

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.

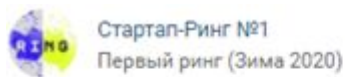
Четвертый тур (2 неделя)– дебаты онлайн
проработка soft skills команды проекта.

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.

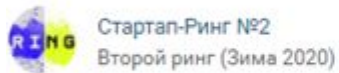


Третий тур:

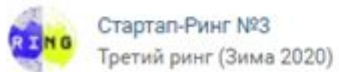
Все проекты разделяются по тройкам/четверкам (**Рингам**), близким по тематике и качеству проработанности проектов. Для каждой тройки команд создаются отдельные **социальные группы**, в которых участники публикуют свои **видео-презентации**.



Стартап-Ринг №1
Первый ринг (Зима 2020)



Стартап-Ринг №2
Второй ринг (Зима 2020)



Стартап-Ринг №3
Третий ринг (Зима 2020)



Стартап-Ринг №4
Четвертый ринг (Зима 2020)



Стартап-ринг №5
Пятый ринг (Зима 2020)

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**.

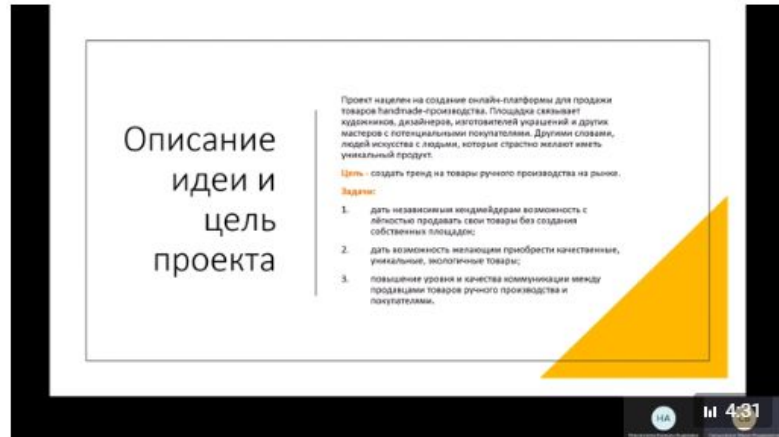
К комментариям участники прикрепляют **ссылки на источники** и **скрины презентаций** друг друга для аргументации своих вопросов и ответов. **Ежедневно** каждая команда должна задать по **два вопроса** двум другим командам и ответить на 4 вопроса оппонентов.



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

★ Наш капитан - Варвара Новожилова

Показать полностью...



688 просмотров

Мария Светлова



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



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?

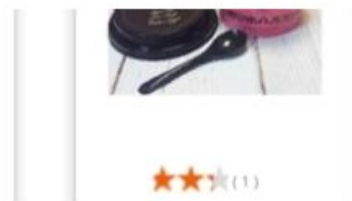
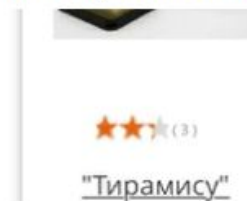
1 дек в 14:44 Ответить



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



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...](#)

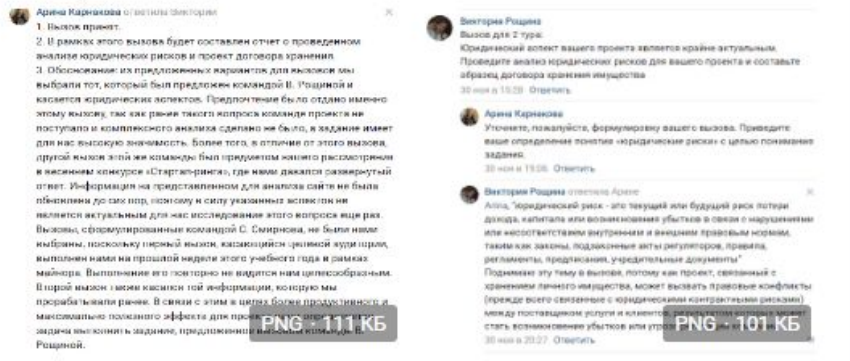
1 дек в 8:42 Ответить


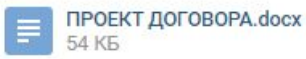
Ниже представлены примеры оформления результатов **ВЫЗОВОВ**.





