

«Чек-лист» стартапа. От ТББ — для ТББ

Напишите план процветания

Цель: вы ДОЛЖНЫ знать конечный результат игры, чтобы понять, как его добиться.

Метод: представьте, каким будет идеальный образ вашего бизнеса через 10 лет, если все, чего вы хотите добиться, станет реальностью.

Избегайте: создания традиционного бизнес-плана. Он лишен динамики, а через несколько недель после начала бизнеса все равно окажется на полке.

Проведите анализ «Пяти уравнений фокусирования»

Цель: идентифицировать нишу со слабой или расфокусированной конкуренцией.

Метод: определите, действительно ли в этой нише менее 5 прямых конкурентов при наличии возможности зарабатывать 5 млн долларов через пять лет?

Избегайте: попыток предлагать сразу все. Вместо этого доминируйте в своей нише, предлагая что-то одно.

Проведите тестирование перед запуском

Цель: убедиться, что потребители в вашей нише готовы покупать у вас.

Метод: выпустите прототипы или упрощенные версии вашего продукта/услуги.

Избегайте: направления слишком больших средств в запасы, рекламу и/или на накладные расходы.

Напишите квартальный план

Цель: сфокусироваться и добиться серьезного прогресса в краткосрочном плане и в достижении близких целей бизнеса.

Метод: планируйте отрезками в 90 дней, двигаясь в направлении своего плана процветания. Каждые 90 дней сверяйтесь в обозначенными в нем целями.

Избегайте: долгосрочного планирования. Слишком большое количество переменных может разрушить долгосрочные планы вроде «вот как мы собираемся это сделать». Вместо этого знайте, что вы хотите получить в конце (план процветания), и фокусируйтесь на краткосрочных целях квартального плана.

Создайте свою компанию

Цель: зарегистрировать юридическое лицо, построить начальную инфраструктуру и внедрить повторяющиеся бизнес-процессы.

Метод: первичное фокусирование должно быть на сохранении минимальных издержек.

Избегайте: большинства профессиональных услуг из-за их стоимости и избыточности. Почти все нужды начального периода могут быть легко удовлетворены самим предпринимателем.

Выдайте свой товар или услугу на рынок

Цель: сделать потребителю полноценное предложение товара/услуги в вашей нише.

Метод: постарайтесь привязать затраты к продажам (например, оказывайте услуги / производите товар уже *после* продажи).

Избегайте: крупных запасов или накладных расходов. Запасы на будущее отвлекают деньги, крупные накладные расходы сжигают деньги.

Двигайтесь динамичными галсами

Цель: оперативно делать поправки на неожиданные трудности и изменения динамики.

Метод: готовьте квартальный план каждые 90 дней, используя стратегию движения галсами.

Избегайте: привязки к тому, что не работает. Сегодняшние компании должны уметь быстро вносить корректировки. Если что-то не работает, бросьте это и займитесь тем, что работает.