



Истории любого бизнеса, каждой предпринимательской карьеры довольно похожи на человеческую жизнь. Вначале родители хотят дать жизнь новому человеку. Человек рождается на свет, растет, крепнет, достигает зрелости, становится взрослым, устойчивым и в последующем живет полноценной взрослой жизнью. Потом он стареет и умирает. Похожие стадии проживаются любым предпринимательским делом.

На стадии вхождения в бизнес предприниматели стараются выбрать подходящее направление предпринимательской занятости и становятся владельцами бизнеса.

Стартап нереально успешно производить без ориентированной на него фирмы, которая принадлежит предпринимателям, делающим стартап. Из-за этого подготовка будущего стартапа в основном предполагает формирование новой фирмы, а само вхождение бизнесменов в новую фирму превращают их в стартаперов.

Предприниматели на стадии стартапа способны называться стартаперами, а компании, которые имеют короткую историю операционной деятельности и не достигли конкурентной устойчивости – стартап-фирмами или стартап-компаниями.

***Данная тема довольно актуальна***, так как:

- на данный момент практически каждый человек хочет развить и создать собственный бизнес, а не становиться наемным сотрудником;
- стартапы активно финансируются Правительством РФ;
- инновационная стартаповая деятельность имеет очень высокий спрос;
- существует активная поддержка малого бизнеса в РФ.

***Основной проблемой*** является необходимость формирования конкурентоспособного бизнеса-стартапа, который способен будет функционировать в условиях рынка с наименьшими стартовыми потерями как финансовыми, так и репутационными, потому очень важно грамотно проанализировать до выхода на рынок. Также проблема заключается и в том, что в современных условиях дано огромное количество теоретической информации для

стартаперов, однако «новички» в данной области не способны самостоятельным образом систематизировать информацию и применять ее в практической деятельности.

**Главной целью** данного эссе является изучить этапы становления бизнеса на стадии стартапа для его полного развития.

**В качестве основных задач** можно выделить:

1. Анализ различных источников по менеджменту, развитию личного бизнеса.
2. Выявление основных вехов развития стартап-компании.
3. Методы организации и развития для успешного выхода на рынок.
4. Рассмотрение идеи, создание продукта, выход продукта на рынок.

Очень важна теоретическая база при развитии стартап-проектов, а также обоснование важности тщательного анализа бизнес-идеи, скрупулёзной подготовки продукта, подготовки рынка к выходу компании и стартап-проекта к росту.

Для успешного развития стартап-проекта нужна сплоченная команда разработчиков и помощников, а также достаточное финансовое обеспечение вплоть до той поры, когда проект не будет самокупаемым и доходным.

Найти источник финансового обеспечения сложно даже взрослым бизнесменам, которые владеют устоявшимся прибыльным бизнесом и отличной репутацией. Поэтому про молодых, начинающих бизнесменов и говорить не стоит. Организация собственного бизнеса – трудоемкий процесс.

Для достижения определенных высот в начинаниях стоит собрать как можно больше информации о том, как создавать стартап. Стоит определиться, к какому виду относится будущее дело и нужно ли инвестирование стартапа извне.

Видение в основном представляет точное знание того, как будет выглядеть запущенный стартап спустя 3-5 лет, а конкретно, какое будет его место на конкретном рынке, кто главные клиенты и какие потребности потребителя удовлетворяются, есть ли определенные конкурентные преимущества, которые помогают успешному развитию бизнеса. И лишь после этого стоит начинать действовать.

Действие – означает разработка бизнес-плана стартапа, который имеет этапы развития бизнеса: формирование компании, планирование местонахождения,

найма, продвижения бизнеса, разработки и поставки товаров и услуг, также оценки взаимосвязи между ресурсами, определяемыми и полученными в результате, потенциальный доход и вероятные убытки.

Многие новички на этапе создания стартапа стараются работать в одиночку, вероятно в этом и есть рациональное зерно, однако отлично сплоченная команда способна добиваться больших высот успеха. Важно определиться с количеством компаньонов, их не должно быть более двух, иначе контролировать процедуру выполнения обязательств всех будет неудобно и стартап станет набором несвязанных друг с другом задач.

Для достижения наибольшего успеха в новом деле еще до того, как начинать стартап нужно идентифицировать основной компонент бизнеса и дифференцировать его от подобных на рыночной сфере. Это предоставит конкурентные преимущества и лояльность в отношениях с торговыми партнерами за счет: адаптации товаров и услуг в соответствии с потребностями клиентов, сокращения времени доставки, улучшение разницы между ценой и качеством, обеспечении пост продажного обслуживания и постоянной поддержки.

**Таким образом**, стартап является проектом, нацеленным на недолгое существование. Лишь от владельца зависит, насколько успешным будет развитие стартапа, и превратится ли он в полноценный проект. Стоит особое внимание уделить управлению над всеми аспектами деятельности сотрудников и организаторов, компаньонов и поставщиков, чтобы бизнес смог запуститься и дать первые финансовые плоды.

## Список литературы

1. Porter M.E., Miliar V.E. How Information Gives You Competitive Advantage // Harvard Business Review. 2016. 85 (July-August). P. 149-160.
2. Бай С.И. Развитие организации: политика, потенциал, эффективность: монография. К.: Киев. нац. торг.-ек. ун-т, 2015. 280 с.
3. Безгин К.С. Управлшня качеством бизнес-процессов на предприятии: дис. ... канд. экон. наук. Мариуполь, 2016. 196 с.
4. Ishikawa K. Guide to Quality Control. 2d ed. Tokyo: Asian Productivity Organization, 201. 320 p.

5. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты / пер. с англ. М.: Прогресс, 2015. 199 с.

6. Растворцева С.Н. Управление эффективностью торговли потребительской кооперации: дис. ... канд. экон. наук. Белгород, 2013. С. 140.