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](#)

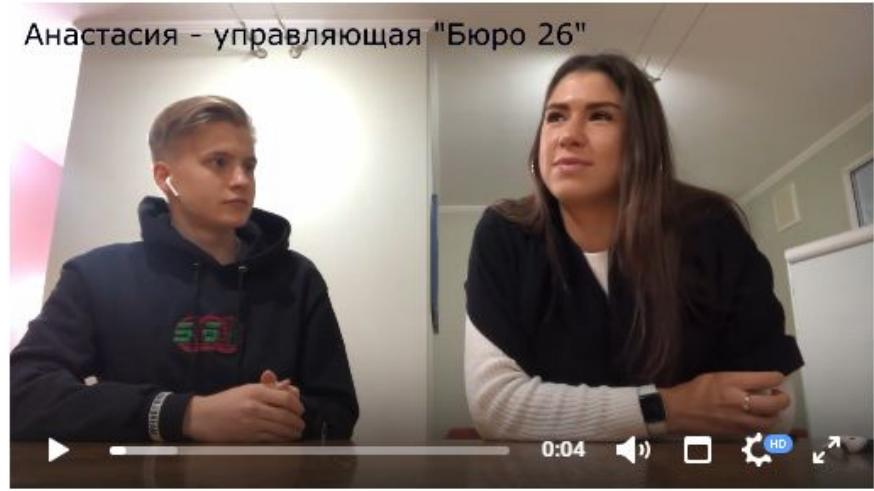


 1    58





 **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 ввиду 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

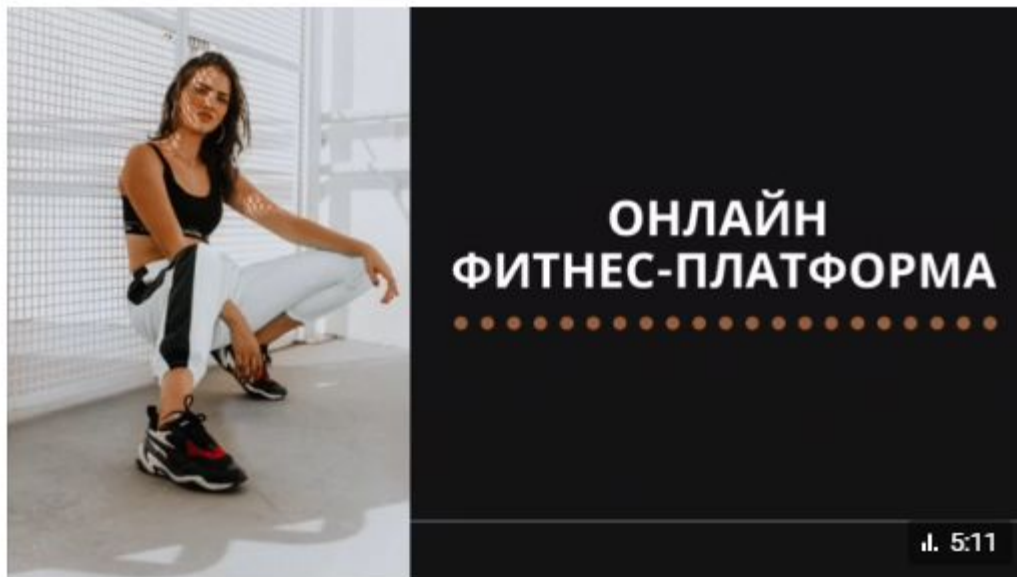
- Комплексная фитнес-платформа, на которой собран контент по пяти основным категориям: различные виды тренировок, планы питания, информация о здоровом образе жизни в различных видах (статьи, видео-материалы), система отслеживания прогресса в виде статистики, а также комьюнити пользователей

- Команда:

Отдел аналитики и маркетинга: Рощина Виктория, Миронова Дарья

Отдел технической разработки: Гадеев Роберт, Ланда Никита, Смирнов Даниил, Исахамян 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 микровывозов 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

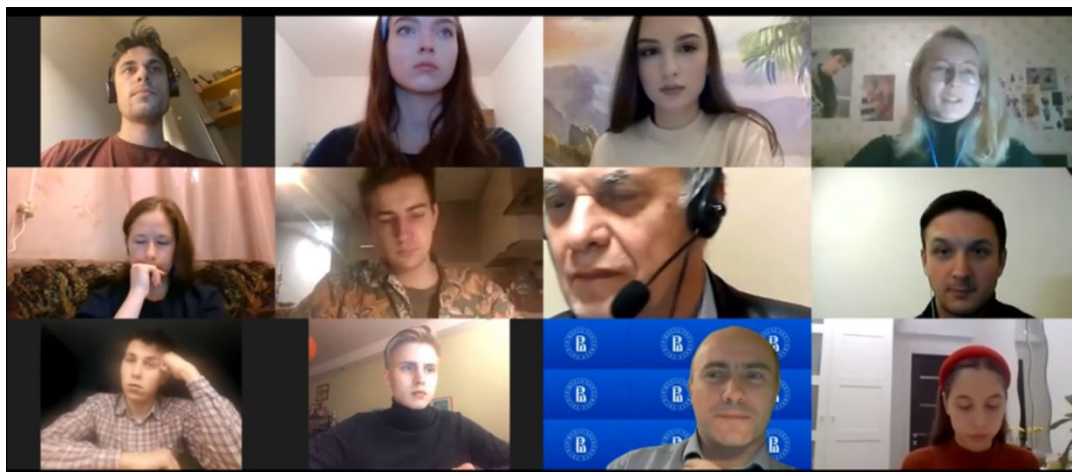
Важно

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