

# Рецепт успешного стартапа

**МАРАФОН**

по финансовой  
грамотности

**2.0**

Дмитрий Гусев

17 октября 2023

# Дмитрий Гусев

Лектор

---

- Серийный предприниматель;
- Руководитель проекта "Rent in Hand";
- Резидент Инновационного Кластера "Сколково";
- Выпускник Московской школы управления "Сколково";
- Спикер ПМЭФ, TEDx, TechWeek;
- Преподаватель авторского курса "Технологическое предпринимательство" в ДГТУ.

[dmitriygusev.ru](http://dmitriygusev.ru)



# Некоторые достижения



**Что такое стартап ?**

Стартап — молодая быстро развивающаяся компания, в основе которой лежит **инновационная бизнес-идея и технология.**

# Как найти идею?

В чем проблема?

# Найти проблему

это главная проблема



Customer Development (сокращенно — custdev, или «кастдев») — тестирование идеи или прототипа будущего продукта на востребованность с помощью потенциальных потребителей

Автором подхода считается известный предприниматель из Кремниевой долины Стив Бланк. В 1990-х годах в книге «Четыре шага к озарению: Стратегии создания успешных стартапов» он озвучил основные постулаты CustDev.





# Каждый этап модели CustDev - это циклический процесс

## Customer discovery: выявить потребителей

На этом этапе нужно собрать информацию, которая поможет лучше узнать потенциальных пользователей и проверить первые гипотезы.

Задача этапа — ответить на вопрос **«Для кого продукт?»**.

## Customer validation: верифицировать потребителей

Тут нужно проверить всю собранную информацию и создать MVP.

Задача этапа — ответить на вопросы **«Соответствует ли продукт потребностям потребителей? Почему его должны купить?»**.

## Customer creation: расширить клиентскую базу

На этом этапе вся нужная информация уже собрана и проверена, у продукта появились первые пользователи. Теперь нужно увеличить аудиторию и начать продавать.

Задача этапа — ответить на вопрос **«Как добиться, чтобы продукт покупало больше людей?»**.

## Company building: выстроить компанию

Завершающий этап модели Customer Development, на котором продукт из идеи превращается в бизнес. Уже понятно, кто потребители, какая у них проблема и как ее решать. У продукта есть постоянные пользователи, которые готовы за него платить.

Задача этапа — ответить на вопрос **«Как не потерять то, чего мы уже достигли, и улучшить результат?»**.

# Путь идеи до запуска

1

## Поиск

Рассматриваются все гипотезы, полученные в процессе «мозгового штурма» выбирают на первый взгляд подходящую бизнес-модель

2

## Валидация идеи

Интервью с потребителями, которое покажет жизнеспособность гипотезы (нужен клиентам продукт или нет). Для этого нужно определить целевую аудиторию и провести опросы у максимального количества составляющих ее людей.

3

## MVP

Продукт создают только после того, как опросы покажут его жизнеспособность. Параллельно — масштабирование каналов клиентов

4

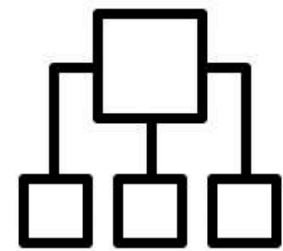
## Запуск

Включает в себя старт продаж и организацию структуры, способной обеспечивать планируемые обороты продукта



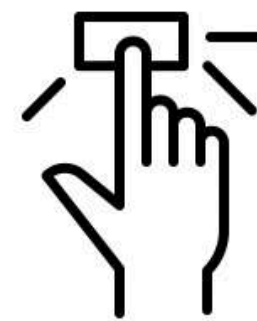
# Lean Startup

Концепция объединяет принципы, подходы и практики таких концепций как бережливое производство, Customer Development и гибкая методология разработки. Используя этот подход, компании могут проектировать продукты и услуги, которые бы соответствовали ожиданиям и потребностям клиентов без необходимости большого объёма первичного финансирования или затратных продуктовых запусков.



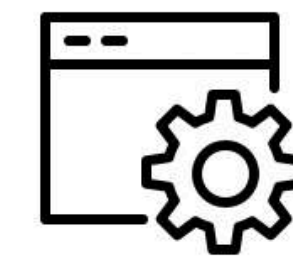
## Обобщение гипотез

Обобщение гипотез в виде канвы бизнес-модели (Lean Canvas) По существу, это схематическое изображение того, как компания создает ценность для себя и своих клиентов.



## Проверка гипотез

Проверка гипотез и получение обратной связи с помощью подхода «выйди за пределы офиса», в терминологии бережливых стартапов этот подход получил название развитие клиентов.



## Гибкая разработка

Использование методики гибкой разработки продукта. Это процесс, при котором стартапы создают минимальные жизнеспособные продукты, которые они затем тестируют.

ШАБЛОН

# Lean Canvas

Этот шаблон был создан в 2009 году на основе шаблона Бизнес-модели  
Остервальдера и методологии Lean Startup.



МИНИМАЛЬНО ЖИЗНЕСПОСОБНЫЙ ПРОДУКТ (АНГЛ. MINIMUM VIABLE PRODUCT, MVP)

# MVP

Продукт, обладающий минимальными, но достаточными для удовлетворения первых потребителей функциями. Основная задача — получение обратной связи для формирования гипотез дальнейшего развития продукта



Минимально жизнеспособный продукт (англ. minimum viable product, MVP) — продукт, обладающий минимальными, но достаточными для удовлетворения первых потребителей функциями. Основная задача — получение обратной связи для формирования гипотез дальнейшего развития продукта.

