



Тема 4

Что такое Start Up

Пути коммерциализации  
инновационной идеи



1

---

---

---

---

---

---

---

---

Как стать победителем и преуспеть?

Заинтересовать  
потенциального  
пользователя в своем новом  
(инновационном) продукте

Показать, что он содержит  
новую ценность и выгодно  
отличается от других

Для этого продукт должен  
лучше удовлетворять некие  
ожидаемые потребности по  
сравнению с другими

Продукт нужно создать,  
представить на рынке,  
продать, продвинуть до  
широких продаж



Для всего этого необходим  
начальный толчок, старт, который  
придаст инновации необходимое  
ускорение для выхода на рынок

**Проще говоря, следует построить Start Up!**



2

---

---

---

---

---

---

---

---

**Стартап** – процесс создания компании «с нуля».

Это стадия развития компании, когда она недавно образована, обладает перспективными идеями, прототипами продукта или опытными образцами, созданными на базе новейших достижений науки и технологий, пытается организовать производство и выход продукции на рынок.



Микроигра № 2: Стартап = Малый бизнес?



3

---

---

---

---

---

---

---

---

### Качество цели стартапа

1. Цель обязательно должна быть новой или ещё не достигнутой
2. Новыми могут быть пути, технологии и/или средства достижения цели
3. Цель должна быть достаточно конкретной: не общие благие намерения, а четко поставленная задача, к решению которой инициатор идеи может приступить сегодня
4. При реализации инновационной цели или достижения цели инновационными методами часто отсутствует конкуренция. Но этот период, особенно в высокотехнологичных областях, очень короток, поэтому деятельность по реализации стартапа должна быть активной
5. Достижение цели через стартап – это личное дело инициатора идеи или небольшой команды
6. Цель не должна на первых этапах реализации зависеть от сложного дорогостоящего оборудования – это способ ведения разработки при любых обстоятельствах!
7. Цель обязательно должна быть социально значимой, полезной и положительно направленной на развитие общества!



4

---

---

---

---

---

---

---

---

### Качество цели стартапа

Я не хотел бы, чтобы Facebook был просто крутым местом для времяпровождения — он должен быть максимально полезным людям!



Из беседы Марка Цукерберга с Дмитрием Медведевым  
1 октября 2012 г.



5

---

---

---

---

---

---

---

---

### Фактор случайности начала стартапа

1. Компания Lotus начиналась с того, что Митч Капор просто написал удобную компьютерную программу для своего друга, чтобы тот смог привести в порядок свои дела.
2. Стив Возняк, работавший на Hewlett-Packard, хотел создавать компьютеры, но работодатель не давал ему реализовывать свои идеи – Стив ушел из компании и встретил Стива Джобса.
3. Дэвид Фило, коллекционировавший ссылки, даже и не думал, что его увлечение выльется впоследствии в проект Yahoo.
4. На встрече аспирантов Стэнфордского университета аспирант старших курсов Сергей Брин приветствовал аспирантов младшего курса и «зацепился языком» с Ларри Пейджем, у которого были новые идеи по контекстному поиску.

Результат – образование компании Google!



6

---

---

---

---

---

---

---

---

### Жизненный цикл стартапа

#### Pre Start Up стадия

- ❖ подготовительная стадия (pre-seed stage)
- ❖ посевная стадия (seed stage)
- ❖ модель или работающий прототип (model & working prototype)
- ❖ альфа-версия проекта или продукта (alpha-version)
- ❖ закрытая бета-версия проекта или продукта (private beta-version)
- ❖ публичная бета-версия проекта или продукта (public beta-version)



7

---

---

---

---

---

---

---

---

### Жизненный цикл стартапа

#### Запуск проекта в эксплуатацию или продукта в производство

- ❖ запуск, или ранняя start up-стадия (launch or early start up stage)
- ❖ стадия разработки продукта (start up stage)
- ❖ работа с первыми клиентами, или поздняя Startup-стадия (first clients, or late start up stage)
- ❖ вывод продукта на рынок (market stage)



8

---

---

---

---

---

---

---

---

### Жизненный цикл стартапа

#### Post Start Up стадия

- ❖ стадия роста (growth stage)
- ❖ стадия расширения (expansion stage)
- ❖ стадия выхода (exit stage)
- ❖ Pre-IPO stage – при выходе через проведение IPO (Initial Public Offering – первичное размещение своих акций на бирже)
- ❖ IPO stage (при выходе на поэтапное IPO).



