

**Бизнес-планирование vs.
Бизнес-моделирования? В
чем разница? Плюсы и
минусы подходов. Лучший
инструмент для начинающего
предпринимателя.**

Копылов Дмитрий,
руководитель стартап-площадки
«Комплекс-Старт»

План работы

- Активность – это то что позволит вам «впитать» нужные знания!
- Нам понадобится блокнот и ручка
- Вопросы можно задавать по ходу...
- У нас будет перерыв – 10 минут.

Тренинг

- В чем отличие тренинга от лекции
- Мы обычно забываем и не применяем то, что узнали!
- Почему? Как быть?

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Давайте знакомиться!

Обо мне. Образование

- EMAS: «Маркетинг-директор», «Корпоративная стратегия», Бизнес-тренажёр «BusinessStrike», Лидерство и мотивация персонала
- IPS, И.Пинтосевич: Сертифицированный бизнес-тренер. «Достигай! Сверх-Достижения Возможны!», ННГУ им. Н.И. Лобачевского: «Оценка бизнеса»
- ИРМСБ: «Оценка эффективности деятельности бизнес-инкубаторов России» «Бизнес-инкубирование как механизм развития малого предпринимательства», «Внедрение системы управления бизнес-инкубатором»
- РАНХиГС: «Управление государственными и муниципальными закупками».
-

Обо мне. Опыт

- Предпринимательский опыт - еще в ВУЗе
- Руководитель в нескольких разных сферах - от ЖКХ до приборостроения
- Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор «Clever»
- Стартап-площадка «Комплекс-Старт»

Обо мне.

Консультирование.

- Семинары и тренинги для начинающих предпринимателей: Бизнес с нуля. Государственная поддержка предпринимательства. Создание и развитие стартапов. Бизнес-инкубирование.
- Тренинги для руководителей и сотрудников бизнес-инкубаторов и центров развития предпринимательства: Развитие процессов бизнес-инкубирования. Оценка эффективности. Госзакупки и др.
- Консультации: несколько сотен стартап проектов, более 30 центров развития предпринимательства, более 10 бизнес-инкубаторов.





БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

ПРАВИТЕЛЬСТВА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Заместителю директора по развитию,
начальнику отдела развития государственного учреждения
«Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор»

Копылову Д.А.

Уважаемый Дмитрий Александрович!

Правительство Нижегородской области выражает Вам глубокую благодарность за добросовестный труд, высокий профессионализм, большой вклад в развитие малого предпринимательства Нижегородской области и в связи с 5-летием со дня основания предприятия.

Желаю Вам доброго здоровья, личного счастья, дальнейших успехов в работе на благо нашей области.

Губернатор
Нижегородской области



В.П. Шанцев

2012 год

СВИДЕТЕЛЬСТВО № 266
об окончании МУПК и присвоении
квалификации

Настоящее свидетельство выдано _____

Копылову

(фамилия)

Дмитрию Александровичу

(имя, отчество)

родившего мужа, 5 "сентября" 1978 года,

в том, что он обучался в школе

предприимчивости

(полное наименование МУПК

предприимчивости «Бизнес-инкубатор»

и место его нахождения)

на базе рынка Московского р-на

г.н.новгорода

и окончил _____ в 1995 году полный курс про-

изводственного обучения по профессии (спе-

циальности) организатор

собственного дела

Решением квалификационной комиссии
МУПК Московского р-на г.н.новгорода
и школы предприимчивости
«Бизнес-инкубатор»
(наименование предприятия,
организации)

от 23 "мая" 1995 года

Копылову Д.А.

(фамилия, и инициалы)

присвоена профессия (специальность) _____

организатор собственного
дела

и установлен _____ разряд.

Председатель Кузьмина О.В.

квалификационной комиссии

директор УПК
предприимчивости
«Бизнес-инкубатор»
М.П.

Рег. № 266

Выдано 26 "мая" 1995 года

Кейс «Давайте похороним АВИТО»

*(орфография авторская, с
сокращениями)*

Письмо 1

- Я предлагаю Вам инвестировать в раскрутку моего нового интернет-проекта на взаимовыгодных условиях (50% доли взамен на инвестиции в мой проект)!
- На сайте люди будут давать недорогие платные объявления (по всем городам России, Казахстана и Беларуси) при помощи СМС оплаты (это удобно и всем доступно). В будущем (если сайт станет популярным) можно добавить все страны бывшего СНГ!
- Предположим что в России, Казахстане и Беларуси есть 15млн физ.лиц и организации которые оказывают различные услуги! Предположим они зарегистрируются на нашем сайте.
- А вот теперь считайте!!!
- То есть 15млн. человек умножаем на 50\$ получаем = 750 миллионов долларов в год прибыли!(при оптимистичном прогнозе)
Ну даже если взять половину и то отлично!

Международный информационный сервис
INFO
Все услуги на одном сайте!



Добавить объявление

Выберите страну

Войти

Зарегистрироваться

Поиск объявлений



НА ГЛАВНУЮ



ПОДДЕРЖКА:
SUPPORT@

Такси
организации (5)
частное (1)

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
Пассажирские перевозки
Услуги спец.техники

Эвакуаторы
Аренда авто
АВТОСЕРВИС
Автомойки
Туризм

Заказ АВИАБИЛЕТОВ
Юридические и бухгалтерские услуги
юристы (0)
адвокаты (0)
другое (0)
бухгалтерия (1)

Банки ,кредитные организации и ломбарды
банки (3)
кредитные организации (1)
ломбарды (0)

Обменные пункты валюты
Спортивные
секции (0)
фитнес (1)
аэробика (0)
другое (0)

Организация Праздников
тамада (0)
музыка (0)
оформление (33)
другое (1)
видеосъемка (1)
лимонады (0)

Страхование
Тендеры
Продажа Бизнеса
Бизнес-партнерство
Коммерческая недвижимость
покупка (1)
продажа (1)

Аренда жилья
сниму (0)
сдаю (2)
сдаю-посуточно (0)

Гостиницы
Здоровье, медицина
мед. услуги (1)
мед. оборудование (0)
фармацевтика (0)
другое (0)

Ремонт бытовой техники и оборудования
Промышленное оборудование
покупка (0)
продажа (1)
ремонт (0)

Работа и кадры
предлагаю работу (0)
ищу работу (0)

Телефоны и связь
продажа (3)
сотовые операторы (0)
ремонт (0)

Питание
рестораны (0)
кафе (0)
столовые (0)
заказ (1)
другое (0)

Курсы и Обучение
курсы и обучение (0)
репетиторство (0)

Мебель, интерьер, обиход
сборка (0)
изготовление и доставка (3)

Предметы роскоши
авто от 100000\$ (0)
якты (0)
разное (0)
живопись (0)

Проектные организации
Строительные услуги
строительство под ключ (1)
электрики (4)
сантехники (0)
плотники (0)
пластиковые окна (3)
ремонт помещений (2)
разное (1)
другие (2)
сварщики (0)
каменьщики (0)

СТРОИМАТЕРИАЛЫ
продажа (1)
доставка (0)

Архитекторы
Дизайнеры
Художники и Фотографы
Клининг
Домашний персонал
няни (0)
губернантки (0)
уборка (0)

Животные и растения
животные (2)
растения (1)
услуги (0)
ветеринарные (0)

Красота
салоны красоты (0)
парикмахерские (0)
косметологи и косметика (0)
разное (0)
пластические операции (0)

Рекламные агентства
Переводчики
Нотариусы
Химчистки

Бухмекеры
Установка домофонов
ГСМ,ГАЗ,УГОЛЬ
Лифтовое хозяйство
Компьютеры-Интернет-программирование
ремонт компьютеров (0)
продажа (0)
услуги (0)
создание сайтов (0)

Типография
визитки (0)
пригласительные (0)
другое (0)

Охранные агентства
Развлечение и досуг
бассейн (0)
другое (0)
бюллинг (0)
бильярд (0)
конный прокат (0)
шахматный клуб (0)

Бани,Сауны
Ателье и Пошив одежды
ателье (0)
пошив одежды (0)

Охота и рыбалка
охотничьи хозяйства (0)
рыболовные хозяйства (0)
инвентарь (0)
другое (0)

