



# Как построить стартап на продажу?

Максим Спиридонов [www.spiridonov.ru](http://www.spiridonov.ru)  
«Продюсерский центр «Ройбер» [www.roiber.ru](http://www.roiber.ru)

Продюсерский Центр  
Максима Спиридонова

 роибер

# Как построить стартап на продажу?

- 1** Эпиграф: «инвестиционный»  
Рунет и предпосылки к созданию  
стартапа на продажу;
- 2** Исследование рынка: поиск ниши  
для стартапа;
- 3** Специфика создания проекта;
- 4** Запуск и первичный маркетинг;
- 5** Обработка входящих  
предложений и переговоры;
- 6** Продажа.

**Эпиграф:  
«инвестиционный» Рунет и  
предпосылки к созданию  
стартапа на продажу**

## Исследование рынка: поиск ниши для стартапа

- Анализ нужд крупных игроков интернет-рынка;
- Определение потребностей, составление предварительного списка направлений возможного движения;
- Поиск конкретных идей в западном интернет, разработка собственных идей в рамках определенных потребностей;
- Составление на базе проведенных исследований, сводного топ-листа из 5-7 разных проектов, создание которых кажется целесообразным;
- Финальный выбор идеи, исходя из технических, финансовых и прочих факторов.

## Специфика работ по созданию «стартапа на продажу»

- О целесообразности учитывать технологические требования или «привычки» потенциального покупателя;
- Формальная сторона вопроса – создание юридического лица, формирование нематериального актива из строящегося проекта.

## Запуск и первичный маркетинг

- **Стратегия «высокого старта». О необходимости сильной пиар-поддержки на моменте запуска проекта;**
- **Связи с прессой и блоггерами и максимальная публичность;**
- **Формирование первичного круга лояльных и активных пользователей;**
- **Создание дополнительных информационных поводов в первые недели работы сайта, как поддержка пиар-компании, освещающей сам старт проекта.**

## Обработка входящих предложений и переговоры

- Специфика ведения переговоров с представителями интернет-холдингов, с венчурными фондами, с бизнес-ангелами;
- Определение ценовых рамок и условий;
- Кому и когда сказать заветное «да»?..



## Продажа

- Решение вопроса с командой проекта (остается в проекте или нет);
- Обсуждение, оформление и подписание документов о продаже проекта;
- Подписание и продажа.

# Как построить стартап на продажу?



Продюсерский Центр  
Максима Спиридонова

 рошбер

Как  
построить  
стартап на  
продажу?

# Спасибо!

Максим Спиридонов [www.spiridonov.ru](http://www.spiridonov.ru)  
«Продюсерский центр «Ройбер» [www.roiber.ru](http://www.roiber.ru)

Продюсерский Центр  
Максима Спиридонова

 роибер



ΕΚΛΓ

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ  
ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ  
ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΓΛΩΣΣΑΣ