

Урок №3 Командообразование и роль команд в предпринимательской деятельности



«Ищите умных людей и дайте им работать в маленьких командах.»

Билл Гейтс

Цели урока:

- *Распределять роли между членами команды.*
- *Применять навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях.*



Значимость команды в достижении успеха

Если задаться вопросом, какова важнейшая составляющая успешного бизнеса, ответ окажется однозначным: правильная команда. Под выражением *«правильная команда»* зашифровано не число людей в ней, а качество профессионалов. В команде может быть всего несколько человек, но они могут работать продуктивнее, чем команда из десяти и более участников



Как собрать команду

Чтобы собрать эффективную команду, стоит помнить следующее:

1. Лучше всего приглашать в команду людей, с которыми вы уже имели опыт взаимодействия. Например, если вы знаете этого человека в учебе или на отдыхе, понимаете, какими компетенциями он владеет и на что способен.
2. Не стоит начинать бизнес с хорошими товарищами и родными и, соответственно, брать их в команду. Близкие взаимоотношения будут мешать бизнесу, а бизнес будет нести угрозу для самих отношений. Лучше выбирать людей, с которыми вы знакомы, которых вы уважаете и которые уважают вас.
3. Вначале вы, наверное, не будете располагать значительными средствами для найма профессионалов с высокими гонорарами. Однако это пока и не критично. Гораздо важнее – найти отличных и многообещающих профессионалов в собственных областях и дать им возможность учиться и развивать свои компетенции.
4. С ростом бизнеса почти все главы компаний перекладывают заботу о найме служащих на HR-отдел и заместителей, а сами, при лучшем раскладе, только просматривают резюме. Однако хороший управляющий постоянно держит под контролем процесс найма сотрудников и непременно проводит личные собеседования со всеми кандидатами и оставляет за собой решающее слово.

Кто должен быть в команде:

Единого подхода к тому, как именно собрать команду стартапа, не существует. Каждый бизнесмен может назвать вам свою «формулу успеха», которые могут оказаться диаметрально противоположными. В рамках данного курса мы разберём методологию, которая называется «*MVT*» (*Minimum Viable Team*), или «минимальная команда стартапа».

Читая описания ролей в стартапе, попробуйте понять, какая из них соответствует вашему характеру и склонностям в наибольшей степени. И помните — нет «плохих» и «хороших» ролей.



«MVT» (Minimum Viable Team)

MVT строится на теории «3Н» (Hacker, Hipster, Hustler). Чтобы картина была максимально полной, мы добавим к ним четвёртого персонажа — «сторителлера».

И так, минимальная команда строится из:

- ***Hacker*** - ни один современный стартап не может выжить без разработчика – **хакера**. Разработчик создает сам продукт, инструмент, который может решать настоящие проблемы. Он любит все делать руками (программировать, мастерить, чинить).
- ***Hipster*** - занимаются внешней оболочкой продукта. Хипстерам нравится, когда они видят что-то особенное. Они знают, как вовлечь аудиторию. Они могут придумать красивую упаковку, подобрать красивые фотографии для Instagram или сделать их своими руками, знают, как лучше презентовать то, что создал хакер клиентам

Hustler - Когда хакер создал продукт, хипстер смог сделать его привлекательным в глазах пользователя, за дело берется **хастлер**. Он организует встречи, раздает визитки, что приводит к продажам. Хастлер знает, как и кому продавать продукт.

Сторителлер –. Он постоянно общается с клиентами, «сидит» в социальных сетях и знает, кто что «лайкает» и на какие мероприятия ходит. Сторителлер сможет донести ценность продукта до покупателей самым лучшим образом, а также ответить на звонки, договориться о времени доставки, сделать пост в Instagram и многое другое.