Клубы собаководств
Ритуальные услуги
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ
Утерянно
Найдено

Письмо 2

- Во первых название моего сайта говорит само за себя
*****!!!! То есть ассоциации в пользу нашего сайта(чем АВИТО или IRR)!
Так же у меня есть в планах добавить три раздела в мой сайт. То есть три сайта в одном! Заходя на наш сайт люди смогут дать свои объявления и в раздел (АВТО, РАБОТУ, НЕДВИЖИМОСТЬ)
Можно добавить на сайт еще такие сервисы как -УЗНАТЬ ШТРАФ в ГАИ , ЗАКАЗ АВИАБИЛЕТОВ,ЗАКАЗ ПИЦЦЫ итд -можно придумать разное в процессе развития!
- А чтобы опередить конкурентов нужно выбрать правильную рекламную стратегию!
Например снять рекламный видеоролик с участием Андрея Малахова или Ивана Урганта(то есть популярного человека) и запустить этот ролик на ТВ по всей России!
- У меня нет средств на модернизацию сайта и рекламу сайта .
Если бы Вы смогли мне выделить хотябы 10тысяч долларов я бы смог Вам доказать что мой сайт будет востребованным ! На эти деньги я модернизирую свой сайт(сделаю новый но современным дизайном) а также сделаю мобильную версию сайта и начну рекламировать в интернете!

Кто такие предприниматели

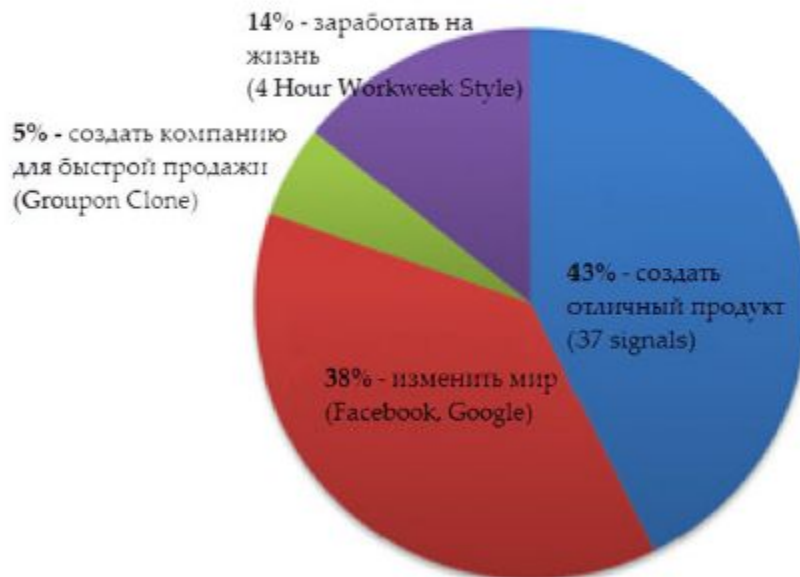
- Ваши версии?

Кто такие предприниматели

- Предприниматели – это не бизнесмены!
- Предприниматели действуют в условиях недостаточного объема информации
- Ресурс предпринимателя - весь мир
- Поиск «сильных» решений - основной признак предпринимателя

Причины стать предпринимателем

Предприниматели заботятся о создании отличных продуктов и изменении мира



Поиск ниши / продукта

- Что нравится?
- Какие есть знания, навыки?
- Посмотри на конкурентов
- Продукт должен быть принят покупателем. Как выявлять потребности?
- Как оценить перспективность идеи?
- Как защитить идею. Кража идей.
- Попробуем?

Что такое стартап

- Ваши версии?

Есть такая версия 😊

- Собеседник: «Стартап - быстрое получение сверхприбыли в 700 %, или хотя-бы маржу для дилетантов.»
- Собеседник – «Так как малый бизнес существует для "отвода глаз", то всё что в нём происходит служит для банального проигрывания "серых схем" из раза в раз. Так, что, ИМХО, стартапы в Нижнем не уместны. К тому же неужели есть люди, которые рискуют больше, чем это позволяет оптимизм?»

Текст авторский, без исправлений.

Что такое стартап

- Стартап – это не IT! Точнее, не только IT!
- Стартап — это временная структура, которая занимается поисками масштабируемой, воспроизводимой, рентабельной бизнес-модели.

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Классический подход к созданию бизнеса (модель представления рынку)

- Рыночные (маркетинговые) исследования
- Бизнес-план
- Привлечение инвестиций
- Подготовка производства
- Подготовка каналов продаж
- **Массированный запуск**

Что Вам нравится в нем?

Что вызывает сомнения?

Какие проблемы в классическом подходе?

- Да никаких, если Вы - Procter & Gamble и ГОТОВЫ «завалить» 80-90% проектов!

- А если Вы - это Вы?

Исследования рынка. Все просто?

- Какова достоверность
- О чем будем спрашивать
- Означает ли потребность покупку
- Кого опрашивать
- Сколько стоит

Бизнес-план. Это панацея?

- Сколько нужно времени на разработку
- Что будет, если ошиблись хоть в одном показателе
- Как часто вы готовы его изменять
- Сколько стоит разработка
- Его кто-то читает
- Кому он нужен
- Когда это хороший инструмент

Привлечение инвестиций под бизнес-план

- Как Вы думаете, это возможно?
- Кто эти инвесторы?

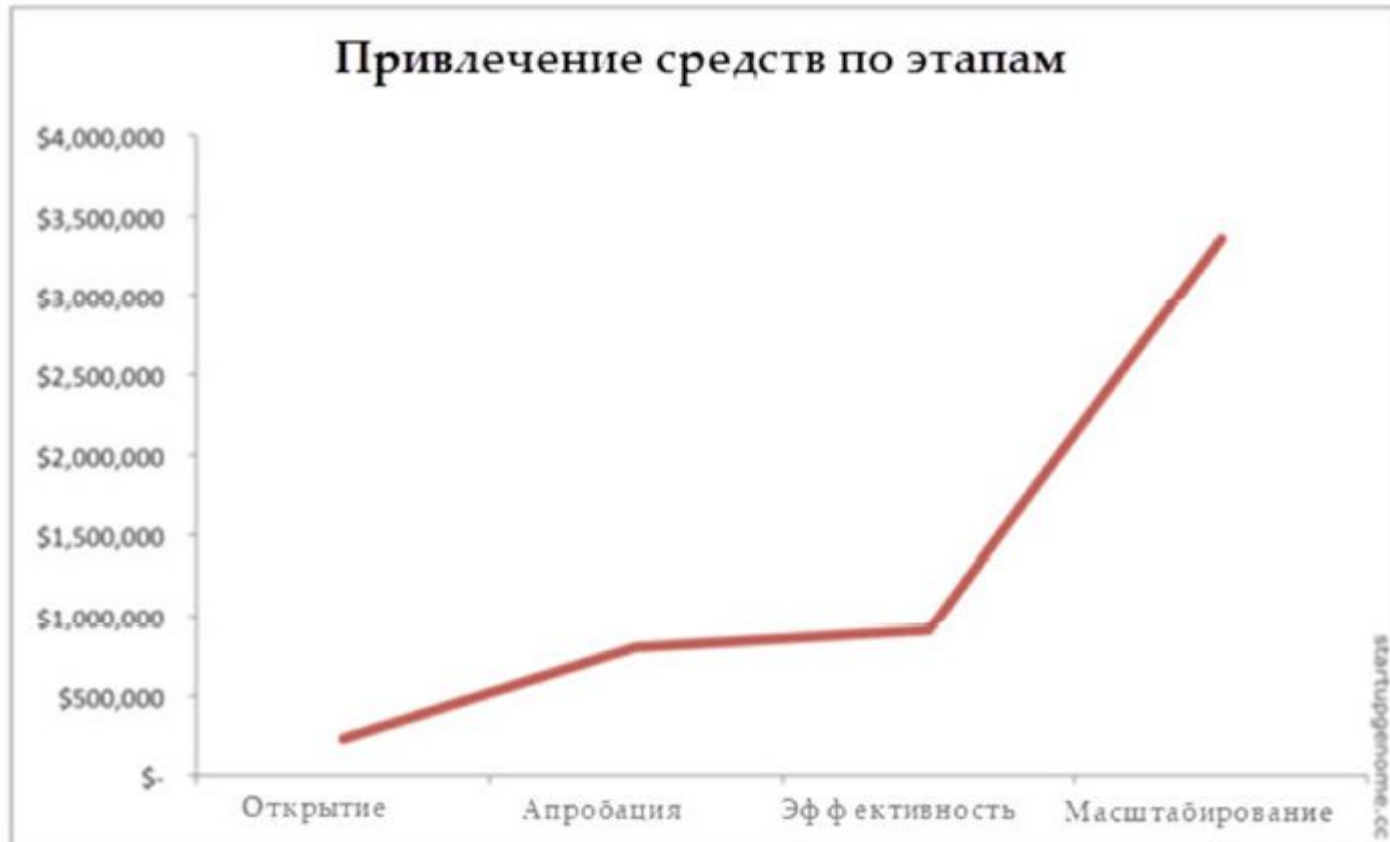
Привлечение инвестиций

- На что смотрят инвесторы на ранних стадиях?

