

Основы Технологического Бизнеса.

Денис Довгополый

denny.do@gmail.com

dennydov.livejournal.com

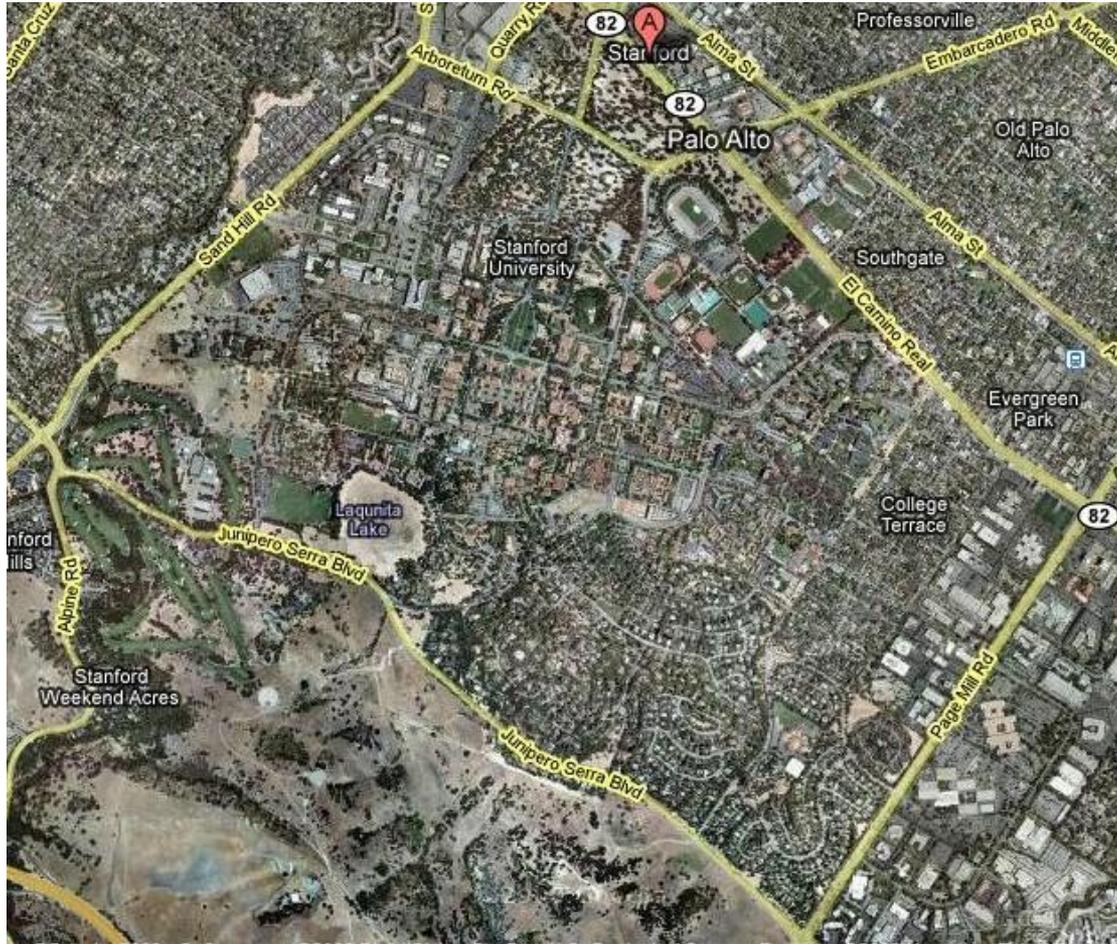
Темы семинара

- История
- Что такое стартап?
- Чем технологический стартап отличается от другой компании?
- Предприниматель
- Отличие идеи от Market Opportunity
- Потребители инновационных продуктов
- Инновационный продукт
- Этапы жизни стартапа
- «Окно возможностей»
- Рынки
- Маркетинг и Продажи
- Бизнес модель
- Защита
- Команда стартапа
- Сотрудники
- Управление р ьостом
- Выход
- Основные документы стартапа
- Инвесторы
- Венчурный фонд
- Инвестирование
- Разное

История

- Стенфорд
- Силиконовая долина
- Кремниевые производства
- Хьюллет и Паккард
- Основатели
- Sand Hill Road

Stanford



Стэнфордский Университет



Birthplace of Silicon Valley



Sand Hill Road



Основатели

- Arthur Rock
- Eugene Kleiner
- William Shockley
- Sherman Fairchild
- Tommy Davis
- Fred Adler
- Franklin Johnson
- Bill Draper

Что такое стартап?

