

СТАРТАП-РИНГ



ВШЭ
Питерский клуб
предпринимателе
й

Этапы

Первый-Второй тур – отборочный этап
бизнес-моделей проектов.

Третий тур (1 неделя) – недельные дебаты
в текстах/скринах/фото-видео фактах
– проработка в деталях бизнес-моделей
проектов друг друга. Проверка гипотез.

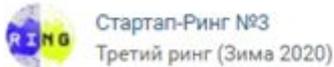
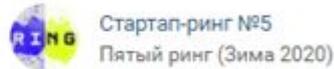
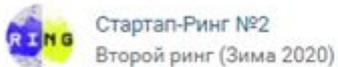
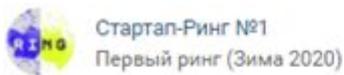
Четвертый тур (2 неделя)– дебаты онлайн
проработка soft skills команды проекта.

Члены жюри - Сотрудники ЦИП, бизнес-инкубаторов, бизнес-сообществ, предприниматели. Участники конкурса заходят на стартап-ринг с разной степенью проработки идеи/проекта – поэтому основная задача членов жюри оценить не столько качество проекта, сколько качество работы над проектом в течение конкурса. Насколько конкурсанты грамотно умеют парировать вопросы и аргументировать ответы, готовы к самоанализу, решительны на действия и проверку собственных гипотез на практике.



Третий тур:

Все проекты разделяются по тройкам/четверкам (**Рингам**), близким по тематике и качеству проработанности проектов. Для каждой тройки команд создаются отдельные **социальные группы**, в которых участники публикуют свои **видео-презентации**.



Соц. группы для каждого Ринга в ВК

В третьем туре **дебаты** происходят параллельно в каждой тройке команд. Команды задают вопросы только друг другу, отвечая на них строго по регламенту. Все вопросы и ответы публикуются под видео-презентациями в виде **комментариев к посту**.

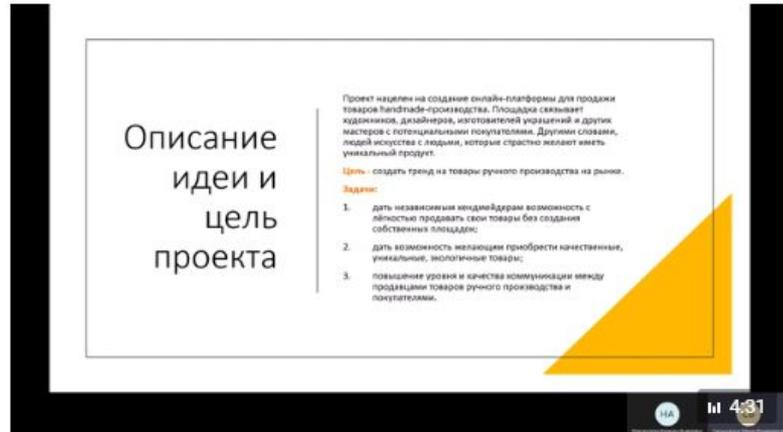
К комментариям участники прикрепляют **ссылки на источники** и **скрины презентаций** друг друга для аргументации своих вопросов и ответов. **Ежедневно** каждая команда должна задать по **два вопроса** двум другим командам и ответить на 4 вопроса оппонентов.



Добрый день, уважаемые коллеги!
Здесь мы хотели бы опубликовать информацию о нашем проекте! 🙌

★ Наш капитан - Варвара Новожилова

Показать полностью...



688 просмотров

👤 Мария Светлова

👍 2 💬 62 ➡️

👁️ 200

Сначала интересные ▾



Олеся Онищенко

Вопрос 4: Расскажите, пожалуйста, поподробнее о вашей целевой аудитории. Кто это будет: студенты, офисные работники, люди преклонного возраста.. И чем ваша платформа будет удобна для них помимо того, что она объединяет различных людей из этой сферы?

Как нам кажется, подобные товары покупаются довольно редко, а это значит, что нужды в подобной платформе и вовсе нет.

Будем рады услышать ваш ответ!

