

image not found or type unknown



В последние годы особую популярность набирает термин «стартап», при трактовании которого у многих часто возникает путаница. Тысячи предпринимательских проектов запускаются ежегодно, но только малая часть из них может называться стартапом. По сути, это творческое и инновационное начинание, которое предполагает внедрение на рынок принципиально нового продукта.

В большинстве случаев этим термином называют недавно открывшееся предприятие, хотя это неправильно.

Главным отличием стартапа от малого бизнеса является новаторская основа идеи проекта и особенности его развития в условиях повышенных рисков. При этом необязательно это должно быть новое направление в бизнесе, это может быть необычное применение уже существующих технологий.

Наиболее точно можно определить, что стартап – это временная форма организации, развивающаяся в условиях неопределенности, нацеленная на масштабирование и превращение в крупную корпорацию. Условно стартапы можно разделить на несколько видов:

Дело всей жизни, когда толчком к зарождению бизнес-проекта становится любимое увлечение. В последующем это приносит прибыль и удовлетворение создателю стартапа.

Обогащение, как цель начинания, будет толкать инноватора на поиск наиболее перспективных идей независимо от своих предпочтений.

Семейные компании, когда в бизнес вовлечены члены семьи. В этом случае неповторимость достигается за счет особенного подхода к делу.

Глобальные начинания, когда корпорация становится абсолютным лидером в мировом масштабе.

Еще одной особенностью стартапа является его стремительное развитие без географических ограничений. Недавно открывшееся кафе не предназначено для быстрого роста.

Успешно развивающийся стартап за короткий промежуток времени достигает колоссальных финансовых показателей.

Этапы роста стартапа

Мировая практика показывает, что каждое инновационное начинание проходит несколько стадий развития, причем процесс становления в различных направлениях отличается друг от друга.

Стадии превращения стартапа в стабильную компанию:

Pre-seed (посевной этап)

На первом этапе у основателей уже появилась идея, но нет четкого плана и понимания, что нужно для успешного запуска проекта.

Seed

Следующим шагом является анализ рынка, разработка маркетинговой стратегии и составление подробного плана. В некоторых случаях на данной фазе начинается поиск инвесторов.

Прототип

Происходит создание пробной модели продукта или технологии, которая создается для тестирования и демонстрации инвесторам в рабочем режиме.

Альфа-версия

Создатели переходят непосредственно к испытанию идеи, выявлению недостатков и их корректировке.

Закрытая бета-версия

Учитывая все промахи, создается усовершенствованный продукт для контрольного испытания. На данном этапе в обсуждении и оценке проекта участвуют пользователи, которые приглашаются для апробации продукта.

Открытая бета-версия

Происходит запуск проекта, осуществляется продвижение и выход продукта на большой потребительский рынок.

При этом следует определить стартап, как динамично развивающуюся структуру, маркетинговая стратегия которой может меняться в зависимости от реакции пользователей и других значительных факторов. Помимо вышеописанной модели развития стартапа, существует разработка развития, определенная Стивеном Бланком. Она включает 4 важных этапа:

«Выявление потребителей» — стартаперы определяют целевую аудиторию, потребности которой будет удовлетворять новаторский продукт.

«Верификация потенциальных клиентов» — начальное тестирование потребительского спроса и разработка маркетингового плана. В случае неудовлетворительного тестирования, стартап возвращается к первому пункту.

«Привлечение потребителей» — после успеха пилотного запуска проекта, привлекаются инвесторы, и проект запускается в рабочем режиме.

«Формирование компании» — развитие корпорации, как конечной цели проекта.

Заключительным этапом является Exit Stage – выход стартапа. Существует несколько вариантов дальнейшего развития проекта:

переход в форму традиционного бизнеса;

продажа доли инвесторов;

запуск на фондовом рынке.

Окончательный сценарий развития обговаривается еще на этапе появления стартапа.

Стартап

Создание

В большинстве случаев стартап начинает зарождаться в умах молодых талантливых людей, способных генерировать смелые и уникальные идеи. По данным исследований, средний возраст стартапера – 23-24 года.

Чаще это студенты-однокурсники, но встречаются и гении со школьной скамьи.

Главным критерием для создания перспективного проекта является сплоченная команда основателей проекта. Отмечается, что большая часть начинаний

прекращают свое развитие на начальном этапе из-за пассивности и неслаженных действий разработчиков.

Для стартапа не подходит просто группа умных ребят. Необходимы такие качества, как амбициозность, равнодушие к проекту, честность, открытость и заинтересованность. Драйв и энергетика – важные составляющие успешного создания проекта, люди с низкой энергетикой для инновационных начинаний не подходят.

