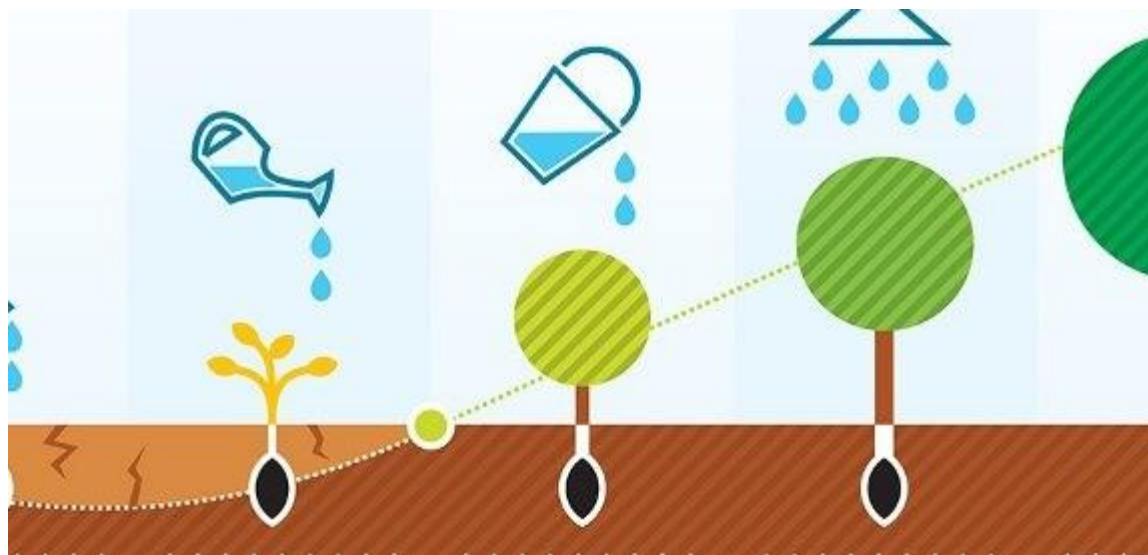


STARTUP/ СТАДИИ РАЗВИТИЯ.



О ФОНДЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ «НАШЕ БУДУЩЕЕ»



Фонд «Наше будущее» — первая организация, системно развивающая социальное предпринимательство в России.

Фонд создан в 2007 году по инициативе российского бизнесмена **Вагита Алекперова**.

Деятельность Фонда финансируется из личных средств Учредителя и является выражением его личной гражданской и социальной позиции.



Фонд стал первой российской организацией, которая входит в **Глобальную сеть социальных инвесторов**.

Миссия Фонда — выступать в качестве катализатора позитивных социальных изменений в российском обществе.

БАНК СОЦИАЛЬНЫХ ИДЕЙ

Источник информации для идеи проекта и его бизнес-возможностей

БАНК СОЦИАЛЬНЫХ ИДЕЙ [Все идеи](#) [Блог](#) [О банке](#) [Вход на сайт](#) [ПОДЕЛИТЬСЯ ИДЕЕЙ](#)

ИДЕИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Так можно сделать мир лучше! Ведь все в наших руках

[УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ](#)

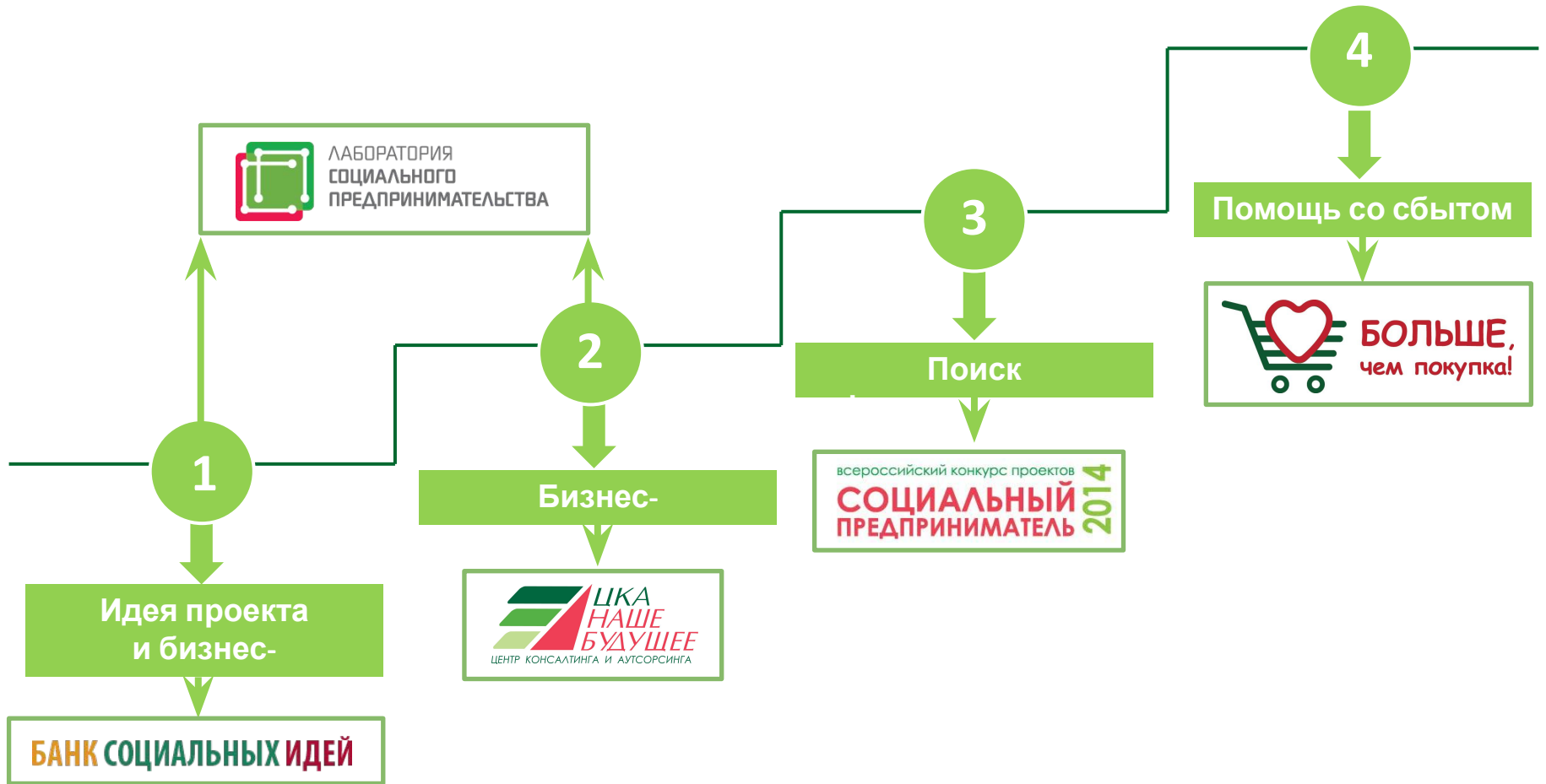
ТОЛЬКО ИДЕИ
Выбирай, развивай и приноси только доброе и полезное