1 дек в 14:43 Ответить

❤️ 1



Мария Светлова ответила · 14 ответов

Конкурсанты задают друг другу вопросы и отвечают на них приводя аргументы и ссылки



Александр Утков

3. Скажите, пожалуйста, какая ваша стратегия по обходу конкурентов в этой области, которых вы не учли в первоначальном анализе (<https://vegago.ru/dostavka-veg-edyi/>) или более конкретно, для которых мы изучили цену и должны сказать, что, к примеру, на чизкейки на 100 г они предлагают цену в 150 рублей в среднем (<http://www.trawa-spb.ru/>), что сопоставимо с вашими ценами, а GreenVox, который вы указываете в качестве вашего конкурента, находится в самой ВШЭ и имеет явное преимущество в борьбе за студентов ВШЭ?

1 дек в 14:44 Ответить

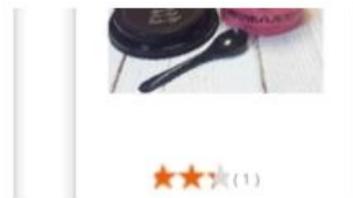
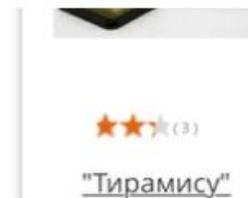
❤️ 1



Олеся Онищенко



Ответ3: Александр, Наше преимущество - наличие системы лояльности, которая действует не только внутри самого кафе, но и за пределами. За покупку посетителю будут начислены баллы, которыми он сможет расплатиться не только в пределах нашего ассортимента, но и сможет приобрести другие приятные бонусы, о которых мы упомянули в описании к проекту. Этими бонусами могут стать, например, бесплатное посещение урока по растяжке, скидка на абонемент в фитнес клуб и тому подобное. Мы не просто продаём десерты, мы пропагандируем здоровый образ жизни и всячески способствуем его популяризации. Люди смогут увидеть в нас не просто место потребления, но и сообщество единомышленников. Сравним цены на конкретные десерты. Магазин-кафе низкокалорийных продуктов «Ноль калорий» продаёт торт «Сметанный» компании Excess Free за 300 рублей. Его оптовая цена, исходя из оптового прайса компании, - 200 рублей. Наша цена точно не будет выше конкурента. Мы предполагаем, что сможем поставить ценник 250-270 рублей. Торт-пирожное Тирамису этой же компании у них стоит 195 рублей, в то время как его оптовая цена - 100 рублей. Таким образом, нельзя с уверенностью утверждать, что у нас нет ценового преимущества над конкурентами. У нас нет издержек в виде материальной точки.



1 дек в 19:59 Ответить

❤️ 1

ВЫЗОВЫ 3



Также, параллельно каждая команда выбирает себе **ВЫЗОВ** на неделю от соперников для тестирования одной из гипотез своего проекта «в полях». Например: провести опрос целевой аудитории, созвониться с подрядчиками и обсудить цены на услугу, произвести первую продажу. Все это позволяет не только облекать в форму, но и оценивать трезвость собственных предположений.

В конце недели команды предоставляют результаты и доказательства своей работы (результаты вызова, ответка, вторая версия видео-презентации), на основе которых судьи отбирают по одной команде из каждой тройки



Стартап-Ринг №1

29 ноя в 20:01

Проект PROLife

Капитан: Олеся Онищенко

■ Описание проекта:

[Показать полностью...](#)



681 просмотр

▲ Олеся Онищенко



👁 219

Сначала старые ▾



Dmitrii Borovoi 🗨

«Вызов для 3 тура»

Купите у поставщиков 5 продуктов и продайте их студентам вшэ (не своим знакомым) и скажите, за какое время вы это сделали, приведя доказательства. Затем опросите покупателей: 1. Покупали бы вы данный товар на постоянной основе? 2. Вы думали о покупке полезных десертов до встречи с нами? 3. *Здесь могут быть ваши вопросы* (:

30 ноя в 2:55 Ответить

Конкурсанты публикуют **видео-презентации** в своих группах и предлагают друг другу несколько вызовов. Каждый конкурсант выбирает **1 вызов** и описывает своими словами, что он сделает в рамках вызова за неделю.



