



# **IT Startup**

---

Термин получил свое название от небольшой фирмы Startup, которая смогла стать одним из известных нам брендов – Hewlett-Packard, или HP. Большую популярность этот термин приобрел во времена создания первых крупных интернет-компаний. Яркими примерами успешных стартапов являются видеохостинг YouTube, электронная энциклопедия Википедия, социальные сети, а также некоторые IT-корпорации.

Классическое определение стартапа дал американский предприниматель Стивен Бланк (который, собственно, и ввел в обиход данный термин).

**Стартап (startup) – это временная структура, предназначенная для поиска и реализации масштабируемой бизнес-модели.**

Можно утверждать, что стартап – новый коммерческий проект, который создается с целью получения прибыли от бизнеса после его успешного развития. Под масштабируемостью понимается возможность существенного роста проекта.



Термин «startup» с английского переводится как «начало процесса», его «старт». Однако не всякий открывшийся коммерческий проект можно назвать стартапом. Под это определение попадает лишь небольшая часть развивающихся с нуля бизнес-проектов.

Рассмотрим ключевые понятия стартапа (схема 1).

*Схема 1*

### Ключевые понятия стартапа

История существования проекта коротка.  
Многие даже не слышали о проекте или слышали только эпизодически.

Экономическое и организационное развитие находится в стадии формирования.

Проект активно осваивает целевую аудиторию и соответствующий рыночный сегмент.

Проект активно презентуется на тематических и профессиональных форумах, конференциях; продвигается через СМИ и представляется инвесторам.

Основой создания стартапа служит актуальная проблема в востребованной предметной области.

В основе стартапа новая инновационная идея либо только что появившиеся технологии.

Рассмотрим схему создания стартапа (схема 2).

*Схема 2*

### Схема создания стартапа



Настоящий стартап никогда не копирует уже известные коммерческие проекты, а представляет собой нечто кардинально новое.

Есть полноценные сформированные идеи, а есть мысли. Мысль — это, можно сказать, зародыш идеи, ее еще надо превратить в идею. Целесообразно провести тестирование идеи. Важно знать не только, как создать стартап, но еще и нужен ли он кому-то. Тестирование позволит определить актуальность идеи. Идея может быть своевременной, которую воспримут люди. Идея может быть и несвоевременной, опережающей время. В этом случае ее будет очень трудно продвинуть, а иногда и невозможно.

После того, как сформирована полноценная идея, постепенно происходит ее материализация, или, другими словами, воплощение. Первый уровень воплощения — дать стартапу название. Очень важно дать стартапу название, которое соответствует идее, лежащей в его основе. Если название стартапа не соответствует идее, тогда следующие этапы будет сложно или даже невозможно реализовать.



После того, как стартап получил название, нужно четко сформулировать его концепцию. Концепция стартапа – это второй уровень воплощения идеи. Концепция также должна соответствовать идее.

Когда есть четкая и полноценная концепция, которая соответствует идее, лежащей в ее основе, можно переходить к третьему уровню воплощения идеи – разработке проекта стартапа. Проект стартапа – это детальный план, в котором идея стартапа должна быть максимально расписана.

В проекте необходимо указать, как будет реализована идея и что для этого необходимо: какие потребуются специалисты, какие нужны технологии. Фактически проект – это своего рода «чертеж» стартапа, основываясь на котором потом можно будет создать сам стартап. Проект стартапа, так же как его название и концепция, должен соответствовать идее. Если соответствия идее не будет либо оно будет минимальным, провести завершающий этап создания стартапа не получится.

После того, как появился качественный проект, можно приступать к завершающему уровню воплощения идеи – созданию самого стартапа на основе всего того, что сделано до этого. Если речь идет о каком-то товаре – создается образец этого товара. Если речь идет об услуге – оказывается первая такая услуга. Когда речь идет о сайте – создается образец сайта.

Рассмотрим стадии стартапа (таблица представлена ниже).

*Таблица*

| Стадии               | Воплощение                                                                                                | Особенности                                                                        |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Pre-seed             | Наличие у создателей четкой идеи и понимания, что именно нужно целевой аудитории.                         | На этом этапе обычно отсутствует план реализации идеи.                             |
| Seed-«посев»         | Изучение рынка, составление поэтапного плана, подготовка к запуску.                                       | Желательно уже на этой стадии думать о поиске инвесторов.                          |
| Прототип             | Создание рабочей модели стартапа.                                                                         | Прототип имеет только основные функции и рассчитан на работу в идеальных условиях. |
| Альфа-версия         | Продукт уже готов, но используется лишь небольшой группой для тестирования и выявления недостатков.       | На этой стадии вносятся коррективы и устраняются дефекты рабочей модели проекта.   |
| Закрытая бета-версия | Продукт имеет вполне функциональный статус, привлекается ограниченное количество сторонних пользователей. | Уже найдены инвесторы и коммерческие партнеры.                                     |
| Открытая бета-версия | Активно привлекаются пользователи, ведется масштабная раскрутка проекта.                                  | Закключаются договоры с клиентами, проводятся первые продажи услуг и продуктов.    |



Стартапы можно классифицировать по нескольким признакам, например, по особенностям продукции и рынка сбыта. Различают следующие виды стартапов.

- *«Успешные копии»*. В эту группу входят казахстанские проекты, в некоторой степени являющиеся копиями зарубежных компаний.
- *«Агрессивные пришельцы»*. Эта группа объединяет стартапы, ориентированные на захват какого-либо сегмента рынка и изгнание из него конкурирующих компаний.
- *«Темные лошадки»*. Так можно назвать стартапы, перспективы которых непонятны ввиду их новаторства.

Конечная цель успешного стартапа – продажа продукта крупной корпорации или продолжение прибыльного бизнеса в качестве самостоятельной компании.

- 
- 
1. Что такое стартап?
  2. Перечислите ключевые признаки стартапа.
  3. Какие вы знаете виды стартапа?