

Як створити успішний стартап

Сім базових порад

Висока конкуренція, відсутність стратегії та фінансування, регуляторні бар'єри – це виклики, з якими стикаються стартапи на всіх етапах існування. Спробуємо розібратися, як можна їх уникнути. За чотири роки роботи у Фонді Східна Європа мені пощастило ознайомитися із сотнями заявок (710, якщо бути точним) і поспілкуватися з десятками стартапів, які перетворилися на успішні проекти. З огляду на цю значну вибірку проектів я хотів би поділитися з читачем корисними порадами та загальними рекомендаціями, які допоможуть наявним та майбутнім стартаперам набратися сміливості та почати втілювати свої ідеї в життя.

1. Зосередьте функціонал свого проекту на вирішенні наявних проблем

Звісно, ви можете створити креативний і творчий проект, але найважливішим показником успіху є задоволення реальних потреб цільової аудиторії, для якої ви його створюєте. Найбільшого успіху досягають ті команди, які відповідають потребам споживачів і здатні адаптуватися, коли ці потреби змінюються.

2. Збирайте цілісну команду

Бачення вашої кінцевої мети як лідера може бути винятково вашим, а допомога точно знадобиться. Для досягнення цілей у створенні та розвитку проекту вам потрібно оточити себе людьми, які розуміють ваше бачення та можуть допомогти своєю експертизою.

3. Підготуйте якісний робочий план

Розроблення такого документу потребуватиме значних зусиль. Детально опишіть усі заходи та активності, які потрібно провести від народження ідеї до запуску першої стабільної версії. Це допоможе вам максимально зосередитися на виконанні завдань у майбутньому і мінімізує розпорошення уваги та втрати часу й марні імпульси.

4. Плануйте успіх і працюйте задля цього

Якою б не була кінцева мета вашого проекту, орієнтуйтеся на успіх від самого початку і працюйте в цьому напрямку. Обставини будуть постійно

змінюватися, як у позитивний, так і в негативний бік, незалежно від вашого контролю, але зосередження на стратегічній меті допоможе вам ухвалювати необхідні рішення.

5.Захистіть себе суб'єктом господарювання

Оформлення документів може здатися неважливим на початкових стадіях створення проєкту, але провадження діяльності без суб'єкта господарювання може поставити під загрозу ваші особисті активи. Якщо ви не готові ризикувати всім, що потрібно для успіху вашого проєкту, поговоріть із професіоналами та створіть суб'єкт господарювання, щоб захистити себе та команду від потенційних негативних наслідків.

6. Не бійтеся конкуренції

До компетенції в цьому аспекті можна підходити з двох точок зору:

- ви хочете створити рішення, якого раніше на ринку не існувало, – у цьому випадку вам не потрібно боятися, що ще якась команда, почувши про ваші починання, захоче також спробувати свої сили у створенні аналогічного проєкту. Це означає, що ви на правильному шляху, ваш проєкт – потрібний, і вам потрібно ще більше зосередитися на максимальній якості того рішення, яке ви пропонуєте;
- ви хочете створити аналог уже наявного рішення з новим функціоналом, який дивиться на вирішення проблем користувачів під іншим кутом – у такому випадку ви стаєте новим гравцем на ринку, і наявність конкуренції може бути перевагою, оскільки ви зможете вчитися на помилках конкурентів, які були на ринку раніше вас.

7. Починайте повільно

Ранній ентузіазм та амбіції щодо вашого проєкту можуть бути безмежними, але їх найкраще гартувати з певною обережністю та розсудливістю. Не потрібно відразу ставити цільовою аудиторією вашого проєкту всю Україну та намагатися вирішити проблему відразу всіх громадян. Краще спочатку ефективно розв'язати проблему невеликої групи людей і вже потім – у разі успіху – розширювати функціонал і масштабувати його на більшу аудиторію.

Це сім порад для всіх активних громадян, які хочуть створювати нові або вдосконалювати наявні проєкти. Вони не мають терміну придатності та стануть у пригоді початківцям.

