

ЗАПУСК START UP ПРОЕКТА

Продолжительность семинара - 1 день

Превью

Как показывает практика, запуск и успешная реализация Start up проекта требует особых знаний и навыков. Сюда входят вопросы поиска и выбора востребованной рынком ниши, тестирования идеи, разработки бизнес-модели и стратегии развития нового продукта, методы и технологии малобюджетного исследования рынка, создания механизма монетизации проекта, вопросы финансирования и организации вывода товара на рынок и первые продажи.

Посетив семинар, вы узнаете, как на практике запустить новый проект не методом проб и ошибок и «набивания шишек», а системно, продуманно, на базе фундаментальных теоретических знаний и большого накопленного экспертного опыта. Все это существенно увеличит вероятность успеха вашего проекта.

Программа семинара содержит большое количество примеров и разборы кейсов из различных отраслей, что позволит закрепить полученные практические знания и навыки, даст в руки апробированные решения, технологии и инструменты в области управления Start up проектами.

В результате обучения вы:

- узнаете, как выбрать нишу, протестировать идею и найти необходимую информацию для запуска и развития Start up проекта;
- научитесь описывать бизнес-идею и обосновывать ее реализуемость;
- познакомитесь с основными прибыльными бизнес-моделями в различных отраслях и сможете самостоятельно разрабатывать бизнес-модель и стратегию стартапа;
- освоите алгоритмы монетизации проекта;
- поймете особенности развития бизнеса по франшизе;
- освоите малобюджетные методы и технологии маркетинговых исследований;
- научитесь составлению маркетингового плана и маркетингового бюджета стартапа;
- поймете как выводить стартап на рынок и обеспечить первые продажи;
- узнаете, где искать инвесторов для Start up проект;
- рассмотрите основные ошибки при запуске Start up проектов и пути их минимизации.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Идеи для Start up проекта

- Что такое Start up проект? Чем стартап отличается от малого бизнеса. Рыночные стартапы и создание новых продуктов в крупных компаниях. Мировые и российские примеры успешных и провальных стартапов.
- Конечные цели стартапа – капитализация или рост с устойчивой прибылью?
- На что ориентироваться – на прорывные инновации и технологии с большой неопределенностью или стабильный «свечной заводик»? Плюсы и минусы каждого варианта. Примеры.
- Как выбрать востребованную рынком нишу для стартапа. Где взять бизнес-идеи для стартапа. Сложившиеся ниши или новые рынки? Как конкурировать на новых и сложившихся рынках.
- Нужно ли использовать свои предпочтения и опираться на личные профессиональные компетенции. Как уменьшить риск ошибок. Тестирование ниш.
- Как «взорвать» рынок без знания технологических секретов и know-how?
- Основные тренды инновационного и венчурного бизнеса. Low-tech проекты, маркетплейсы, проекты collaborative economy, финтехи. Платформенные стартапы.
- Идеи, для которых не нужен значительный стартовый капитал.
- Американские и российские сайты, содержащие идеи для создания Start up проектов. Конкретные рекомендации, базы данных и адреса в интернете.

Практикум. Находим бизнес-идеи из разных отраслей, обсуждаем, разбираем. Групповая дискуссия: анализируем предложения слушателей.

Бизнес-модель и стратегия Start up проекта

- Бизнес-модель стартапа – основа конкурентоспособности. Параметры бизнес-моделей: продукт, рынок, масштабируемость. Критерии качества бизнес-модели.
- Рыночная или внутрикорпоративная бизнес-модель. За и против.
- Концепция «подрывных инноваций» К. Кристенсена (Harvard), стратегия «голубого океана» К. Чана (INSEAD). Примеры зарубежные и отечественные.
- Короли стартапов. Примеры самых прибыльных бизнес-моделей.
- Маркетинговые стратегии для Start up проектов: как с нуля строили компанию на «миллиард». Мировые и российские истории успеха стартапов.
- Выручка – главный показатель для стартапа. Как спрогнозировать спрос и выручку хорошей точностью?
- Основные шаги по анализу рынков. Малобюджетные методы и технологии маркетинговых исследований.

- Разработка алгоритма монетизации проекта. Как создать продукт, который купят.
- Команда проекта. Как сформировать и мотивировать. Требования к команде и основные компетенции.
- Компактное описание бизнес-моделей. Матрица Александра Остервальдера.
- Особенности бизнеса по франшизе. Плюсы и минусы модели. Выбор франшизы.

Практикум. Групповое обсуждение бизнес-моделей и стратегий успешных и провальных Start up проектов. Зарубежные и отечественные примеры и кейсы. Проекты могут быть представлены слушателями (по предварительному согласованию).

Вывод Start up проекта на рынок

- Составление маркетингового плана и маркетингового бюджета стартапа.
- Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей рынком. Тестирование бизнес-модели. Концепция Стива Бланка Customer Development (Создание потребителя).
- Обязательные этапы вывода Start up проекта на рынок. «Выращивание» проекта.
- Первые продажи. Какие выводы делаем? Как понять, что нужно менять бизнес-модель?
- Жизненный цикл инновационного продукта. Подход «преодоления пропасти» Дж. Мура к выводу продукта на рынок: переход от «прорыва» к массовым продажам
- Концепция «Длинного хвоста» (К. Андерсон): организация большого количества разнородных продаж малыми сериями.
- Проблемы финансирования Start up проекта. «Долина смерти» (Valley of Death) и как ее преодолеть.
- Жизненный цикл молодой компании и потенциальные инвесторы: 3Fs, краудфандинг, бизнес-ангелы, посевные и венчурные фонды.
- Основные ошибки при запуске Start up проектов. Как их избежать?

Практикум. Разработка маркетингового плана Start up проекта на конкретном примере.