9

---

---

---

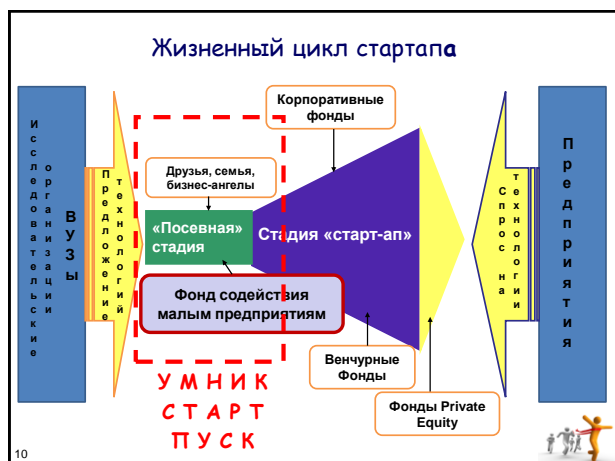
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

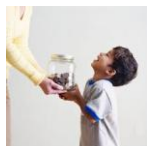
---

---

### Современные реалии: краудфандинг – опорный «пятачок» для стартапа

У вас есть бизнес-идея, которую вы хотите воплотить в жизнь.

**Классический сценарий** – вы обращаетесь за финансированием к «трем Д» (друзья, домашние и дураки) или начинаете обивать пороги в поисках инвесторов.



**Краудфандинговый сценарий** – вы размещаете информацию о проекте на специализированном сайте и сообщаете, при каком минимальном объеме собранных средств его удастся реализовать.



11

---

---

---

---

---

---

---

---

### Краудфандинг: опорный «пятачок» для стартапа

**Те, кому проект понравится**, помогут вам финансами, толковыми советами, раскруткой продукта и/или участием в разработке – причем в значительной степени безвозмездно.



**Деловая основа:** многие стартаперы заключают соглашение с жертвователями, что те окажутся в числе первых бесплатных обладателей продукта – если, конечно, этот самый продукт все-таки будет создан.



12

---

---

---

---

---

---

---

---

## Краудфандинг: опорный «пятачок» для стартапа

Первой ласточкой стал *краудсорсинг*, позволяющий создавать и управлять проектом силами интернет-сообщества.



**Стало понятно:** существует возможность запуска успешных проектов без участия управленческого персонала и лишних, промежуточных звеньев.



*При этом можно* не только эффективно управлять созданием продукта, но и продавать и оплачивать труд всех участников распределенного процесса.



13

---

---

---

---

---

---

## Краудфандинг: опорный «пятачок» для стартапа

*Инициатором похожей идеи* был основатель корпорации Dell Майкл Делл, когда он решил продавать свои компьютеры напрямую, минуя дилеров и традиционную розницу.



Идея казалась фантастической в середине 1980-х, и Майкл получил свою долю сарказма, но она сработала.

Примерно то же самое происходит сейчас в Сети – прямые продажи, от которых всего один шаг до **краудфандинга**, и он с развитием Интернета был сделан довольно быстро.



14

---

---

---

---

---

---

## Краудфандинг: опорный «пятачок» для стартапа

Любой инвестор часто заботится о проекте вне зависимости от размеров своего долевого участия в нем. Он рассказывает о нем друзьям, переживает за него, делится своим опытом с основателями.



Когда у вас **тысяча стихийных инвесторов**, то медийный и консультационный эффект возрастает многократно: толпа людей вас хвалит, ругает, обсуждает и старается помочь советом.