Александр Утков

«Вызов для второго тура»

Найти компании, которые готовы сотрудничать с вашим стартапом внутри программы лояльности PROLife, проведите переговоры и предоставьте условия вашего сотрудничества, как доказательства.

30 ноя в 14:16 Ответить



Олеся Онищенко

Александр, Вызов принят!

Что будет сделано до субботы в рамках этого вызова:

1. Составим примерный список направлений, в которых мы будем искать партнёров.
2. Подберём несколько потенциальных партнёров, продукция и услуги которых будут интересны нам самим и нашей ЦА.
3. Составим коммерческое предложение и разошлём его потенциальным партнёрам.

[Показать полностью...](#)

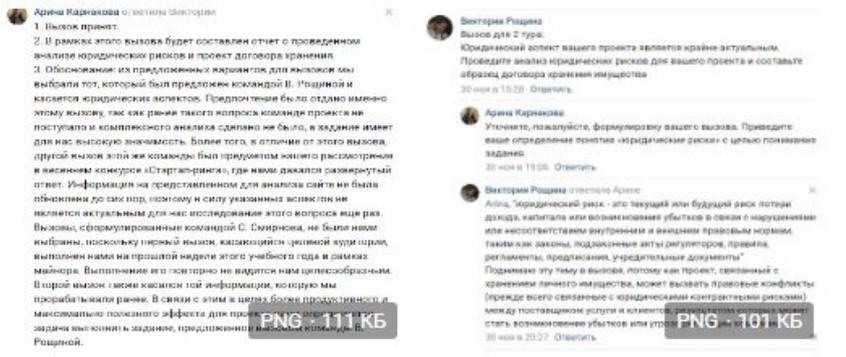
1 дек в 8:42 Ответить

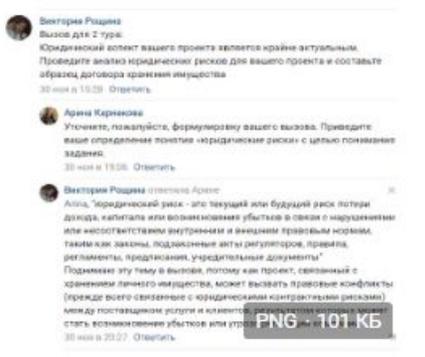
Ниже представлены примеры оформления результатов **ВЫЗОВОВ**.

Каждая команда прикрепляет **видео, фото, аудио, ссылки** в качестве доказательств своих результатов

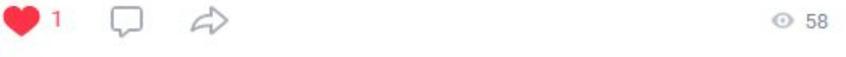
 **Стартап-Ринг №2**
5 дек в 16:10

Результаты вызова
Капитан команды: Карнакова Арина
Проект "Предоставление услуг по индивидуальному хранению имущества"
ЧТО УДАЛОСЬ СДЕЛАТЬ
Удалось полностью выполнить задание: составлен отчет о проведенном анализе юридических рисков и проект договора, заключаемого непосредственно с клиентом организации. Не удалось представить результаты анализа юридических рисков в форме часто используемого шаблона.
[Показать полностью...](#)
[Посмотреть все изображения](#)


Арина Карнакова от имени Виктории
1. Вызов принят.
2. В рамках этого вызова будет составлен отчет о проведенном анализе юридических рисков и проект договора хранения.
3. Обсуждение: их предложенных вариантов, для которых мы выбрали тот, который был предложен командой В. Удобен и касается юридически аспектов. Предпочтено было отдать этому вызову, так как ранее такого вопроса команде проекта не поступало и классического анализа сделки же было, а задание имеет для нас высокую значимость. Более того, в отличие от этого вызова, другой вызов этой же команды был предметом нашего рассмотрения в недавнем конкурсе «Стартап-ринг», где нами был дан развернутый ответ. Информация на предоставленном для анализа сайте не была обновлена, поэтому и силу указанных аспектов не является актуальным для нас исследование этого вопроса еще раз. Вызовы, сформулированные командой С. Смирнова, не были нами выбраны, поскольку первый вызов касался лишь правовой сути дела, выдвинутой нами на прошлой неделе этого учебного года и рамкам майора. Выполнение его скорее не видится нам целесообразным. Второй вызов нами касался той информации, которую мы обрабатывали ранее. В связи с этим в целях более продуктивности и максимального полезного эффекта для проекта, предлагаем вам задание, предложенное командой В. Рощной.

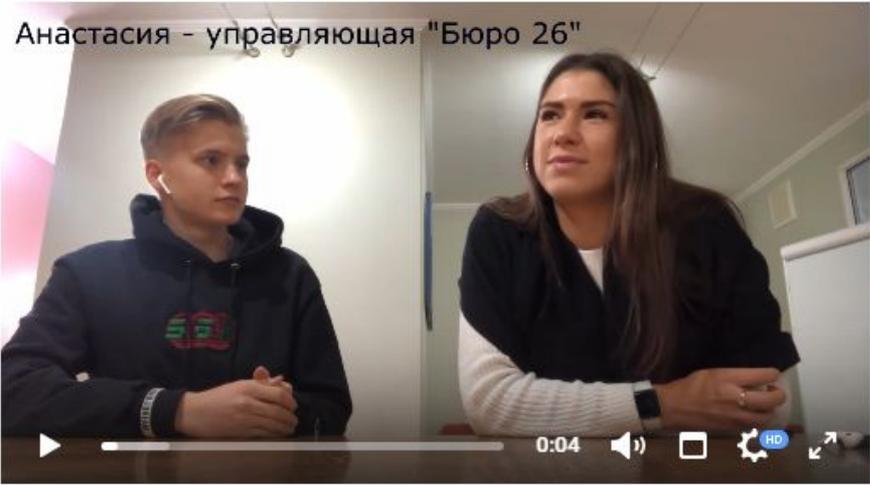

Виктория Рощная
Вызов для 2 тура:
Юридический аспект вашего проекта является крайне актуальным. Проследите анализ юридических рисков для вашего проекта и составьте образец договора хранения имущества.
30 ноя в 15:29 Ответить.
Арина Карнакова
Уточню, пожалуйста, формулировку вашего вызова. Приведите ваши определенные пункты «юридические риски» с целью понимания задания.
30 ноя в 15:08 Ответить.
Виктория Рощная от имени Арины
Арина, «юридический риск» - это текущий или будущий аспект потери дохода, капитала или возмещения убытков в связи с нарушением или несоответствием внутренним и внешним правовым нормам, таким как законы, подзаконные акты регуляторов, правила, регламенты, предписания, учредительные документы".
Подменаю эту тему в вызове, потому как проект, связанный с краевым лангом имущества, может вызвать правовые конфликты (прежде всего связанные с юридическими контрактами рисками) между поставщиком услуги и клиентом, результатом которого может стать возможное возмещение убытков или ущерба.
30 ноя в 20:27 Ответить.


отчет.docx 17 КБ
ПРОЕКТ ДОГОВОРА.docx 54 КБ


1 58

 **Стартап-Ринг (Online)**
11 дек в 15:10

1. V рокоуе
2. Дмитрий Боровой
- 3.
- 1) Посещать в течение недели коворкинги, изучить их ценовую политику (мы пошли дальше).
- 2) Договориться о сдаче помещению в аренду
4. Видео внизу (:


Анастасия - управляющая "Бюро 26"

Вызов V рокоуе
138 просмотров


2 65

В конце третьего этапа объявляется **несколько дней тишины**, за которые каждая команда готовит свой анализ преимуществ и недостатков проектов всех участников своего ринга, включая свой собственный в виде видео с аргументацией и доказательствами. Этот формат называется **ответкой**.

