

# От идеи до реализации нового продукта

МИХАИЛ ЭРМАН

Апрель 2015  
Ярославль

# О СЕБЕ

Руководитель бизнес-инкубатора  
ВШЭ

CEO Adwify, Sleepdy, StartupSearch

Соснователь, ментор и ex-CEO LIFT

Эксперт:

- ФРИИ
- Web Ready
- FASIE



# ПРОВЕРКА ВСЕХ СИСТЕМ

Проверка звука

Проверка презентации

Наличие флипчарта

Наличие участников



ПОЕХАЛИ



# СТАРТАПЫ VS БИЗНЕС



# ЧТО ТАКОЕ БИЗНЕС?

Купить подешевле – продать подороже.

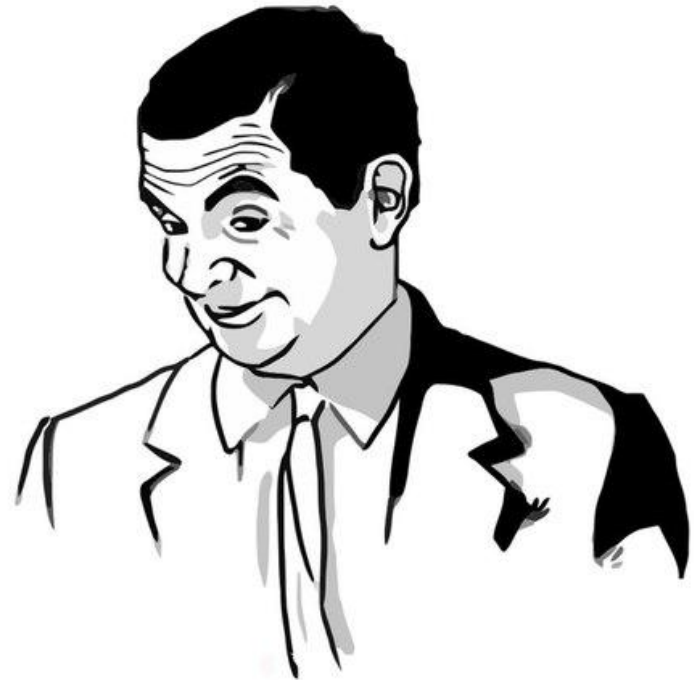
Должен получать деньги от клиентов

# ТИПИЧНЫЙ СТАРТАП



# ЧТО ТАКОЕ СТАРТАП?

Временное мероприятие, цель которого найти реализуемую и масштабируемую бизнес-модель





# КАК ДОСТИГНУТЬ УСПЕХА

Просто делать свое дело лучше  
других

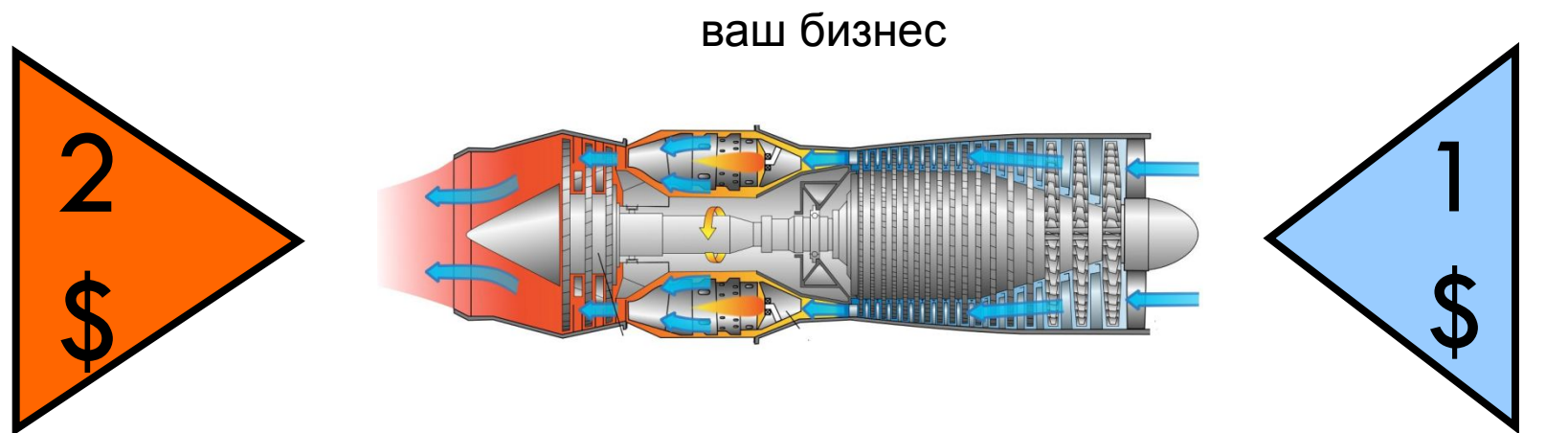


# СЕКРЕТ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ

Уже сегодня делать то, о чём другие  
будут думать только завтра



# «КРИВАЯ» ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ



Столько чистой прибыли клиент приносит за **LTV** (**период своей жизни**),

а не за 1 сделку.

Цена привлечения 1 платящего клиента

# ЗАЧЕМ ВАМ СТАРТАП?

1. Решить чью-то проблему
2. Заработать много-много денег
3. Сделать великое и прославиться
4. Изменить мир



# ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ СТАРТАПА (ИДЕАЛ)



Идея!



