

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО · СТАРТАПЫ

Стартап

Что это такое, через какие стадии проходит и как проверить идею

Содержание

01 Что такое стартап

02 Стартап и малый бизнес

03 Стадии стартапа

04 Как проверить идею

05 Почему стартапы закрываются

06 Известные примеры

01

Что такое стартап

Молодая компания, которая ищет способ быстро вырасти

Компания для быстрого роста

Стартап создаёт новый продукт, когда заранее неизвестно, нужен ли он людям. Его цель — найти способ продавать продукт тысячам и миллионам покупателей.

- Новая идея или технология
- Быстрый рост как главная цель
- Высокий риск неудачи



Стартап и малый бизнес



Стартап

Делает то, чего ещё нет. Ищет способ вырасти в десятки и сотни раз.



Малый бизнес

Работает по проверенной схеме: кофейня, автосервис, парикмахерская. Растёт постепенно.

Стадии стартапа

1

Идея

Какую проблему и для кого решаем.

2

Прототип

Первая простая версия продукта.

3

Первые клиенты

Люди пользуются и платят, команда дорабатывает продукт.

4

Рост

Продажи растут, приходят инвесторы.

5

Масштаб

Новые города, страны и миллионы пользователей.

Как проверить идею



Проблема

Опишите, чью проблему решаете и почему она мешает людям.



Разговоры

Поговорите с 10–20 будущими клиентами о том, как они справляются сейчас.



Простая версия

Сделайте минимальный продукт за недели, а не за годы.



Первые деньги

Предзаказ лучше всего доказывает, что идея нужна.

Почему стартапы закрываются



Аналитики разобрали истории 101 закрытого стартапа. Чаще всего основатели делали продукт, который никому не был нужен.

Доля стартапов, назвавших причину, %. CB Insights, 2014

Стартапы в цифрах

1 млрд

долларов: столько должен стоить стартап, чтобы его назвали «единорогом»

2010

принят закон об инновационном центре «Сколково»

2011

вышла книга Эрика Риса о бережливом стартапе

Известные стартапы



Яндекс

1997

Поисковая система, которая понимала русский язык.



Airbnb

2007

Основатели сдали гостям надувные матрасы в своей квартире.



Додо Пицца

2011

Первая пиццерия в Сыктывкаре работала только на доставку.

“

Если вам не стыдно за первую версию продукта, значит, вы запустились слишком поздно.

Рид Хоффман

сооснователь LinkedIn



Спасибо за внимание!

От идеи к продукту, который нужен людям

ГЛАВНОЕ

- Стартап создают ради быстрого роста
- Идею проверяют разговорами и простой версией продукта
- Чаще всего губит продукт, который не нужен рынку

Источники: Рис Э. «Бизнес с нуля. Метод Lean Startup»; Бланк С., Дорф Б. «Стартап. Настольная книга основателя»