ГОТОВЫЕ ПРОЕКТЫ
Ты можешь помочь: советом, делом, а может даже и деньгами

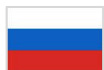
РАБОТАЮЩИЕ ПРОЕКТЫ
Узнай как работает социальный бизнес

Мастер-класс по СП-кейсам

ПОДДЕРЖКА НА ВСЕХ ЭТАПАХ СОЗДАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО БИЗНЕСА. Инвестиционный лифт.



ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЕКТАМ



Реализация на территории РФ



Наличие социальной идеи



Инновационный подход к решению социальной проблемы



Бизнес-модель (финансовая устойчивость)



Возможность применения технологий в других регионах

20%

20% от бюджета проекта должны быть средствами заявителя

Срок возврата средств не должен превышать 7 лет (при объеме финансирования от 5 до 10 млн. рублей) и 5 лет (при объеме финансирования до 5 млн. рублей) с начала финансирования проекта

БЕСПРОЦЕНТНЫЕ ЗАЙМЫ

до 10 000 000 рублей

действующему бизнесу,
подающему проект во 2-ой раз

до 5 000 000 рублей

действующему бизнесу,
подающему проект во 1-ый раз

до 500 000 рублей

стартап-компаниям

СТАРТАП! СТАРТАП?

Слово **«стартап»** происходит от английского понятия start up – «запускать» и означает только что созданную или еще находящуюся в процессе создания компанию.

Понятие «стартап» возникло в 30е годы прошлого века в Америке. Именно тогда два студента – Хьюлетт и Паккард – основали крохотное предприятие и назвали его «start up». Оказалось, что у компании большое будущее – в наши дни она известна под именем Hewlett-Packard, или HP.

СТАРТАП! СТАРТАП?

Инновации. Это критерий. Создание нового продукта.

молодая компания должна открывать и занимать новые рынки и ниши (в мировом или локальном масштабе).



Низкий уровень первоначальных вложений. Быстрый рост. Бизнес-идея.

Нормальный срок развития стартапа — около четырех месяцев.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСКИ....

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ СТАРТАПА



Все процессы стартапа можно свести к выдвиганию гипотез, их проверке и опять к выдвиганию гипотез.

Любое решение в отношении продукта – гипотеза.

3 КЛЮЧЕВЫХ ГИПОТЕЗЫ

На чём я хочу заработать деньги?

Какой продукт я хочу сделать?

Действительно ли предлагаемое решение снимает проблемы?

Чем оно лучше или хуже конкурентов?