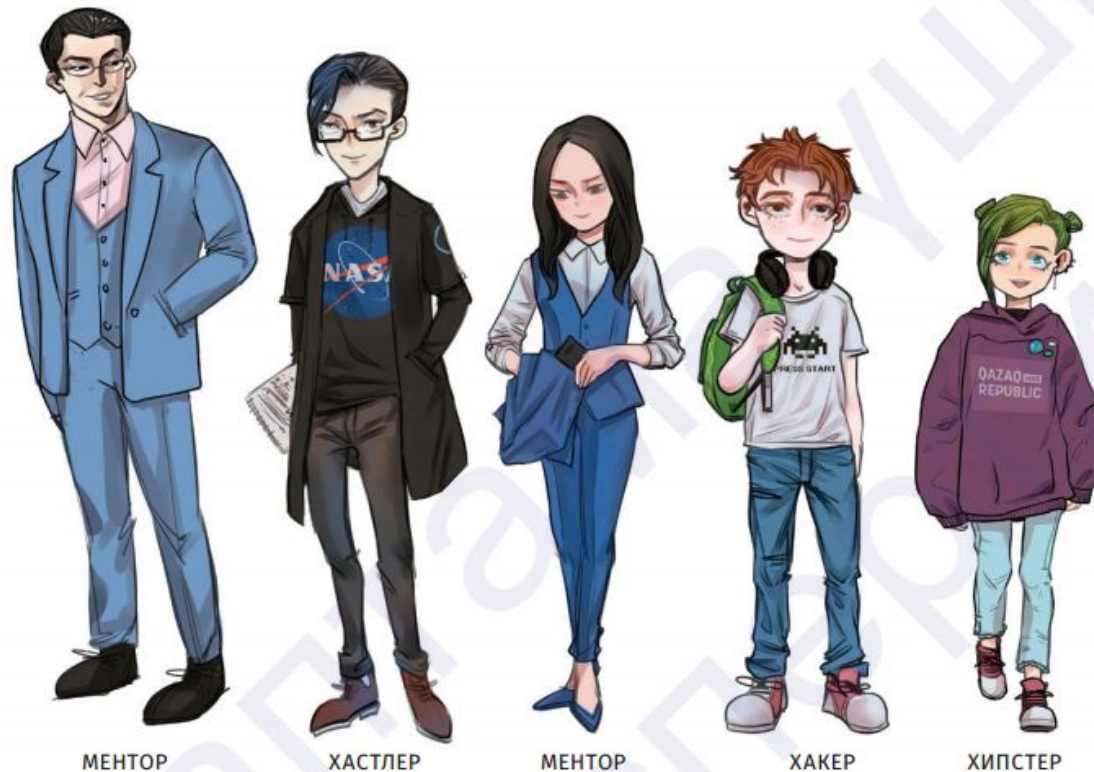
Иногда один член команды может совмещать в себе несколько ролей. Например, Стив Джобс был хастлером и сторителлером одновременно.

Минимальная команда стартапа (MVT):

- **Общая цель** - Первое, что должно быть у команды — это общая цель. Все члены команды должны знать, к чему они стремятся и каких показателей должны достичь. Иначе совместную работу наладить вряд ли удастся.
- **Чётко прописанные роли** - Все члены команды должны знать, за что они отвечают. Только так они смогут работать эффективно, не выполняя одну и ту же задачу, с одной стороны, и не оставляя какие-либо задачи невыполненными, с другой. Кроме того, это позволит избежать конфликтов между членами команды, ведь каждый из них будет делать именно то, что он может делать лучше всех.

- **Оптимальное количество человек** - Если в команде будет не хватать членов, на остальных партнёров упадёт слишком большая нагрузка, с которой они могут не справиться. Если же членов в команде будет слишком много, распределение обязанностей и межличностные конфликты могут отнимать слишком много времени. В рамках данного курса оптимальное количество человек в команде — четыре. Тем не менее, если вам не удастся распределиться по командам именно так, это не страшно. Главное, поставить перед собой чёткую цель и грамотно распределить обязанности между всеми членами команды
- **Чёткие задачи** - У вас есть главная цель. Но чтобы вы её достигли, вам стоит разбить её на множество краткосрочных задач с чёткими временными рамками. Так каждый будет знать, что именно и когда он должен будет сделать.

- **Межличностные отношения** - Мы, прежде всего, люди, и только потом стартаперы. Чтобы команда была успешной, её члены должны стараться сбалансировать свои межличностные отношения, иначе работа рискнёт превратиться в бесконечное выяснение отношений и борьбу. Понимание слабых и сильных сторон друг друга поможет вам оставаться в хороших отношениях.



Роль ментора в команде:

Мы разобрали четыре роли в стартапе. Но есть ещё одна, пятая, роль, которую необходимо упомянуть:

Ментор — это наставник, который временно работает в команде стартапа и исполняет роль консультанта. Его задача — помогать проекту своими знаниями и опытом. Он может помочь начинающим предпринимателям правильно расставить приоритеты и выбрать стратегию развития стартапа.

Таким образом, в качестве ментора стартапа могут выступать:

- топ-менеджеры крупных компаний;
- владельцы собственных бизнесов;
- вчерашние стартаперы, успешно вышедшие на рынок;
- специалисты рынка, хорошо разбирающиеся в областях, принципиальных для успеха проекта (маркетинг, продажи, технологии, реклама и т. д.)

Ментор может помочь стартаперам получить помощь и поддержку от опытного специалиста, который смотрит на ситуацию со стороны.



Подумайте, какая роль (хакер, хипстер, хастлер или сторителлер) подходит вам больше всего. Затем, работая в парах, спросите у своего соседа, какая роль, по его мнению, подходит вам больше всего. Если ваши точки зрения разошлись, подумайте, почему это произошло. На основании аргументов соседа пересмотрите свою точку зрения и сделайте выводы.

Задание 1



Прочитайте кейс «Pillowz.kz» в учебнике и ответьте на вопросы:

Почему можно сказать, что история Pillowz.kz демонстрирует поэтапное расширение команды стартапа и разделение функций, которые выполняют члены команды? Какие функции (хакер, хастлер, хипстер, сторителлер, ментор) и кем представлены в стартапе?

Задание 2



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !