

**"Стартап на коленке" или
"Как развить свою идею до
первых продаж?"**

Всем привет, давайте знакомиться)

Салехова Диана

Chief of the business
department in Terricon Valley

За три года обучила и
воспитала с командой 400+
стартапов, которые
заработали 2 000 000\$ +



Что нас ждет сегодня?

- Что такое стартап и “с чем его едят”?
- Оценка бизнес-идеи
- Правильная сегментация клиентов
- Немного математики
- Сессия вопрос-ответов (с сюрпризом)

Стартап – это организация,
созданная для поиска повторяемой
(в англ.оригинале «repeatable» – в
значении «не одноразовая модель»,
а НЕ «бизнес-модель, которую
можно повторить») и
масштабируемой бизнес-модели.



Чем отличается стартап от традиционного бизнеса?

Предприниматель ищет необычную бизнес-модель — продает бургеры без ресторанов, с доставкой на дом по подписке или вместо мяса использует вегетарианские ингредиенты

Предприниматель арендует помещение, закупает стандартное оборудование и продукты, нанимает персонал, нарабатывает клиентскую базу

Какие стартапы есть в KZ?



ChocoFamily

clock:ster



SMART SATU

wooppay

FINTECH

1FIT



arbus



PINE
MELON



ApartX

naimi.kz

Стадии стартапа

MCI- stage of idea development

Problem/Solution Fit- stage of value proposition development

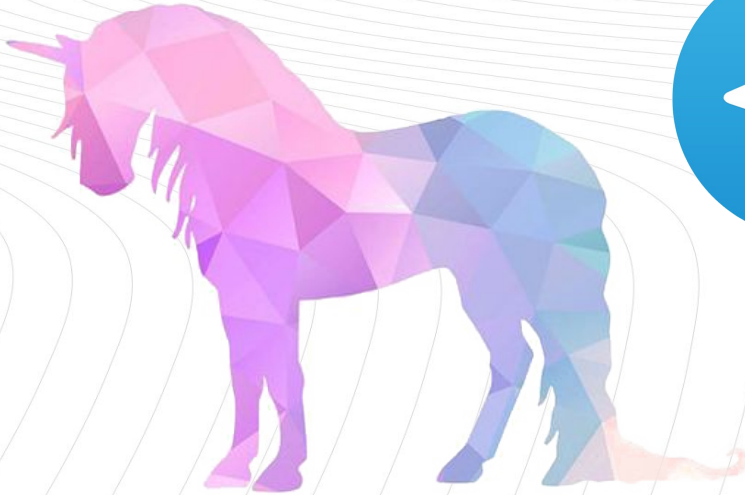
MVP- stage of creating the minimum viable product

Product/Market Fit- stage of having regular sales and full-fledged company

Scale- stage of scaling up and exporting



NETFLIX



Как оценить идею?

- ЗНАКОМАЯ СФЕРА
- РАСТУЩИЙ РЫНОК
- КОЛИЧЕСТВО КОНКУРЕНТОВ
- СРЕДНИЙ ЧЕК
- ЧАСТОТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



Нужно знать своего клиента!

пол - возраст

география

семейное положение

увлечения

стиль жизни

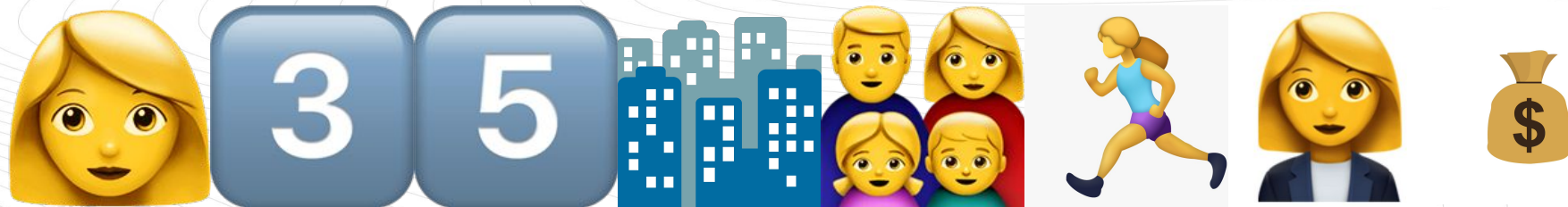
устройства

потребности и боли

....