ВАЖНО:

- Команда
- Рынок и понимание потребителей
- Готовность меняться и изменять проект
- Заявка по форме инвестора

Сколько денег дадут? Если дадут...



Фильтр: только стартапы, которые привлекали средства / n=100, 95% SL

Массированный запуск продукта на рынок

- Что если не будут покупать?
- Что если нужно что-то изменить в продукте?
- Грандиозный успех или грандиозный провал - второй шанс будет?

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Какая есть альтернатива?

- Развитие потребителей - Customer Development

Customer Development – что это такое?!

- **Развитие потребителей — это процесс поиска бизнес-модели**
- В рамках модели развития потребителей миссия стартапа понимается как неустанный поиск, цель которого — уточнить свое видение, доработать идею и внести поправки в предположения, которые не подтвердились
- Предприниматель проверяет гипотезы о бизнес-модели: что представляют собой потребители, каковы должны быть характеристики продукта, и каким образом стартап сможет превратиться в успешную компанию

Customer Development – что это такое?!

- Победители воспринимают свой стартап как серию непроверенных гипотез
- Поиски бизнес-модели — дело основателя компании, а не наемных работников
- Не сидите в офисе, где нет фактов, выйдите к потребителю

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1,2,3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1,2,3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1,2,3 _____

Бизнес-модель

Бизнес-модель проекта _____, версия № _____ дата формирования _____ г.

7. Ключевые партнеры (от кого мы сильно зависим)	6. Ключевые виды деятельности (от чего зависит проект и его успех)	1. Ценностные предложения (наши преимущества, проблемы клиентов которые мы удовлетворяем)	4. Взаимоотношения с клиентами (как привлекаем, как удерживаем, воронка привлечения и продаж)	2. Сегменты потребителей (типы потребителей, архетипы, кто принимает решение, кто влияет)
5. Ключевые ресурсы (человеческие, интеллектуальные, материальные, финансовые)		3. Каналы продаж/сбыта (через кого и как продавать)		
9. Структура расходов (прямые затраты, косвенные затраты, капиталовложения).		8. Потоки доходов (ценообразование). Каковы будут объемы продаж? Какова модель получения доходов? Какую цену мы назначим?		

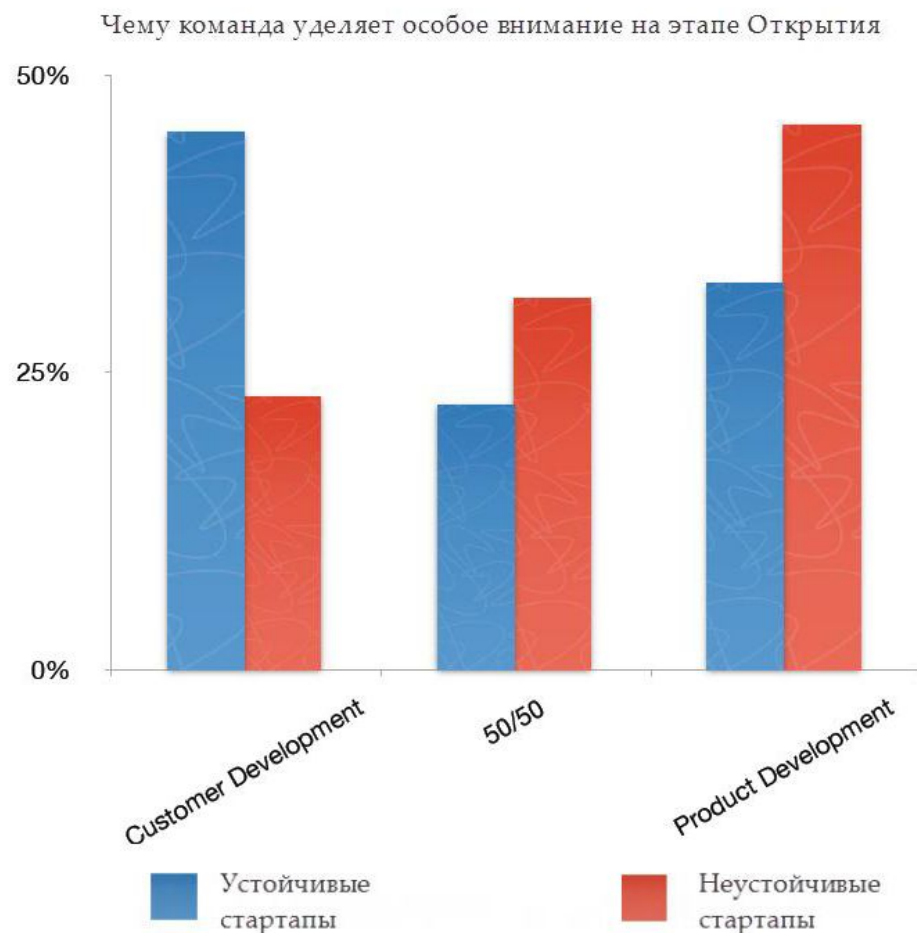
Целевой рынок, его размер:

Бизнес модель. Ценностное предложение

- Какие ценности мы предлагаем потребителю?
- Какие проблемы помогаем решить?
- Какие потребности удовлетворяем?

Фокус на клиента!

- Почти 80% всех неустойчивых стартапов сфокусированы на продукте
- 45% устойчивых стартапов уделяют внимание развитию клиентских отношений перед тем, как их продукт готов появиться на рынке
- Наиболее неустойчивые стартапы находятся под впечатлением, что они являются исключением из правила. Они верят, что они создали самый лучший продукт, которого нет ни у кого



Видение продукта. Свойства и преимущества продукта.

- Как будет выглядеть окружающий мир через три года после вашего выхода на рынок? А через пять лет?
- Сроки поставки.
- Долгосрочная стратегия в отношении продукта.
- Перечень свойств продукта.
- Перечень преимуществ продукта.
- Опишите MVP.
- Придумайте историю для потребителей не более страницы.

Виды потребностей

- Новинки
- Рост эффективности
- Индивидуализация
- Дизайн
- Статус
- Экономия, бесплатно
- Снижение рисков/опасностей
- Доступность для новых сегментов
- Удобство/комфорт

Сегменты потребителей

- Какие особенности можем предложить каждому сегменту?
- Опишите тип потребителя
- Опишите особенности поведения
- Опишите один день из жизни потребителя — до и после появления вашего продукта
- Составьте организационные карты и карты влияния покупателей

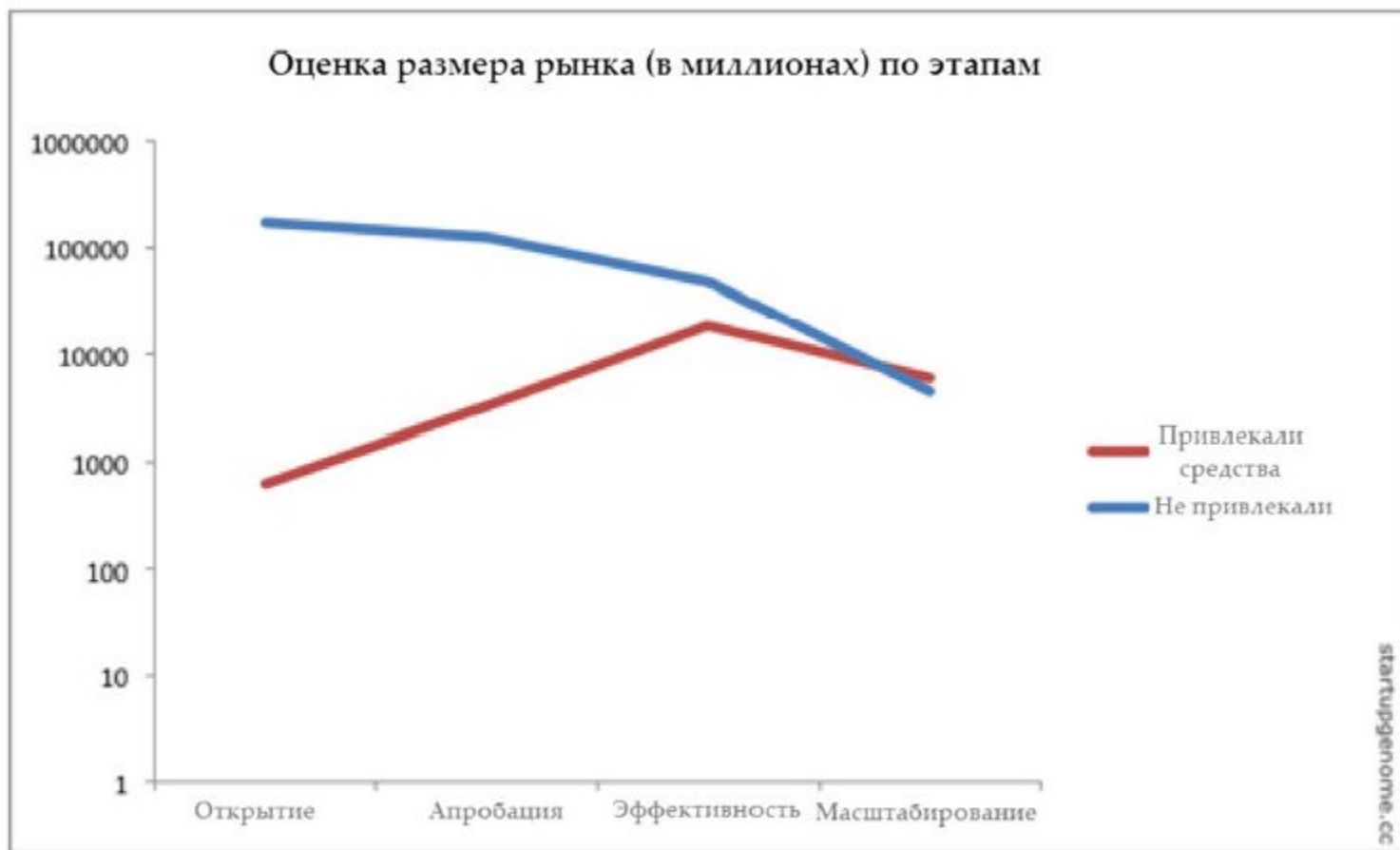
Сегментирование

- Массовый рынок
- Сегментирование
- Многосторонние платформы

Размер рынка

- Совокупный рынок
- Рынок, готовый к продукту
- Целевой рынок
- Письменно зафиксированы прогнозные оценки объема рынка и доли, которую может занять компания

Как рушатся иллюзии



Фильтр: только устойчивые компании, работающие с полной занятостью, которые привлекали средства

Бизнес-модель. Тип рынка

Договоритесь о типе рынка. От этого зависит все:

- вывод нового продукта на существующий рынок
- вывод нового продукта на новый рынок
- вывод нового продукта на существующий рынок и попытка:
 - ресегментировать данный рынок в качестве участника, предлагающего дешевый продукт
 - ресегментировать данный рынок в качестве участника, предлагающего нишевой продукт
 - клонирование бизнес-модели, которая оказалась успешной в другой стране

Бизнес-модель. Тип рынка

- У вас имеется новый продукт на сформировавшемся рынке?
- Вы хотите клонировать существующий рынок?
- Нужно ли вам переопределить рынок или придать ему иную форму?
- Или вы хотите создать абсолютно новый рынок?
- Позиционирование

Бизнес-модель. Каналы.

- Посредством какого канала пользователи будут приобретать ваш продукт?
- Нарисуйте диаграмму канала распространения продукта
- Это многосторонний рынок?

Этапы прохождения каналов сбыта

- Информационный
- Оценочный
- Продажи
- Доставка
- Постпродажи

Бизнес-модель. Отношения с потребителями

- Опишите стратегию привлечения потребителей
- Опишите стратегию удержания потребителей
- Опишите стратегию выращивания потребителей

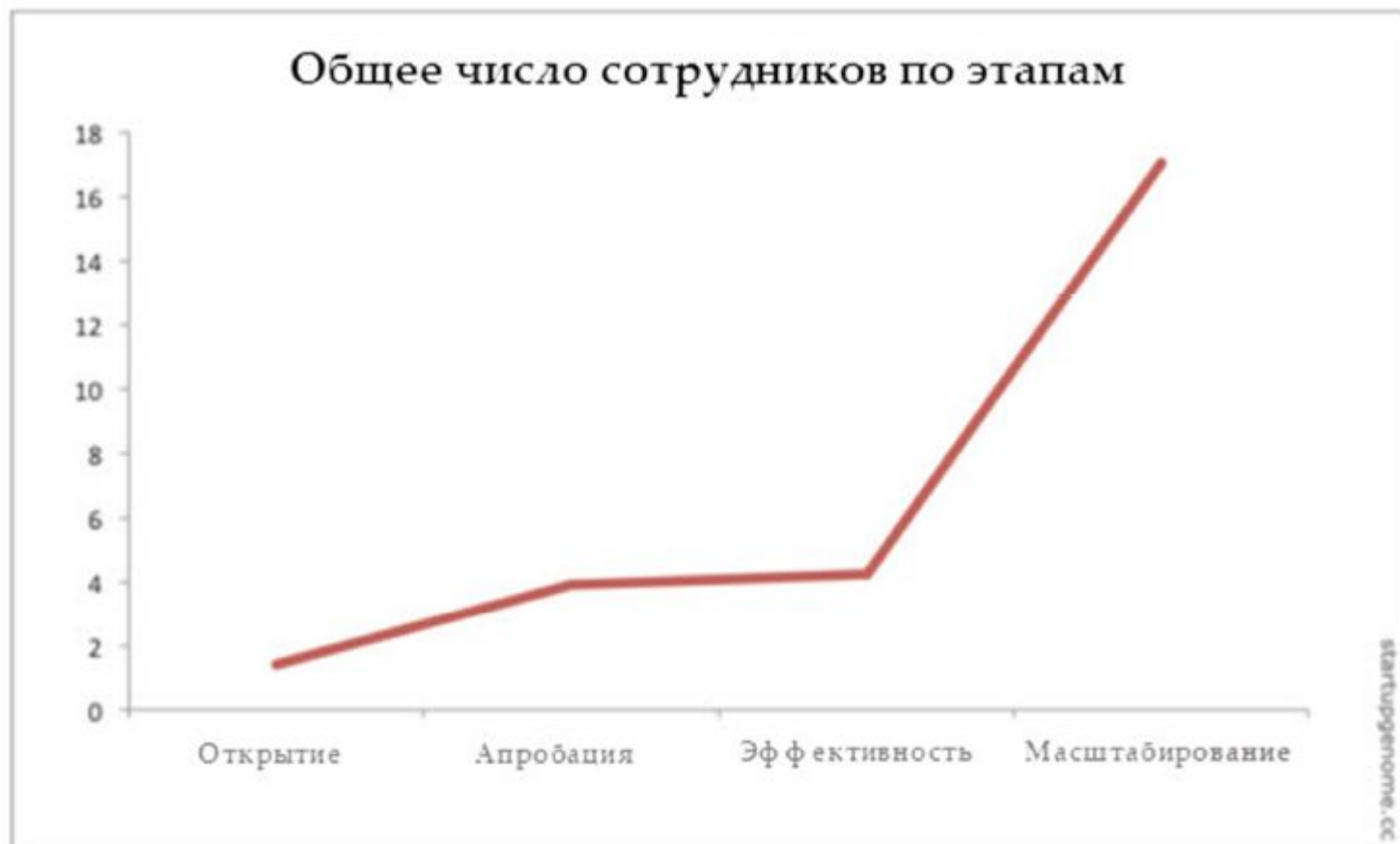
Типы взаимоотношений с потребителями

- Персональные
- Особые персональные
- Самообслуживание
- Автоматизация обслуживания
- Сообщества
- Совместное создание

