

image not found or type unknown



В первую очередь стоит найти свою уникальность, уникальность стартапа, суть своего продукта, а не его товарной категории, придерживаться и верить в неё. Нужно найти то направление и тот уровень в выбранном направлении, в котором вы будете экспертом номер один, и не лезть выше головы т.к. это вероятнее всего покажет вашу некомпетентность. Придерживаясь этой стратегии, стоит с умом подбирать персонал таких же экспертов, и не бояться их увольнять в случае их неадекватности. При этом не лезть в их работу, ведь каждый сотрудник должен выполнять свою работу сам. А чтобы сотрудник был заинтересован в выполнении своей работы с максимальной эффективностью и инициативой, он должен быть максимально грамотно мотивирован на неё.

Так же не стоит скрывать свою идею и считать что все хотят её украсть, потому что в ином случае вы просто не найдёте инвесторов для своего начинания. Но при этом все карты раскрывать, тоже не стоит, особенно если ваша идея является новаторской. Многим инвесторам достаточно краткого вникания в суть идеи, предоставления фактов об уже проведённых рыночных кампаниях и исследованиях и исходя из этих данных количество получаемой ими прибыли от инвестиций.

Исходя из этого, стартап должен быть полностью финансово продуман, чтобы минимизировать риски и вызвать доверие спонсоров. И изначально иметь бизнес-план, по которому двигается фирма и который в дальнейшем можно корректировать. Ведь за частую, хорошая идея без правильной технической реализации, может так, и остаться просто идеей.

При всем при этом не стоит забывать про целевую аудиторию, и постоянно работать над обратной связью от неё и своих сотрудников. Ведь целевая аудитория, суть стартапа и бизнес план неотъемлемо связаны друг с другом, и в ходе роста компании, корректируют друг друга путём анализа. Поэтому так же для более быстрого роста компании, необходим постоянный анализ своей фирмы, рынка на котором она находится, потребителей и ближайших конкурентов. Говоря про конкурентов, не стоит всегда рассчитывать только на собственные силы, зачастую слияние с большими компаниями или сговор с конкурентами тоже приводит к более быстрому росту фирмы.

И напоследок хочется сказать: « Если вы всё продумали, спланировали, сделали хорошую презентацию стартапа и правильно всё это преподнесли, а спонсоров и

движения никак не происходит, не стоит расстраиваться раньше времени и закрывать проект. Нужно верить в него и работать над его совершенствованием до самого конца, ведь окупаемость и рост потребителей это не такой быстрый процесс как может показаться на первый взгляд. Старт ап это всегда риски и время и это нужно трезво понимать и детально продумывать идею до мелочей на старте, но не в коем случае не опускать руки раньше времени при первой же неудачи.»