

БАРАНЕЦ СЕРГЕЙ

СТАРТАПЕР НА ДВУХ СТУЛЬЯХ*

*ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СВОЕГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОДУКТА БЕЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИЯ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ СТАРТАПА

КТО Я

- ▶ 5X Drive
- ▶ Баранец Сергей
 - ▶ 24 года режиссер театра
 - ▶ Создал успешную украинскую технологическую компанию
 - ▶ Бизнес-ментор, кризис-менеджер

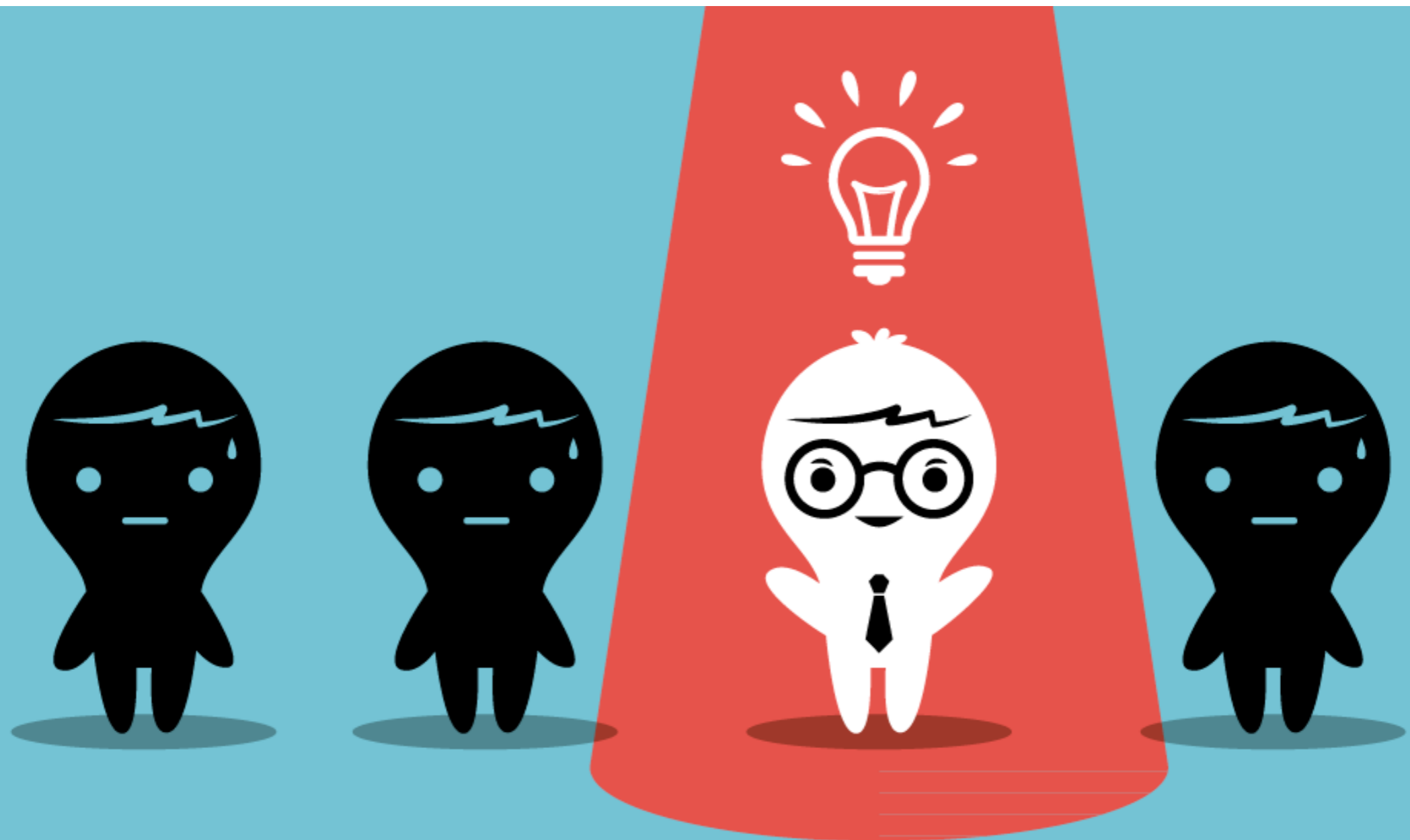
СТАРТЕР НА ДВУХ СТУЛЬЯХ

- ▶ Есть две крайности - разрабатывать за свои ИЛИ не тратить своих, привлечь чужие средства



СТАРТА 0.

- ▶ Идея - самое главное



СТАРТАП 0.

- ▶ Избыточный оптимизм



- ▶ Потеря связи с реальностью

СТАРТАП 0. ЧЕМ СЕРДЦЕ УСПОКОИТСЯ



СТАРТАП 1.

- ▶ Стартапы первого уровня не могут себе позволить одновременно и разрабатывать и зарабатывать



СТАРТАП 1.

- ▶ Не отслеживается соответствие продукта запросам рынка



СТАРТАП 1.

