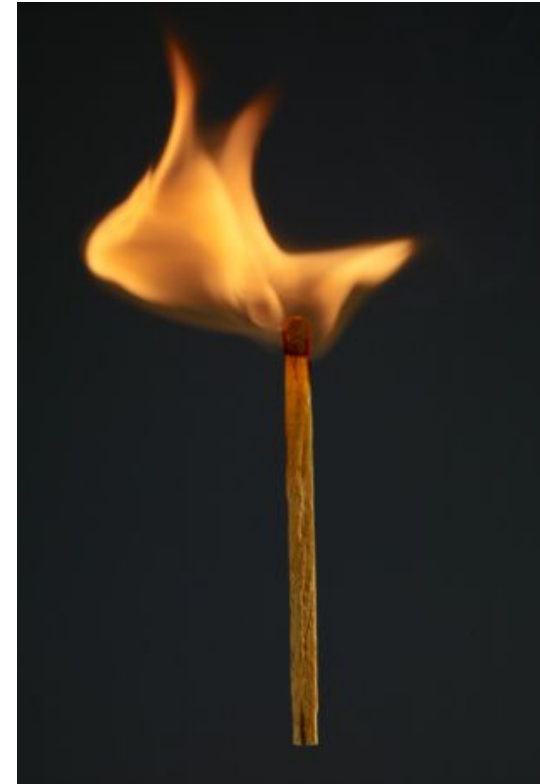


Стартап-клуб в МГУ



А на ту ли я лошадку поставил?

- 80 % адекватных молодых людей мечтают создать что-то свое, а не работать в Газпроме, как раньше.
- Постоянное и стабильное место работы с фиксированным окладом- гораздо больший риск, чем даже фрилансерство...кризис это показал.
- Крупные компании и иерархии терпят крах в борьбе с маленькими и мобильными как во времена войны Испанского и Английского флота.
- Интернет сделал мир маленьким и плоским
- Люди не знают чего они на самом деле хотят ни в 5 лет, ни в 25 ни в 40 ...



Люди хотят быть полезными.

- Большинство студентов учатся непонятно чему, непонятно зачем 5 лет, вместо того чтобы делать что-то ценное для людей.
- в/о, к.т.н., MBA, PhD, PMP – все это не так уж и важно.
- Просто покажи мне что ты сделал в свои 10, 25, 45



И тут появляется слово - стартап

- Магические обещания:
 - «Бизнес- с нуля»...
 - Гарантированный заработок в Интернет ...
 - 1000 % годовых...
- Что же это на самом деле?

