

Стартап-компании

Зачётный бизнес-проект

Стартап

- Организация, создающая новый продукт или услугу в условиях высокой неопределённости
- Временные структуры, существующие для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели
- Роль технологий в обеспечении устойчивого роста



Этапы стартапа

- ▣ **Выявление потребителей** – построение гипотез о востребованности продукта
- ▣ **Верификация потребителей** – проверка гипотез, построение маркетинговой стратегии
- ▣ **Привлечение потребителей** – продажи продукта, инвестиции в маркетинг
- ▣ **Создание компании** – создание бизнес-процессов для дальнейшего развития



Финансирование

- ▣ **Посевные инвестиции** — friends, family and fools. Первоначальные средства покрывают расходы команды на проживание, разработку бизнес-плана и прототипа будущего продукта.
 - ▣ **Ангельские инвестиции** — частные инвесторы, заинтересованные в участии в развитии компаний. Стартап получает возможность расширить штат, закончить работу над первой версией продукта, привлечь первых клиентов — «ранних последователей».
 - ▣ **Раунд «А»** — привлечение средств венчурного фонда в компанию с работоспособным продуктом, клиентами и планами развития. Сумма инвестиций значительно превышает полученные прежде, и стартап начинает строить формальную структуру и расширяться.
-



Посевное финансирование

- Высокорисковые инвестиции в новый бизнес или компании на раннем этапе развития.
- Практика поддержки стартапов на этапе бизнес-идеи и прототипирования получила определение «предпосевного» финансирования.
- Предназначением посевного финансирования считается проверка гипотез о клиентах компании, её продукте и рынке.
- Непредсказуемость изменений бизнес-модели компании делает этот этап непривлекательным для большинства институциональных инвесторов



Бизнес-ангелы

- Частный венчурный инвестор, обеспечивающий финансовую и экспертную поддержку компаний на ранних этапах развития (устар.форм.: «меценат»)
- Бизнес-ангелы — основной источник внешнего финансирования новых компаний с потенциалом быстрого роста.
- Бизнес-ангелы инвестируют в компании напрямую и оперируют собственным капиталом.
- Ангел может инвестировать не только в готовый проект, но и в идею, что невозможно для институционального инвестора.



Венчурный фонд

- ▣ **Венчурный капитал**, как правило, ассоциируется с инновационными компаниями.
- ▣ **Венчурный капитал** — это капитал, используемый для осуществления прямых частных инвестиций, который обычно предоставляется внешними инвесторами для финансирования новых, растущих компаний, или компаний на грани банкротства.
- ▣ **Венчурные инвестиции** — это, как правило, рискованные инвестиции, обладающие доходностью выше среднего уровня. Также они являются инструментом для получения доли во владении компанией.
- ▣ **Венчурный фонд** — это механизм инвестирования с образованием общего фонда (обычно партнёрства), для инвестирования финансового капитала, в основном, сторонних инвесторов предприятия, которые для обычных рынков капитала и банковских займов представляют слишком большой риск.



продвижению:

- Не стоит слепо следовать моде. Средства должны быть оправданы.
- Незнание не освобождает от ответственности. Изучите, какие существуют способы продвижения.
- Не стоит «перегружать» персонал в целях экономии. Разделяй и властвуй.
- Привлекайте профессионалов, если с чем-то не справляетесь.
- Не стоит недооценивать статистику и факты.



Как создавать команду:

- Неравнодушные. Честные. Энергичные.
- Не бойтесь людей, которые ошибались. Ошибки + выводы = опыт.
- Проверяйте в деле – чем больше интерес, тем тщательнее кандидат подходит к решению поставленной задачи.
- Давайте кандидату задания, соответствующие его компетенции.
- Стресс-тест. Не стоит устраивать стресс ради стресса.
- Разделяйте бизнес и отношения. Делайте выбор в пользу профессиональных качеств.
- Работа может быть командной, но лидер должен быть один.
- Давайте время исправиться. Но не бойтесь увольнять неподходящих.



Построение команды:

- Ищите «суперспециалистов».
 - Ищите «чемпионов».
 - Подбирайте команду «под себя».
 - Играйте на амбициях и честолюбии.
 - Организуйте эффективную взаимосвязь между отделами.
 - Меняйте неподходящих людей.
 - Участвуйте во всём, контролируйте каждый этап работы.
 - Делегируйте полномочия, в том числе и в принятии решений.
 - Следуйте своим убеждениям.
-



Правильный дизайн

- Умеренность в деталях. Минимализм привлекает.
- Простота и удобство.
- Дизайн должен соответствовать направлению.