Любой человек - самый плохой сегмент

Сегментация клиентов. Пример



Женщины в возрасте 30-35 лет, проживающие в областных центрах, замужем, имеющие 1-2 детей, занимающиеся спортом или активным отдыхом, работающие в офисе менеджерами среднего звена с доходом 200К.

Сегментация клиентов. Пример



Мужчины в возрасте 20-25 лет, проживающие в крупных городах, имеющие автомобиль, играющие в компьютерные игры, с доходом 150К.

Сегментация клиентов. Пример



Девочка в возрасте 10 лет. Проживает в загородном доме с собственным участком. У нее есть сестра, их воспитывает только мама. Она любит клоунов и цирк.

ABCDX сегментация

A — пользователь, который осознал, что у него есть проблема, активно ищет решение и, самое главное, имеет бюджет на покупку решения. В каждом случае бюджет разный, но он сопоставим с уровнем потерь от проблемы, от которой избавит решение.

B — пользователь, который часто сталкивается с проблемой, начинает понимать, что она никуда не денется, и скорее всего в ближайшем будущем надо будет искать решение. Просто пока еще не готов к этому.

C — сегмент пользователей, которые уже столкнулись с проблемой, но не считают, что ее нужно решать. Верят, что она эпизодическая или рассосется сама.

D — сегмент, который еще даже не столкнулся с проблемой

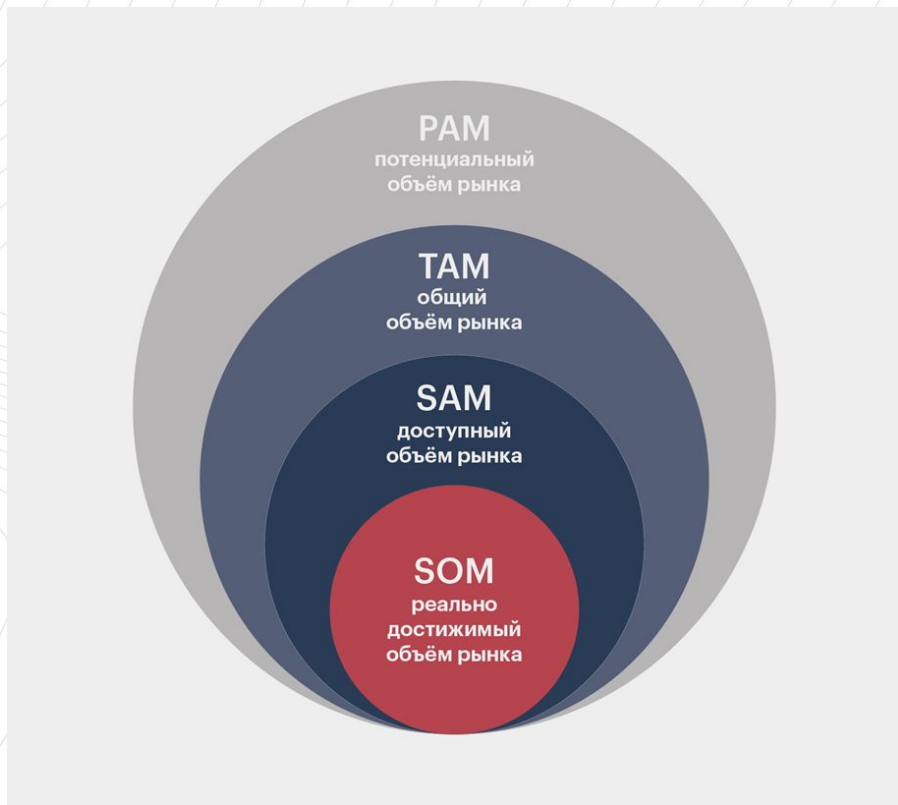
X — такой A сегмент, который убьет ваш бизнес.

Красный или голубой... а какой выберешь ты?

сформированный рынок с
высокой конкуренцией и
понятными правилами
ведения бизнеса

терра инкогнита: создание
новых продуктов, услуг и
целых отраслей рынка.
Стратегия подразумевает
отсутствие конкуренции.

А теперь давайте считать рынок



PAM (Potential Available Market) — потенциально доступный рынок

TAM (Total Addressable Market) — общий объем рынка, на котором можно продать ваш продукт

SAM (Served/Serviceable Available Market) — доступный объем рынка

SOM (Serviceable & Obtainable Market) — реально достижимый объем рынка

Расчет рынка. Пример

Подписка на онлайн-журнал

РАМ — потенциально доступный рынок

В стране 8000 частных клиник и медицинских организаций.
По прогнозам в ближайшие три года их число увеличится на 10% — до 8800.

Стоимость подписки на журнал — 32 000 тенге в год.
РАМ будет равен $8\,800 \times 32\,000$ тенге = 281 600 000.

Расчет рынка. Пример

Подписка на онлайн-журнал

TAM — общий объём рынка, на котором можно продать ваш продукт.

В стране **8000** частных клиник и медицинских организаций.

Стоимость подписки на журнал — **32 000 тенге в год**.

TAM будет равен **$8\,000 \times 32\,000$ тенге = 256 000 000**.

Расчет рынка. Пример

Подписка на онлайн-журнал

SAM — доступный объем рынка. Сколько денег уже тратится на похожие решения.

В стране **8000** частных клиник и медицинских организаций.

Только **30% из них** покупают подобные журналы.

Стоимость подписки на журнал — **32 000 тенге в год**.

SAM будет равен $8\,000 \times 30\% \times 32\,000$ тенге = $2\,400 \times 32\,000 = 76\,800\,000$.

Расчет рынка. Пример

Подписка на онлайн-журнал

SOM — реально достижимый объем рынка. Какую долю мы хотим занять.

В стране 8000 частных клиник и медицинских организаций.

Только 30% из них покупают подобные журналы.

Стоимость подписки на журнал — 32 000 тенге в год.

Мы хотим занять долю в 10%

SOM будет равен $2\,400 \times 10\% \times 32\,000$ тенге = $240 \times 32\,000 = 7\,680$

Расчет рынка. Задача

Есть **агрегатор сервисов по ремонту автомобилей**.

Подбор оптимального по типу работ и цене автосервиса за **30% комиссии** с исполнителя за то, что приводите клиента.

Посчитайте **TAM, SAM и SOM** для этого стартапа, исходя из следующих данных:

Рынок авторемонтных услуг в стране оценивается в **540 млрд**.

Ваше предложение актуально лишь для крупных городов — в маленьких обычно всего один автосервис, и перед автомобилистом не стоит выбора. На крупные города **приходится 30% рынка**

Исходя из ваших маркетинговых ресурсов, вы можете **получить лишь 2% рынка в крупных городах**

Расчет рынка. Ответ

TAM Весь объем рынка умножить на комиссию агрегатора 30%.
540 млрд. * 0,3 = **162 млрд.**

SAM Полученный результат умножить на долю крупных городов 30%
162 млрд. * 0,3 = **48,6 млрд.**

SOM Полученный результат умножить на доступные каналы и бюджеты 2%
48,6 млрд. * 0,02 = **972 млн.**

Метод Ферми

Число настройщиков пианино в Чикаго =
(Численность населения / Число членов одной семьи) x
x Процент семей, пользующихся услугами настройщиков x
x Число настроек в году /
(Число пианино, настраиваемых одним настройщиком за
день x Число рабочих дней в году).

Литература к чтению

Майк Михайловиц «Стартап без бюджета»

Кэтрин Кэтлин и Джейна Мэтьюз «Управление стартапом»

Кармин Галло «iПрезентация. Уроки убеждения от лидера Apple»

Саймон Экланд «Ангелы, драконы и стервятники»

Джефф Сазерленд «Scrum. Революционный метод управления проектами»

Джон Россман, «Думай как Amazon. 50 и 1/2 идей для бизнеса»

Питер Тила «От нуля к единице»

Эрик Крис «Бизнес с нуля»

Роберт Фитцпатрик «Спроси маму»

Всем спасибо!