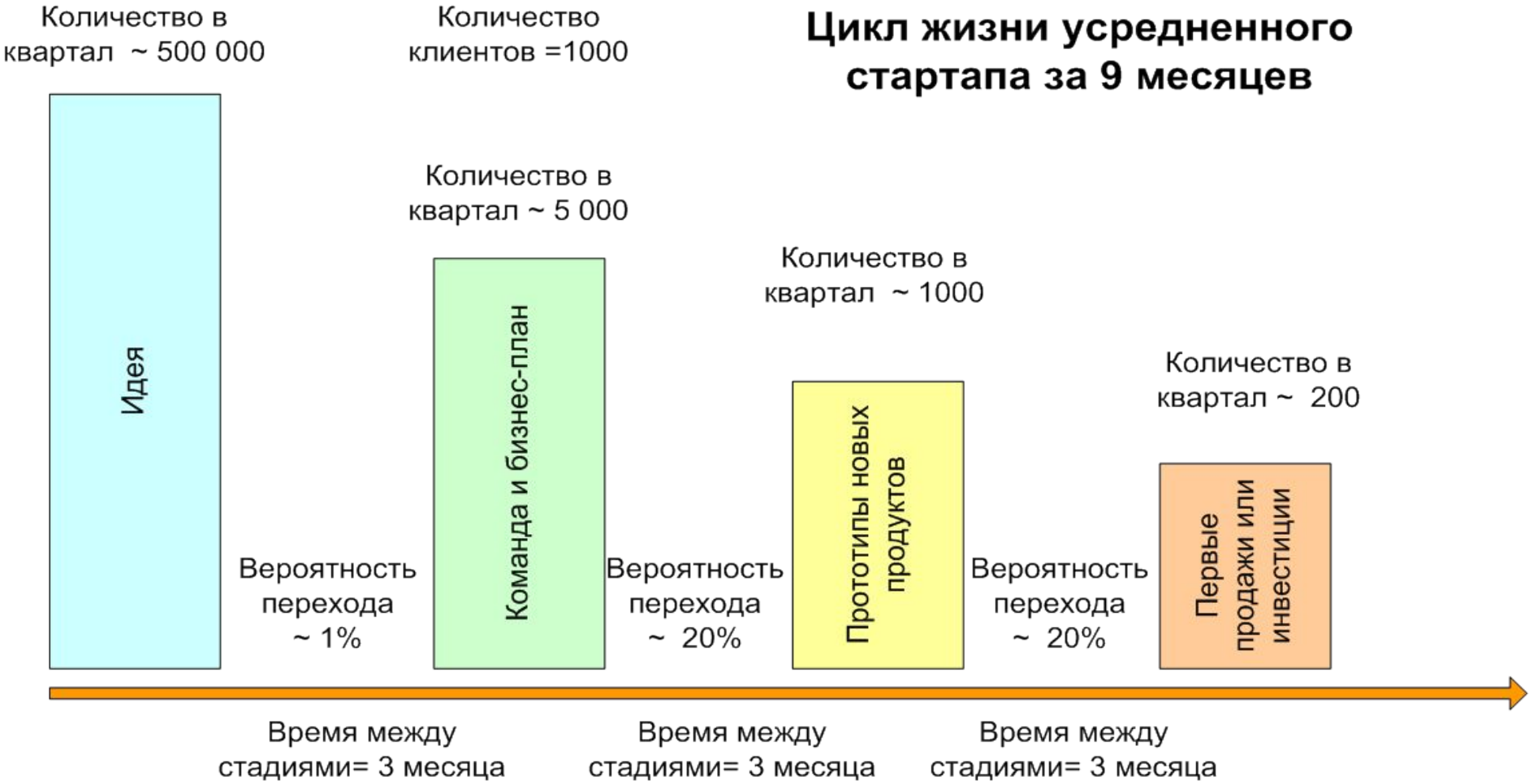


Воронка стартапов

Реальная вероятность выживания бизнес-идеи ~0,01%

Поэтому даже самая классная идея стоит -НОЛЬ \$

Цикл жизни усредненного стартапа за 9 месяцев



С чего начать?

- С команды?
- С рынка?
- С технологии?
- С денег?



Знать путь и идти по нему- большая разница
(к\ф Матрица)

Just Do It

История успеха Punto Switcher

Сергей Москалев

Душа хочет одного, но спрос есть на другое



99,9% инноваций и проектов на самом деле никому не нужны

Когда нет денег, нет любви...

(С. Шнур)

- 90% стартапов и супружеских пар разваливается из-за финансовых проблем
- Когда вы начинаете зарабатывать больше, у вас не остается времени и затянет рутина, а в 35 лет вы попытаетесь начать жизнь «с нуля».
- $\text{Относительный доход} = \frac{\text{Месячный доход}}{\text{потраченное время}}$. Важнее абсолютного.

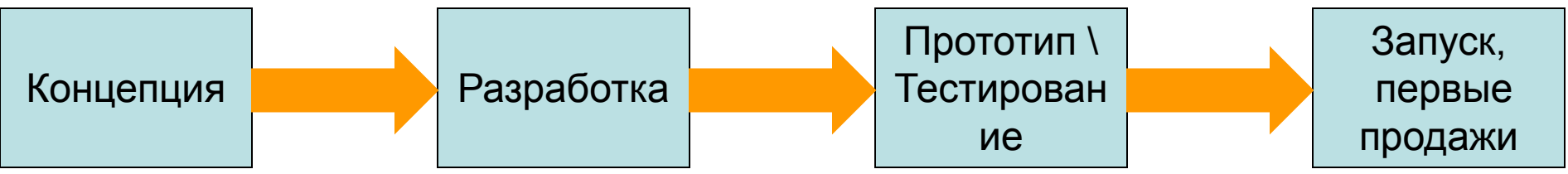


Где в России деньги \ бизнес?

- «Покажите мне деньги»
 - Нефть\Газ
 - Торговля. Купи-продай китайские товары
 - Государство
 - Остальное инфраструктура и хобби.
- Рынки
 - Россия- 5% Мирового рынка.
 - Москва- 70% рынка России
 - Рынок Америки огромен и конкурентен. Рынок России слишком мал. Рынок Европы - перспективен.