- Курица или яйцо?
- IP Based
- Предприниматель
- Гибкость
- Молодая
- С большим потенциалом
- PAIN KILLER or VITAMIN
- B2C – продукт
- B2B – продукт или технология

Индустрии

- IT
 - Soft
 - Hard
- Нанотехнологии и новые материалы
- Медицина
- Энергетика
- *CleanTech*

Чем технологический стартап отличается от другой компании?

- Инновации
- Возможность быстрого роста
- Высокие риски
- 99.7%
- 2-2-6

Предприниматель

- Видит Market Opportunity
- Может их конвертировать в доход
- Несет риски
- Делегирует
- Решает проблемы
- 5 лет работы, всю жизнь отдыхаем
- Serial Entrepreneurs
- Рост

Отличие идеи от Market Opportunity

Возможность реализовать рыночный
потенциал – получить прибыль!

Потребители инновационных продуктов

- Innovators – 5%
- Early adopters - 15%
- Early majority - 30%
- Late majority - 30%
- Laggards – 20%

Инновационный продукт

- Слушаем потребителя
- Слушаем конкурентов
- Постоянно улучшаем (но не...)
- 20-80

Этапы жизни стартапа

- Идея
- Создание бизнес-плана
- Разработка продукта
- Тестирование
- Первые пользователи
- Адаптация
- Построение каналов сбыта
- Рост продаж
- Экспансия
- Построение корпоративной структуры
- Увеличение капитализации
- Выход

Этапы жизни стартапа

- Масштабное R&D против работы на коленке
- Главный судья - рынок

«Окно возможностей»

Быть в нужное время в нужном месте

РЫНКИ

- Размер
- Доля
- Рост
- **КОНКУРЕНТЫ**
- Открытие новых
- Закрытие старых

Маркетинг и Продажи

- Никакой рекламы
- Построение бренда
- **ПР**
- Евангелизм
- 100 млн

- Все доступные каналы
- Постоянный фидбек и анализ
- Фокусировка на успешных сделках
- Вирус

- Ценообразование

Бизнес модель

- Кто?
- Когда?
- Где?
- Как?
- За что?

Защита

- Патенты
- Торговые марки
- Ноу-хау
- «Ракета»

Комманда стартапа

- CEO
 - CTO
 - Sale
-
- 1 человек
 - 2 человека

Сотрудники

- Делегируя нанимаем
- Плоская структура на раннем этапе
- Рост компетенции сверху вниз
- Легко нанимаем, легко увольняем

- Внутренняя мотивация
- Драйв
- Работа за опцион

Управление ростом

- От двух человек к 30000 за пять лет
- Решение проблемы или часть ее?
- Не умеешь – уступи!

Выход

- IPO
- Стратегический инвестор

Основные документы стартапа

- Executive Summary
- Presentation
- Business Plan

Клюшка



Инвесторы

- Частные
- Институциональные

- Стратегические
- Портфельные

- Инвестиционная стратегия (партнеры, рынки, бизнес модели, стадии, география)

- Пассажиры
- Smart Money

- Пока все хорошо - хорошо

Венчурный фонд

- Limited Partners
- General Partner
- Managing Partners

Инвестирование

- Зачем?
- А может и не надо?

- Риски
- Valuation
- Определение доли инвестора
- Раунды
- Торг вокруг суммы неуместен! Если правильно оценили
- А как быть с Ангелами?

- Convertible Loan
- Bridge Loan

Инвестирование (подсказка)

- Получил termsheet – сразу получи второй
- Никогда не блефуй
- Инвестируют в глаза
- Стань на сторону инвестора и будь на шаг впереди
- Золотое правило
- Получи доход сначала!

Оппа!

1. Если можешь обойтись без инвестора – он тебе не нужен
2. Не бегай за инвесторами, бегай за кастомерами

Разное

- "... это долг богатых перед обществом – рисковать своими богатствами, поддерживая творческие умы и конструктивные проекты... (Л.Рокфеллер)
- «первосортный предприниматель важнее первосортной идеи» генерал Жорж Дорио
- «идея первична, но реализация важнее»

Разное

- «Если ты можешь заниматься чем-то другим, не занимайся венчурным бизнесом»
- «Инвестиция – это как ухаживание. Все знают, чем закончится. Важнее будет это изнасилование или спокойный семейный секс»

Стас Хирман