 지표에 대한 근거/경쟁사/세부기술 등 관련 자료를 추가로 요구하기도 하고, 고객사와의 인터뷰를 요청하기도 하며, 해당 스타트업을 직접 방문하여 점검해 봄

4. 멋지기보다는 '핵심을 찌르는 IR 피칭'

- IR 자료는 무엇보다 투자자를 주 대상으로 하여 투자자의 입장을 고려하여 작성해야 합니다



VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

III. 투자 유치, 실제로는 이렇게 진행돼요

4. 멋지기보다는 '핵심을 찌르는 IR 피칭'

IR 자료, 작성 팁 여덟 가지

- A. 투자자가 식상하다고 느낄 부분은 줄이고 궁금해할 부분에 집중하라
- B. What만 있고 How to가 없으면 곤란하다
- C. 지나친 논리적 비약이나 과장은 역효과를 낼 수 있다 (데이터를 외부에서 인용할 때에는 출처가 명확한 객관적인 데이터를 사용해야 하고, 설득력 있는 논리적인 근거에 기반하여 경쟁력, 목표 시장규모, 그리고 미래 예상 지표를 설명해야 함)
- D. 단계적인 로드맵을 보여줘라
- E. 적절한 스토리텔링을 활용하라
- F. 텍스트와 시각 자료를 조화롭게 사용하라
- G. 어깨에 힘을 빼고 본인 스타일대로 자료를 만들어라
- H. 예상 Q&A 자료를 미리 부록에 넣어두면 좋다

5. 우리 회사의 적정 기업가치는 얼마일까?

일반적인 기업가치 평가 방법

- A. 법적인 평가 방법 : 상속세 및 증여세법상의 평가 방법. 비상장주식의 경우 순손익 가치와 순자산 가치를 가중평균하여 산정 (초기 스타트업에게는 적합하지 않음)
- B. 현금흐름에 기반한 평가 방법 : 해당 기업이 향후에 벌어들일 미래의 현금흐름을 현재 가치로 할인하여 기업가치를 산출하는 방법. (초기 스타트업에게는 적합하지 않음)
- C. 유사 기업 기업가치에 기반한 평가 방법 :
 - ① PER(Price Earning Ratio : 주가수익비율),
 - ② PBR(Price Bookvalue Ratio : 주가순자산비율)
 - ③ EBITDA(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)
 - ④ 유료 가입 자 수 등의 지표

투자자의 스타트업 기업가치 고려 요소

- A. 내부 컨센서스(Consensus) : 업종별로 잠재적인 시장의 크기, 스타트업의 경쟁우위, 서비스/제품/수익 모델 등의 진행 단계를 고려하여 산정된 대략적인 적정 기업가치
- B. 미래 성장 잠재력 : 미래 어느 정도까지 성장이 가능한지가 수익 배수 측면
- C. 선행 투자자의 기업가치 : 이전 투자에 비교해 상대적으로 얼마나 성장했는지(매출이나 영업이익, 서비스 지표 등)
- D. 시장의 상황 : 적정 기업가치는 시장의 수요와 공급에 따라 일종의 경매 형태로 최종 결정

적정 투자 금액과 지분 희석

- A. 필요 자금 규모 : 보통 1년 6개월 이상 버틸 수 있는 금액을 권장하며, 최소 1년 이상은 버틸 수 있는 만큼
- B. 지분 희석 : 큰 자금이 필요한 인프라 산업의 스타트업일 경우 누적된 지분 희석률이 높을 수 있고, 상대적으로 소규모 자금으로도 빠른 성장이 가능한 ICT 분야 스타트업은 누적된 지분 희석률이 낮을 수 있음

스타트업 D의 투자 단계별 기업가치/투자 금액과 지분 희석

법인 설립후 연차		0년	1년	2년	3년	5년	6년	8년
단계별 투자 유치		설립	시드	프리 시리즈A	시리즈A	시리즈B	시리즈C	상장시 공모
금액(억 원)	투자금	0.5 (미분할)	2	7	25	100	200	500 (공모)
	프리 머니 기업가치		18	53	105	400	1,000	2,300
	포스트 머니 기업가치	0.5	20	60	130	500	1,200	2,800
지분율(%)	창업자들+직원들	100%	90.0%	79.5%	64.2%	51.4%	42.8%	35.2%
	시드 투자자		10.0%	8.8%	7.1%	5.7%	4.8%	3.9%
	프리 시리즈 A 투자자			11.7%	9.4%	7.5%	6.3%	5.2%
	시리즈 A 투자자				19.2%	15.4%	12.8%	10.5%
	시리즈 B 투자자					20.0%	16.7%	13.7%
	시리즈 C 투자자						16.7%	13.7%
	공모 참여자							17.9%
								최종 지분율

