



ΕΚΕΛ
ΕΘΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΛΕΤΗ
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ
ΓΛΩΣΣΑΣ

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



ΕΚΛΓ

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΛΕΤΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ
ΓΛΩΣΣΑΣ