В большинстве случаев начинатели являются коллегами или однокурсниками, что объясняет единство мышления и одинаковый набор знаний и навыков. Поэтому, важно привлечь в команду талантливого маркетолога для быстрого роста и успешного выхода стартапа из «стадии зародыша».

Идея

Решающее значение для стартапа имеет идея. Она обязательно должна носить инновационный характер. Под этим не подразумевается изобретение новой отрасли, но подход к бизнесу и применение привычных вещей должно кардинально отличаться от традиционной модели.

Идеально, если в запасе у команды будет несколько таких идей. Инновационный проект способен повернуть в другую сторону на любой стадии его развития. Именно способность быть гибкими и вовремя изменить курс, скорректировав или обновив идейное направление, отличает стартап от малого и среднего бизнеса.

Если в процессе анализа реакции потребителя на этапе первого испытания результаты не оправдывают ожидания, стартаповцы возвращаются в стадию посева, и проводят новые разработки.

Отрицательно влияет на стартап слепое следование идее, несмотря на то, что она не способна удовлетворить потребности покупателей. В таком случае создатели новаторства рискуют получить отказ финансирования, что неизбежно приведет к краху стартапа.

Воплощение

Начало пути инновационного проекта возможно после привлечения инвесторов. Отсутствие финансирования на раннем этапе является одной из причин гибели проекта. Вложение капитала в новаторские начинания относится к рискованным инвестициям, поэтому большая часть стартапов так и остается нереализованными.

Перед запуском проекта, проводится исследование, действительно ли существует у пользователей проблема, решаемая инновационным изобретением. Потому, если потребитель не готов платить за продукт, или на рынке существует аналогичный продукт, стартапу не дано перерасти в стадию масштабирования.

Если прогнозы подтвердились, и идея оказалась востребованной, разрабатывается маркетинговая стратегия, составляется подробный план, распределяются функции среди команды. Проводится тестовый выпуск продукта и усовершенствование, опираясь на реакцию целевой аудитории.

Одобрение пользователей становится отправной точкой для продвижения продукта и производства его для массового использования. Если все начальные стадии развития пройдены успешно и правильно, воплощение задуманного происходит семимильными шагами.

Окупаемость проекта

С точностью предугадать, за какой период времени доходы покроют затраты на инвестиции, нельзя.

Стартап – это что-то взрывное, когда вкладывая 5 млн. рублей, через время можно получить в 10-20 раз больше. По такому принципу и живут венчурные инвестиции. Инвестор вкладывается в несколько перспективных проектов, даже если из них один «выстреливает», то покрывает затраты по всем остальным.

Для оценки стартапа, который еще не приносит прибыль, используется несколько методов оценки будущего предприятия. Это оценочные листы, вычисление терминальной стоимости, при которой берется срок от 4 до 6 лет.

При этом инвесторы обращают внимание на:

компетентность команды;

рыночные возможности;

оценку ликвидности продукта или технологии;

конкурентное окружение;

необходимость дополнительных вложений.

В первую очередь инвесторы делают ставку на создателей проекта, так как хорошая команда сможет улучшить плохой продукт, а хороший продукт никак не повлияет на потенциал работников.

Количество времени для окупаемости вложений во многом зависит от самого проекта. Для одного будет достаточно одного года, а в другой сфере понадобится – 3-4 года. На этапе презентации стартапа перед инвесторами принято озвучивать срок – 3 года.

Масштабирование

Инновационные проекты отличаются от предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса стремительным ростом. Все они запускаются по «масштабируемой бизнес-модели». Например, мобильное приложение для обмена сообщениями Snapchat расширилось от 0 до 100 млн. пользователей за 5 лет.

По классификации, применяемой экспертами Силиконовой Долины, контрольные показатели успеха стартапа:

исключительные – увеличение на 10% и выше за 7 дней;

высокие – 5-7%;

низкие – менее 2%.

Когда молодая компания находится в процессе совершенствования и корректировки существующей бизнес-модели, темпы ее роста могут варьироваться в широком диапазоне. Как только стартап перестает расти, это свидетельствует о переходе компании в стадию зрелого бизнеса.

о стартапах и инвесторах

Как найти инвестора

Дойти до стадии масштабирования невозможно без значительных финансовых вливаний. Поэтому, стартаповцам важно как можно раньше заняться поиском инвесторов. Еще несколько лет назад начинатели могли найти финансовую поддержку в кругу друзей и семьи, а также собственные сбережения. Но в большинстве случаев этого было слишком мало.

Сегодня стартапам доступны несколько способов поиска инвестиций:

Посевные инвестиции

На стадии Pre-seed, когда кроме блестящей идеи создатели не могут ничего презентовать, мало, кто поверит в будущее проекта. На данном этапе возможна помощь родственников и частных инвесторов, которые сделают ставку на долгосрочную перспективу роста.

Венчурные инвесторы

Частные венчурные инвесторы путем комплексной оценки прибыльности проекта в будущем, вкладывают средства в перспективные инновационные проекты. Такие сделки часто остаются «в тени» и не разглашаются обеими сторонами.

Венчурные фонды

Распределяют инвестиционный капитал в стартап, который находится в развивающейся стадии. В таком случае имеется возможность просчитать будущий доход и учесть риски.

Бизнес-инкубаторы

Организации, специализирующиеся на поддержке одаренных предпринимателей, помогают стартаперам от разработки идеи проекта до его коммерциализации. Бизнес-инкубаторы предоставляют инвестиционные средства, помещение, консультантов.

Первичное публичное предложение

IPO – это предложение продажи акций неограниченному числу лиц с целью привлечения денежных средств.

Идеи для стартапа

Уникальная и востребованная идея на 50% определяет успех стартапа. Особую ценность имеют нововведения в следующих областях:

Робототехника – технологии и продукты, способные облегчить повседневный труд человека. Например, роботы используются для уборки супермаркетов, при выполнении работы на ферме, роботы-пылесосы и другие.

Энергетика – поиск новых ресурсов и способов получения безопасного и дешевого топлива будет всегда в цене.

Медицина – новые методы лечения, свежие разработки медицинской техники, лекарственных средств, которые доступны широкому кругу потребителей.

Информационные технологии – создание «программ-помощников» для врачей, спасателей и других профессий.

Сфера финансов – среди пользователей ценятся различные сервисы, облегчающие ежемесячные платежи, анализирующие бюджет и способствующие приумножению активов.

Средства связи – свежие предложения для дешевого и качественного обмена информацией.

Питание и экологические проекты – человечество всегда будет интересоваться качественными продуктами питания, а также необычные решения для сельского хозяйства.

Образовательные программы – инновации в сфере обучения, новейшие разработки для качественного обучения и простого запоминания материала.

Видеоблоггинг

Ведение блога с целью дальнейшей реализации бизнес-проекта – неудачная идея для стартапа. Сотни проектов с различной тематикой уже успешно реализованы на YouTube. А создание аналогичного продукта, чтобы повторить чужой успех, – сомнительная перспектива.

Гораздо интереснее продвижение новаторских технологий для обучения каким-либо навыкам или школьным предметам, что может стать интересным миллионам зрителей не только в рамках страны, но и всего мира.

Мобильные приложения

Одно из самых перспективных направлений на сегодняшний день. В век информационных технологий современному человеку не обойтись без мобильного телефона и других гаджетов. Создание полезных приложений способно значительно облегчить жизнь потребителя. Это могут быть различные мессенджеры для общения, программы для учета денежных средств и другие разработки. Главное, чтобы новое приложение было инновационным и уникальным.

Пример успешного стартапа: Мессенджер для корпоративной переписки Slack (США) стартовал в 2009 году. По версии Financial Times является самым дорогостоящим проектом в этой области – \$5,1 млрд. На сегодняшний день количество пользователей Slack – 5 млн. человек, а оборот компании – \$1 млрд.

Интернет проекты

Сфера информационных технологий – одна из самых востребованных для развития стартапа.

Интернет насчитывает миллионы пользователей по всему миру. Всемирная паутина позволяет заводить знакомства и общаться с людьми из разных уголков с помощью социальных сетей. Facebook, Twitter тоже когда-то были стартапами. Создать новаторский проект можно не только с целью общения, спросом пользуются серверы для быстрого поиска нужной информации и другие.

Например, в США в 2009 году был запущен проект Houzz с объемом инвестиций \$400 млн. Это веб-платформа для собственников жилья, которые хотят нанять строителя, дизайнера и другого специалиста для ремонта интерьера. Сегодня на сервере зарегистрирован 1 млн. аккаунтов профессионалов строительного бизнеса и размещено более 9 млн. фото в портфолио.

Новый продукт или технология

Изобретение, не имеющее аналогов в мире, претендующее на большую популярность среди потребителей – идеальная идея для инновационного проекта. При этом необходимо рассчитывать, что новшество станет незаменимым атрибутом для большого количества пользователей. Новинка может относиться к любой отрасли, главное, чтобы потребители были готовы платить за это деньги.

Наверное, самым ярким примером стала разработка и выпуск первого персонального компьютера Apple II, который осуществили Стивен Джобс и его компаньон Возняк. Это был первый массовый продукт знаменитой в будущем корпорации.