Бизнес-модель. Ключевые ресурсы

- Материальные
- Финансовые
- Человеческие
- Интеллектуальная собственность
- Другие ключевые ресурсы
- Анализ зависимости

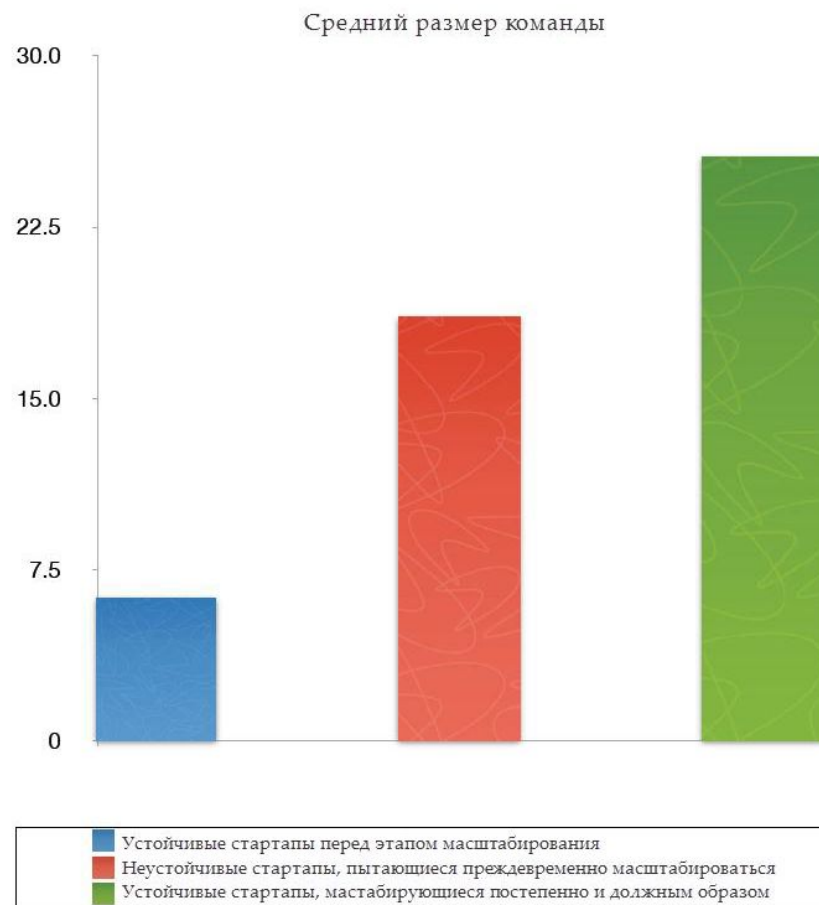
Сотрудники? Посчитаем...



Фильтр: только стартапы, которые привлекали средства / n=129, 95% SL

Количество сотрудников имеет значение!

Размер команды
стартап-компаний,
которые
масштабируются
преждевременно, в 3
раза больше, чем
размер команды
устойчивых стартапов
на том же этапе



Бизнес-модель. Ключевые партнеры.

- Стратегические объединения
- Совместные новые деловые проекты
- Кооперация с сохранением конкурентного начала
- Ключевые поставщики
- Партнеры по трафику
- Перечислите своих целевых партнеров

Бизнес-модель. Гипотезы о доходах и ценообразовании

- Сколько единиц мы продадим
- Какова модель выручки
- Какова тактика ценообразования
- За что готовы платить?
- Каким образом готовы платить?

Виды монетизации

- Продажи товаров/услуг
- Плата за пользование. Аренда
- Оплата подписки
- Лицензии
- Freemium
- Проценты за посредничество
- Реклама

Механизмы ценообразования

- Фиксированные цены
- В зависимости от характеристик
- Зависимость от сегмента
- Скидки от количества
- Торги

Ключевые виды деятельности

- Производство
- Разрешение проблем
- Платформы/сети

Расходы

- Экономия на масштабе
- Эффект диверсификации
- Насколько важно экономить
- Постоянные и переменные издержки

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Customer Development – процесс поиска модели

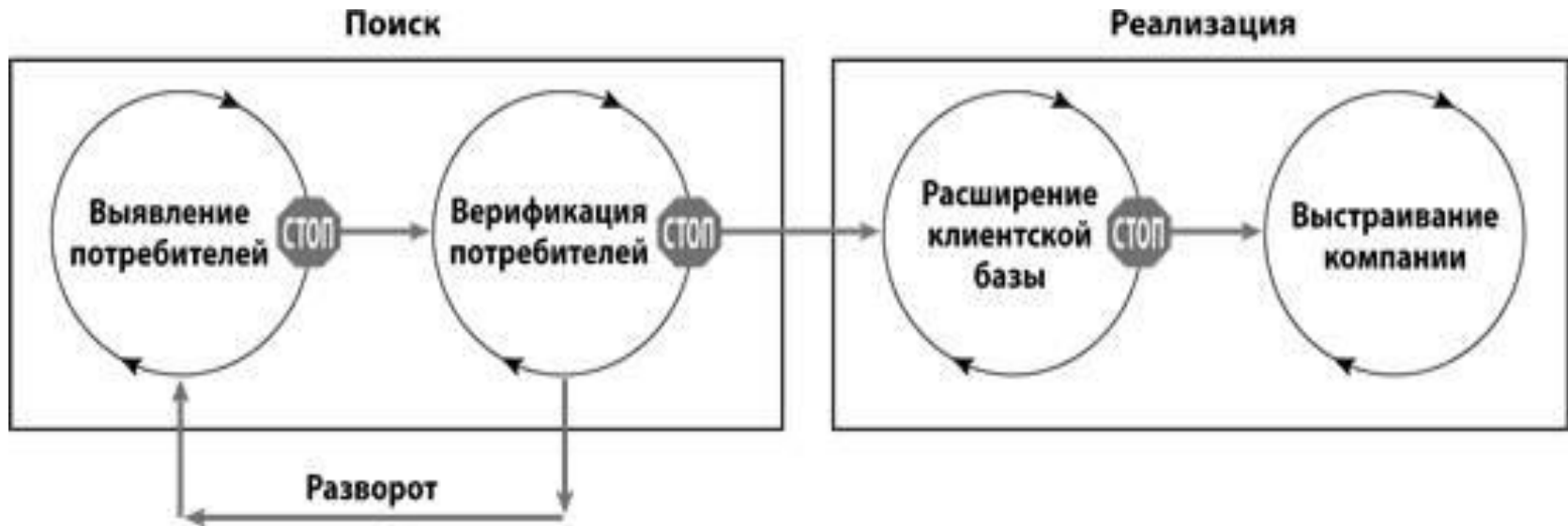


Рис. 2.1. Процесс развития потребителей

Разворот — это не неудача.

