

ФИНАНСОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ДО, В ХОДЕ И ПОСЛЕ IPO



IPO | КАК ПЕРЕСТРОЙКА



СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛКИ | ЭТАПЫ КОММУНИКАЦИЙ

1

ПОДГОТОВКА И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Проработка инвестиционной истории и форматов ее продвижения

Организация медиа-работы под задачи сделки

Развитие связей с розничными инвесторами (в зависимости от актуального статуса компании): развитие собственных аккаунтов на инвестиционных площадках, запуск позиционирования на инвестиционных каналах

Разработка / актуализация инвестиционного раздела корпоративного сайта

Формирование календаря мероприятий и форматов участия

2

РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ (СДЕЛКА)

Проработка ключевых сообщений для отработки в контексте сделки

Формирование Q&A совместно с синдикатом

Отработка основных заявлений (подготовка релизов, сопровождение в медиа и на инвестиционных площадках)

Подготовка и продвижение основных инвестиционных материалов (в медиа и на инвестиционных площадках)

Проведение роудшоу для розничных инвесторов

Проработка форматов подведения результатов сделки

3

ТЕКУЩЕЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

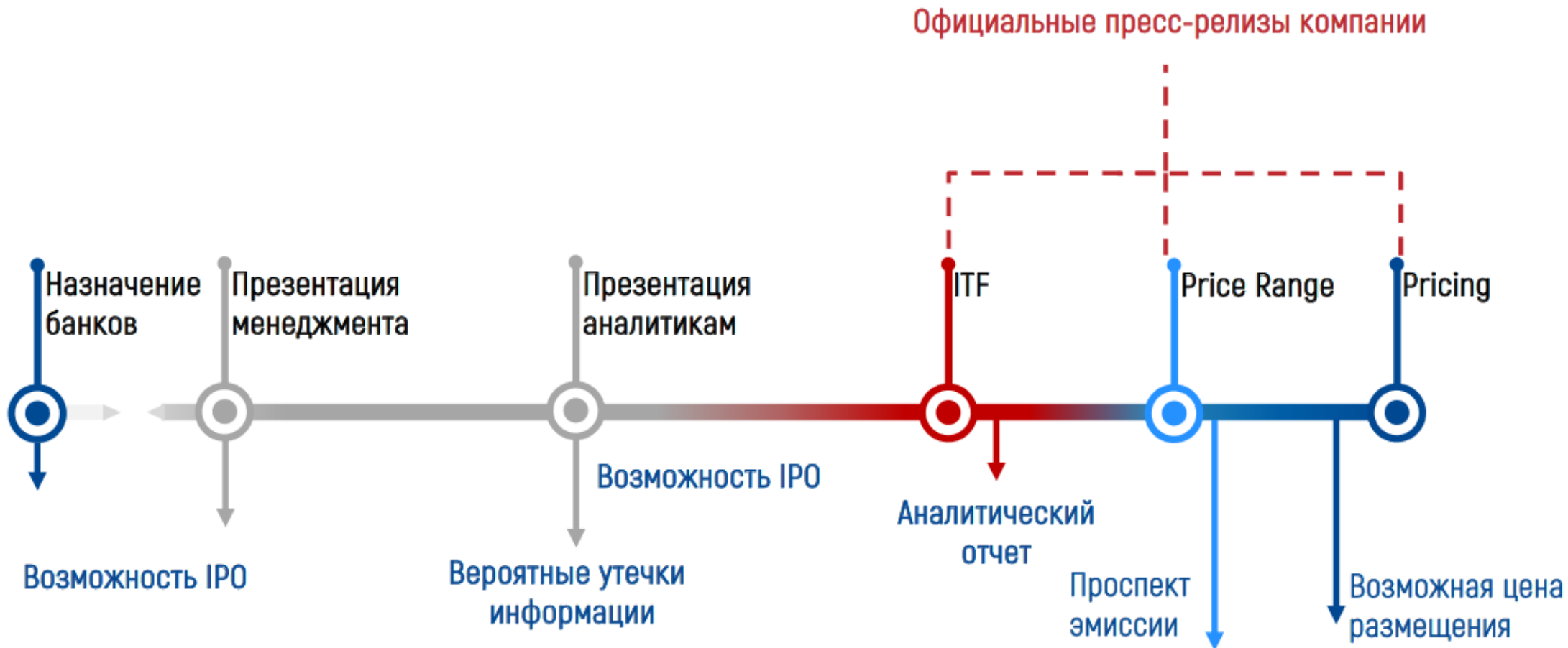
Составление финансового календаря

Подготовка IR-рекомендаций

Поддержка по основным IR-направлениям в рамках раскрытия основных событий компании, влияющих на цену акций

Поддержка взаимодействия с розничными инвесторами

ЭТАПЫ IPO | УПРАВЛЕНИЕ ОЖИДАНИЯМИ



ЦЕЛИ IR



ПОСЛЕВКУСИЕ ПОСЛЕ СДЕЛКИ СЕГОДНЯ | ВОСПРИЯТИЕ РЫНКОМ ЗАВТРА

ОБЕЩАНИЯ, ПОБЕДЫ, РАЗОЧАРОВАНИЯ → ФОН ВОСПРИЯТИЯ В БУДУЩЕМ

ПРОСПЕКТ

ПРЕЗЕНТАЦИИ

ДЕКЛАРИРУЕМЫЕ
ПРОГНОЗЫ И
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

СТРАТЕГИЯ И ЕЕ
РЕАЛИЗАЦИЯ

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА,
ЗАКЛАДЫВАЕМЫЕ КАК БАЗА
ДЛЯ РАБОТЫ

ЗНАКОМСТВО С
ФИНАНСОВЫМИ
ЖУРНАЛИСТАМИ, ПЕРВЫЙ
ОПЫТ IR

РОЗНИЧНЫЕ ИНВЕСТОРЫ | ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- > Разнородная и децентрализованная аудитория – принимает решения на основе многих источников информации
- > Нет исчерпывающего списка медиа и профильных площадок, обратившись к которым, компания «дотянется» до всех розничных инвесторов → важен микс каналов
- > У многих розничных инвесторов нет финансового образования → следует избегать излишней детализации и сложных финансовых показателей
- > Залог успеха – регулярность, простота и доступность информации
- > Розничные инвесторы осторожно относятся к новому: компании придется доказать, что ее бумаги стоят внимания
- > Часто принимают инвестиционные решения эмоционально: ориентируются на свой клиентский опыт, а не анализируют финансовые показатели и бизнес-модели компании
- > Больше всего интересны инструменты, которые доступны здесь и сейчас. Идеи «на будущее» затеряются в потоке новостей, не вызовут должного интереса

INFOMOST | ОБ АГЕНТСТВЕ

ВЕДУЩЕЕ АГЕНТСТВО

по стратегическому консалтингу в сфере корпоративных и финансовых коммуникаций

САМОЕ ШИРОКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

по развитию репутации и коммуникациям для привлечения финансирования

СИЛЬНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

Успешные проекты по управлению репутацией и позиционированию, кризисным коммуникациям, сопровождению IPO и M&A. Общий объём сделок на рынках капитала, проведенных с сопровождением infomost, превышает 20 млрд долл. США

НАДЕЖНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Со СМИ, аналитиками, инвесторами и другими представителями целевых аудиторий

СИНЕРГИЯ ЗНАНИЙ

Наша команда – это синергия знаний консультантов с более чем 25-летним опытом работы и креативной энергии нового поколения специалистов

С 1994 ГОДА НА
РЫНКЕ

