

image not found or type unknown



Свое эссе я бы хотел начать с небольшого рассуждения:

Начиная новый проект каждый бизнесмен стремится обеспечить ему максимальную прибыль. В конечном итоге это показывает успешность стартапа. Сложность заключается в том, что каждый проект индивидуален и воспользоваться готовыми решениями и правилами невозможно. При этом учредитель должен постоянно развиваться, чтобы не остаться в хвосте быстро развивающегося мира бизнеса.

Всё сводится к созданию эффективной финансовой модели стартапа. Однако часто начинающие бизнесы не имеют четкого представления о том, что это такое. Поэтому им могут пригодиться правила успешных предшественников.

Стартап, это всегда риск, ведь стартапы все разные и по разному идет их создание, хоть и есть куча различных схем для легкого создания, конечно можно идти уже по протоптанной дорожке, но все же, всегда есть риски и про них нельзя забывать и на кого то надеется, нужно все четко и досконально проверять, чтобы минимизировать эти самые риски.

Необходимости совершать все ошибки самостоятельно, чтобы выучить урок, нет. Основываясь на опыте успешных бизнесменов, можно выделить несколько правил, которые помогут привести стартап к финансовому успеху. Однако глупо слепо следовать им, ведь каждое решение зависит от особенностей и нюансов конкретной идеи.

### **Приведу к примеру 10 основных правил, чему нужно следовать:**

1. Нужно определить проблему, которая помогает решить бизнес и протестировать идею. Стартап, у которого нет цели и понимания, почему люди должны платить за это, имеет крайне мало шансов достичь успеха.
2. Нарисовать портрет идеального клиента – это правило поможет понять для кого вы работаете и что этому человеку нужно.
3. Понять выбранный сегмент рынка и оценить конкурентов. Для этого необходимо учесть 2 первых правила (это позволит не переоценивать рынок) и потратить время на исследование.

4. Создать финансовую модель, которая представляет собой один документ, где собраны все переменные в денежном выражении, влияющие на доходность стартапа. Это даст понимание, сколько денег нужно на дальнейшее развитие, на какой срок хватит имеющегося финансирования и какую прибыль можно получить при имеющейся бизнес модели.
5. Подготовка презентации. Американские стартаперы учатся рассказывать идею за 30 секунд – чётко определить в чём она заключается, на кого направлена и что необходимо для достижения цели.
6. Установить несколько правил и действовать в соответствии с ними. Это необязательно должен быть целый свод, достаточно обозначить несколько ключевых принципов, которые должны соблюдаться всеми участниками проекта неукоснительно.
7. Способность учиться на своих ошибках. Успешные предприниматели, стартаперы утверждают, что ошибки – толчок к улучшению проекта, а не его ликвидации. Любое отступление от начального плана из-за непредвиденных обстоятельств позволяет лучше понять выбранную сферу, целевую аудиторию и бизнес-процессы, а любые уже установленные правила могут быть скорректированы в соответствии с реальным положением дел.
8. Продумать масштабирование идеи. Нужно иметь варианты того, как может развиваться стартап в дальнейшем.
9. Постоянно изучать информацию. Понимание происходящего вокруг поможет принимать эффективные решения.
10. Уделять внимание построению команды, которая является основным активом компании. Важно уметь мотивировать сотрудников, объяснять, как и для чего существуют определенные правила в компании, а также делегировать обязанности.

## **Заключение**

Мое заключение пришло к тому, что всегда нужно все тщательно и досконально проверять и создавать четкую и понятную модель стартапа (бизнеса), чтобы минимизировать риски, потери при создании (открытие) стартапа. Ведь в данном деле не бывает никаких мелочей, собственно, как ты подойдешь и с какой

ответственностью, так оно и получится по итогу создания стартапа (бизнеса).