**Вывод:** если грамотно организовать краудфандинг, то стартап еще на самом раннем этапе может заручиться такой бесплатной медийной поддержкой в виде активности сетевых «волонтеров», какую в иных условиях получить было бы невозможно.

15

---

---

---

---

---

---

## Как же строить Start Up?



**С чего начинать?**

16




---

---

---

---

---

---

---

---

### Микроигра № 3

Продолжите старый советский анекдот

На знаменитом одесском Привозе старый еврей покупает куриные яйца, варит их и продает за ту же цену.

Когда у него спросили, что он с этого имеет, он ответил: «Ну как вы не понимаете, молодые люди! Я имею с этого бесплатный куриный супчик и . . .

**У меня свой бизнес!**

17




---

---

---

---

---

---

---

---

Есть отличная идея -  
вы придумали  
«Формулу счастья»!



**Каким  
образом?**



Задача – коммерциализовать  
Вашу идею!

18




---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи

1. Работать в одиночку



19



---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи

1. Работать в одиночку

Методологии реализации продукта и его качества :

- ❖ All steps tracking and oversight
- ❖ eXtreme Programming – XP (использовать парное программирование)

Коммерциализация продукта – использование Интернет-магазинов:

- ❖ Intel APP UP Centre, Apple APP Store, Android Market, (Android APPS on GooglePlay)

20



---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи



21



---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи

Разработчик

Пользователи

Intel® AppUp(sm)

22

---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи

2. Собрать команду

23

---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи

2. Собрать команду

Методологии реализации продукта и его качества :

❖ Microsoft Solution Framework / Microsoft Operation Framework (MSF / MOF)

❖ Agile Technologies: eXtreme Programming, Scrum

Коммерциализация продукта:

❖ использование Интернет-магазинов (APP UP)

❖ работа под заказ

24

---

---

---

---

---

---

---

---



Команда

Определенное количество людей, связанных  
общей работой или иной деятельностью



Микроигра № 4: группа и команда

25



---

---

---

---

---

---

---

Команда

Совокупность единомышленников, имеющая лидера -  
временная или постоянная, статичная или динамичная -  
формируемая для достижения определенной цели,  
объединенная пониманием важности выполняемой работы,  
верой в успех и ответственностью!



26



---

---

---

---

---

---

---

Команда

Считаете, что у вас  
есть команда?

Запустите их в  
советскую душевую из  
семи кабинок, где  
каждый поворот крана  
сбивает струю и  
температуру другим  
шестерым...

Вот там и проверите,  
смогут ли они  
договориться!



Тигран Арутюнян,  
консультант по стратегическому управлению  
организациями

27



---

---

---

---

---

---

---

Организация команды

■ Общие цели и задачи



■ Лидерство



Командная работа

■ Взаимоотношения



28

---

---

---

---

---

---

---

---

Различия между группой и командой



Члены группы работают самостоятельно  
Индивиды без нужды обращают внимание на себя



Члены группы получают приказы без учета их мнения  
Недоверие к коллегам, при неудачах доминирует чувство апатии и равнодушия

Члены команды понимают, что целей лучше всего достичь общими усилиями  
Члены команды испытывают чувство принадлежности к общей работе и команде. Они сами участвовали в определении целей

Члены команды осуществляют свой вклад в успех организации, так как их идеи получают должное внимание  
Атмосфера доверия. Существует открытый обмен идеями, мнениями, недовольством, чувствами



29

---

---

---

---

---

---

---

---

Различия между группой и командой



Нет взаимопонимания, это ведет к появлению интриг  
Члены группы попадают в конфликтные ситуации, которые не знают как разрешить



Получение хорошей квалификации часто ограничивается условиями авральной работы

Открытые и честные отношения, прилагаются усилия понять точку зрения другого  
Конфликты – нормальная часть человеческого общения. Такие ситуации воспринимаются как возможность реализации новых идей  
У членов команды есть стимул развивать свои умения и прилагать свои знания в работе. Получают поддержку команды  
Члены команды принимают участие в процессе принятия решений, при этом учитывается мнение каждого члена команды



