

СТАРТАПЫ: СЕКРЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОРЫВОВ

© 2019 Шуриева Эльмира Гусмановна*
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Elmi.shurieva@yandex.ru

Стартап - новый, уникальный, начинающийся бизнес на начальном этапе. Разработать идею и план работы весьма непросто. Найти инвестиции не так трудно, ведь есть масса возможностей приобрести деньги: краудфандинг, кредит, займы, получение субсидии, выигрыш гранта. В данной статье приведены примеры лучших реализованных в жизнь стартапов на сегодняшний день и выявлены секреты их экономических прорывов: Uber, Snapchat, Мультикубик. Также рассмотрен алгоритм действий при реализации стартапа, топ неудачи, возникающие на начальном этапе работы и несколько примеров того, где можно найти финансирование на развитие своей деятельности. Главная идея в стартапах это создание чего-то уникального и востребованного в нашем современном мире. Перед запуском своей бизнес - идеи необходимо разработать эффективную стратегию, продумав также и финансовую сторону.

Ключевые слова: стартап, start up, бизнес-идея, уникальный, Uber, Snapchat, Мультикубик.

В мире, в котором инновационные идеи все больше берут вверх над всем в обществе, существует такое понятие как "стартап". Это - относительно молодая быстрорастущая фирма (от англ "start up" - "начинать"), запускающая работу новой, эксклюзивной идеи, на которую есть спрос. Результатом стартапа является совершенный продукт или услуга, являющиеся уникальными в обществе.

Для понимания сущности этого явления обратимся к примерам:

Одним из успешных стартапов последнего времени является приложение Snapchat, основанный в 2011 году (рыночная стоимость 34 миллиарда долларов). Разработчики: выпускники Стэнфордского университета Эван Шпигель и Бобби Мерфи. По началу приложение позволяло обмениваться информацией, минуя пристальный взор родителей. Оно скачивается на телефон, планшет, смартфон и решает проблему многих девочек. Теперь обязательно краситься, чтобы сделать красивое фото. Можно сделать себя привлекательной с помощью фильтров, без помощи макияжа. Это очень крутая идея, которая привела к легкому и быстрому получению красивых фотографий.

* Научный руководитель - **Наумова Ольга Александровна**, кандидат экономических наук, доцент.

Главной фишкой стала идея сгорания/удаления сообщения через 10 секунд после прочтения. На момент создания такой функции в других приложениях не было. Конфиденциальность сообщений стала основным фактором (секретом) успеха этого стартапа. Таким образом можно сказать, что необходимо найти уникальный продукт (функцию, сервис), отсутствующий на рынке.

Проект "Мультикубик" (основан в 2014 году) - гаджет, который показывает диафильмы, мультфильмы, отображая их на любую поверхность. Автором является Михаил Буховцев. Первая версия проектора стоила примерно 14 000 рублей, имеющий только определенный набор мультфильмов, а у второй - появилась возможность загрузить новые, также подключить наушники. Сбор средств реализовывался с помощью российского конкурса "Startup Village", в котором Михаил занял 1 место и получил 3 млн рублей, и также в дальнейшем путем работы с краудфандинговой площадкой.

Фактором успеха является безвредность для глаз (отсутствие синего спектра позволяет смотреть сколько угодно по времени, не причиняя вред) качественный, лицензионный контент (нет рекламы, спама), мобильность, ударопрочность. Выше перечисленное имеет эксклюзивный характер. Исходя из данного примера можно вывести секрет успешности стартапа: новый продукт с уникальными характеристиками, решающими многие проблемы имеет спрос.

Еще одним примером, заслуживающим внимания, является Uber (рыночная стоимость 51 миллиард долларов). Идея появилась в 2009 году, ее авторами были Трэвис Каланик и Гаррет Кэмп. Это приложение по вызову машины с личным водителем с помощью телефона, планшета, смартфона по которому также можно определять и следить где едет автомобиль в данный момент. Эта идея облегчила жизнь в разы. Ведь теперь очень просто заказать такси. Не нужно будет объяснять от куда забрать и куда отвезти тебя, когда это легко сделать, указав точки (метки) на карте. Секретом данного стартапа является возможность узнать ФИО, фото водителя, номер авто, а также следить за его машиной и оплатить безналичным расчетом. На сегодняшний день для нас это обычная процедура, так как уже во всех крупных городах есть службы Яндекс.Такси, которая объединилась с компанией Uber в России 13 июня 2018 года. Но в 2009 году это было в новинку и казалось практически волшебством.

При создании бизнес-идеи нужно придумать новый, оригинальный ассортимент, изделий/услуг, которые есть мало у кого; дополнение к уже существующему товару/услуге; улучшение изделия/услуги; новое применение или отталкиваться от того, что нужно самому основателю и в чем он очень хорошо разбирается².

Алгоритм действий при реализации стартапа¹:

1.Поставить цель, выявить идею и ее возможность.
2.Разработать концепцию, стратегию, результативный план работы.
3.Определить требующиеся ресурсы и приобрести их.
4.Разработать эффективный маркетинг (рекламу).
5.Реализовать план работы.
6.Получить результат.

Нужно всегда работать над собой, быть стимулятором и вдохновителем для своей команды, чтобы работа шла эффективно. Не стоит останавливаться на достигнутом. Необходимо продолжать совершенствовать идею, и в результате получить плоды своей деятельности. Целесообразно запастись терпением и постепенными шагами идти к реализации своей мечты.

Сейчас я заинтересована сама в открытии своего стартапа и размышляю над бизнес-планом. Простыми словами нужно открыть то, чего еще не было, а если было, то с совершенно другими изюминками.

Продумать план работы это одно, другой вопрос: как найти деньги?

- можно занять у родственников,

- взять кредит в банке,

- обратиться в краудфандинговую площадку - добровольный сбор денег в интернете (Planeta.ru, Boomstarter.ru, Smipon.ru),

- принять участие в конкурсах, форумах на гранты (Территория смыслов на Клязьме, Молодежный форум ПФО "Иволга", форум "Таврида", бизнес форум "Выгодное дело"),

- можно получить субсидию на развитие малого бизнеса в своем регионе.

Советы в работе с краудфандингом: необходимо начинать готовиться минимум за полгода; больше узнавать об ошибках, неудач компаний на этой площадке и пытаться их не допустить; анализировать информацию о стратегиях других компаний, реально работающих в наше время.

Есть идеи, средства и площадки для открытия своего стартапа. Нужно действовать, работать, изучать и совершенствоваться в сфере своей деятельности. Заняв позицию, нужно суметь удержаться на плаву и не допустить провала.

Для того, чтобы предотвратить неудачи следует обратиться к опыту несостоявшихся стартапов.

По результатам опроса, проводимого "Центром развития предпринимательства", г. Москва, на основе анализа 100 компаний (см. рисунок).

Самым глобальным провалом на сегодняшний день является "отсутствие рыночной потребности". И действительно же так, продукт, который никому не нужен не задержится надолго на рынке. Потому, что в нем нет пользы. Секрет экономических прорывов состоит в том, что нужно придумать оригинальную, уникальную идею: то, чего нет больше ни у кого, которой будут пользоваться как можно больше людей.

Самая главная роль приходится на разработку эффективной идеи. Необходимо помнить об удачном времени выхода на рынок, ведь оно также является фактором, влияющим на результат в целом. Перед тем, как идти и реализовывать идею целесообразным будет изучить рынок. Недостаток денег занимает одну из самых последних значений, потому что существует много способов их приобрести³.

В реализации создания своего продукта необходимо продумать обо всем и не упустить деталей. Лучше всего потратить много времени на эффективную разработку идеи.