Продук  
т

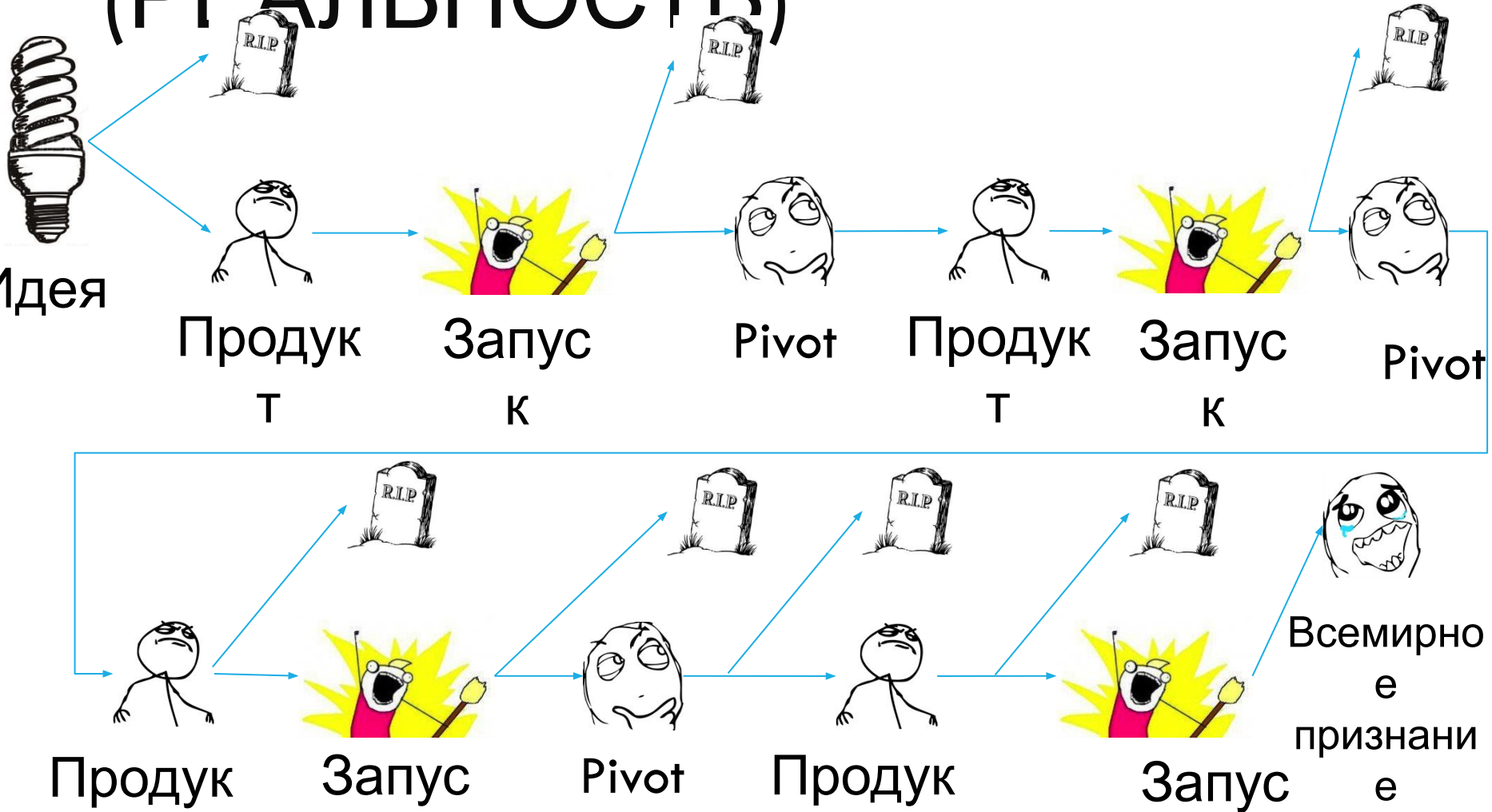


Запус  
к



Всемирно  
е  
признание

# ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ СТАРТАПА (РЕАЛЬНОСТЬ)



# ПРИЧИНЫ СМЕРТИ СТАРТАПА

- Кончились деньги – 95%



# ПРИЧИНЫ СМЕРТИ СТАРТАПА

- Потратили деньги, не смогли доделать – 40%