Неудачи — нормальное явление в процессе создания стартапа. Ошибочные представления или предположения в отношении бизнес-модели нередки: кто ваши потребители, с какими проблемами они сталкиваются, какие характеристики продукта нужны для их решения, сколько потребитель готов заплатить за такое решение

Верификация потребителей

- Верификация, нюансы которой зависят от бизнес-модели, осуществляется с помощью тестовых продаж, заставляющих потребителей отдавать деньги или активно пользоваться продуктом
- При «двусторонней» бизнес-модели, потребительская база, состоящая из сотен тысяч человек и растущая по экспоненте, обычно позволяет компании найти рекламодателей, готовых платить

Правила успеха

- В офисе нет фактов, поэтому вам следует выйти к потребителю
- Сочетайте развитие потребителей с гибкой разработкой
- Неудачи — неотъемлемая часть поиска
- Регулярно выполняйте итерации и развороты своей бизнес-модели
- Ни один бизнес-план не выдерживает первого контакта с потребителем, поэтому используйте гибкую бизнес-модель
- Разработайте эксперименты и проведите тестирование для проверки своих гипотез

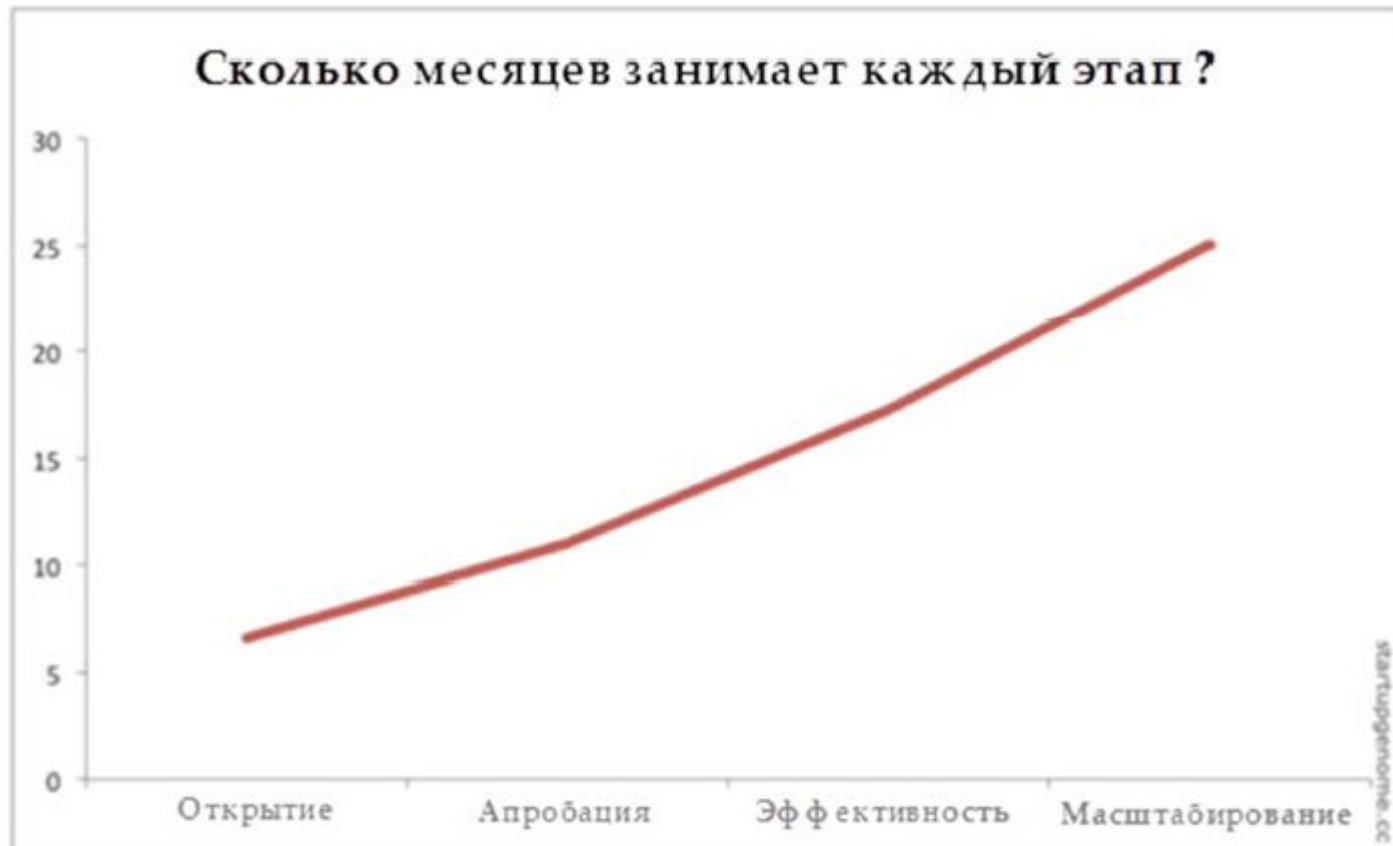
Правила успеха

- Показатели работы стартапа и существующих компаний различны (показатели работы стартапа должны отражать достижения компании по превращению догадок и гипотез в факты, а не измерять выполнение четкого плана)
- Быстрота принятия решений, временные рамки циклов, скорость и темп (**Стартап должен принимать обратимые решения**)

Правила успеха

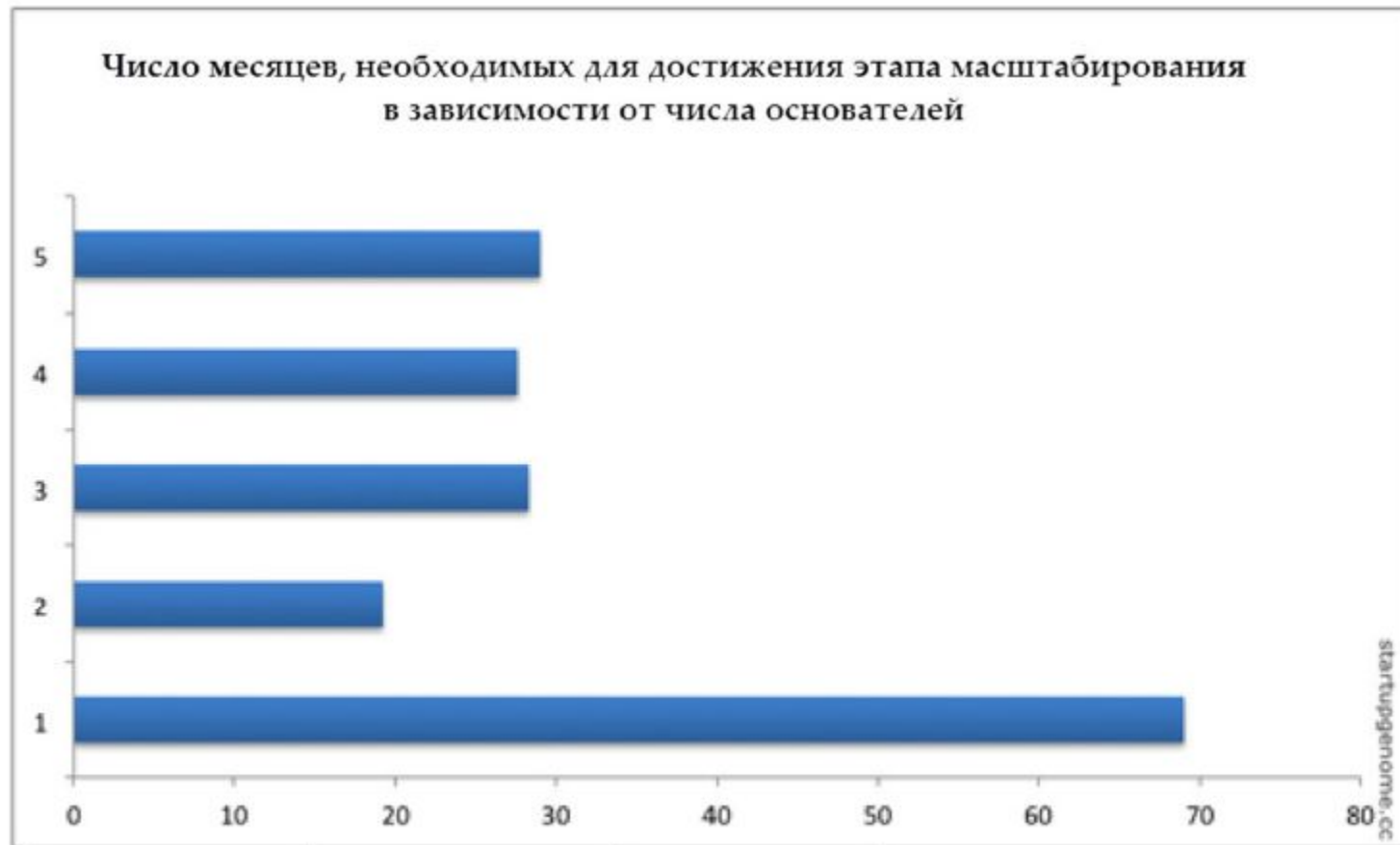
- Главное — увлеченность!
- Должностные обязанности в стартапе и в крупной компании имеют принципиальные различия (стартапу нужны руководители, которые не боятся неопределенности, хаоса и изменений)
- Берегите деньги до тех пор, пока они не понадобятся. Когда этот час придет, тратьте
- Обменивайтесь информацией и полученными знаниями
- Успех развития потребителей начинается с единства мнений

Сколько времени требуется на создание компании?