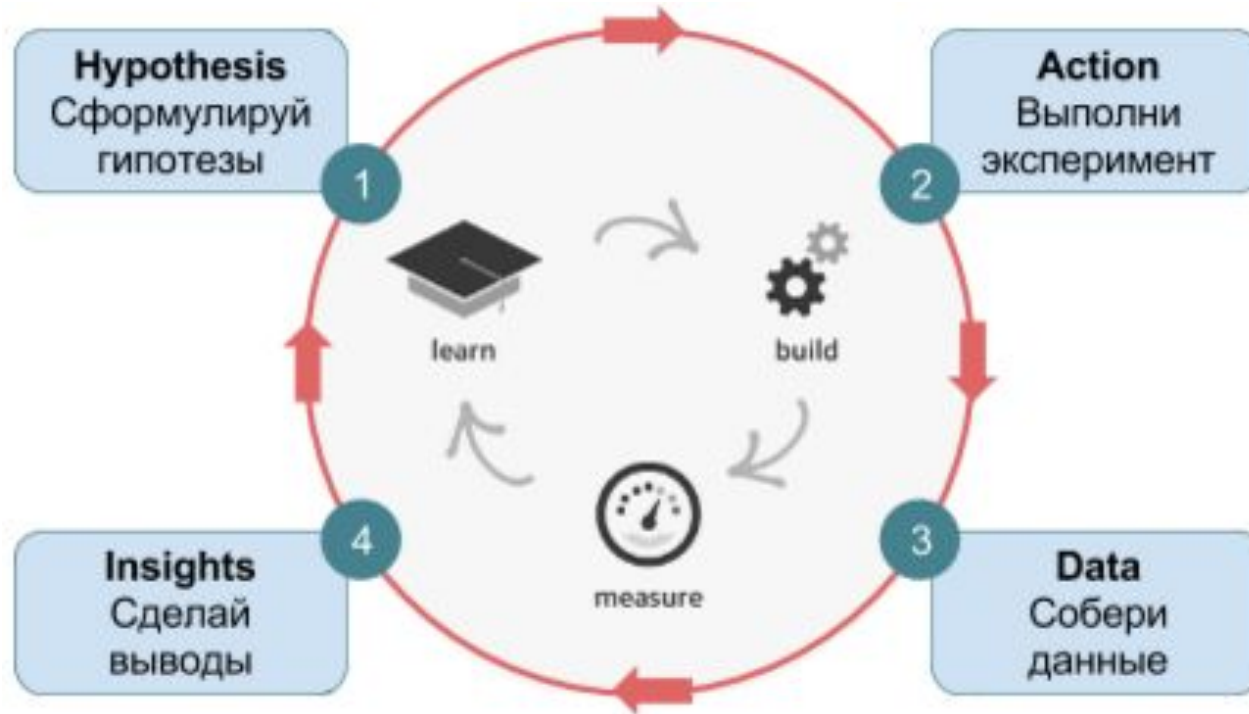
Создаёт ли это решение новые дополнительные проблемы?

Готовы ли потребители платить за решение и сколько?

Кому он нужен и зачем?

Если 20 человек из 30 подтверждают, что они действительно испытывают эту проблему, значит гипотезу можно считать верной.

ГИПОТЕЗА-ТЕСТИРОВАНИЕ



ГИПОТЕЗА-ТЕСТИРОВАНИЕ

Несколько недель назад мы сделали новый дизайн главной страницы для djinni.co (landing). Центральным элементом страницы была крутая фишка – мы показывали кого ищут работодатели на Джинна, с учетом города, технологии и зарплатных ожиданий пользователя.

Я был очень горд, что придумал и сделал такую штуку, хотя на нее ушло порядчно усилий. Идея была в том, что это показывает “движуху” на сервисе и привлекает внимание.

А на днях я решил проверить, как хорошо это работает и сделал простой A/B тест. Версия главной с этой фишкой и версия без нее. Оказалось, что из-за своей мега фишки мы ТЕРЯЛИ практически половину регистраций. Конверсия “простой” страницы оказалась вдвое выше. Гипотезы надо тестировать.

ГИПОТЕЗА-ТЕСТИРОВАНИЕ



Продается решение
Массовой Проблемы
целевой группы клиентов

Продается решение
Большой Проблемы
конкретного заказчика

ГИПОТЕЗА-ТЕСТИРОВАНИЕ-НАКАЧКА

Если все удачно, начинается процесс **накачки** трафика в проект, чтобы увеличить **клиентскую** базу.

На этом этапе уже можно привлекать seed-инвестиции.

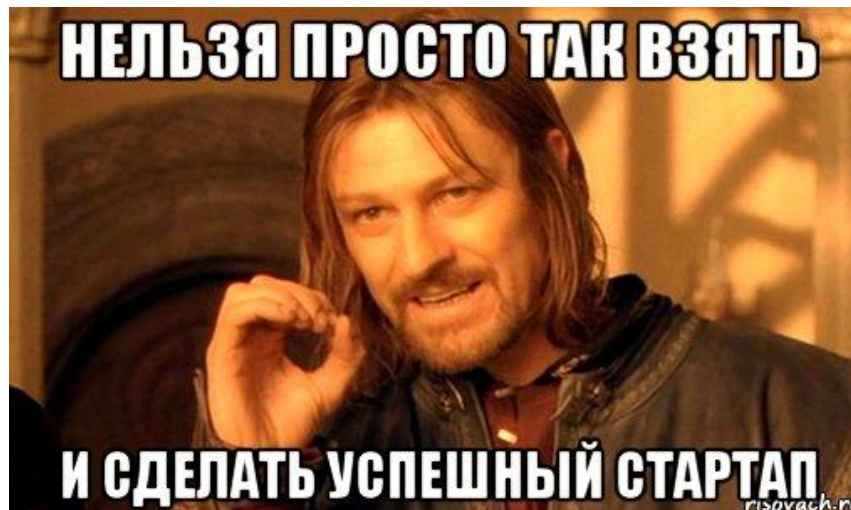
Между стадиями тестирования и накачки – критический момент для стартапа.

ПЕРЕЖИТЬ АЛЛЕЮ СМЕРТИ -

Статистика жестока — 70% стартапов закрываются, не прожив и года.

А 40% оставшихся прекращают существование в течение следующего года.

На какой стадии ты?



Долина смерти
- период развития стартапа, в который венчурные инвестиции еще недоступны.

ПЕРЕЖИТЬ АЛЛЕЮ СМЕРТИ

**ПРИВЕТ, А ТЫ СЕГОДНЯ
РАБОТАЕШЬ ПОСЛЕ РАБОТЫ?**

Бутстрэппинг - помоги себе сам

Суть бутстрэппинга (bootstrapping) – вытащи себя из болота сам, т.е. начни бизнес без средств инвесторов.

