

# Стартап



КГМА

# Что такое стартап?

- **Стартап** – это молодая компания, иногда даже не оформленная юридически, которая предлагает принципиально новую бизнес-идею или неизвестную ранее технологию
- **Стартап** – это временная структура, созданная для реализации и развития масштабируемой бизнес-идеи
- **Стартап** не = инновации и изобретения. Главная задача — это поиск привлекательной и новой модели хозяйственной деятельности, а технологии (не всегда новые) — просто инструмент.
- **Стартап** — это эксперименты. Это концепция предпринимательства, для которой характерно проведение экспериментов и итеративный выпуск продуктов для сокращения цикла разработки. Иными словами, успешные стартаперы больше экспериментируют и так добиваются результата. Так они лучше понимают модель своего бизнеса, быстрее определяют аудиторию и проверяют продукт на соответствие рынку. Не сработало — пробуем новое.
- **Задача стартапа — вырасти в бизнес.** Стартаперы ищут перспективную модель бизнеса, а обычные предприниматели ее уже нашли и используют. То есть, задача проекта — стать хорошим бизнесом.

# Четыре критерия успешного стартапа:

1. **Уникальность идеи:** создать что-то новое, аналогов чего не было, или скопировать уже существующий продукт и улучшить его. В первом случае нужно потратить больше денег и времени, но есть свой плюс: отсутствие конкурентов. Во втором случае, развитие стартапа происходит чаще всего быстрее, есть опыт других людей, идея понятна и проще привлечь инвестиции. Стартаперу в обоих вариантах необходимо будет сделать так, чтобы потребитель: узнал о продукте и понял его ценность и необходимость использования/покупки.

2. **Востребованность среди потребителей:** Ваша идея должна решать проблему, которая сейчас никем не решается или плохо решается.

- *Как найти проблему:* присмотритесь к тем проблемам, с которыми вы часто встречаетесь.
- *Проверьте свою идею:* расскажите ее потенциальным клиентам, проведите опрос в интернете или поговорите с ними лично. Вы поймете актуальность идеи, получите реальный фидбэк и услышите множество рекомендаций.
- *Используйте ресурсы в Интернете:* свою идею или ее прототип можно протестировать с помощью бесплатных сервисов. Каждый из инструментов имеет свой функционал, но суть одна - помочь проверить свою стартап-идею, получить обратную связи. Проведите как можно больше исследований о своем будущем стартапе.

### 3. Основатель стартапа

- Готовы ли вы бросить все силы на то, чтобы раскрутить свою идею?
- У основателя стартапа должна быть сильная команда, которая также будет гореть идеей и делать все для ее реализации. Чаще инвесторы вкладывают деньги в команду, а не просто в идею.

### 4. Команда для реализации стартапа

- Стартап крайне сложно (может даже невозможно) реализовать в одиночку
- Изучите рынок: какие есть предложения? если IT стартап - какая средняя стоимость разработки? преимущества разных компаний?
- Определитесь с целью (что вам нужно от команды? какие нужно закрыть компетенции?).
- Вам достаточно чтобы команда просто технически выполнила задание или вы хотите, чтобы она помогла вам раскрутить стартап?
- Обращайтесь к тем, кто разбирается в нише вашего будущего продукта.
- Не забывайте - помимо идеи и ее реализации, продукт нужно продвигать (продавать). При возможности привлечите в свою команду сильного маркетолога.
- Вовлеченность команды. Должен быть личный интерес.

# Инструменты, помогающие осуществлять бизнес-планирование

- **Vplans.** Известный интернет-ресурс для стартаперов. На сайте опубликованы материалы, помогающие составить план. В открытом доступе есть шаблоны, примеры и множество полезных инструментов – онлайн-калькуляторы, конструкторы и советчики.
- **Liverplan.** Проект, принадлежащий Vplans. Предпринимателю предоставляется удобный интерфейс, при помощи которого он составляет детальный бизнес-план в онлайн-режиме. Уклон делается на бухгалтерские инструменты, которые помогают составить финансовую часть документа.
- **Бизнес-конструктор (БК).** Онлайн-сервис, при помощи которого можно максимально быстро составить детальный бизнес-план.
- **OfficeBreak.** Самый простой онлайн-конструктор. Предприниматель заполняет информационные поля, после чего программа генерирует готовый бизнес-план.
- [Javelin Experiment Board](#), [IdeaSquares](#), BetaList и др



# Структура бизнес-плана

- РЕЗЮМЕ
  - Описание проекта, цели
  - Маркетинговая стратегия
  - Описание товаров и услуг
  - Рынок сбыта
  - Конкуренты
  - Производственный план
  - Организационный план
  - Финансовый план
  - Оценка рисков
- 



# Резюме

- ▶ Это поверхностное описание проекта, без деталей. Основная задача – привлечь внимание инвестора. Это краткое описание идеи. Около 2-3 страниц.