- Продукт никому не нужен – 55%
- Появился более качественный конкурент – 5%





# С ЧЕГО НЕ НАДО НАЧИНАТЬ?



# ПОНАБРАТЬ КРЕДИТОВ



# ШИКАНУТЬ (ОФИС, МАШИНЫ И Т.П.)



# РАЗДУТЬ ШТАТ



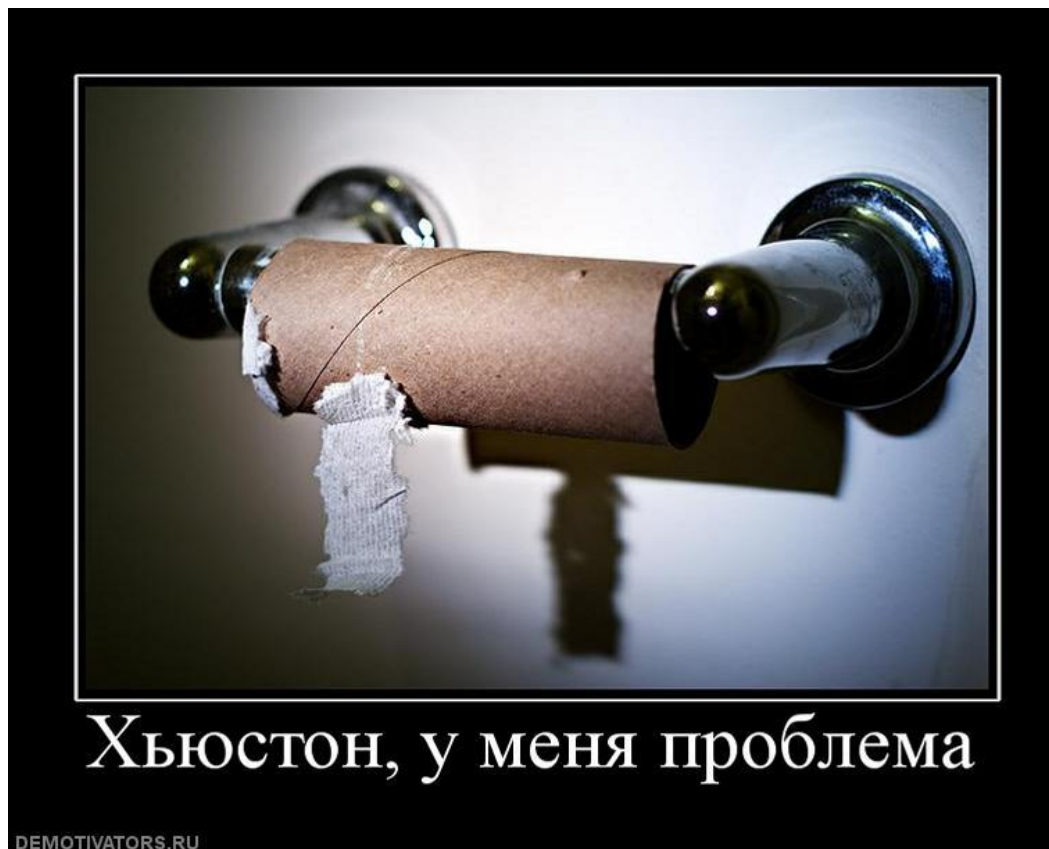
# НАНЯТЬ «РОК-ЗВЕЗД»