Быстрый путь в пропасть. Как обычно делаются проекты БОЛЬШИЕ и маленькие



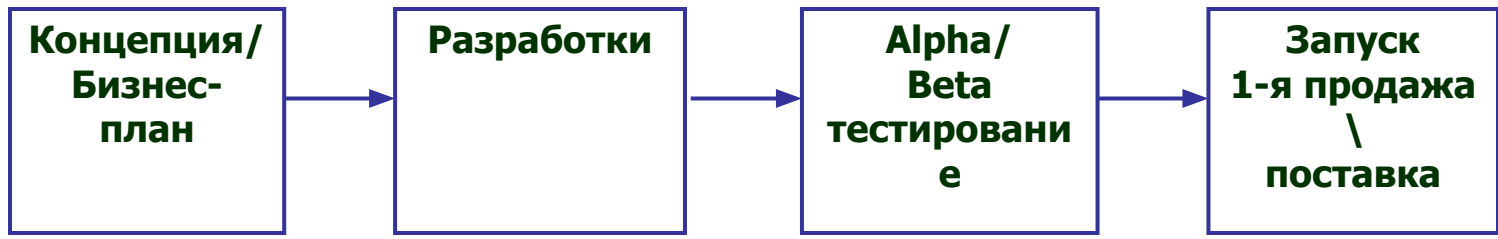
6-12 месяцев

Делаем-----Делаем-----Делаем----Делаем-----Может быть продаем

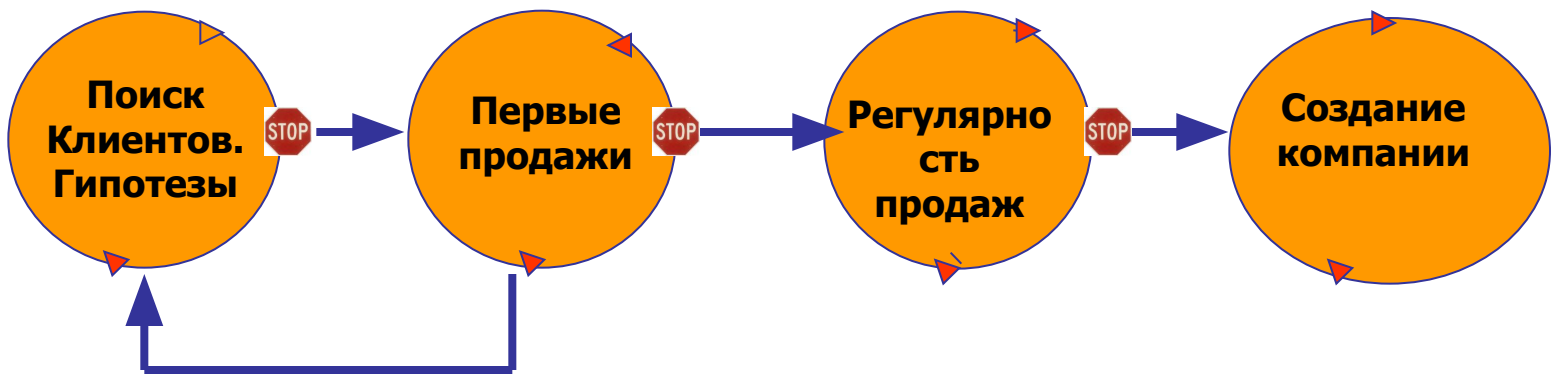
Затраты----Затраты----Затраты----Затраты----Может быть прибыль

В презентации используются материалы книги
The Four steps for Epiphany (Steven Blank)

Правильный подход:
Customer Development
параллельно с
Product Development



Реклама – Продажи - Работа



Главные шаги правильного стартапа

1. Elevator Pitch – суть на 2 минуты
2. Опытный тренер
3. Первая продажа первому клиенту, того чего еще нет

-не бизнес-план

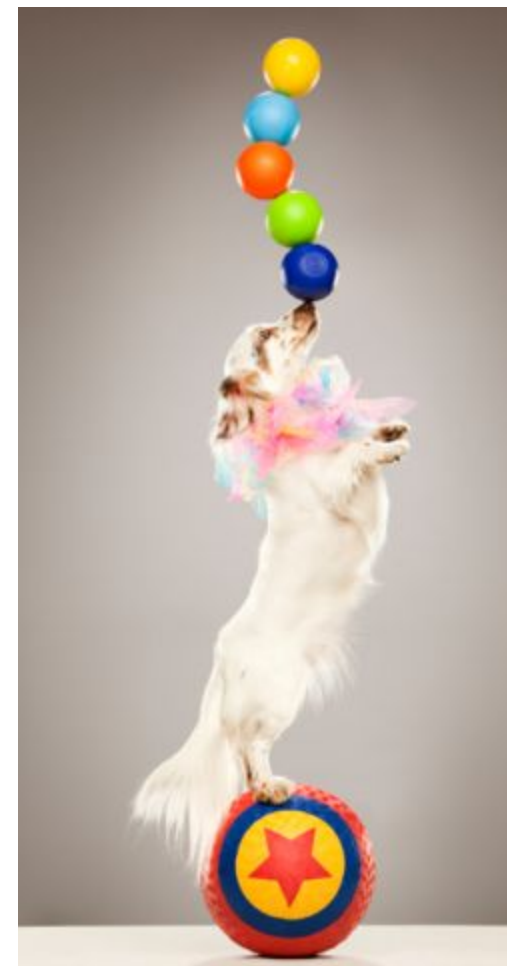
-не продукт

-не инвестор

Идеальная команда – 5 человек

- Ядро:
 - Конструктор бизнеса-предприниматель
 - Конструктор продукта- технолог
 - Продавец
 - Финансист
 - Разработчик -1 или 2 (client-side, server-side)

Упражнение- 2-х минутная презентация идеи проекта



Дальнейшие шаги

- **Обучения практикой в командах. Мастерские с ментором**
- **Мероприятие №1 Sales Week – для отбора и создания eCommerce проектов**
- **Мероприятие №2 - Startup Weekend для отбора технологичных проектов и создания команд.**
- **Еженедельные встречи по проектам с нового года.**