Должно включать:

- ▶ краткое описание команды (авторов);
- ▶ информацию об учредителях (КГМА);
- ▶ краткое описание бизнес-идеи (без точных расчетов, они будут в следующих разделах)



# Описание бизнес идеи

В разделе описываются следующие данные:

- ▶ актуальность идеи;
- ▶ в чем она превосходит конкурентов;
- ▶ кто будет потребителем;
- ▶ цель проекта;
- ▶ каким будет спрос;
- ▶ как отреагирует рынок.

# Очень кратко

## Маркетинговая стратегия

- ▶ какие каналы рекламы будут использоваться;
- ▶ на какие сегменты аудитории рассчитана реклама;
- ▶ прогнозируемый результат от рекламы – количество продаж, привлеченных клиентов, охват аудитории.

## Описание товаров и услуг ✓

- ▶ Описывается товар или услуга. Указывается, какие проблемы или задачи решает новый продукт, чем он лучше продукта конкурента.

## Рынок сбыта ✓

- ▶ Описывается целевая аудитория, ее отдельные сегменты, через какие каналы продукт будет доходить до потребителя.
- ▶ Указывается: где будет сбываться продукция – на местном рынке, по всей стране, за рубежом; через какие каналы – самостоятельная реализация, работа с другими компаниями

## Конкуренты

- ▶ Есть ли? сколько

# Очень кратко

## Производственный план ✓

- ▶ какое сырье и оборудование необходимо

## Организационный план ✓

- ▶ Распределение ролей соучредителей. Если у проекта несколько авторов, в бизнес-плане отмечается, кто за что будет отвечать.
- ▶ Сколько планируется сотрудников, чем они будут заниматься.
- ▶ Этапы реализации стартапа – когда и что будет сделано.

## Финансовый план ✓

- ▶ начальные вложения;
- ▶ текущие расходы;
- ▶ ожидаемая прибыль;
- ▶ сроки окупаемости.



# Очень кратко

## Оценка рисков

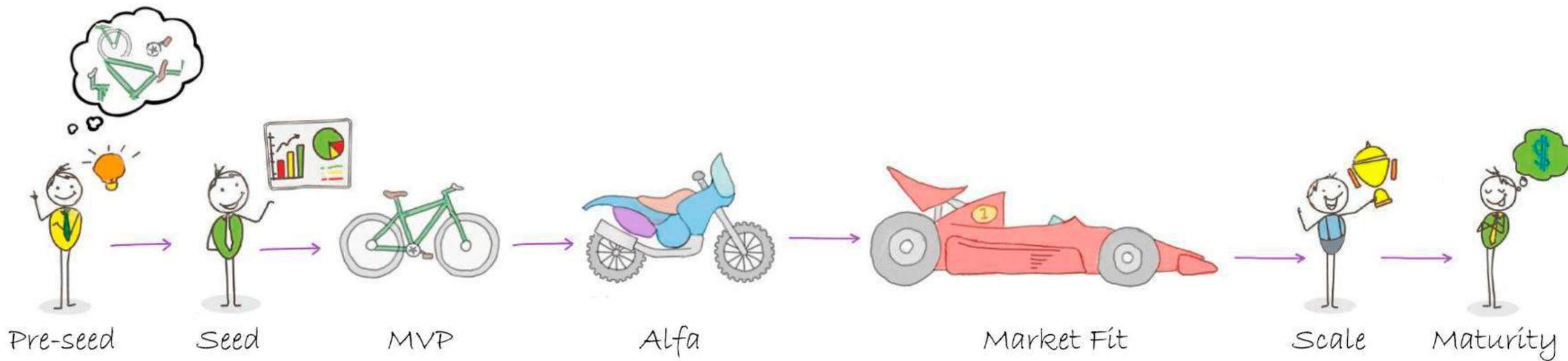
- ▶ Внешние факторы: стихийное бедствие, рост активности конкурентов, мировой финансовый кризис, изменение законодательства и другие обстоятельства, которые не зависят от предпринимателя.
- ▶ Внутренние факторы: ошибочные расчеты, неправильно налаженное производство, неграмотно составленная рекламная кампания, низкая квалификация сотрудников.
- ▶ Страхование рисков:
  - ▶ описываются механизмы страхования бизнеса, жизни и здоровья сотрудников, имущества компании.
  - ▶ «запасные» варианты на случай, если возникнут форс-мажорные обстоятельства. К примеру, если один поставщик не выполнил обязательства, должен быть другой, к которому можно обратиться.



РЕЗЮМЕ должно быть написано:

- ▶ доступным языком – чтобы каждый инвестор понял, о чем идет речь;
  - ▶ без воды и ненужных отступлений – чтобы легко читалось;
  - ▶ интригующе – чтобы инвестор продолжил изучать документ.
- 

# 7 этапов развития стартапа



# 7 этапов развития стартапа

1. **Pre-seed** - этап, на котором создатели четко представляют идею, но еще не знают, как ее реализовать и развить для получения прибыли. На этой стадии нужно подтвердить существование проблемы и того, что предлагаемый продукт ее решит. Еще один обязательный шаг этого этапа — определение **ЦЕНТРАЛЬНОЙ ИДЕИ**. В идеале стартаперы должны проанализировать боли клиентов, их индивидуальные проблемы и предложить для них решение.