# ВЫБРАТЬ УЗКИЙ РЫНОК



# ПРОБЛЕМА



Хьюстон, у меня проблема

# ПРОБЛЕМА ДОЛЖНА

1. Четко сформулирована
2. Принадлежать определенной аудитории
3. НА САМОМ ДЕЛЕ СУЩЕСТВОВАТЬ



# ОТКУДА ВЗЯТЬ ПРОБЛЕМУ?

Проблема – это чья-то боль

А что болит у вас?

А у ваших друзей?

А у ваших родных?

Спросите у них.

# ПРАКТИКА: ВЫПИСЫВАЕМ СВОИ ПРОБЛЕМЫ

5 минут

Какая боль была у вас сегодня?

# ПОМНИТЕ РОБОТА?

Создан "кричащий" робот для будущих стоматологов (ФОТО, ВИДЕО)

26.03.2010 14:28



В Японии создан медицинский робот-гуманоид, который поможет начинающим стоматологам как следует освоиться с особенностями будущей профессии еще до первой встречи с настоящим пациентом.

# ВАШЕ РЕШЕНИЕ

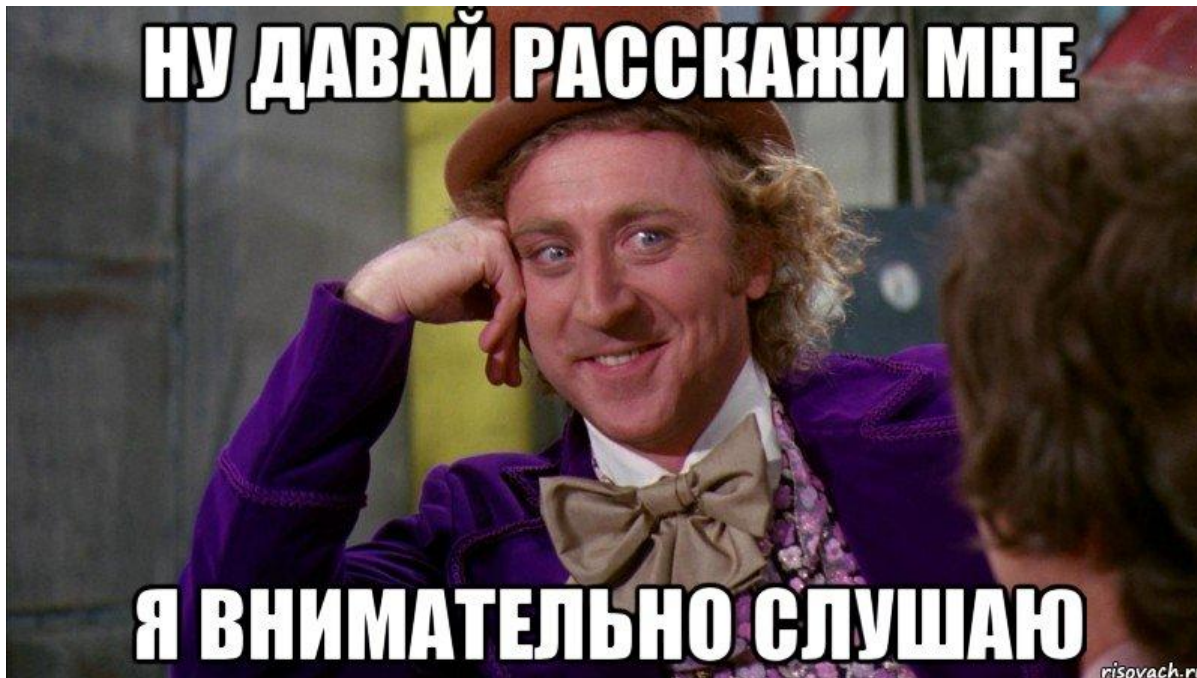
Практически всегда  
имеет конкурентов

Должно быть в первую  
очередь направлено на  
решение проблемы



# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Кто знает свою аудиторию?



# ОПИСЫВАЕМ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Физические данные (пол,  
возраст)

Занятия и привычки (работа,  
хобби)

