



Как построить стартап на продажу?

Максим Спиридонов www.spiridonov.ru
«Продюсерский центр «Ройбер» 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
«Продюсерский центр «Ройбер» www.roiber.ru

Продюсерский Центр
Максима Спиридонова

 роибер

 ροιυβερ