1) Экономь

- На офисе (кафе, коворкинг)
- На зарплате сотрудников старт-апов – они часто получают вместо денег опционы (право продать впоследствии акции компании). E.g. секретарь YouTube (\$1,3 млн)
- На внешних специалистах – оплата услуг лишь после привлечения инвесторов.
- На маркетинге - используй методы «партизанского» и малобюджетного маркетинга, например, блоги.

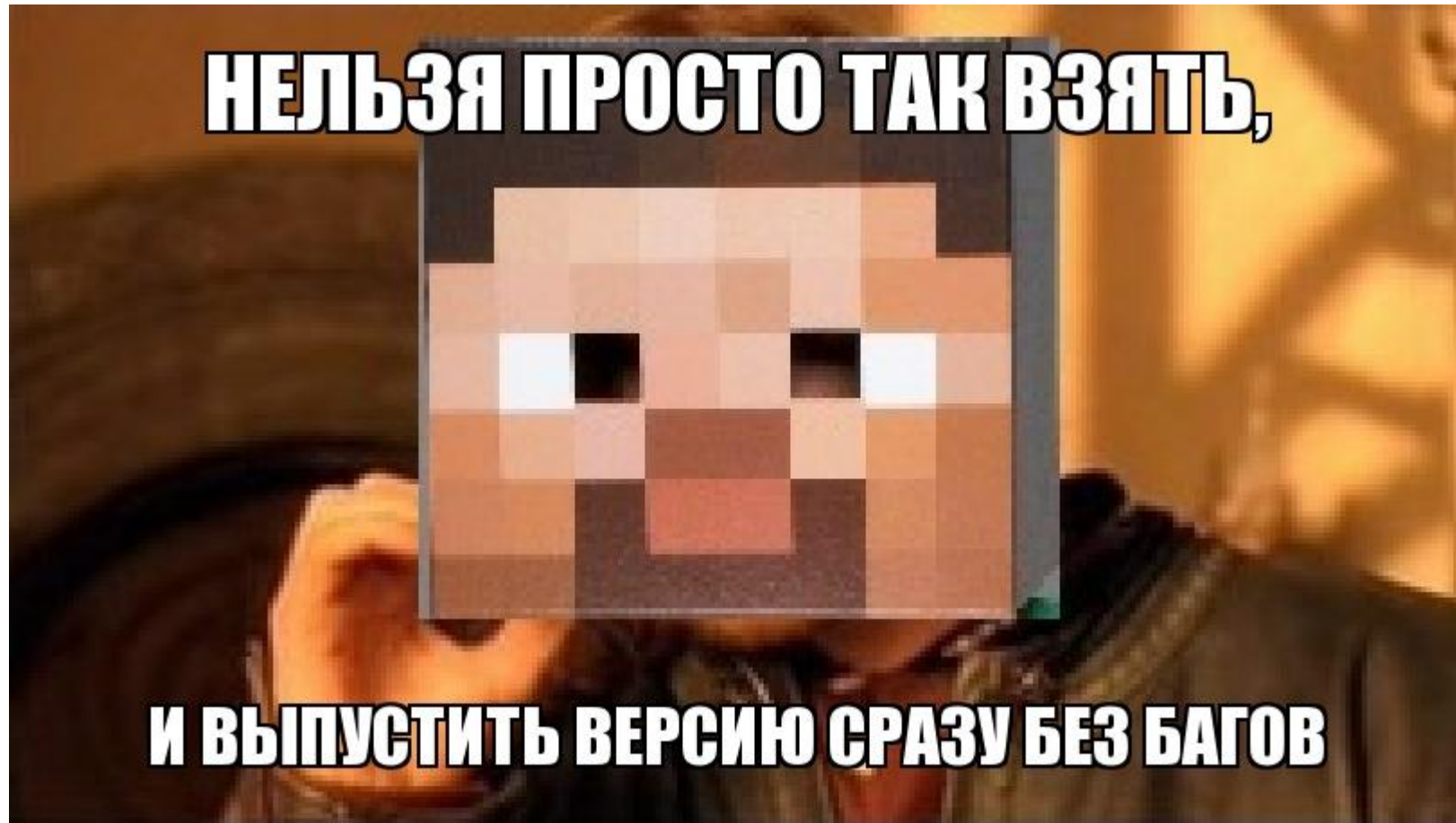
2) Продавай

- Торгуй «воздухом» (Гейтс)
- Проводи «перекрестные» переговоры (Брэнсон)

АРИФМЕТИКА ДЛЯ СТАРТАПА

Раунд	Стартапер	Бутстрэппер
1	\$30.000 за 25%	-
2		\$200.000 за 20%
3	\$200.000 за 20%	
A	\$1m за 35%	\$1m за 35%
	Привлекли: \$1.23m Осталось долей: 20%	Привлекли: \$1.2m Осталось долей: 45%