Типичное поведение

Места, где можно встретить

Внешний вид



# ПОДСКАЗКИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



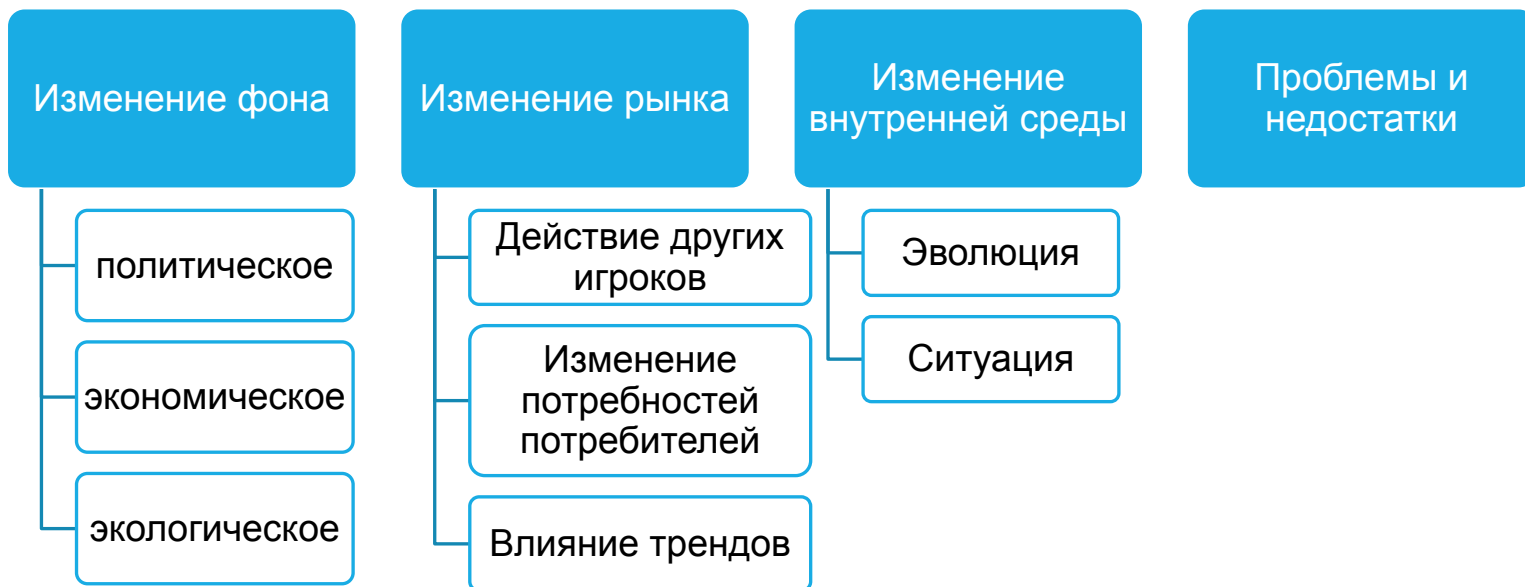


# ПРАКТИКА

Описываем свою целевую аудиторию



# ИСТОЧНИКИ ИННОВАЦИЙ



ИДЕЯ



# ИСТОЧНИКИ ИДЕИ

Интуиция

Случайное столкновение

Заимствование

Коллективное мышление

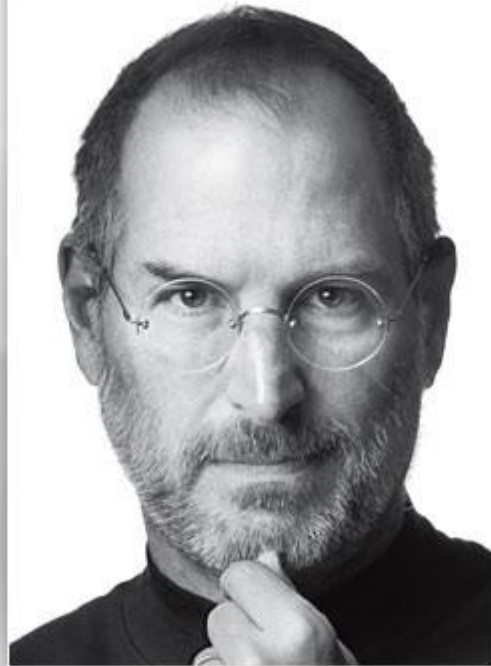
# КАК ПОЙМАТЬ ИДЕЮ?

1. Начните искать, поставив цель.
2. При себе имейте инструмент для записи!!!
3. Не придумывайте идею ради идеи!
4. Обращайте внимание на свои и чужие проблемы
5. «Выходите в народ»
6. Слушайте внутренний голос

# ЗАИМСТВОВАНИЕ ИДЕЙ

«Когда-то Пабло Пикассо сказал: “Хорошие художники копируют, великие художники крадут”. Мы никогда не стыдились воровать гениальные идеи у других»

Steve Jobs by Walter Isaacson



# ОГРАНИЧЕНИЯ

## КАРТИНА МИРА

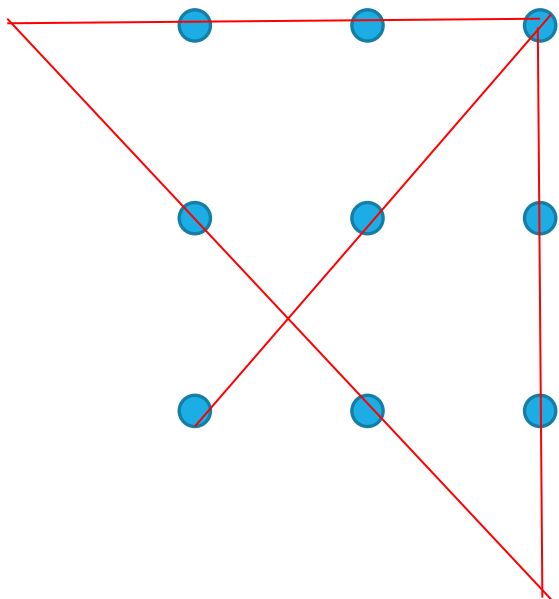
ОКРУЖЕНИЕ

ОПЫТ

УБЕЖДЕНИЯ



# КАРТИНА МИРА



# ТРЕНДЫ, МЕГАТРЕНДЫ И ГЛОБАЛЬНЫЕ МЕГАТРЕНДЫ

Бизнес-идея



Тренд





# «ВЕЧНЫЕ» МЕГАТРЕНДЫ

Кланнирование (социализация)