*투자시 투자자의 지분율

VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

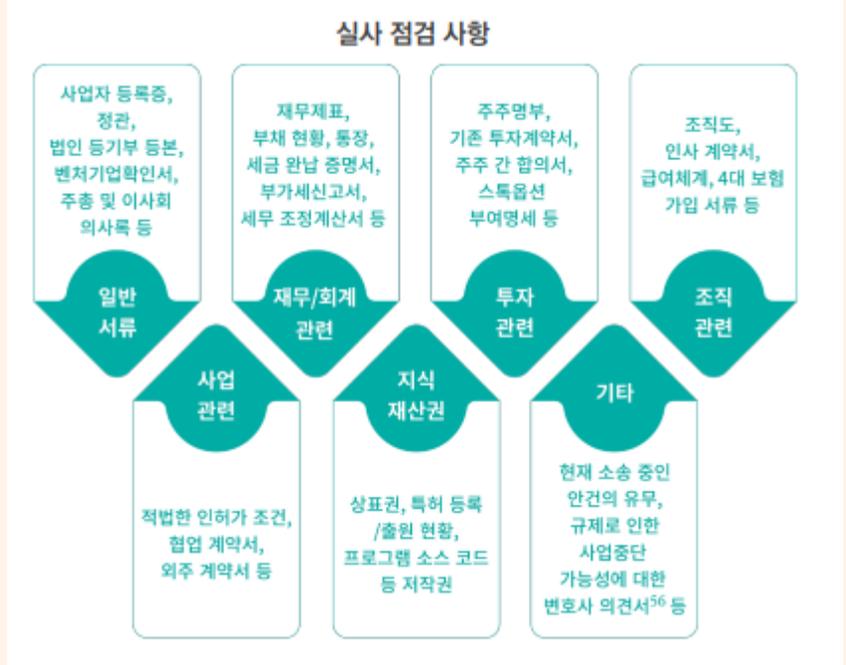
III. 투자 유치, 실제로는 이렇게 진행돼요

5. 우리 회사의 적정 기업가치는 얼마일까?

기업가치 협상하기

- 기업가치보다 투자 금액 먼저
- 적정 기업가치보다 너무 과하지 않아야 (보통은 투자자가 생각하는 적정 기업가치의 100%나 그보다 조금 높은 정도로 협상됨)
- 기업가치는 자존심이 아니다
- 높은 기업가치가 독이 될 수도 있다 (투자 유치 기간이 너무 길어지면서 본연의 경영 업무에 소홀해져 기회비용 문제가 생기거나, 최악의 경우 후속 투자 유치 시 오히려 독이 되는 경우도 있음)

6. 마침 내 우리 회사가 평가를 받는 순간, 투자심의위원회



7. 계약서 쓰기, 너무 어렵다고요?

팁시트

- 어떤 주식 종류로, 어느 정도의 기업가치에, 얼마의 금액을 투자하며, 이해관계인의 권한과 의무는 어떤지 등 투자의 주요 조건들을 정리한 합의서
- 법적 구속력이 없음
- 그러나 해당 조건을 계약서 문구 검토 단계에서 다시 바꾸긴 힘들

계약서 검토와 협상

- 투자 계약서를 많이 본 기존 투자자나 지인 투자자, 혹은 선배 창업자에게 대략적인 리뷰를 부탁할 것

프리 머니(Pre Money)와 포스트 머니(Post Money)

- 공동 투자의 경우 기본적으로 프리 머니로 커뮤니케이션하는 것이 더 명확
- 포스트 머니 = 프리 머니 + 투자금'

① 프리 머니 기업가치는 투자를 받기 전에 인정받는 기업가치

② 포스트 머니 기업가치는 투자를 받은 후의 전체 기업가치

- 투자자에 따라 향후에 부여될 스톡옵션 풀까지 모두 행사될 것을 고려하여 완전 지분 희석(Fully Diluted)을 반영한 기업가치를 적용

선행조건 및 진술과 보장의 중요성

- 투자사의 담당자에게 스타트업의 주요 사항들은 투자 계약 이전에 미리 보고하는 것이 신뢰성뿐만 아니라 법적인 책임 차원에서도 필요

경영상 보고/동의/협약의 준수

명료하지 않은 계약서는 주의

- 납입기일 꼭 들어갔는지 체크!