ПЕРЕЖИТЬ АЛЛЕЮ СМЕРТИ



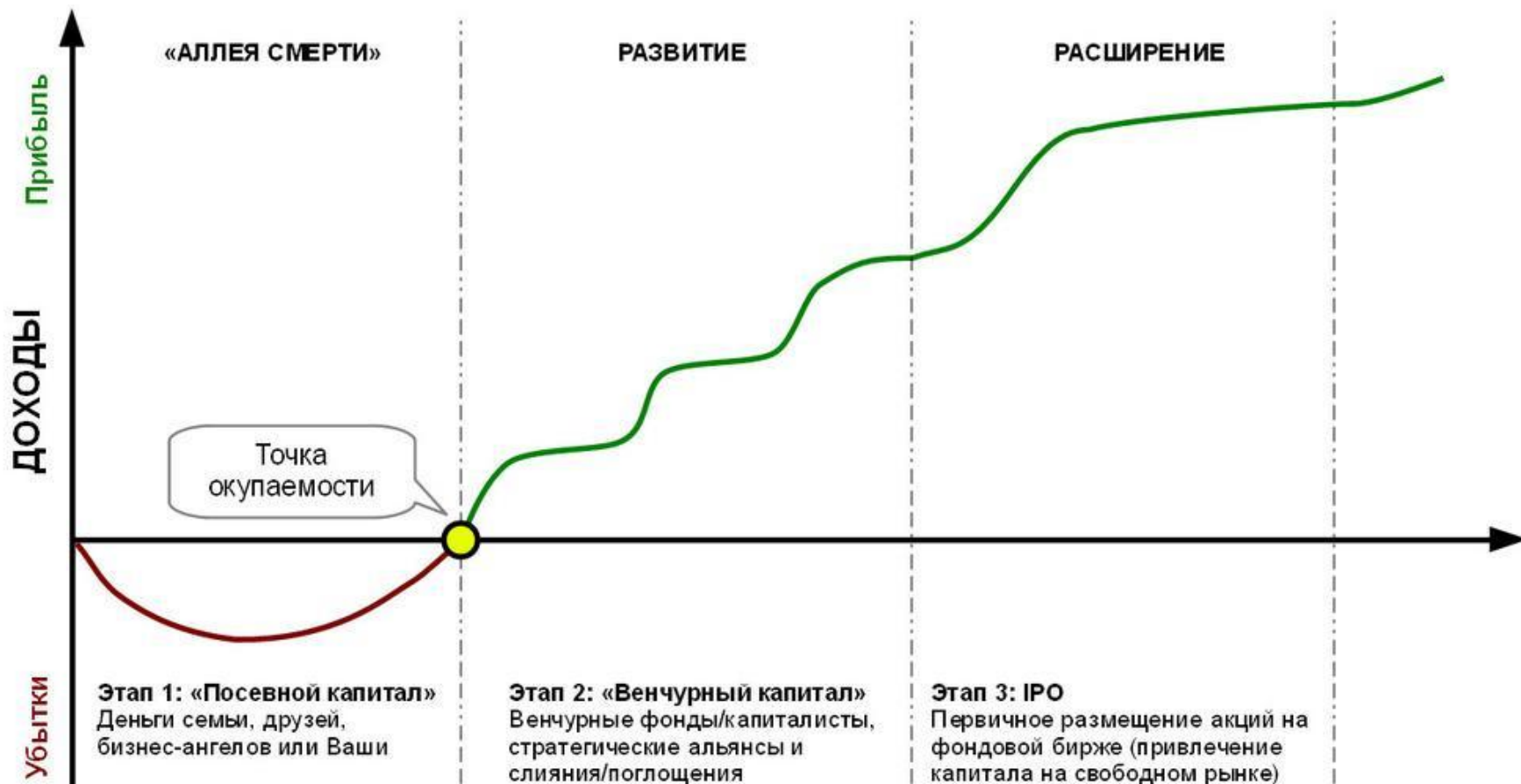
ПЕРЕЖИТЬ АЛЛЕЮ СМЕРТИ

**Не слушайте пользователей на 100%.
Они убили не один стартап.**

ТЫ СЛИШКОМ МАЛ КУДА ТЫ ЛЕЗЕШЬ
ТЫ СЛИШКОМ СТАР ЗАЧЕМ ТЕБЕ
И СКАЖУТ В РЕЧИ ПОМИНАЛЬНОЙ
НЕ СМОГ А КТО ЕМУ МЕШАЛ

© бессмысленный

ПРОЙДИ АЛЛЕЮ (ДОЛИНУ) СМЕРТИ



СТАДИИ СТАРТАПА

Начальная стадия стартапа

Предшествующая посевной стадия (pre-seed stage)

Посевная стадия (seed stage)

Прототип (prototype)

Работающий прототип (working prototype)

Альфа-версия проекта или продукта (alpha)

Закрытая бета-версия проекта или продукта (private beta)

Публичная бета-версия проекта или продукта (public beta)

СТАДИИ СТАРТАПА

**Запуск проекта в эксплуатацию или
продукта в производство
Запуск, или ранняя стартап-стадия
(launch, or early startup stage)**

Стартап-стадия (startup stage)
Работа с первыми клиентами, или поздняя
стартап-стадия (first clients, or late startupstage)

Пост-стартап-стадия Стадия роста (growth
stage)

СТАДИИ СТАРТАПА

Стадия расширения (expansion stage)

Стадия выхода (exit stage)

Пре-IPO-стадия (при выходе через проведение IPO, или первичное размещение компанией своих акций на бирже)

IPO (при выходе на IPO)

СТАДИИ СТАРТАПА

ПРОЙДИ ЧЕРЕЗ ВСЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА



ЭТАПЫ СТАРТАПА



**«Допосевная»
стадия развития
(идея, pre-seed)**

Осеняет идея.
Обдумываешь.
Запускаешь.
**Денег тут вряд ли
кто даст
радостно ☺
Чем раньше
стадия
привлечения –
Тем большим
жертвуешь!**

**«Посевная» стадия
развития (seed)**

Изучение рынка.
Составление и
реализация
задания,
составление
бизнес-плана и
тестирование
проекта.
**Говорим о
внешних
инвестициях!**

