



Шегебаев Айбек Маратұлы

Start Up

Жаңадан бастаушы кәсіпкерлерге арналған 5
қадамдық нұсқаулық

Жоспар

- Неліктен жақсы бастау керек
- Сіздің стартабыңыздың мәні неде
- Мәселе = мүмкіндік
- Нарыққа шығамыз
- Минималды шешім
- Пайданы болжаймыз



Неліктен Стартапты дұрыс бастау маңызды

4 стартаптың 3-еуінің сәтсіздікке ұшырау себептері әртүрлі, бірақ көбіне кездесетін төменде көрсетілген қателер:

- ❑ Компания жоқ нарық үшін өнімді әзірлейді
(сұраныс жеткіліксіз)
- ❑ Менеджерлер ақша ағымын қалай басқаруды білмейді, мысалы, жұмыс істемейтін кіріс моделін қолданады
- ❑ Компания нарықтағы өзгерістерге бейімделмейді
- ❑ Негізін қалаушы жұмыста күйіп кетеді

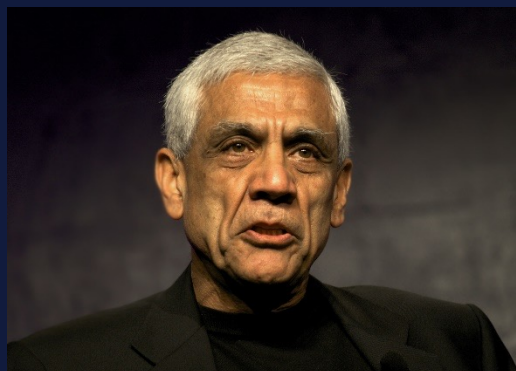


Сіздің стартабыңыздың мәні неде?



Компанияның бағыты-үйдің іргетасы: болашақ қабаттар үшін негіз қажет.

Кез — келген үлкен мәселе-бұл үлкен мүмкіндік. Егер проблема болмаса, онда шешім жоқ және компанияның болуы үшін ешқандай себеп жоқ. Проблема емес дүниені шешу үшін сізге ешкім ақша төлемейді.



Винад Хосла

Мәселе = мүмкіндік

Клиенттің «боль» арқылы қалай ақша табуға болады?

Болашақ компания үшін қолайлы проблемалық нүкте — тұтынушылардың «боль» бар екенін мойындап, шешім үшін төлеуге дайын болған кезде.

Демек, сіздің стартапыңыз сұранысқа ие болады. Егер сіз табуға болатын «боль» таппасаңыз және оған жауап бермесеңіз, **дизайн мен дамудан бастап маркетинг пен өнімді сынауға дейінгі барлық әрекеттер бекер.**

Егер адамдар проблемаларын шешпесе, нәтиже үшін ақы төлемейді!!!

Сіз нақты қандай нарықта және Стартапты қай салада бастағыңыз келетінін түсінсеңіз, келесі қадам – мәселені нақтылау.

Сіздің идеяңыз өмір сүріп, ақша табатындығын тексеру үшін төмендегі әрекетке көшесіз:

1. Әлеуетті клиенттер тобын табыңыз
2. Олардың арасында сауалнама жүргізіңіз: ең дұрысы жеке сауалнама жүргізу, бірақ сіз электронды пошта арқылы да жасай аласыз
3. Нәтижелерді бағалаңыз

Сұрақтарға мысал

Мәселені шешу үшін қандай әрекеттер жасадыңыз?

Неліктен бұл тәжірибе соншалықты жағымсыз болды?

Басқа компанияларда сізді не қанағаттандырмайды?
Оларды қалай өзгерту керек?

Мәселені шешу үшін қандай шешімдерді қолдандыңыз?

X. мәселесі туралы айтып берсеңіз, соңғы рет не болды,
Сіз бұл мәселеге қалай тап болдыңыз?

X мәселесіндегі ең үлкен қиындық неде?

Нарыққа шығамыз

Нарық-бұл сәттіліктің немесе сәтсіздіктің маңызды факторы. Неліктен? Көптеген нақты сатып алушылар болған кезде, нарықтың өзі өнімді стартаптан сұрап алады. Өнімнің үлкен болуы міндетті емес. Ол тек жұмыс істеуі керек. Нарық сіздің командаңыздың қаншалықты жақсы жұмыс істейтініне мән бермейді — тек өміршең өнім болса жеткілікті.

Сіздің стартаптың өнімі үшін нарық бар-жоғын қалай анықтауға болады?

Нарық көлемін есептеңіз!!!

Стартапты бастамас бұрын, сіздің өніміңіздің нарығы бар-жоғын талдап, бір жылдағы сатылымның ықтимал көлемін есептеңіз!

Нарық мөлшері туралы түсінік алғыңыз келе ме?

- ❑ Нарық туралы баспасөзге шолу жасаңыз. Gartner немесе IBIS сияқты беделді нарықты зерттеу агенттіктерінің зерттеу нәтижелерін беретін мақалаларды табуға тырысыңыз.
- ❑ Нарықтың шамамен көлемін сызыңыз, қажет болған жағдайда статистика мен сандарды жинаңыз (Google-ді пайдалануға болады).
- ❑ Google Trends, Google Keyword Planner және Facebook-тің жарнама беруші құралдарын қоса алғанда, заманауи аналитикалық құралдарды қолдана отырып, сіздің бағалауыңызға қосымша растау жинаңыз. Осы қосымшаларды қолдана отырып, сіз ұсынылған шешімге сұраныс деңгейін анықтай аласыз.

Минималды шешім

- 1. Гипотезаны жасаңыз.** Ол үшін сауалнама нәтижелерін талдаңыз. Тікелей сұраңыз: қандай мәселені шешу керек. Бұл ақпаратты жеңілдетіңіз, сонда сіз қарапайым мүмкіндіктер жиынтығын аласыз.
- 2. Әлеуетті сатып алушылар тобын жасаңыз.** Оларды бұрын сіздің хаттарыңызға жауап берген және сіздің клиенттеріңіз болуы мүмкін адамдардан табыңыз, олардың аттарын тізімге енгізіңіз.
- 3. Өніміңізге визуалды пішін беріңіз.** Өнім туралы жақсы түсінік алуға көмектесетін бірнеше макеттерді сызыңыз. Мұны **Balsamiq Mockups** және **Lucidcharts** тегін бағдарламаларында жасауға болады.
- 4. Өнімге сұранысты өзгертіңіз және тексеріңіз.** "Сіздің ойыңызша, өнімге қандай баға қолайлы?" "Сіз өнімді пайдалану үшін бір реттік төлем жасауды немесе жазылымды ай сайын төлеуді қалайсыз ба?"»

Пайданы болжаймыз

Ақша ағымдарының қарапайым есебін жасаңыз. Масштабты үнемдеуді бағалау үшін төмендегі кестеде көрсетілгендей ақша қаражаттарының қозғалысы туралы қарапайым болжам жасаңыз:

1	Выручка:	
	Языковые курсы (английский)	
2	Себестоимость	
	Приобретение расходных материалов	
	ФОТ	
	Коммунальные расходы	
	Аренда помещения	
	Покупка пакета платформы Get course	
3	Валовая прибыль	
	Налоги	
4	Прибыль от бизнеса	
	Выплаты	
6	Чистый остаток	
	Рентабельность (%)	