Рекламные щиты



Рекламные щиты



Упаковка



Упаковка



Упаковка



Упаковка



Упаковка



Упаковка



Упаковка



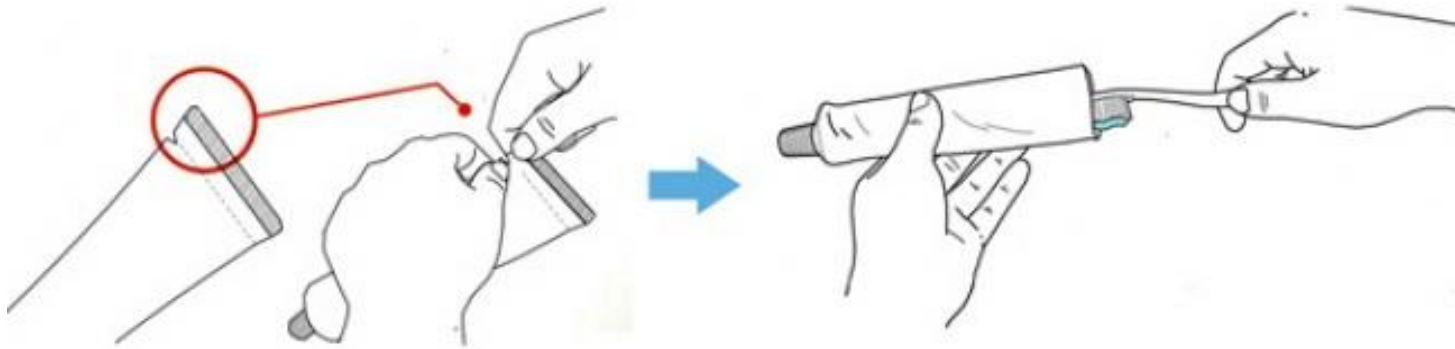
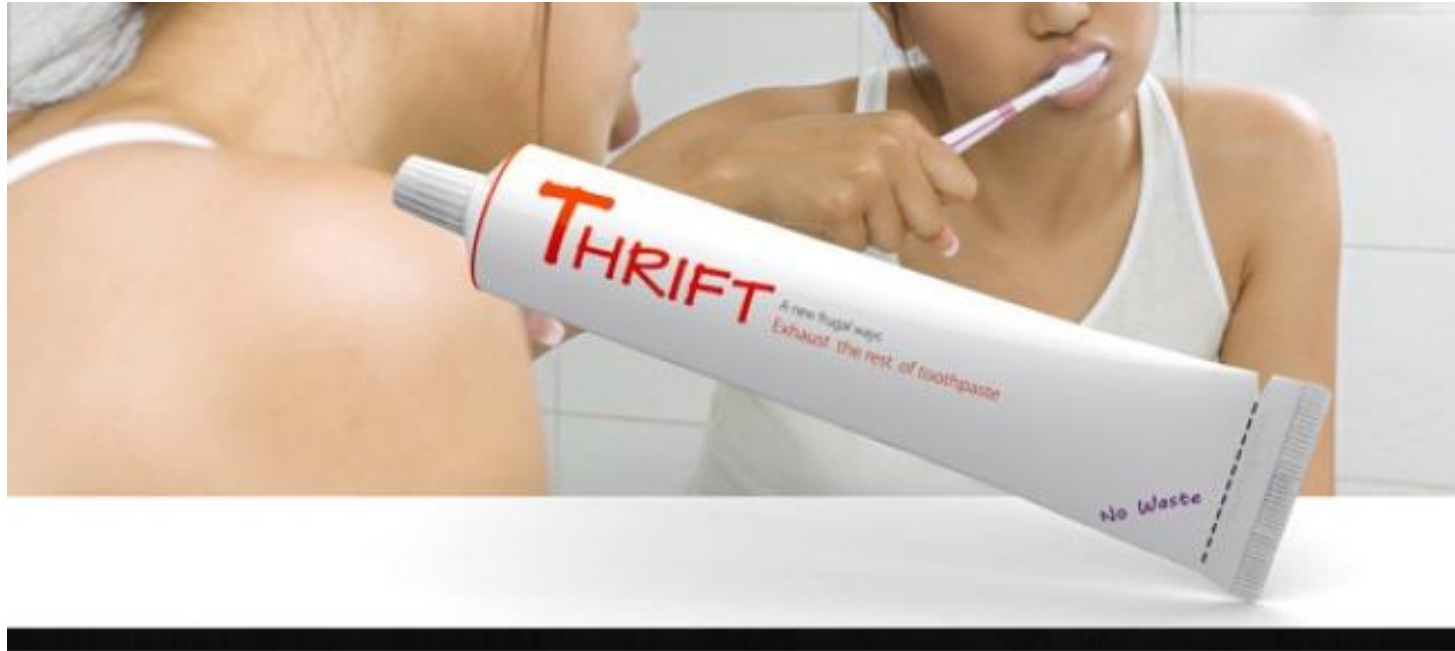
Упаковка



Упаковка



Свежая идея



Лаконичность



Шапки для сайтов



Шапки для сайтов



Задача

- Создание бренда
- Определение круга потребителей
- Привлечение финансов
- Обеспечение проекта технологической поддержкой
- Составление бизнес-плана с учётом всех затрат
- Создание маркетинговой стратегии, детальный план раскрутки проекта
- Презентация проекта 27.11.2015