협상을 깬만한 독소조항인지를 파악 :

- 투자자의 주식매수 청구권 행사 조항에서 창업자가 연대 책임져야 할 범위가 어디까지 꼭 체크

8. 드디어 투자다! 계약 체결과 투자금 납입

투자금까지 입금되어 투자 유치가 최종 마무리되면 유상증자 관련된 등기 등 추가적인 법무 처리를 진행한 뒤, 주권 혹은 주권 미발행확인서, 업데이트된 주주 명부와 법인 등기부등본 등을 투자자에게 전달하여야 합니다

일반적인 시리즈 A 투자의 경우 최소 3개월은 소요 되는 편이고 더 길어질 수도 있습니다.

프리 시리즈 A 투자는 보통 시드 투자와 시리즈 A의 중간 정도로 소요되고, 시리즈 B 이상의 투자는 시리즈 A보다 소요되는 시간이 더 긴 편입니다.

VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

Ⅳ. 투자 유치 시, 반드시 읽어야 할 Tip들

1. 투자 유치도 '본업'의 일부이다

스타트업이 “투자 유치를 빨리 마무리하고 다시 본업에 집중하고 싶어요!”라고 하는데, 크게 보면 투자 유치야말로 본업의 일부라 할 수 있습니다.

간혹 에이전시에 투자 유치 대행을 요청하는 경우도 있는데, 본인이 직접 해야 할 일을 타인에게 의존하는 것은 여러모로 바람직하지 않고 투자자도 창업자의 의지와 능력을 의심하게 됩니다

2. 사업처럼, 투자 유치도 쉽지 않다

아직 시작 단계이고 미래가 불확실한 초기 스타트업의 비전을 믿어주는 투자자를 만나기란 절대 쉽지 않기에, 우리 회사를 제대로 알아주는 투자자는 소수일 수밖에 없습니다. 따라서 투자를 거절당했다고 실망할 필요가 없고 거절에 익숙해져야만 합니다

“매도 먼저 맞는 것이 낫다”라는 이야기처럼 차라리 초기 투자 유치 때 고생을 하며 익힌 경험이, 이후에 다음 라운드 투자 유치 시 시행착오를 줄여 주기도 합니다.

3. 첫 단추가 중요하다

- 블랙 투자자'를 주의해야 한다 : 투자 계약 시 스타트업에 너무나 불합리한 비상식적인 조항을 넣거나, 또는 투자 이후에도 비정상적인 관여
- 합이 맞아야 결과도 좋다 : 창업자의 비전이나 사업 방향 그리고 경영 방식과 합이 맞는 투자자
- 해외 투자 유치는 좀 더 신중하게!
 - ① 해외 투자자로부터의 투자 유치는 난이도도 높을 뿐만 아니라, 언어나 상법상 차이로 인해 실사나 투자 계약서 작성 과정에서 시간이 더 소요되는 편
 - ② 플립(Flip) 절차가 필요할 수도 있는데, 절차도 복잡하고 이후 국내 투자 유치나 지원사업에 제약이 생김

4. 공동 투자 시 고려할 점

클럽딜 (Club Deal)

- 공동 투자를 진행하는 여러 투자자가 한 번에 동일한 계약서로 계약을 진행하는 방식
- 장점: 경영상 사전 동의, 이사회, 주주총회, 등기 등의 투자 계약에 필요한 법무 절차를 한 번에 같이 진행할 수 있다는 점
- 단점: 공동 투자를 진행하는 투자자중 일부가 투자하지 않기로 할 경우, 같이 진행 중인 다른 투자자에게도 부정적인 영향을 끼칠 수 있다는 점

멀티클로징 (Multi Closing)