## *Задачи:*

- ✓ создать идею или гипотезу продукта,
- ✓ найти приверженцев,
- ✓ «отшлифовать» идею.

2. **Seed** - Смешанный этап, на котором с одной стороны изучают рынок, конкурентов и составляют план развития, а с другой — занимаются разработкой продукта. Если недостаточно ресурсов — занимаются поиском инвесторов. В завершение этой стадии стартаперы должны понимать перспективы выхода на рынок, полезность предложенного решения и востребованность у целевой аудитории. На этой стадии доходов нет.

## *Задачи:*

- ✓ поставить Цели,
- ✓ анализировать рынок,
- ✓ определить и изучить клиента,
- ✓ доказать спрос на продукт,
- ✓ привлечь финансы запланировать разработку

# 7 этапов развития стартапа

**3. Minimum Viable Product MVP** — стадия создания рабочего прототипа с базовым функционалом. Продукт должен как минимум решать основную проблему пользователей, обвесы и фишки — на более поздних стадиях. Задача в том, чтобы показать работоспособность идеи на случай, если появятся инвесторы. На этом же этапе продукт дают попробовать аудитории и собирают обратную связь.

## **Задачи:**

- ✓ сформировать техзадание (схема, которая иллюстрирует содержание и элементы интерфейса будущего продукта)
- ✓ создать оффер (торговое предложение)
- ✓ принять наиболее перспективные направления
- ✓ разработать MVP(рабочий прототип) стартапа
- ✓ запуститься
- ✓ проанализировать результат

**4. Альфа-версия** - на этой стадии полируют детали — оптимизируют продукт под требования рынка. Задача разработчиков: убрать невостребованный функционал и сконцентрироваться на ключевых фишках, доработать продукт. Полезным будет отклик аудитории на прототип — люди расскажут, что больше всего понравилось, а какие функции оказались лишними. Отбирается фокус-группа, на которой проводится исследование.

## **Задачи:**

- ✓ проработать маркетинговую стратегию
- ✓ найти свою узкую нишу на рынке
- ✓ сформировать первоначальную клиентскую базу
- ✓ language-market fit – выяснить, как говорить о товаре, чтобы клиенты приняли и поняли месседж
- ✓ провести юзабилити-тестинг - оценка интерфейса со стороны удобства и эффективности его использования

# 7 этапов развития стартапа

**5. Product/Market Fit** - Закрытая бета-версия для ограниченного пула потребителей, более широкого, чем альфа-версия. Помогает подтвердить, что у продукта есть рынок — решение востребовано, люди готовы его покупать или использовать, если предусмотрено некоммерческое распространение и монетизация. Отклик ЦА собирается повторно, в продукт вносятся доработки.

**Задачи:**

- ✓ усилить продвижение продукта,
- ✓ помнить о юридических вопросах (например о регистрации товарного знака),
- ✓ проводить тщательные тесты,
- ✓ оптимизацию и устранение ошибок,
- ✓ продолжать совершенствовать продукт,
- ✓ продолжать привлекать капитал на развитие

**6. Scale** - Запуск открытой потребительской версии — рост и расширение. Этап, на котором проект ведет активную хозяйственную деятельность, используя набранные обороты и известность, приобретенную на закрытой версии. Еще чуть-чуть и проект начнет получать прибыль — недалеко до полноценного бизнеса.

**Задачи:**

- ✓ усиливать команду,
- ✓ постоянно искать новые ниши, воронки рынка,
- ✓ расширять аудиторию,
- ✓ формировать корпоративную культуру,
- ✓ завести бухгалтерию,
- ✓ превращаться в полноценную компанию

**7. Maturity** - Превращение проекта в полноценный бизнес — стадия зрелости стартапа. Активное масштабирование, которое не прекращается.

**Задачи:**

- ✓ делегировать управление,
- ✓ расширить штат, офис,
- ✓ искать возможности открытия филиала за границей,
- ✓ создавать локализованные команды для повышения результатов,
- ✓ ввести проектное управление,
- ✓ продолжать расти и развиваться,
- ✓ считать прибыль

# Идеи для стартапов

- Услуги
  - Продукция: товары, оборудование, тест системы и т.д.
  - Технологии
- 
- IT технологии в медицине
  - Лекарственные сборы/мази
  - Диагностика/лечение
  - Производство диагностических тест-систем
  - Производство ортопедических устройств
  - Фирменный магазин вузовской атрибутики, одежды
- 
- **Информацию отправлять на почту [nauka@kgma.kg](mailto:nauka@kgma.kg) до 29 мая 2022 г.**
  - **Встречи с проректором по международным отношениям и стратегическому развитию д.м.н., профессором Джумалиевой Г.А. будут проводиться с 24 по 27 мая в 15:00 в конференц холле**