- ▶ Маленькими шагами в будущее



СТАРТАП 1.

- ▶ Переходить от продажи человеко-часов к продаже продуктов



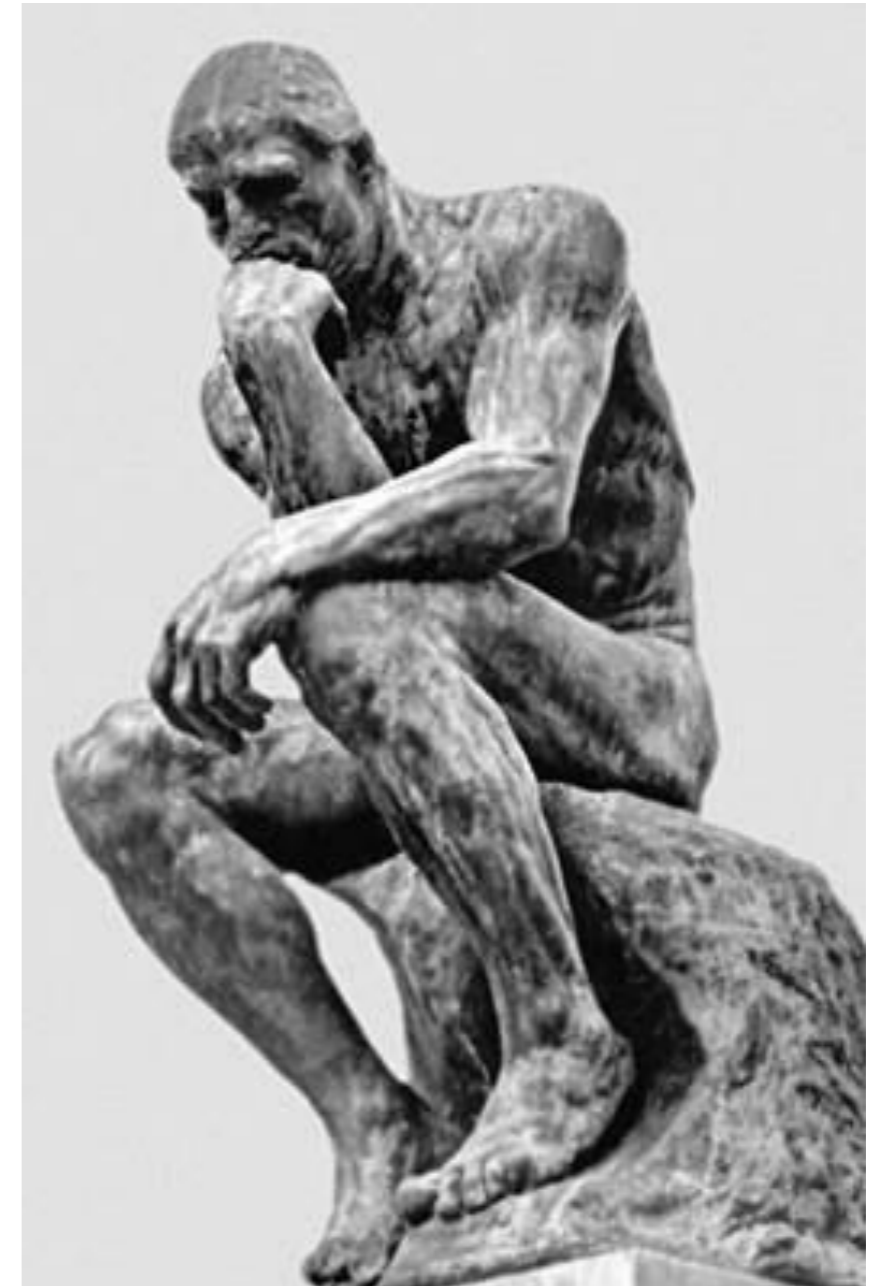
СТАРТАП 2.

- ▶ Бизнес, который устойчиво приносит деньги.



СТАРТАП 2.

- ▶ Кризис развития
- ▶ Расфокусировка - ресурсов нет
- ▶ “Да я джин, но я раб лампы.”