Увеличение продолжительности жизни

Здравоохранение

Желание быть в безопасности

Ностальгирование

Форсайтинг

Истощение не возобновляемых ресурсов

# ГЛОБАЛЬНЫЕ МЕГАТРЕНДЫ

Урбанизация

Старение населения

Рост влияния восточной Азии

Глобализация

Интернетизация

Миграция

Открытые инновации (краудсорсинг)

ЕВАлюция (женщины в бизнесе)

99 жизней (социальная шизофрения)

# ТРЕНДЫ ТЕХНОЛОГИЙ 2020

Дополненная реальность

«Приток мозгов»

«Пробки» на орбите

Кибер-войны

Робототехника

Виртуальные миры

Облачные вычисления

«Нулевые» продукты

Новые транспортные коридоры (Транссибирская магистраль)

Электромобили

# ТРЕНДЫ ТЕХНОЛОГИЙ

Удешевление технологий

Вымирание персональных компьютеров, замена их мобильными устройствами

Мобильность и беспроводные технологии

Всеобщая доступность Интернета

Развитие железнодорожного сообщения

# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТРЕНДЫ

Увеличение темпа глобализации

Возрождение религиозных и национальных ценностей

Индивидуализм

Премиумизация

Половая переориентация товаров

Эко-мода

Тринейджеры

# ВЛИЯНИЕ МЕГАТРЕНДОВ

Буддизм – самая  
быстрорастущая  
религия в США

Карри – самая  
популярное  
блюдо в США

**Тринейджеры**  
В 30 лет люди  
ведут себя как  
подростки

99% жителей  
Южной Кореи  
делают покупки  
в Интернете

ВВП Китая  
превысит ВВП  
США к 2040 году

# ИДЕЯ vs БИЗНЕС-ИДЕЯ

Бизнес-идея — идея, которая может быть использована для построения новой компании или нового направления деятельности в уже работающей компании.

# МЕТОДЫ ГЕНЕРАЦИИ ИДЕЙ

1. Мозговой штурм и его разновидности: ментальные карты, синектика
2. Метод фокальных объектов
3. Морфологический анализ
4. Автобус, кровать, ванна
5. Расшифровка



# МЕТОД ФОКАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ

1. Выделите объект, подлежащий усовершенствованию, уточнить цель
2. Выберите 3-4 случайных объектов (открыв наугад каталог, книгу и т. п.)
3. Выпишите для каждого из них несколько характерных признаков (свойств)
4. Полученные признаки перенесите на прототип = новые сочетания.
5. Новые сочетания развить путем свободных ассоциаций и зафиксировать все интересные идеи
6. Оценить новые идеи и отобрать наиболее эффективные с точки зрения реализации

# МОРФОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

1. Разбиваем объект на компоненты
2. Составляем список основных характеристик
3. Составляем морфологическую таблицу
4. Меняем компоненты
5. Собираем объект заново

# АВТОБУС, КРОВАТЬ, ВАННА

Идеи приходят в самых неожиданных местах и при механических действиях

# РАСШИФРОВКА

狗

Dog

龙

Dragon

蛇

Snake

羊

Sheep

鼠

Rat

兔

Rabbit

猪

Pig

牛

Ox

马

Horse

虎

Tiger

猴

Monkey

鸡

Rooster

# МОЗГОВОЙ ШТУРМ

1. Определите тему штурма
2. Соберите группу 4-7 человек
3. Не допускайте критики и насмешек
4. Установите лимит по времени
5. Выберите лидера группы
6. Выберите секретаря
7. Будьте пунктуальны



# ПРАКТИКА

Штурмуем по поводу решения

10 минут

# КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Михаил Эрман

Email: [mikhail.erman@gmail.com](mailto:mikhail.erman@gmail.com)

Skype: [mike.erman](https://www.skype.com/people/mike.erman)

<http://vk.com/mikhail.erman>

<http://twitter.com/flasherberry>