Очень важно заранее **настроить всех участников на менторскую волну**, чтобы в самом видео конкурсанты не доносили судьям на недостатки других проектов, а обращались друг к другу, выступая менторами друг



Стартап-Ринг №2

5 дек в 11:05

Ответка

Капитан: Карнакова Арина

Проект: «Предоставление услуг по индивидуальному хранению имущества»

Краткое описание: Проект направлен на создание услуги по индивидуальному хранению вещей физических и юридических лиц в городе Вологде

Роли в команде:

Каждый из членов команды: учредители коммерческой организации. Карнакова Арина (решение юридических вопросов, генеральный директор организации), Голубев Даниил, Екимов Влад, Маркова Анастасия (консультанты, решение логистических и дизайнерских вопросов, маркетинг)

Дата планируемых первых продаж: 1.09.2021

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ПРОЕКТА «ОНЛАЙН ФИТНЕС-ПЛАТФОРМА»

Алина, 8. Прежде чем я начну отвечать на Ваш вопрос, хочу сказать, что меня сильно озадачивает чрезмерное использование Вами риторических софизмов. В комментарии, о котором Вы говорите (полагаю, Вы перепутали цифру, имея в виду вопрос 3), вопрос был поставлен следующим образом: "Посмотрите, пожалуйста, где в вашем финансовом обосновании присутствуют эти позиции ["расходы на заработную плату членов команды и налоги"] и присутствует ли?". Мой ответ: нет, финансовые средства мы не собираемся распределять между собой на первоначальном этапе, потому эта позиция отсутствует. Оформление бизнеса и связанная с ним уплата налогов учтены - конкретные показатели указали. Факт о том, что финансовый план составлен на начальный период существования проекта, было важно раскрыть как раз таки чтобы обосновать причину того, почему мы не включаем затраты на заработную плату, и почему при этом учитываем налоги. Будьте добры, перечитайте ответ на Ваш вопрос еще раз.

Алина, 3. Арина, участники нашей команды - это знакомые, объединившиеся вокруг одной идеи и работающие над ней по собственной инициативе. В финансовом плане расходы на заработную плату не учтены, поскольку на первоначальном этапе мы хотим максимально вложиться в развитие проекта, а также за наиболее короткий период времени выйти на прибыль. На самом деле, это достаточно частая практика в предпринимательстве - вкладывать все финансы и энергию на начальных этапах развития бизнеса, а уже потом, после установления стабильно работающего механизма, создавать организационную структуру компании и начинать распределение прибыли между участниками команды. Также ситуация с регистрацией бизнеса - предприниматели часто регистрируют компанию уже после выхода на стабильный доход. Мы в этом плане решили не рисковать (понятие стабильности дохода все-таки весьма относительно), поэтому планируем зарегистрировать ООО сразу с запуском проекта (в Вашем вопросе вы упомянули расходы на страховые платежи. Если вы говорили о страховых взносах ИП, то учет таких расходов для нас, очевидно, неактуален). Налоги и пошлины, разумеется, учтены в финансовом плане: 15 000р как единовременная плата на оформление бизнеса и 10% переменных ежемесячных затрат - 6% на налоги и 4% на незапланированные расходы по проекту