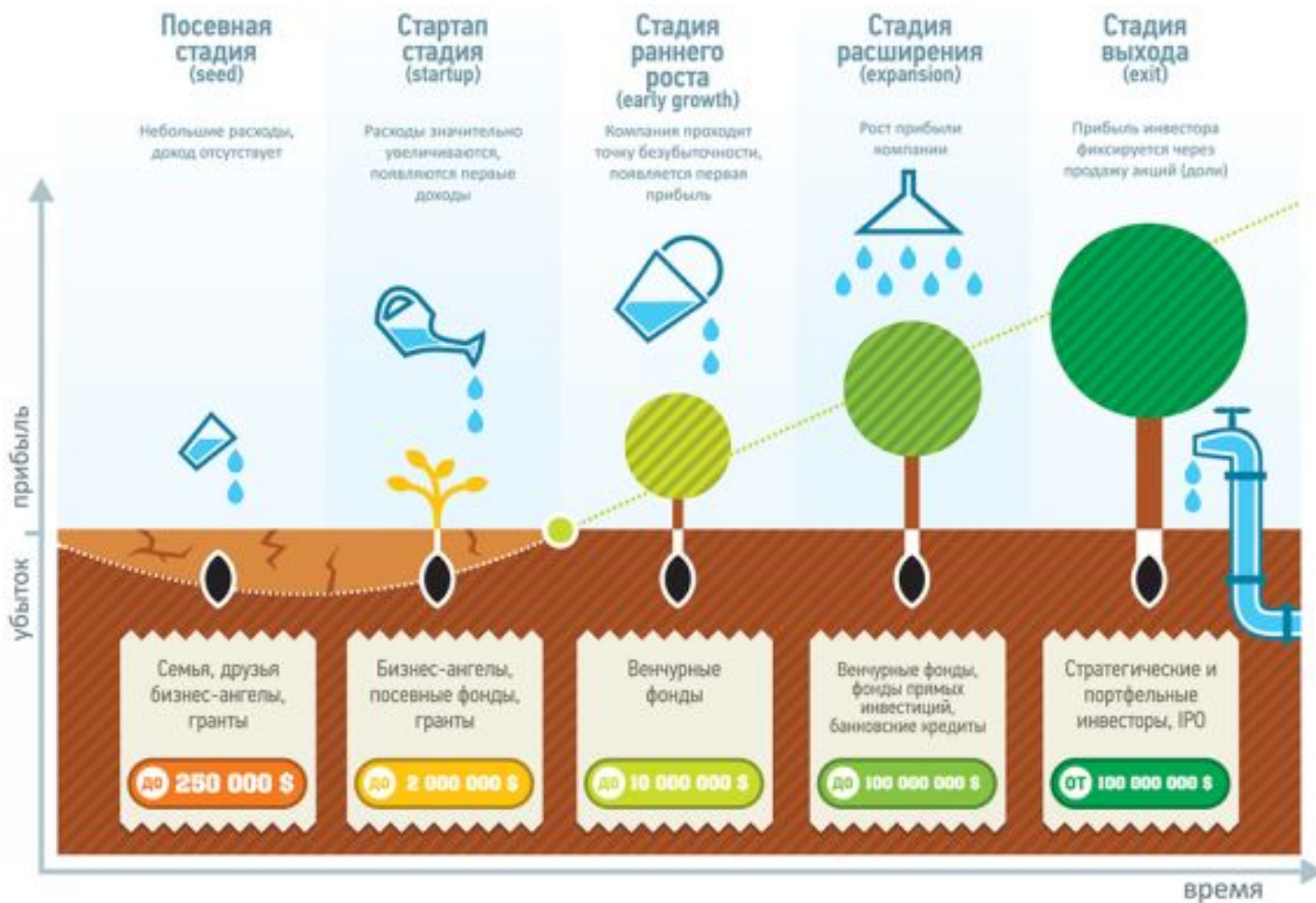
**Ранняя стадия
развития (стартап).
Раунд А**

Критическая стадия –
запуск проекта и
начальный период
его работы.

**Стадия расширения и
роста. Стадия
Выхода.**

Стартап уже
завершен
или близок к
завершению
согласно
намеченному
бизнес плану.
Стадия выхода
– прежде всего это
выход из бизнеса
инвесторов

