**Тема:** **Стартап культура**

Стартап (start-up – стартовать, запускать) – общее понятие, объединяющее организации и проекты на начальной стадии развития. Четкого временного промежутка нет. Сроки разнятся от пары недель до нескольких месяцев. Далее идея получает инвестиционную поддержку и развивается либо, если направление неперспективное, закрывается.



**Что собой представляет стартап?**

* ***Многим приходилось слышать это слово, но не каждый сможет дать ему определение. Чтобы лучше разобраться в вопросе, рассмотрим его особенности:***
* Об идее мало кто слышал, о нем практически не упоминается в СМИ. Поэтому составить прогнозы, связанные с развитием, трудно. Налаживание процессов - это тот период, когда компания занимает нишу, осваивает аудиторию.
* **Стартаперы** используют нововведения в управленческих и организационных процессах. Лучшие мировые компании были первопроходцами в своей области.
* Проект держится на энтузиазме создателей и новых идеях. Многих вдохновляет проблема: коммерческая, научная, социальная.
* Авторы используют всевозможные способы продвижения: профессиональные форумы, тематические конференции, СМИ, чтобы найти [**инвесторов**](https://ktovdele.ru/kak-stat-kvalificirovanym-investorom-s-nulya.html).

*Коммерческая основа – необязательное условие. Сфера может быть социальная, гуманитарная, информационная, научная. Сюда не относят исследования, затрагивающие интересы малой части социума.*

Ежегодно создаются сотни бизнес-проектов. Но немногие переживают начальный этап, продолжая успешно развиваться. Если верить статистике, около 70% молодых компаний прекращают работу в первый год существования. Чтобы получить признание у целевой аудитории, важно создать востребованный продукт.



**История понятия о стартап-проекте**

* Это слово появилось в 1939 году и вначале упоминалось в области информационных технологий. Его связывали с появлением компаний, стремящихся представить аудитории то, что конкуренты еще не успели или не догадались создать. Пик активного роста организаций пришелся на период с конца 1990-х по середину 2000-х. Это время получило название «пузырь доткомов», так как было создано много интернет-компаний. Поэтому многие ошибочно называют стартапами все проекты, которые появляются в сети.
* Затем понятие перекочевало и в остальные области: научных и социальных исследований, культуры, предпринимательства, экономики. Рамки расширились, так стали называть любые недавно созданные организации.
* Увеличивается число государственных программ, по которым фонды делают инвестиции в стартапы и поддерживают бизнес-идеи. Но не стоит недооценивать важность первоначального капитала. Без должной финансовой базы, даже при наличии новаторской идеи и энтузиазма команды, добиться высоких показателей трудно.

**Составляющие успешного стартапа**

*Нет универсальной формулы успеха. В любой сфере действуют свои законы. Экономические приемы не всегда срабатывают в науке. Внешние условия меняются стремительно, под них нужно уметь вовремя подстроиться. Команда, ниша, идея, особенности продвигаемого продукта – все эти факторы определяют судьбу стартапа*.

**Рассмотрим общие принципы, которые удержат компанию на плаву:**

* профессионализм команды. Если руководство имеет минимальные представления о продвигаемом продукте или не разбирается в вопросе, идея обречена;
* инновационность и привлекательность для аудитории;
* грамотное продвижение: пиар, публикации в СМИ, раскрутка в интернете;
* дружный коллектив. Разногласия внутри команды приведут к скорому закрытию;
* высокий уровень подготовки. Перед запуском идеи проработайте все детали. Пробелы заявят о себе, что отразится на привлекательности продукта для спонсоров и целевой аудитории;
* поиск инвесторов. Без финансовой поддержки дело не будет развиваться.

Без труда невозможно добиться успеха. Даже для интересной идеи придется потратить время, средства и силы на поиск оптимальных путей для ее реализации, разработку и планирование. Поэтому учреждает проект часто не один человек, а несколько компаньонов.



