



# Есть дело на миллион

## Как запустить собственный стартап и не провалиться

Сегодня стали популярны многочисленные конкурсы и фестивали для молодёжи, на которых можно выиграть грант на свой проект или развитие бизнеса. Но с чего начать дело, где взять идею и как правильно презентовать её экспертам? Мы решили попросить руководителя смены «УРАЛ-новаторский» молодёжного форума «Утро» Василия Фёдорова дать нашим читателям основные инструкции на этот счёт.



**Василий Фёдоров, директор образовательного центра «Агента Multimedia» при Уральском государственном экономическом университете, координатор конгресса молодых инноваторов в рамках Евразийского экономического форума молодёжи**

Когда ты определяешься, в какой сфере начинать бизнес, обычно есть три сценария действий. Первый – продолжить дело вслед за родными. Второй – взяться за то, что у тебя хорошо получается. Третий – делать то, что тебе очень сильно нравится. Если у тебя есть идея, которая приносит тебе настоящее удовольствие, тебе повезло! Это будет самым лучшим началом.

**Стартап – так называют сегодня команду, которая решила начать собственный бизнес.** У стартапа есть идея и коллектив. Да, время одиночек прошло. Если вы хотите добиться успеха, найдите единомышленников. Это могут быть товарищи, сокурсники, коллеги по цеху или просто люди, с которыми вы познакомились на форуме или конкурсе. Заходите в группы в соцсетях, которые тематически относятся к вашей идее, начинайте там общаться. Ищите самых активных пользователей. Может быть, это и есть те, кого вам не хватает. Предпринимательская жилка есть у основной части людей. Просто она развивается не у всех по ряду обстоятельств. Создайте ей условия.

**Будем честны – 95 процентов стартапов прогорают.** Это происходит потому, что недоработан какой-то механизм, упущен момент. Бизнес складывается из пяти составляющих: продукт, аудитория, бизнес-процесс, команда и стимул. Продукт может быть классным, но вас всего двое, а этого недостаточно для эффективной работы. Или у вас есть команда, стимул, продуман план работы, но продукт не нужен аудитории. Факторы должны работать в совокупности.

**Тестируйте свою идею – это называется проверкой ниш.** Например, вы решили заняться строительством. Напишите пять объявлений с конкретным предложением на бесплатных ресурсах, укажите телефон или почту и ждите. Посмотрите, как



Идеи витают в воздухе, но довести их до реального осязаемого бизнеса — целая наука

## « Будем честны – 95 процентов стартапов прогорают »

реагируют люди на то, что вы предлагаете. Кликают ли по ссылке, какие вопросы задают. Рассказывайте о своей идее как можно большему количеству людей. Так вы сможете проверить её слабые места.

**Не бойтесь, что вашу идею украдут.** Вероятность этого минимальная. На технической смене «Селигера» я познакомился с молодыми ребятами, которые решили сделать сервис, похожий на QR-код. На футболку наносится точка, которые при наведении телефона считываются как 3D-изображение. Яркая идея. Но, во-первых, никто не знает, как реализовать ваш проект, лучше вас. Во-вторых, другие люди могут просто представлять идею иначе. Главное, в рассказах не вдаваться в технологию и не показывать все схемы конкурентам. И если уж вы начали работу, то не стоит буксовать. Набирайте хорошую команду, и если вы понимаете, что к чему, то сразу начните двигаться.

**Есть много вариантов, где найти деньги на проект.** Самый доступный – поучаствовать со своей идеей в конкурсе. Вы получаете финансирование, а потом просто отчитываетесь о тратах. Главное, если выиграли, не увлекайтесь, как бы это странно ни звучало. Один конкурс, другой, вы потеряли много времени, но ничего не сделали для своего

продукта. 30 процентов участников конкурсов – те, кого организаторы знают, потому что они перекидываются с одного мероприятия на другое. Вроде бы их уже познакомили с экспертами, кто-то выиграл финансирование, а они продолжают ездить и не двигаются вперёд. Также деньги можно попросить у родителей, у друзей, у работодателя, у инвестора и в самую последнюю очередь рассматривать заём в банке. **Каждый уважающий себя стартап должен иметь презентацию.** В ней описывается идея, цели, команда, показатели, которых вы собираетесь достичь. Презентация нужна прежде всего вам, чтобы вы всегда понимали, куда и зачем идёте. Актуализировать её следует каждые полгода. Хранить лучше в «облаке», потому что она должна быть доступна в любой момент. Никто не знает, когда и где вы встретите своего клиента или инвестора. **Бизнес можно считать состоявшимся, когда деньги за услугу или продукт пришли на ваш счёт.** От идеи до этого момента может пройти сколько угодно времени. Но только когда ваша идея принесла вам конкретный финансовый результат, можно уверенно сказать: у вас уже не проект, а реальный бизнес.

Екатерина Градобоева



Стартап – компания с короткой историей, которая начинается с нуля

Соцсеть для поиска и установления деловых контактов <http://ru.linkedin.com/>



Какие максимальные гранты можно выиграть на молодёжных конкурсах бизнес-идей

 Всероссийский молодёжный инновационный конвент <http://www.iconvention.ru/>  
**1 000 000**

 Мероприятия фонда Бортника <http://www.fasie.ru/>  
**600 000**

 Уральский молодёжный форум «Утро» <http://www.utro-ural.ru/>  
**до 500 000**

 БИТ Урал <http://www.bit-konkurs.ru/Ural>  
**300 000**

 Microsoft Imagine Cup <http://www.microsoft.com/rus/imaginecup/>  
**до 300 000**

 Евразийский экономический форум молодёжи <http://www.eurasia-forum.ru/>  
**до 30 000**