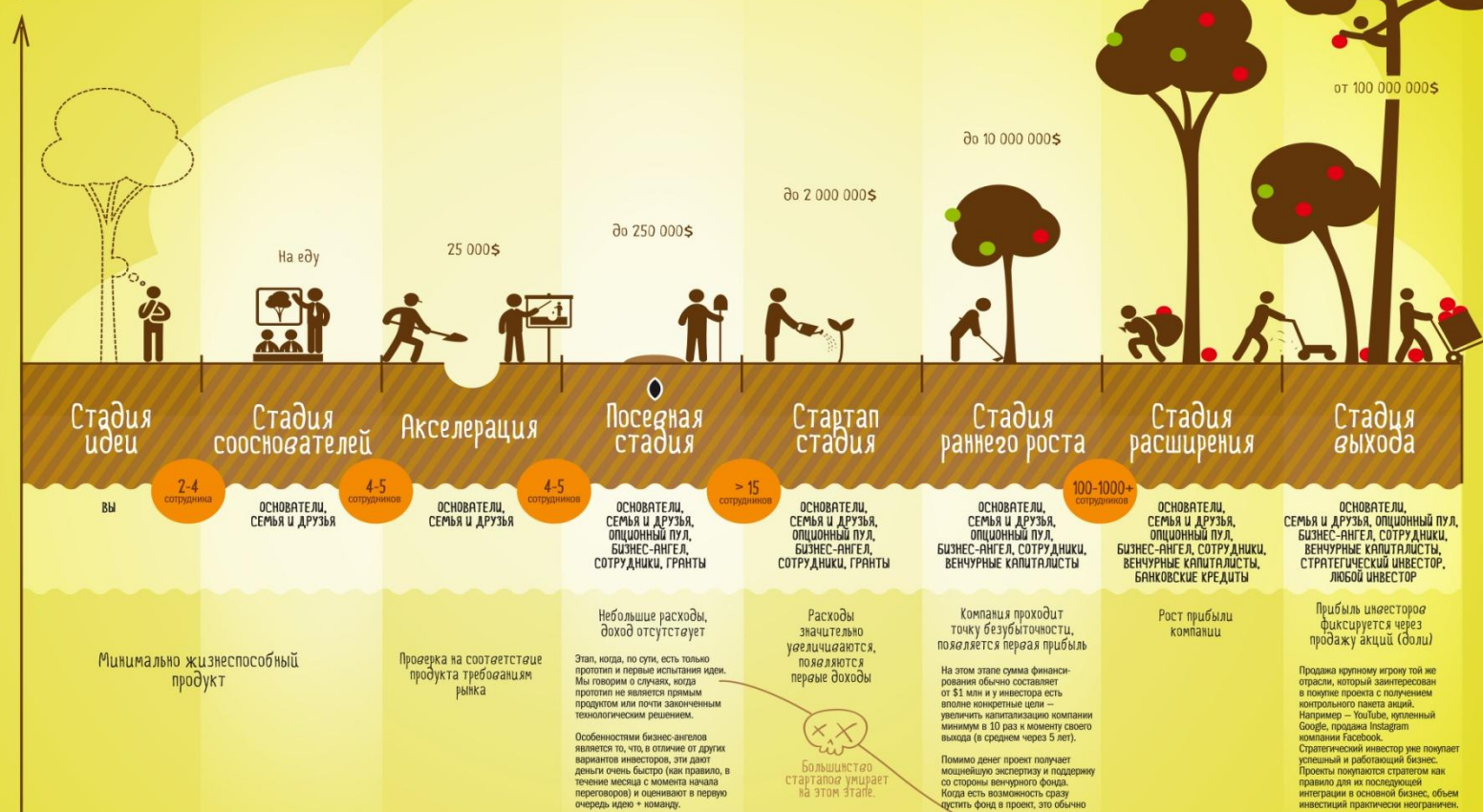
ЭТАПЫ СТАРТАПА И ДЕНЬГИ!



РАСШИРЕННАЯ ВЕРСИЯ

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА

\$ Приданные средства



Условно разделим основных инвесторов на три вида –

1. бизнес-ангелы,
2. венчурные фонды
3. стратегические инвесторы

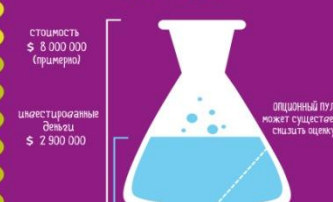
Причем привлекаются они на разных стадиях развития, как правило, именно в такой последовательности.

Наиболее актуальными являются венчурные инвестиции в стартапы, технологические проекты и инновации в сфере науки и медицины. Под венчурными обычно понимаются наиболее рискованные инвестиции в проекты, находящиеся вне конкурентной среды. Иными словами, их просто не с чем сравнить, отсюда невозможно сравнительное планирование бизнеса, проект живет и развивается в условиях относительной неопределенности. Оценка таких проектов может быть сделана только на основании идеи, команды, исследования оптимизации, изменений и скрытых потребностей рынка.

КАК ОЦЕНИВАЮТ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ



СТОИМОСТЬ



УЧАСТНИКИ

- Вы**: начинаете бизнес-проект
- Кофаундеры/сооснователи**: делают часть работы самостоятельно
- Друзья и родные**: инвестируют раньше всех по самой низкой цене
- Бизнес-ангел**: имеет доход от \$500 000 в год, инвестирует в среднем \$30 000-50 000 на проект
- Венчурные капиталисты**: привлекают инвестиции в собственные фонды и инвестируют эти деньги, начиная от \$100 000
- Первые сотрудники**: делают ставку на вашу компанию, получают зарплату, часть акций и опционы
- Инвестиционные банкиры**: готовят все к IPO, продают много акций, получают 7% к IPO
- ВСЕ**: после выхода компании на IPO любой может стать инвестором

ПОЧЕМУ СТАРТАПЫ УМИРАЮТ

- Причина 1**: команда не смогла реализовать первоначальную идею
- Причина 2**: превращение модели финансирования
- Причина 3**: отсутствие модели монетизации
- Причина 4**: внутренний конфликт
- Причина 5**: неправильный выбор технологической платформы

ПРИЧИНЫ, ПОЧЕМУ АЛЛЕЯ СМЕРТИ НАСТИГАЕТ

Основная причина — 42% — рынок не заинтересован в продукте.

Причина - 18% проблемы с монетизацией и бизнес-моделью, С ценообразованием. С инвестором.

Причина — 19% -команда не смогла реализовать идею (компетенции)

Причина — 29% - прекратилось финасирование.

Причина – 23% - неправильно подобранная команда.

Причина - 9% — недостаточная мотивация, или отсутствие «страсти» к своему делу. Перегорели.

Причина - 14% — бедный маркетинг.