**Привлечение инвесторов к startup**



**Одна из составляющих успешного стартапа – вложения. Среди учредителей популярны площадки, на которых можно не только**[**отыскать инвесторов**](https://ktovdele.ru/pro-poisk-investora-dlya-malogo-biznesa.html)**, но и накопить ценную информацию. Существует масса возможностей, позволяющих получить материальную поддержку:**

* *фонды, проводящие инвестиционные программы* (конкурсы), в каждой из которых предусмотрены свои условия участия, суммы, сроки финансирования;
* *венчурные компании*;
* *бизнес-инкубаторы*, предлагающие помещение для работы, административную, информационную поддержку, доступ к базам данных;
* *технопарки, объединяющие вузы, исследовательские институты, деловые центры*;
* *бизнес-акселераторы* – экспресс программы обучения учредителей стартапов с дальнейшей поддержкой в обмен на долю в компании;
* часто в роли инвесторов выступают родственники или друзья инициаторов, особенно когда идет речь о небольшом капитале.

**Презентация проекта для startup**

* Попробуйте подготовить грамотный бизнес-план - независимо от того, куда вы обращаетесь за поддержкой – в банк, фонд или к частному инвестору. Его готовят для группы лиц, но не исключено, что он будет ориентирован на кого-то одного.
* Спонсоры знакомятся со многими предложениями, поэтому скучные стартапы быстро забываются.
* Проект должен «зацепить» новизной, конкурентоспособностью. Даже если он вам кажется инновационным и занимательным, до этого мог додуматься кто-то еще. Оставьте блестящее впечатление о себе и своей идее.
* Подробно пропишите все детали, от актуальности темы до экономических расчетов. На презентации не углубляйтесь в подробности, на которые у потенциальных инвесторов нет времени. Изложите тему лаконично, чтобы собеседник смог понять, чем рентабельна идея. Хороший стартап имеет практическую ценность.
* Проект, состоящий из обещаний, не подкрепленный наглядными результатами и прогнозами, не снискает доверия. Если хотите, чтобы с ним подробно познакомились, включайте в презентацию реальные цифры и факты, а не громкие заявления.
* Никто не станет поддерживать первый попавшийся бизнес-план. Инвесторам достаточно презентации, чтобы понять, насколько стартап перспективен, стоит ли тратить время, средства на развитие**.** Сделайте презентацию интересной, понятной и краткой!

**ПРИМЕРЫ ИЗВЕСТНЫХ СТАРТАПОВ**

Вот несколько примеров стартапов в США, которые в рекордные сроки стали единорогами



* В стартап-мире шансы компании, оценивающейся в $1 млрд или более, считаются настолько большими, что их называют в честь **мифического зверя - единорога**.
* В США насчитывается всего 135 компаний, которые оцениваются в миллиард долларов или более. Из них только десять стали так называемыми единорогами менее чем за три года, установив рекорд по скорости.

Desktop Metal - компания по металлическому 3D принтингу, которая надеется сделать металлографию более доступной для производителей и инженеров.

* Год основания: 2015
* За какое время стали единорогом: 1 год 9 месяцев
* Всего поднято инвестиций: $277 млн
* Оценка на данный момент: $1 млрд



Стартап определяющий рак Grail получил инвестиции от Джеффа Безоса и Билла Гейтса.

* Год основания: 2016
* За какое время стали единорогом: 1 год 9 месяцев
* Всего поднято инвестиций: $1,38 млрд
* Оценка на данный момент: $2,5 млрд



Airbnb позволяет домовладельцам сдавать свои объекты в аренду отдыхающим на короткий срок.

* Год основания: 2008
* За какое время стали единорогом: 2 года 11 месяцев
* Всего поднято инвестиций: $3,4 млрд
* Оценка на данный момент: $31 млрд



***Домашнее задание:***

Приведите примеры известных стартапов-единорогов Китая, Южной Кореи и Японии.