Интересные идеи ресторанов и кафе

Бизнес-идеи для стартапа в ресторанном бизнесе могут иметь несколько направлений: новый подход к обслуживанию, изобретение необычных блюд, наличие роботов-помощников. Кроме того, популярны различные приложения, с помощью которых посетитель кафе может узнать об акциях и предложениях кафе,

заполнить анкету по номеру чека, чтобы улучшить качество обслуживания и получить скидку во время следующего посещения.

Например, Menuforyou, где посетители просматривают меню и совершают заказ в электронном виде, на планшете. При этом на табло показан рейтинг блюд и предпочтения посетителей в виде лайков под описанием блюда. Такой подход к обслуживанию с легкостью увеличил средний чек на 15%.

Сельскохозяйственный бизнес

Инновации появляются во всех отраслях, и сельское хозяйство не исключение. Агробизнес всегда остается востребованным. Люди всегда будут есть натуральные продукты и пить молоко. Но стартапы в этой области имеют длительный срок окупаемости, что отпугивает инвесторов.

Несмотря на это, в мировой практике существуют примеры успешного развития стартапа в сельхоз бизнесе:

автоматизированный улей Flow – устройство, которое собирает мед, не причиняя вреда пчелам;

Kera-Tech – кормовая добавка из отходов, получаемая с помощью специального штамма микроорганизмов, которые разлагают отходы, преобразуя их в белковую массу;

30Sec Milk — установка, которая обрабатывает и упаковывает молоко прямо из-под коровы;

Real Vegan Cheese – производство вегетарианского сыра, путем создания аналога после детального исследования молекулярной структуры сыра.

про бизнес и старт

Советы стартаперам

Для создания стартапа, который «доживет до зрелого возраста», важно проработать каждую стадию проекта, не упуская ни одной детали. Для этого можно воспользоваться следующими советами:

Создайте то, что было бы полезно для вас

Работая над идеей, задумайтесь, чего не хватает лично вам и можно ли без этого обойтись. Разрабатывая продукт, продумайте все до малейших мелочей, «заразитель» идеей, и работайте над тем, что вам действительно интересно. Вспомните основателей интернет-платформы Houzz, они создали этот проект, потому что сами испытали трудности во время ремонта.

Сплотите команду профессионалов

Именно правильный выбор сотрудников уже дает гарантии дальнейшего продвижения и развития команды. Подбирайте идейных, креативных, амбициозных людей, которые будут «гореть» общим делом.

Анализируйте рынок

В случае, если при запуске проекта, вы заметили потенциал в другом направлении, не бойтесь повернуть в нужную сторону, изменить стратегию и бизнес-план. Вначале Twitch не создавался, как видеостриминговый сервис.

Но обратив внимание на всеобщую увлеченность просмотрами компьютерных игр, основатели сделали упор на это направление. В 2018 году сервис посещали 15 млн. уникальных посетителей в день.

Не бойтесь рисковать

Определившись с идеей, не бойтесь начать действовать. По-настоящему рискуют те, кто не делает ничего. Начните с небольших шагов, и испытайте продукт или технологию в деле. Создатели многих инновационных проектов не до конца верят в успех, но все равно действуют и часто добиваются колоссальных результатов.

Протестируйте изобретение

В роли потребителей могут выступить друзья и знакомые. Насколько блестящей не казалась бы идея ее основателям, прислушайтесь к мнению со стороны. Для экспертной оценки задействуйте сотрудников компании, обсудите вместе недостатки, усильте достоинства.

Следите за ценообразованием

Начиная выпуск продукции, не устанавливайте слишком низкую цену с целью завлечь покупателя дешевизной и быстрее опробовать инновацию в действии. Существует вероятность того, что люди в дальнейшем не будут платить вам те

суммы, которые представляют реальную стоимость новинки.

Привлекайте инвесторов

Добиться выхода стартапа в стадию зрелого бизнеса, без крупных капиталовложений вряд ли возможно.

Поэтому, кропотливо относитесь к выбору инвесторов, ярко и емко презентуйте свой проект, подтвердите потенциал начинания. Хорошее финансирование станет главным двигателем стартапа на пути быстрого развития.

Вывод

Исходя из вышесказанного, можно определить, что стартап – это проект, главной целью которого является повышение качества жизни людей. Именно идея выступает движущей силой, а не стремление заработать побольше денег. На начальном этапе startup потребует максимальных затрат сил и внимания создателей. Но максимальную отдачу нельзя обеспечить без амбициозной команды. Ищите идею, и если она будет стоящей, а работа старательной, это буквально озолотит вас, как бы фантастично это не звучало.