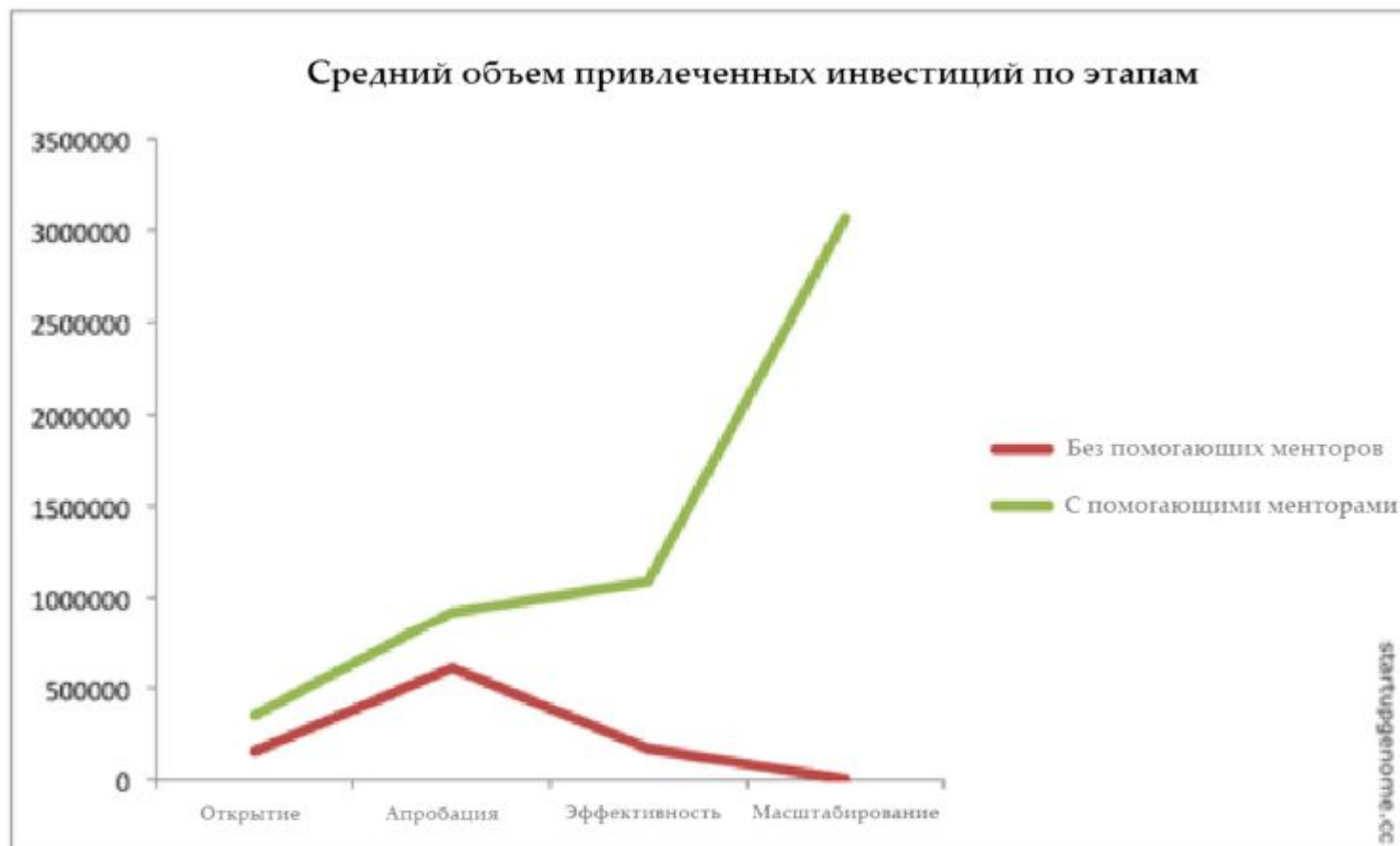
Фильтр: только устойчивые стартапы, которые привлекали средства / n=82,90%
уровень значимости (SL)

Сколько основателей хорошо?



Фильтр: только устойчивые компании, работающие с полной занятостью, которые привлекали средства

Зачем нужны менторы?



Фильтр: только устойчивые компании, работающие с полной занятостью, которые привлекали средства / n=160

Минусы подхода

- Так как методика Customer Development базируется на бизнес-модели А. Остервальда, ей присущи ограничения, соответствующие этому подходу: практически не рассматривается влияние макросреды, конкурентной среды, политических факторов. Но в принципе ничто не мешает добавить в бизнес модель компании эти факторы и также проверить их воздействие в процессе адаптации компании
- Не имеет смысла пользоваться данным подходом если у Вас есть опыт и знание рынка продукта в аналогичных условиях. Здесь лучше применить классическую модель представления рынку

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Где взять деньги на проект? Старт с «нуля»?

- Друзья, родственники, глупцы
- Акселераторы
- Бизнес-ангелы
- Госпрограммы (гранты)
- Профессиональные фонды

- Много денег вредно!

Чем плохи кредитные ресурсы?

- Они - великолепны! Если у компании все работает как часы.
- Сколько дадут денег стартапу?
- Гарантии?
- Что будет если проект «лопнет»?
Сколько попыток существует?

Основные грантовые программы

- Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области
<http://minprom.government-nnov.ru/>
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере <http://www.fasie.ru/>
- Фонд развития интернет инициатив <http://www.iidf.ru/>

Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области

- субсидирование части затрат (гранты), связанных с началом предпринимательской деятельности
- до 300 тыс. руб. (20% собственных средств)
- на приобретение основных средств
- на выплату по передаче прав на франшизу (паушальный взнос)

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере

- ПРОГРАММА «УМНИК». Грант 500 000 рублей для молодых инноваторов от 18 до 30 лет
- ПРОГРАММА «СТАРТ». Поддержка стартапов на ранних стадиях инновационной деятельности, до 9 млн рублей на 3 этапа
- «РАЗВИТИЕ». Программы поддержки высокотехнологичных секторов экономики, гранты до 15 млн рублей
- Программы «Интернационализация», «Коммерциализация», «Кооперация»

Фонд развития интернет инициатив

- Проекты в сфере IT, Интернет и/или мобильных технологий
- Pre-seed - до 2,1 млн.руб. (900 тыс. руб. за программу акселерации)
- Seed - до 25 млн.руб.
- Стадия роста - до 324 млн.руб.

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Инструменты поддержки

- Акселераторы
- Бизнес-инкубаторы
- Университетские бизнес-инкубаторы
- Технопарки / индустриальные парки / особые зоны
- Фонды и частные инвесторы
- Госпрограммы / Гранты / Льготные займы и гарантии
- ...

Цели

Бизнес-инкубатор

- Содействовать росту компании (создавать комфортную среду)

Акселератор

- Подготовить проект для инвестирования (привлечь инвестиции в проект)
- Опробовать проект на реальном рынке (понять нужен проект или нет)

Услуги

Бизнес-инкубатор

- Образовательные программы
- Выставки, публичные мероприятия
- PR
- Связи
- Помощь в подготовке заявок на гос. гранты

Акселератор

- Программа акселерации
- Коворкинг
- Менторы
- Тренинги
- Обсуждение проектов
- Взаимопомощь
- Контакты с инвесторами

Программы развития проектов

Бизнес-инкубатор

- <3 лет
- Основа: бизнес-план
- Проект развивается сам
- Формируется комфортная среда

Акселератор

- 3-6 месяцев
- Основа: бизнес-модель
- Четкая программа которую должен выполнить проект
- Менторская поддержка
- Акселератор финансово заинтересован в успехе проекта

Условия оплаты услуг

Бизнес-инкубатор

- Аренда отдельного офиса и оборудования со скидкой от рыночной стоимости
- Техническое обслуживание
- Связь
- Образовательные программы бесплатно
- Участие в выставках

Акселератор

- Коворкинг – бесплатно
- Программа акселерации – бесплатно
- Тренинги – бесплатно
- Связь

Недостатки

Бизнес-инкубатор

- Нет финансовой заинтересованности в успехе компании
- Услуги стандартные и не всегда в полной мере соответствуют потребностям резидентов
- Гос. регулирование – формализованная отчетность.
- Сложная/формализованная процедура отбора. Есть ограничения по видам проектов
- Нужны средства на оплату аренды/ТО

Акселератор

- Входит в долю (нужно делиться)
- Загоняет в жесткие временные рамки развития проекта

Выбор

Бизнес-инкубатор

- Есть деньги
- Нужно дорабатывать востребованный продукт
- Нужна гос. поддержка, гос. программы, гранты
- Нужно сэкономить на текущих затратах
- Нужны «связи» в гос. структурах

Акселератор

- Есть только идея
- Нет денег
- Нужно проверить идею/продукт
- Нужны менторы
- Нужно привлечь инвестиции

Вывод

- Каждой задаче – свой инструмент!