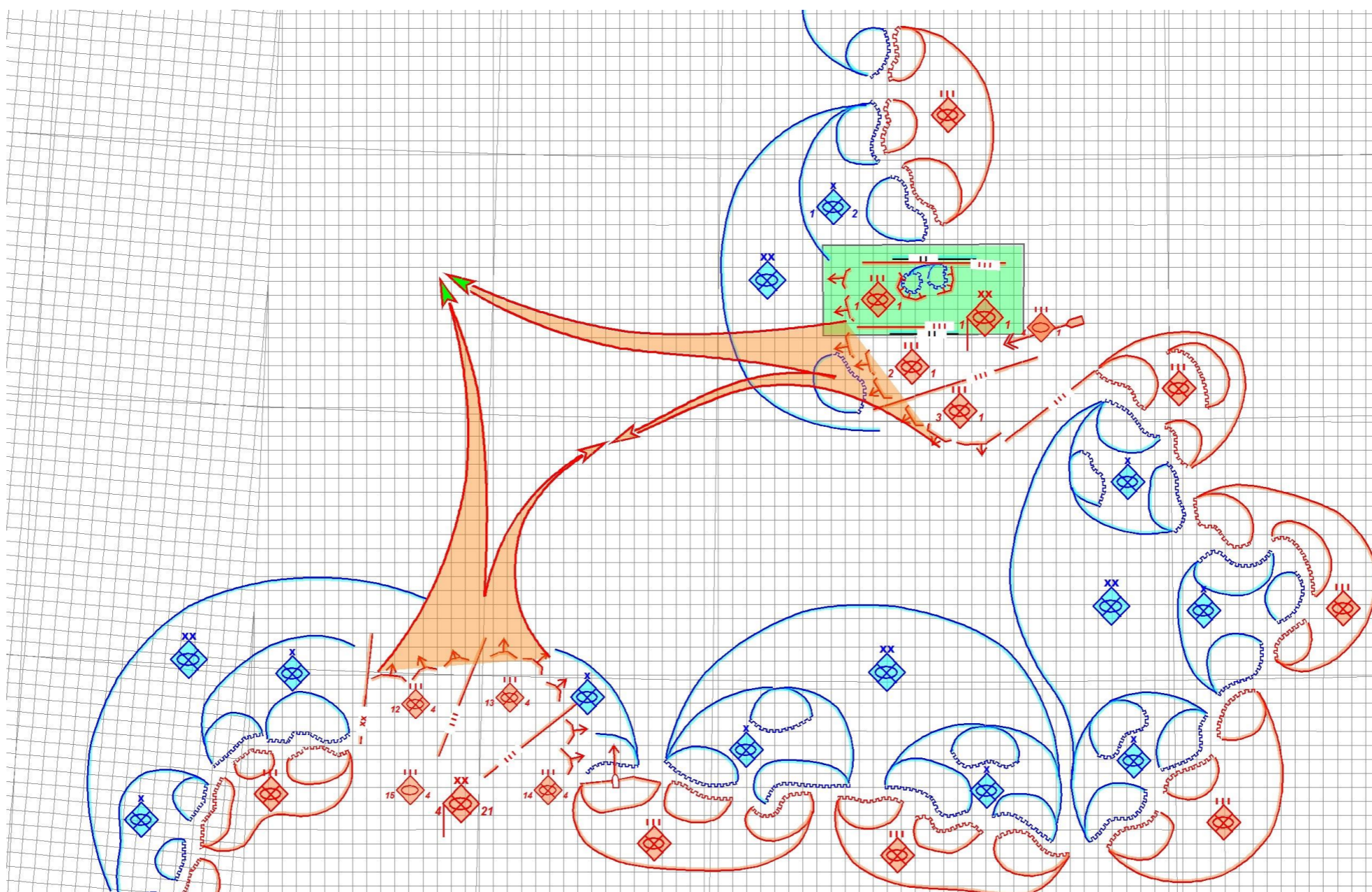
СТАРТАП 2.

- ▶ В2В продукты - топливо бизнеса, источник ресурсов



СТАРТАП 2. КЕЙСЫ

- ▶ В2С продукты - краудфандинг. От идеи до внедрения.



СТАРТАП 2. КЕЙСЫ

- ▶ Три правила:
 - ▶ демократура,
 - ▶ разрыв разработки и продажи продукта
 - ▶ ориентир не на гривны



СТАРТАП 3.

- ▶ Стратегия развития и продвижения. От продаж к прибылям.



СТАРТАП 3.

- ▶ Отделение новых проектов от работающего бизнеса.



СТАРТАП 3.

- ▶ Переход от менеджмента предпринимательского к менеджменту профессиональному.



СТАРТАП 3.



СТАРТАП 3.



ВЫВОДЫ

- ▶ Для каждого уровня есть свои нормальные и ненормальные риски с которыми надо работать и развивать не только продукт но и сам проект.
- ▶ Первая проблема - понять на каком этапе развития бизнес, куда он движется, что нужно исправлять, а что не нужно исправлять - какие риски нормальные, а какие не нормальные.
- ▶ Задача предпринимателя не только делать продукт но и обеспечить то, как перейти из этапа на этап.

ВЫВОДЫ

- ▶ Очевидным кажется - найти хорошего заказчика. но так в жизни не бывает. Для того чтобы у вас получилось надо из одного состояния стартапа перейти во второе состояние

ВЫВОДЫ

- ▶ Деньги не панацея, а энергия
 - ▶ На 0 этапе предприниматель вкладывает свое время, знания, и сбережения в свой проект
 - ▶ На 1 этапе частично финансирует за счет полученной прибыли
 - ▶ 2 - за счет разных своих проектов, еще не понимая где какие деньги
 - ▶ 3 - Использует заказчиков для финансирования новых проектов.

СТАРТАПЕР НА ДВУХ СТУЛЬЯХ

ВОПРОСЫ?

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Баранец Сергей

bsv@5x.com.ua

+380-67-209-52-73

<https://www.facebook.com/BSV.Consulting/>