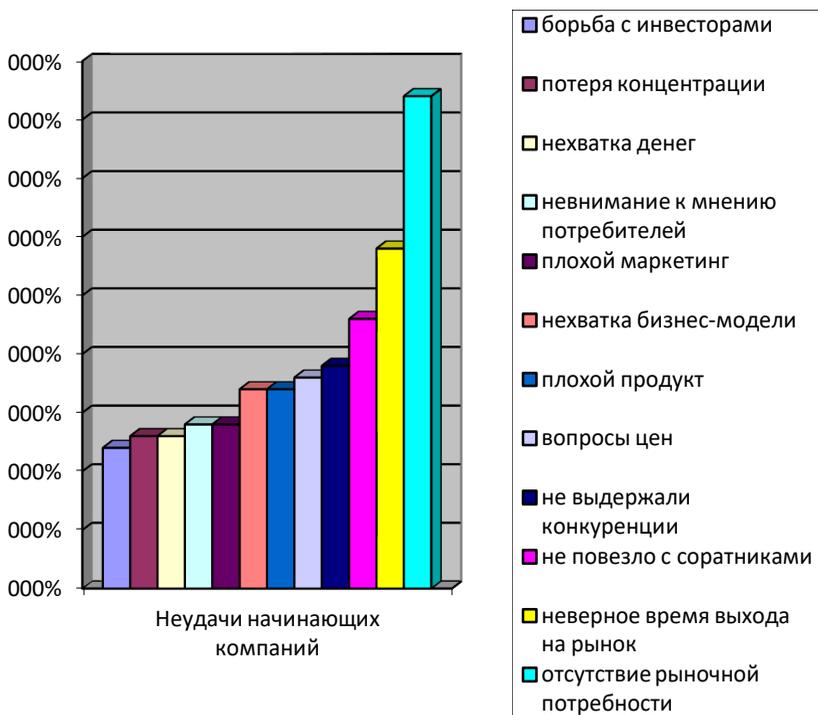


Рис. "Неудачи начинающих компаний"

Кроме того, большая часть капитала - это доходы, полученные нелегальным путем, с которых не платятся налоги, в результате чего бюджетная система РФ недополучает крупную сумму денежных средств, что может привести к возникновению бюджетного дефицита. К тому же, легализация доходов, полученных преступным путем, подрывает финансовую безопасность страны, ухудшает состояние не только экономики, но и социальной сферы, а также способствует росту политической нестабильности страны.

¹ Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2013 - 616 с.

² Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Стартапы в России: актуальные вопросы развития // Интернет-журнал "Науковедение" Том 7, №5 (2015).

³ Гильбо К. "Стартап за \$100", - Издатель: Манн, Иванов и Фербер - 2012. 40 с.

⁴ Кичиханова П.М. Стартапы: состояние и развитие// Молодой ученый. -2016. - №3. - с. 529-531.

⁵ Рис Э. "Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели" /Альпина Паблишер; Москва; 2014. 244 с.

STARTUPS: SECRETS OF ECONOMIC BREAKTHROUGHS

© 2019 Shurieva Elmira Gusmanova
Student

Samara state University of Economics

E-mail: Elmi.shurieva@yandex.ru

Eighty nine billion one hundred seventy one million five hundred eighty four thousand five hundred eight. A startup is a new, unique, beginning business of CES at the initial stage. It is not easy to develop an idea and a work plan. It is not so difficult to find investments, because there are a lot of opportunities to buy money: crowdfunding, credit, loans, subsidies, grant winnings. This article provides examples of the best implemented startups to date and revealed the secrets of their economic breakthroughs: Uber, Snapchat, Multicubic. Also, the algorithm of actions in the implementation of the startup, the top failures that arise at the initial stage of work and a few examples of where you can find funding for the development of its activities. The main idea in startups is to create something unique and popular in our modern world. Before launching your business idea, you need to develop an effective strategy, considering also the financial side.

Keywords: startup, start up, business idea, unique, Uber, Snapchat, Multicube.