6:17

77 просмотров

Арина Карнакова



41



Стартап-Ринг №2

5 дек в 11:42

Вторая версия проморолика

- Капитан: Рощина Виктория

- Проект: Онлайн Фитнес-Платформа

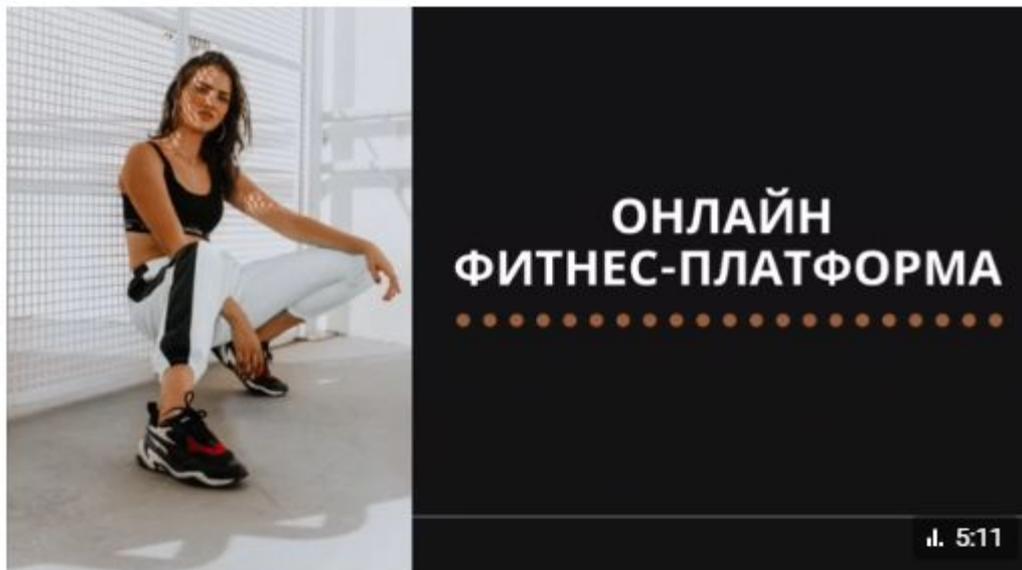
- Комплексная фитнес-платформа, на которой собран контент по пяти основным категориям: различные виды тренировок, планы питания, информация о здоровом образе жизни в различных видах (статьи, видео-материалы), система отслеживания прогресса в виде статистики, а также комьюнити пользователей

- Команда:

Отдел аналитики и маркетинга: Рощина Виктория, Миронова Дарья

Отдел технической разработки: Гадеев Роберт, Ланда Никита, Смирнов Даниил, Исахакиян Жан

- Дата планируемых первых продаж: 1.09.2021



Онлайн Фитнес-Платформа. Проморолик

318 просмотров



137

Также, конце третьего этапа участники готовят **вторую версию видео-презентации с учетом всех замечаний**, которые были получены за неделю дебатов.

Участники также могут осуществить **полный пивот** своего проекта, главное, чтобы новая версия проекта слаженно отвечала на все ранее заданные вопросы прошедшего ринга.

Например, в этом году одна из команд решилась на пивот и смогла убедить судей вывести их в финал.

Регламент 2

1. Опубликовать видео от своего лица постом в группе до 21:00 ВС

этапа:

- а. Название проекта
- б. Краткое описание проекта
- в. Члены команды
- г. Дата первых продаж

2. Задавать по 2 вопроса 2 командам - до 15:00 ПН-ЧТ

Отвечать на все вопросы до 20:00 ПН-ЧТ

- Все вопросы нумеровать
- Все ответы нумеровать

3. Задать по 2 вызова двум участникам своего ринга – до 15:00 ПН

Выбрать 1 вызов или микровызов до 20:00 ПН

Опубликовать результаты Вызовы до 15:00 СБ

- Нужно подписать «Вызов принят»
- Что будет выполнено и предоставлено к СБ (15:00)

4. Ответка до 15:00 СБ

5. Вторая версия Видео-презентации до 18:00 СБ

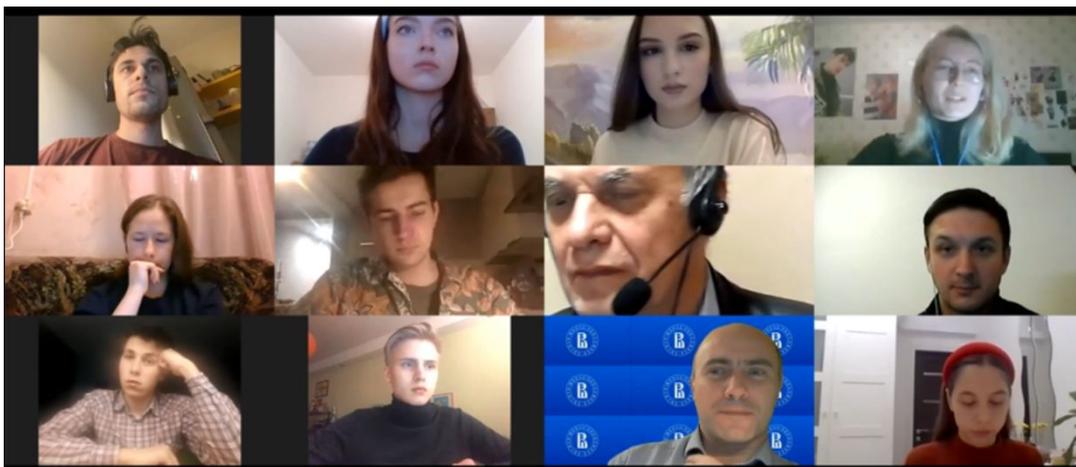
Важно

1. Концентрироваться на цели: ради чего вы здесь
2. Уважать других участников (регламент)
3. Помогать друг другу становиться лучше
4. Отрефлексировать полученный опыт

