

Урок №7
«КЕЙС «ROCKET STUDY»



Автор: Проектный офис ОПИБ

Цели урока:

- *Понять, как связаны оригинальность идеи и успешность предпринимательского старта*



Итак, предположим, что вы поняли, что хотите открыть свой бизнес. Наверняка вашей первой мыслью будет: «Ну, у меня же нет денег! Как я смогу открыть своё дело без финансов и знания правил бизнеса?» Именно так и рассуждают студенты, изучающие бизнес и экономику. Они тратят пять лет на учёбу, затем долго планируют, ищут команду, распределяют роли, собирают начальный капитал. Такой подход тоже имеет право на жизнь. Но есть и другой — *lean startup* (или «бережливый стартап»), который строит свою деятельность по иной схеме. Он берёт оригинальную идею, создаёт небольшой прототип, который не требует больших финансовых вложений, проверяет, работает ли эта схема, и нужна ли она людям. Если всё работает — отлично! Посмотрим, что мы можем улучшить, и снова проверим получившийся результат на потребителях. Снова сработало? Внедряем и эту идею в процесс и продолжаем придумывать, проверять и совершенствовать! Секрет успешного стартапа в действии — он не тратит времени на подготовку, не ждёт благоприятных обстоятельств. Он сам их создаёт, действует и проверяет идеи на практике.

Мы уже говорили о том, что в основе любого бизнеса лежит идея. А появиться такая идея может в результате анализа спроса и предложения. Ученик 11 класса школы г.Нур-Султан Арслан Даримов решил поступить на грант в один из университетов США. Чтобы получить грант, он должен был успешно сдать экзамен по английскому языку. Посмотрев, какие школы в Нур-Султане занимаются подготовкой к IELTS, Арслан понял что предложения его не устраивают...

«ROCKET STUDY» КЕЙСИ

Он заказал учебники через Интернет и принялся готовиться к экзаменам сам. Во время подготовки он на своём опыте проверил, какие учебники являются полезными и удачными, а какие нет. Купить такие учебники в Нур-Султане было невозможно. Но спрос на них был, Арслан убедился в этом на своём опыте. Поэтому он отправился в учебные центры и предложил им купить учебники для подготовки к экзаменам. Продав учебники центрам, Арслан заработал свой первый капитал в 70 000 тенге. Но он на этом не остановился.

Арслан понял, что он может сделать большее — не просто продать учебники, а помочь другим людям подготовиться к экзамену, как он это сделал сам.

Так появилось решение открыть свой собственный центр для изучения английского языка.



Задание 1

Подумайте, какие ресурсы были у Арслана для открытия своего центра.

Итак, чтобы открыть центр, Арслану нужно было:

- 1) помещение для занятий с минимальным оборудованием — парты, столы, доска, компьютер и принтер;
- 2) реклама, благодаря которой люди узнали бы о его центре.

Преподавать он мог сам по методике, которая подтвердила свою эффективность (Арслан успешно сдал свой экзамен и поступил в американский вуз на грант).



Задание 2

Предположите, как, обладая имеющимися ресурсами, Арслан мог справиться с указанными проблемами (помещение, оборудование, реклама).

Арслан не стал искать большое помещение, делать в нём ремонт, искать учителей. Он пошёл по методу *«бережливого стартапа»*: снял за 40 000 тенге в месяц помещение площадью 10 квадратных метров (то есть одну комнату), купил две б/у парты по 4 000 тенге, 4 стула по 2 000 тенге. Доску, компьютер и принтер взял из дома. Преподавать он мог сам. Таким образом, за 56 000 тенге он имел всё необходимое для проведения занятий.

Следующим пунктом был поиск учеников. Арслан напечатал на своём принтере листовки и начал их раздавать сам на улицах города.

Даже если раздавать листовки не всегда было приятно, Арслан подбадривал себя: *«Неловкость — это временно, а победа будет навечно»*.

Так ему удалось привлечь некоторое количество студентов. Уроки начались. Ученикам нравилось заниматься с Арсланом, так как занятия проходили увлекательно и интересно, и улучшения в языке стали заметны практически сразу.

Задание 3

Подумайте, как Арслан мог продолжить развивать свой бизнес на этой стадии. Что ещё он мог сделать?

Прошло полгода. Учеников становилось всё больше. Арслан понял, что сейчас его прибыль и польза, которую он может принести клиентам, ограничиваются его временем и вместительностью класса — он не мог сам проводить больше занятий в неделю — на это просто не хватало времени. Школа Rocket Study выросла. Теперь в ней обучалось несколько сотен учеников и работало до 10 преподавателей.



Арслан сформулировал несколько проблем, которые решает его школа, по сравнению с другими:

1. Если у учеников ненормированный рабочий график, но они хотят учить язык, то, записавшись на курсы, они их вынуждены часто пропускать. В результате они отстают от других учеников, перестают справляться и оставляют курсы.
2. У учеников, которые хотят быстро подготовиться к экзаменам, нет времени на длительное теоретическое изучение языка. Им нужно практическое решение.
3. Зачастую ученикам нужно получить хороший результат за очень сжатое время. Курсы же, как правило, растянуты на длительный период.
4. Часто курсы подразумевают зубрёжку новых слов. В результате ученикам станови-ся скучно, и у них пропадает интерес.

Задание 4

Подумайте, какие решения вы можете предложить для четырёх указанных проблем.

Задание 5

Как вы думаете, остановился ли Арслан на достигнутом? Что он мог сделать для масштабирования своего бизнеса в данный момент?

Теперь Rocket Study находилась на стадии следующего прототипа. Если в первом варианте Арслан делал всё сам — от поиска учеников до преподавания, то на второй стадии у него появились ресурсы для привлечения других преподавателей, для найма менеджера, который стал отвечать на звонки и консультировать клиентов, а также заниматься поиском и привлечением новых клиентов через Интернет и соцсети.

«Бизнес — это живой организм. Когда рост останавливается, наступает регресс.»

Задание 6

Подумайте, какие бизнес-уроки вы можете извлечь из кейса Rocket Study? Понравился ли вам проект Арслана? Почему?

«Если вы идёте в гору, знайте, что если вы остановитесь, то перестанете подниматься, и если вы продолжите стоять, всегда будет кто-то, кто вас догонит и перегонит.»





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!