10 ПРИМЕРОВ «УМЕРШИХ СТАРТАПОВ»



ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase). 1

Avimoto — платформа для автоматического создания видео (Александр Корнеев). В 2013 году вошел в число 20 самых крутых русских стартапов по версии Mashable.

Проект закрыт, о чем честно сообщил на своем сайте.



ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase). 2

Fit.booster — сервис для составления программы тренировок (Павел Микляев).

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).3.

Mamagazin — интернет-гипермаркет детских товаров и социальная сеть (Марина Погодина).

В 2014 году менеджеры группы «Объединенные спиртовые заводы» собирались вложить в проект более \$30 млн.

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).4.

Pocket DJ — автоматический подбор музыки для разных занятий в течение дня (Дмитрий Соколов).

В 2014 году получили \$45 тысяч от ФРИИ.

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).5.

Rollad — аукцион медийной рекламы (Андрей Фомин, Сергей Кедров).

В 2012 году получил 800 тысяч от the Untitled, также в него вкладывались Алексей Басов и Алексей Романенков

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).6.

Rus-a-porte — интернет-магазин российской одежды и аксессуаров (Алена Котлярова).

В сентябре 2014 года ФРИИ вложил в него \$35 тысяч.

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).7.

Teamkey — командный менеджер паролей для IT-компаний (Антон Пискунов, Аркон Елизаров).

В июне 2015 года ФРИИ вложил в него \$25,4 тысячи.

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).8.

«**Мамина школа**» — онлайн-школа для родителей и детей до 12 лет (Елена Иванова).

В октябре 2013 года ФРИИ вложил в него \$25 тысяч.

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).9.

3DMetalPrint — технология и оборудование для изготовления высокопрочных деталей из металлических порошков методом 3D-печати (Рустем Ганцев).

Получал госфинансирование в размере 1 млн рублей и еще столько же — как финалист конкурса «БИТ-2013».

ПРИМЕРЫ «УМЕРШИХ» (rusbase).10.

Barrinews («Медиа будущего») — система для подготовки телеэфира и управления редакцией (Алексей Семенов, Павел Буянкин).

В сентябре 2014 года ФРИИ вложил 700 тысяч рублей в обмен на долю 3,5%.

Компания их не отдала, и в октябре 2015 фонд отсудил у стартапа 1,3 млн рублей.

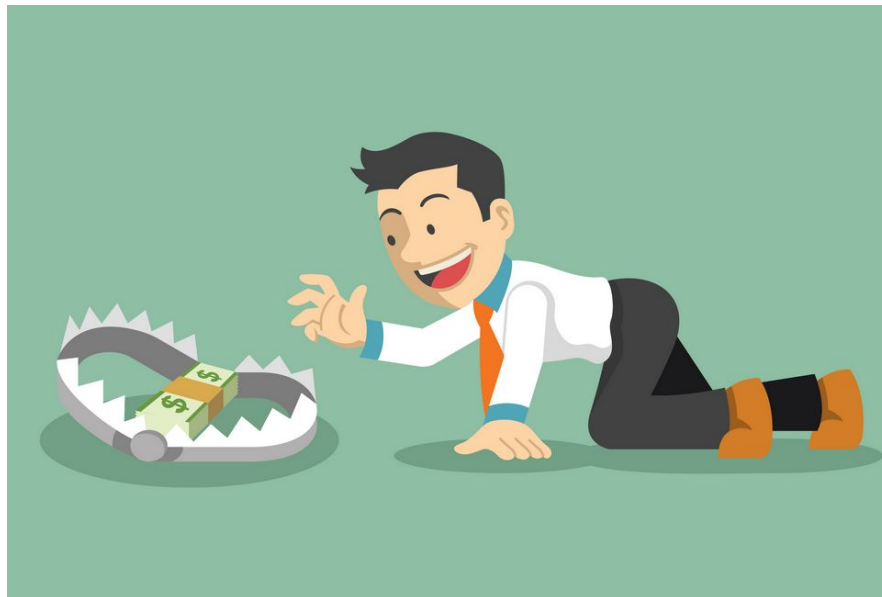
От СТИВА БЛАНКА (автор « бережливого стартапа», американский предприниматель)

Компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок. Компании, которые выводят новый продукт на новый рынок

Компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок, пытаются перекрыть этот рынок и создать дешевый продукт

Компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок, стремятся ресегментировать его и создать нишевой продукт

СОВЕТ



Проверьте себя и инвестора на совместимость.

И про команду не забудь.

СОВЕТ

**Создавайте прототип на собственные деньги,
но не последние!**

**Прототип должен быть как можно проще и
дешевле.**

Начинайте тестировать прототип немедленно

СОВЕТ

Создавая команду – помни!

**Топ-менеджеры из крупных компаний не
обязательно хорошие стартаперы**

**И не ждите слишком многого от связей и
знакомств своего бизнес-ангела или инвестора**

СОВЕТ

ЗАБУДЬ!





Тренер-эксперт
Анна Брусницына

Адрес: г. Москва, ул. Знаменка,
д. 8/13, стр. 2

Mobile: +7 (909)9428758

Тел.: +7 (495) 780 -96- 71

Skype: Abrysnika

Горячая линия :
8 800 333 68 78

SM для оперативной связи:

Viber, Telegram, WhatsApp +79099428758

<http://vkontakte.com/Abrysnika>

<http://twitter.com/Abrysnika>

<http://www.facebook.com/abrysnika>

www.nb-fund.ru
www.nb-forum.ru
www.nb-consult.ru
www.impulsdobra.ru

Спасибо за внимание!