30

---

---

---

---

---

---

---

---

## 5 формул успеха командной работы

- ❖ Поймите цели создания команды
- ❖ Сформируйте команду и «заразите» каждого достижимыми целями и верой в успех
- ❖ Определите правила работы
- ❖ Распределите задачи и ответственность
- ❖ Добейтесь максимальной отдачи от каждого для достижения общей цели



31

---

---

---

---

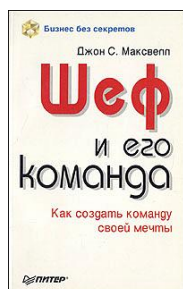
---

---

---

---

## «Шеф и его команда» (Джон С. Максвелл)



- ❖ Находить и не терять достойных людей
- ❖ Люди из ближайшего окружения руководителя определяют степень его успеха. Верно и обратное – эти люди определяют степень его неудач
- ❖ Воспитывая лидера, Вы способствуете развитию команды;
- ❖ Сила любой команды является прямым следствием силы ее руководства.
- ❖ Слабые руководители – слабая команда, сильные руководители – сильная команда
- ❖ Все начинается с руководителя и заканчивается им



32

---

---

---

---

---

---

---

---

## «Шеф и его команда» (Джон С. Максвелл)



- ❖ Когда возникает проблема, «пожар» в организации, Вы, как руководитель, часто первым появляетесь на месте происшествия.
- ❖ У Вас в руках два ведра – одно с водой, другое с бензином
- ❖ «Искра», которую Вы видите, либо превратится в большую проблему, если Вы выльете на нее ведро бензина, либо потухнет, если Вы зальете ее водой.
- ❖ У каждого человека в Вашей организации также в руках два ведра.
- ❖ И руководитель должен задать себе вопрос: «Что я учу их использовать – бензин или воду?»



33

---

---

---

---

---

---

---

---

Что ещё почитать?



34



---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи  
3. Создать компанию



35



---

---

---

---

---

---

---

---

Пути коммерциализации идеи  
3. Создать компанию

Методологии реализации продукта и его качества :

- ❖ Методологии GERAM, PERA, CIMOSA, RUP, MSF / MOF (Microsoft Solution Framework / Microsoft Operation Framework)
- ❖ Профили профессиональных стандартов ISO, IEEE, POSIX, ANSI, CMM, SPISE, CMMI, сводов знаний PMBoK, SWBoK

Коммерциализация продукта:

- ❖ работа под заказ (коммерческие и гос. заказы)
- ❖ исследование рынка и разработка линеек коробочных решений

36



---

---

---

---

---

---

---

---

## Пути коммерциализации идеи

Вопрос вопросов:  
а денежки  
где взять?



# Грамотно построить Start UP !

37



---

---

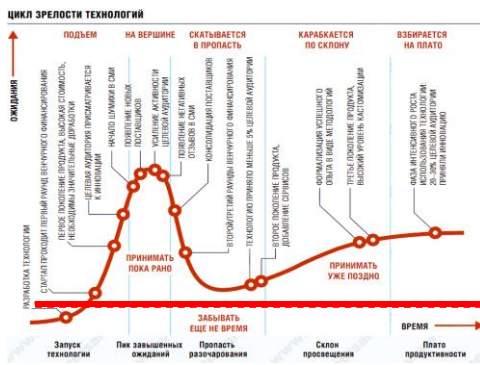
---

---

---

---

## Пути коммерциализации идеи



38



---

---

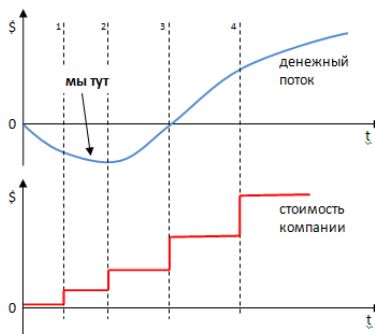
---

---

---

---

## Пути коммерциализации идеи



39



---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---