

# Как сделать эффективный СТАРТАП

Степуренко О.А.

Заместитель заведующего кафедрой  
«Менеджмента и экономики» РМАТ

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАРТАПА

**Стартап (от англ. start up «запускать») – это временная организация, направленная на поиск новой бизнес-модели**

# Что нужно для эффективного стартапа



ИДЕЯ  
СТАРТАПА —  
ПОЛОВИНА  
УСПЕХА



# ИДЕЯ

Актуальная

Уникальная

Простая

Креативная



# I. БИЗНЕС-ИДЕЯ

**Бизнес-идея – это концепция бизнеса связанная с понимаемой ценностью, предлагаемой потребителю.**

# ХАРАКТЕРИСТИКИ БИЗНЕС-ИДЕИ

Кто ваш потребитель

Почему потребитель будет покупать продукт. Какую потребность он удовлетворяет

Чем ваш продукт лучше, чем другие сопоставимые с ним альтернативы на рынке

В чем инновационность бизнес-идеи

Каковы конкурентные преимущества и почему конкурент не сможет их скопировать (стратегия «голубого океана»)

Насколько уникальна бизнес-идея. Может ли она быть защищена патентом

Может ли продукт обеспечить получение прибыли

Каковы затраты, связанные с реализацией, и какую цену можно запросить

# СОВЕТЫ ПО ГЕНЕРАЦИИ ИДЕЙ ДЛЯ СТАРТАПА

- **Будьте в курсе всех трендов.**

Подпишитесь на рассылки, читайте новости, следите за появлением новых технологий. Собранная информация может помочь предугадать новинки.

- **Станьте экспертом.**

Если знать конкретную сферу изнутри, то вам гораздо легче будет определить потенциально успешный продукт. Знания из разных областей дадут вам большее преимущество, потому что на их стыке вы сможете создать нечто уникальное.

- **Решите свою проблему.**

Идея может родиться в момент, когда человек самостоятельно решает проблему, используя свое изобретение. Такая ситуация может сложиться из-за того, что ни одна организация не может предложить ему готовое решение. Почему бы вам не занять эту нишу?

**На кого рассчитан  
данный проект**

## **II. Целевая аудитория**

# Что необходимо для запуска проекта

или

## III. Ресурсное обеспечение

# РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА

Материально-  
техническое

Технологическое

Кадровое

Нормативно-  
правовое

Финансовое

Информационное

# Как раскрутить стартап

или

## IV. Маркетинг проекта

**Сколько нужно денег**

**или**

**V. Финансовая часть  
проекта**

# ЧТО СОДЕРЖИТ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

**План доходов и расходов.**

**Сроки реализации проекта.**

**Инвестиционные вложения.**

**Планируемая прибыль в первый год.**

**Анализ безубыточности.**

**Уровень рентабельности.**

**Сроки окупаемости.**

# ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ

1. Классический FFF (friends, family and fools)
2. Бизнес-ангелы
3. Классический краудфандинг
4. Обычный заем с залогом собственного имущества
5. Подписка клиентов на товар до появления B2C-продукта
6. Получение проектного финансирования от потенциальных клиентов
7. Акселераторы
8. Гранты и конкурсы
9. Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций

**Что может пойти  
не так**

**или**

**VI. Риски проекта**

# Как покорить мир

или

## VII. Масштабирование проекта

# ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ПРОЕКТА

## Актуальность

- Проблема общества (группы потребителей), которую решает ваш проект

## Цель проекта

- Основная идея проекта

## Обоснование выбора темы

- Почему вы решили выбрать именно такую тему проекта

## Анализ целевой аудитории

- Проведение анкетирования, фокус-групп и т.д.

## Анализ аналогичных продуктов и решений

- Что есть аналогичного на рынке, и в чем ваше конкурентное преимущество

## Продукт в реальном исполнении

- Подробное описание проекта, представление прототипа или реализованного проекта и его представление

## Ресурсное обеспечение, включая финансовое

- Что необходимо для реализации
- Экономическое обоснование

## Продвижение проекта

## Масштабирование

# Критерии оценки

## 1. Оценка концепции проекта включающей в себя:

- теоретико-методологическую часть проекта,
- описание имеющегося практического опыта других организаций, учреждений, компаний (как российских, так и зарубежных) в рамках направленности проекта,
- обоснование разработанного проекта: оценка актуальности и востребованности продукта на рынке;
- оценка обоснованности и жизнеспособности бизнес-модели

## 2. Инновационная ценность идеи проекта

- осуществляется ли трансфер между наукой и бизнесом;
- время, необходимое на доведение идеи до минимально жизнеспособного продукта

## 3. Социальная значимость идеи

- своевременность идеи проекта — сформирована ли потребность в обществе,
- имеет ли проект социально значимый эффект

## 4. Качество составления бизнес-плана проекта

## 5. Качество финальной презентации проекта

## 6. Готовность проекта к реализации

## 7. Оценка выступления команды в целом

- в том числе ответы на вопросы по проекту

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**