Четвертый

тур: Команды выбирают очередной вызов и готовятся к дебатам в онлайн-режиме (подготавливая 5-минутное выступление о своем проекте, 3-минутную презентацию результатов вызовов за две недели, вопросы для других команд, карты преимуществ и недостатков каждой из команд, включая собственную). Финалистов ждет динамичный формат, в котором нет ни минуты покоя.

Команды по очереди **выходят на ринг**, где в режиме реального времени представляют свои проекты и результаты.



Видео Финала Стартап-Ринга можно посмотреть по ссылке:

vk.com/wall-193368945_424

Каждую команду ожидают **цепочки заранее продуманных вопросов (пенальти)** от оппонентов, которые заранее проанализировали их проект на основе результатов предыдущего этапа, нашли слабые места и теперь знают как **завести в логический тупик**.

Также каждая команда подготавливает **слайд с анализом преимуществ и недостатков** всех проектов 4 тура (включая собственный), чтобы по итогу презентации сравнить представление о проекте с представлением сторонних наблюдателей. Это показатель того, насколько команды научились самоанализу за последние две недели. Такая карта называется **«Карта ценностей и потребностей»**

Каждой команде задаются вопросы экспертов и зрителей, на которые нужно **суметь ответить как можно лаконичнее и конструктивнее**

- Карта ценностей и потребностей «Приложение для фансайна»



Ценности:

- Уникальный **персонализированный** контент;
- **Минимизация затрат** денег, сил и времени на проведение фан-встречи для обеих сторон;
- **Личное общение** с артистом из разных регионов страны и вне её;
- **Оригинальный** и эмоциональный подарок.;
- **Продвижение и заработок** для артиста;
- Проект особенно **актуален во время пандемии**. Дополнительный заработок артистам + безопасность встречи

Потребности:

- Найти **баланс** между востребованностью инфлюенсера и ценой на его услуги.
- Тщательная проработка пользовательского соглашения с привлечением юристов
- Привлечь тех артистов, которых нет у конкурентов и которые интересны ЦА

Успешный успех

Карта ценностей и потребностей

проекта Успешный успех

Ценности (+)	Потребности (-)
1. Широкая целевая аудитория	1. Потребность в спросе на продукт у русской аудитории (готовы ли платить?)
2. Постоянная актуальность <small>Ввиду смены инфлюенсеров</small>	2. Потребность привлечь инфлюенсеров
3. Упрощение взаимодействия артиста с публикой	3. Потребность в более точных расчетах
4. Минимальные издержки на организацию звонка со звездой	4. Потребность в пересмотре ценовой политики

V pokoye

Подведение итогов:

По итогам третьего тура члены жюри определяют **3 победителей** Стартап-Ринга, учитывая такие показатели как:

- **нацеленность на результат** (оценивая результаты вызовов за две недели)
- **качество самоанализа**
- **аргументированность**
- **изящность заданных вопросов** другим командам заводящих в тупик
- **находчивость** при неудобных вопросах
- **вера судей в реализацию проекта**

**ПОБЕДИТЕЛИ
СТАРТАП-РИНГА!**

Soul Book

every
body

1 МЕСТО
SOUL BOOK
БЛОКНОТ ВАШИХ
ВОСПОМИНАНИЙ

2 МЕСТО
MIROS
ОНЛАЙН ФИТНЕС
ПЛАТФОРМА

3 МЕСТО
EVERY BODY
БРЕНД ОДЕЖДЫ С
ШИРОКИМ
РАЗМЕРНЫМ РЯДОМ