

Лекция № 2

Стартапы и проекты как направления развития информационных технологий в регионах

•IT Стартап

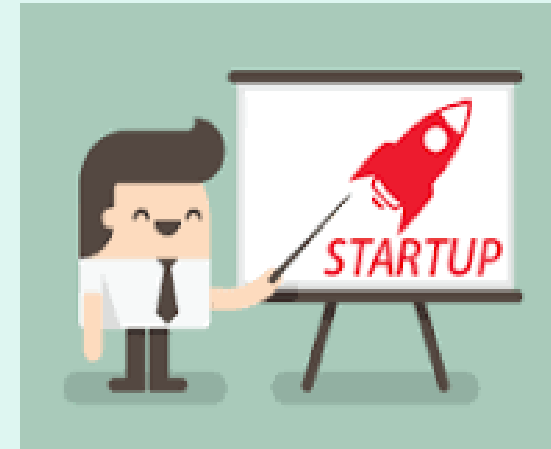
Если не засучить рукава и не попробовать хотя бы раз в жизни сделать все собственными руками, то так никогда и не узнаешь, какие действия необходимы для раскрутки нового бизнеса, расширения круга клиентов, увеличения круга продаж и получения прибыли.

Билл Бишоп

Цель: изучить историю возникновения Стартапа и другие стадии его становления и развития.

Содержание:

1. Понятие, сущность и содержание Стартапа.
2. Цели и задачи Стартапа.
3. Ключевые принципы функционирования Стартап-деятельности.
4. Сферы деятельности Стартапов.
5. Инфраструктура Стартапов.
6. Стадии развития стартапов.



Идея

1. Понятие, сущность и содержание Стартапа

Впервые термин «стартап» появился в США в 1939 году. Тогда вблизи города Сан-Франциско, в долине Санта-Кларе (Калифорния), сконцентрировались почти все предприятия и фирмы, занимающиеся разработками в сфере высоких технологий. В те времена студенты Стэнфордского университета Дэвид Паккард и Вильям Хьюлетт, создавая здесь свой небольшой проект, называли это дело стартапом (от англ. start-up — стартовать, запускать). Со временем этот стартап перерос в такую огромную и успешную компанию, как Хьюлетт-Паккард.



Сегодня стартапами ошибочно характеризуют все интернет проекты (сайты), отличающиеся от остальных какой-то «изюминкой». Это мнение возникло по итогам наблюдения за наиболее удачными стартапами всемирной паутины.

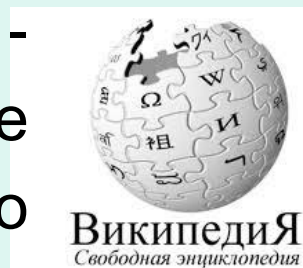


Такими как:

Социальные сети Facebook, «ВКонтакте», «Одноклассники.ру». Однако если основываться на классическом понятии стартапа (где основными характерными чертами являются наличие оригинальной идеи и свободная ни кем не занятая ниша), то только первый (Facebook) может считаться таковым. Два других сайта – это удачные копии, имеющие успех лишь в Рунете.

The image shows the Facebook logo, which is the word 'facebook' in white lowercase letters on a blue rectangular background.

- Самая большая интернет-энциклопедия - Википедия. Число статей на этом ресурсе невозможно подсчитать, так как их количество ежедневно растет.



- YouTube - (основатели – Чад Хёрли, Стив Чен, Джавед Карим).

- Flickr - один из самых популярных сервисов для хранения фотографий.

- Twitter - платформа созданная Джеком Дорси для обмена короткими сообщениями.

Каждый из вышеперечисленных стартапов – это сайт в интернете.



Другие классические примеры успешных стартапов – Microsoft (основатели –Билл Гейтс и Пол Аллен), Apple Computer inc. (основатели Стив Джобс и Стив Возняк) и Google (основатели — Лэрри Пэйдж и Сергей Брин).



Так у нас в Казахстане и появилось мнение, что стартап – это социальная сеть, интернет-сервис или какой-нибудь необычный сайт, ведь большинство людей, приводя примеры успешных стартапов, ссылаются именно на них.

Англоязычный человек в понятие «стартап» вкладывает намного больше и включает в него определение компании, соответствующей ряду определенных условий. Правильно же стартапом называть фирму, которая осуществляет эту разработку и выпускает этот продукт (предоставляет услуги).

Стартап (Start-up) (от *англ.* - запускать) - это недавно созданная компания, которая, возможно, еще не зарегистрирована официально, еще не вышла на рынок или только начала выходить на него и обладающая ограниченным набором ресурсов.



2. Цели и задачи Стартапа

Основная цель стартапа – заработать.

На начальном этапе построения своей компании нужно определиться, какой бизнес Вы хотите построить.

Вторая главная цель стартапа – это набор профессиональной команды. Которая и будет продолжать зарабатывать Вам деньги.

Задача стартапа на первых порах – это идея создания продукта.



3. Ключевые принципы функционирования Стартап-деятельности

13 принципов Стартапа:

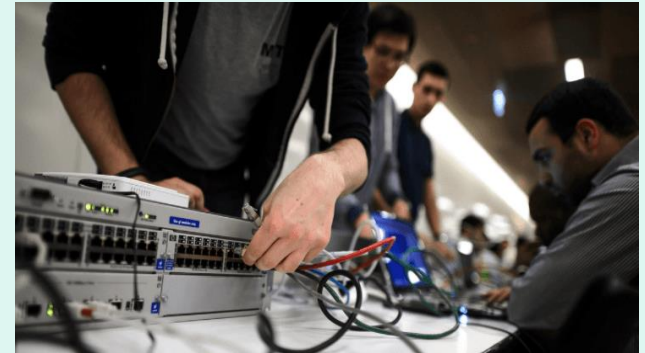
1. Выберите хороших соучредителей.
2. Начинайте действовать незамедлительно.
3. Позвольте вашим идеям развиваться.
4. Относитесь с пониманием к вашим потребителям.
5. Лучше понравиться всего нескольким потребителям, чем не понравиться большинству.
6. Предлагайте поразительно качественное обслуживание клиентов.
7. Верная оценка – ключ к успеху.
8. Сведите расходы к минимуму.
9. Придерживайтесь принципа «чтобы на доширак хватало».
10. Избегайте отвлекающих факторов.
11. Работайте организованно.
12. Не сдавайтесь.
13. Провалы случаются.



4. Сферы деятельности Стартапов

8 перспективных сфер для Стартапов:

1. «Интернет вещей» для промышленных нужд.
2. Онлайн-образование.
3. Разработка мобильных приложений.
4. Носимые устройства и аксессуары.
5. Разработка ПО для бизнеса.
6. Кибербезопасность.
7. Таргетируемый ecommerce.
8. «Зеленые» технологии.



5. Инфраструктура Стартапов

Как известно, две главные проблемы: кадры и инфраструктура. При этом если с одной бедой еще можно как-то побороться с помощью лопаты и катка, то что делать с инфраструктурой - совсем непонятно.



6. Виды Стартапов и их продолжительность

Виды стартапов:

1. Успешные копии.
2. Агрессивные пришельцы.
3. Темные лошадки.
4. Стартапы, основанные на высоких технологиях.
5. Традиционные стартапы.

В процессе развития стартапа выделяют 5 этапов:

1. Посевной этап, или Pre-Seed stage.
2. Запуск, или Startup Stage.
3. Рост, или Growth Stage.
4. Расширение, или Expansion Stage.
5. Выход, или Exit Stage.