А, что дальше?

- Технопарки
- Индустриальные зоны/парки
- Стратегические инвесторы и фонды

Нижегородские ресурсы

- Старт-ап площадка «Комплекс-Старт» (бизнес-акселератор)
www.komplex-start.ru/
- Нижегородский инновационный Бизнес-инкубатор CLEVER
www.bi-clever.ru
- МУ «Заволжский бизнес-инкубатор» www.msb-zvl.ru
- МУ «Бизнес-инкубатор г.Дзержинск» www.bid52.ru
- МУ «Тоншаевский бизнес-инкубатор» www.tonshaevobi.ru
- МУ «Павловский бизнес-инкубатор» www.msp.pavlovo.ru
- МУ «Борский бизнес-инкубатор» www.borcity.ru/inkubator/
- МУ «Бизнес-инкубатор г. Выкса» www.vykza.ru
- Студенческий бизнес-инкубатор "ИНТУИЦИЯ", ННГУ
<http://www.sbi.unn.ru/>
- Студенческий бизнес-инкубатор НГТУ
- Бизнес – инкубатор ГУ-ВШЭ в Нижнем Новгороде

Нижегородские ресурсы

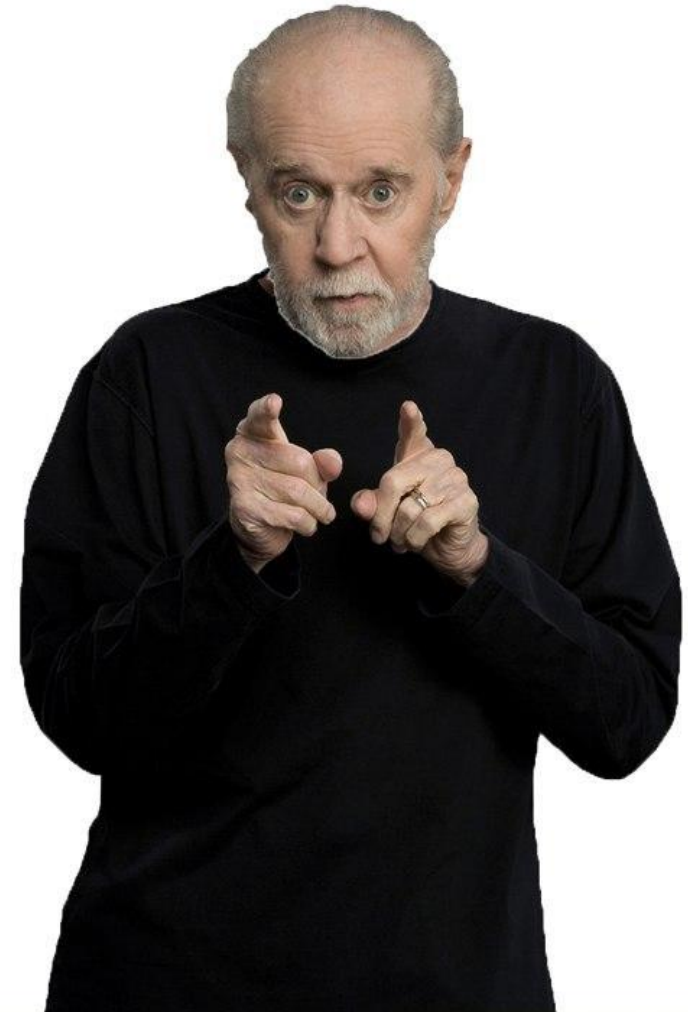
- Молодежное бизнес-движение «Колесо» <http://koleso-rf.ru/>
- Общественный Комитет по делам молодежи и работе с молодыми предпринимателями <http://nnov.tpprf.ru/ru/business/molod/>
- Представители и трекеры ФРИИ
<https://www.facebook.com/groups/startup.nn/>
- Технопарк "IT-парк Анкудиновка" www.bi-clever.ru
- Технопарк «Саров» <http://itechnopark.ru/>
- Агентство по развитию системы гарантий и Микрофинансовая организация для субъектов малого и среднего предпринимательства Нижегородской области <http://www.garantnn.ru/>
- Инновационно-технологический центр ННГУ <http://www.itc.unn.ru/>
- Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области <http://minprom.government-nnov.ru/>
- Ассоциация Бизнес-ангелов "Стартовые Инвестиции" www.start-invest.ru
- Центры поддержки предпринимательства в городе и области (более 40)
- Частные инвесторы

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Возьмите 100% ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СВОЮ

Настоящее хобби всего нашего поколения—это нытьё и тупой пиздёж ни о чём Неудачные отношения, проблемы с учёбой, начальник—мудак.. Всё это полная хуйня. Есть только один **мудак — это ты** И ты сильно удивишься, если узнаешь, как много **можно изменить**, просто оторвав жопу от дивана.



Зона комфорта



Расширение зоны комфорта



Упражнение на расширение зоны комфорта

Внутренние барьеры. Что мешает?

- Страх неудачи
- Отсутствие опыта+ негативный опыт
- Страх критики

Страх неудачи

- Страх неудачи – это страх не достичь поставленной цели!
- Никто не знает будущего!
- У тебя должен быть правильный настрой ...
- На самом деле неудач не существует. Есть только опыт!
- У тебя были в прошлом сложные времена, которые ты преодолел и достиг успехов.

Отсутствие опыта + негативный опыт

- Развитие = Дискомфорт.
- Не бойтесь расти медленно, бойтесь остаться неизменными.
- Расширяйте зону Комфорта.

Страх критики

- Знай, что всегда будут те, кому ты не нравишься, чтобы ты ни делал. Поэтому просто не обращай на это внимание. Нет того, кого не критикуют, вопрос в том, как к этому относиться.
- Закон Жириновского: если ты нравишься кому-то, значит они молодцы. А если не нравишься, значит это их проблема. Будь собой на 100%!
- Метод Александры Марининой: «Критика вкусовая меня не интересует. А критику конструктивную надо покупать у профессионалов, которые заинтересованы в моем успехе».

Почему любимое дело не всегда легко?

- Я где то слышал, что «любимое дело» должно даваться легко и без проблем. И если это по настоящему твое дело, то все барьеры разрушаются очень легко!
- А что если возникает какое-то затруднение? Тогда это - не мое дело!
- Бросаем начатое и ищем «настоящее мое дело»! ;)

Система Сверх-Обучения 3-П Ицхака Пинтосевича

- 1-П: Что я понял?
- 1, 2, 3 _____
- 2-П: Что я планирую с этим делать?
- 1, 2, 3 _____
- 3-П: С кем я поделюсь своим
Пониманием и своим Планом
- 1, 2, 3 _____

Марафон



- Кто хочет поделиться своими выводами?

Источники информации

- *Стартап: Настольная книга основателя. Стив Бланк, Боб Дорф*
- *Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора. Александр Остервальдер*
- *Startup Genome Report: premature scaling v.1.1.*
- *«Система Сверх-Обучения 3-П» Ицхак Пинтосевич*
- *Мой опыт*

Контакты

START-UP ПЛОЩАДКА «Комплекс-Старт»

Нижний Новгород, ул. Силикатная, 4

komplex-start.ru 8(831)-223-99-61

сот. 413-64-12

Копылов Дмитрий Александрович