- 첫 투자자가 먼저 투자를 진행한 뒤, 이후 다른 투자자가 비슷한 조건으로 추가로 공동 투자를 진행하는 방식
- 장점:
 - ① 한 번에 같이 투자를 진행하지 않기 때문에, 다른 투자자의 부정적인 의사 결정 영향이 제한적
 - ② 기업가치를 비롯한 주요 조건은 기존 투자 계약 조건을 대부분 따르기에 추가 투자는 좀 더 빨리 진행됨
- 단점
 - ① 실제 법무 절차를 별도로 진행해야 한다는 번거로움
 - ② 전체 공동 투자 유치 기간이 늘어날 수 있음

5. 투자 유치 시 중요한 커뮤니케이션

명확한 커뮤니케이션

- 투자 유치 진행 현황에 대한 여러 정보를 적절한 시기에 업데이트
- 기억에 의존하기보다는 투자 미팅 일지를 준비해, 투자자별/일자별로 간략한 논의 내용과 진행 단계, 그리고 투자자의 투자 의지 강도를 기록해 두어야 함

적극적인 커뮤니케이션

- 투자 유치를 진행할 때엔 일정 기간 여러 투자자를 한꺼번에 만나 투자 유치 업무에 집중하는 것이 좋습니다
- 스타트업이 자주는 아니더라도 중간에 먼저 연락하는 등 어느 정도 능동적이어야 함

VC가 알려주는 스타트업 투자유치 전략

V. 투자 유치 이후 유의할 점

1. 투자 유치가 사업의 성공을 의미하는 것은 아니다

투자 유치는 결코 사업의 성공을 의미하는 것이 아니며 사업을 위한 수단으로, 단지 가설을 검증해 볼 자금을 확보한 것입니다

참고 : 새롭기술의 '다이얼패드'

2000년 닷컴 버블 시절 코스닥에서 한때 시가총액 5조 4,000억 원대를 기록하여 당시 포스코와 현대자동차의 시가총액을 추월하기도 하였음. 하지만 대규모 자금을 투자한 '다이얼패드' 사업이 안정적인 수익 모델을 확보하지 못하면서 관련 사업을 접게 됨

2. 투자 유치 이후 더 중요한 현금흐름

큰 자금을 투자받을수록 그만큼 현금흐름 리스크가 더 커질 수도 있습니다.

스타트업은 성장을 위해 투자 자금을 받았기 때문에, 현금흐름에 신경을 쓰면서도 목표한 지표를 달성하기 위하여 필요 인력 채용과 마케팅 등 적재적소에 자금을 효율적으로 활용할 필요가 있습니다

3. 투자 유치 이후 더 중요한 커뮤니케이션!

특히 투자자로부터 경영상 사전 동의나 협의를 필요로 하는 사항은 절차에 따라 적법하게 진행하도록 주의해야 하며, 계약에 따라 정기적인 보고 의무도 성실히 이행할 필요가 있습니다.



4. 투자자간 합과 경영의사 결정 구조

- 투자 유치를 계속 진행하다 보면, 투자자의 수가 늘어나면서 모든 투자자의 의견을 일치시키기 쉽지는 않습니다. 투자자별로 투자 목적, 이해관계, 성향이 각각 다를 수 있기 때문이죠.
- 따라서 초기 투자 유치 시에는 가급적 소수의 투자자로부터 투자 유치하는 것을 권장하며,
- 공동 투자 유치 시에도 서로 아는 투자자로부터 투자 유치를 하면 좋습니다.
- 투자 유치 횟수가 많아져 투자자의 수가 많아지면, 주주 간 합의를 통해 투자자 간 의견 차이가 있을 때 합리적인 경영 의사 결정 구조를 가질 수 있도록 재 정비할 필요가 있습니다

5. 사업은 결국 본인의 몫이다

해당 분야 경험이 있는 투자자는 여러 방면에서 도움이 될 가능성이 큼니다. 이외에도 투자자는 다양한 이력과 투자 경험에 기반한 인사이트로 창업자의 시야를 넓히는 데 도움을 줄 수도 있고, 여러 가지 네트워크를 제공할 수도 있습니다. 하지만 투자자는 어디까지나 2% 부족한 부분을 채워주는 조력자일 뿐이며, 실제 최종적인 판단과 실행은 주연인 창업자와 경영진의 몫입니다. .