

«ДИПЛОМ КАК СТАРТАП»

Этап 1. Если Вам недостаточно каких-либо знаний и навыков, пройдите обучение в «Мой бизнес». Данный этап можно повторять столько раз, сколько нужно. Обучение и тренинги от «Моего бизнеса» и Проектного офиса ПОЛИТЕХА – неотъемлемая часть успеха Вашего стартапа.

Этап 2. Выбор и описание отрасли, сферы бизнеса, в которой Вы бы хотели сделать стартап (текстильная промышленность, строительство, IT- сфера...).

Почему именно эту сферу бизнеса Вы решили выбрать, чем она Вас привлекает? Можно попросить консультацию у представителей «Мой бизнес».

Этап 3. Проанализируйте динамику рынка в выбранной отрасли или сфере бизнеса на региональном уровне (развивается ли он, находится в стабильном состоянии, сокращается).

Это можно сделать, опираясь на статистические данные: <https://ivanovo.gks.ru/ofstatistics> Имеет смысл организовывать стартап на растущем рынке. Можно попросить консультацию у представителей «Мой бизнес».

Этап 4. Выберите организационно-правовую форму Вашей организации (это может быть ИП, ООО, а может и ПАО).

Для этого можно воспользоваться данными Консультант Плюс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139192/3f2d20b463f14633e8a08e904eeefb722e1a477c/

У каждой формы свои плюсы и минусы. Почему Вы выбрали именно такой вариант? Выберите миссию, определите основную цель Вашей организации.

Также Вы можете присоединиться со своей идеей стартапа к уже существующей организации.

Можно попросить консультацию у представителей «Мой бизнес».

Этап 5. Опишите основных конкурентов, с которыми Вам придется столкнуться на выбранном рынке (реализующие свою продукцию через магазины/фирмы или онлайн через свой сайт или специальные маркетплейсы).

Какие конкурентные преимущества есть у Ваших конкурентов (цена, качество товара, местонахождение, быстрое обслуживание, удобные формы оплаты и т.п.).

Можно провести сравнительный анализ конкурентов.

Таблица 1 – Сравнительный анализ конкурентов компании «К°»

Параметр сравнения	Вес (значимость) данного параметра для покупателя	Оценка конкурента (по 5-тибалльной шкале)		Взвешенная оценка	
		Конкурент А	Конкурент Б	Конкурент А	Конкурент Б
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	$5 = 2*3$	$6 = 2*4$
Цена	0,25	5	4	$0,25*5 =$	
Качество товара (услуги)	0,25	3	2		

Местоположение	0,1	3	2		
Дизайн товара	0,2	1	5		
Информативность сайта	0,2	4	3		
Итого	1	-	-		

После этого делаем вывод о том, какой конкурент сильнее (кто получил более высокие взвешенные оценки – см. итого граф 5 и 6). В примере конкурента 2, но их может быть больше.

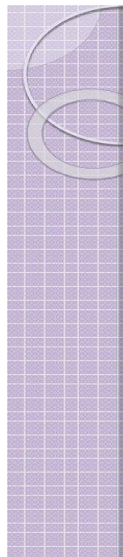
Этап 6. Опишите свою идею. Если у Вас продуктовый стартап, то товар (услугу). На кого он ориентирован, на какие группы потребителей рассчитан (молодежь, семейные пары, дети и т.п.)

Чем он будет отличаться от предложенных конкурентами? В чем будут заключаться Ваши конкурентные преимущества?

Этап 7. Составьте организационный план. Опишите сколько человек будет работать в Вашей организации, какие должности они будут занимать, какие требования к персоналу для Вас будут приоритетными.

Для этого можно воспользоваться информацией с сайтов по поиску работы, какие требования к кандидатам на ту или иную должность предъявляют работодатели, какую заработную плату предлагают <https://ivanovo.hh.ru/>

Можете нарисовать схему организационной структуры. Например:



Организационная структура предприятия



Этап 8. Поиск поставщиков. Рассчитайте необходимые объемы сырья и начните поиск выгодных поставщиков.

Этап 9. Рассчитайте плановую себестоимость Вашего товара (услуги) с учетом цен поставщиков и возможной инфляции. Вот здесь есть пример расчета <https://blog.likecentre.ru/marketing/sebestoimost- chto-eto-takoe-kak-rasschityvat/>

Этап 10. Выберите способ реализации товара (услуги), маркетингплейс. Предложите план маркетинговых мероприятий.

Какие действия Вы предпримите для продвижения и сбыта Вашего товара (услуги)? Сколько на это необходимо средств?

Этап 11. Рассчитайте суммарные затраты на открытие и развитие Вашей идеи: на аренду помещения, на закупку оборудования и сырья, на найм персонала, на маркетинговые мероприятия. Какую прибыль Вы планируете получить? Каков срок окупаемости стартапа?

Этап 12. Начните поиск инвесторов. Можно попросить консультацию у представителей «Мой бизнес».

Этап 13. Организуйте процесс производства товара (услуги) и ее реализации. С какими проблемами Вы сталкиваетесь? Как их решаете?

Этап 14. Определите прибыль от реализации и оцените полученный экономический эффект.

Получится ли Ваш стартап успешным зависит от Вас, Вашего желания, инициативности, и, конечно, гибкого плана развития.