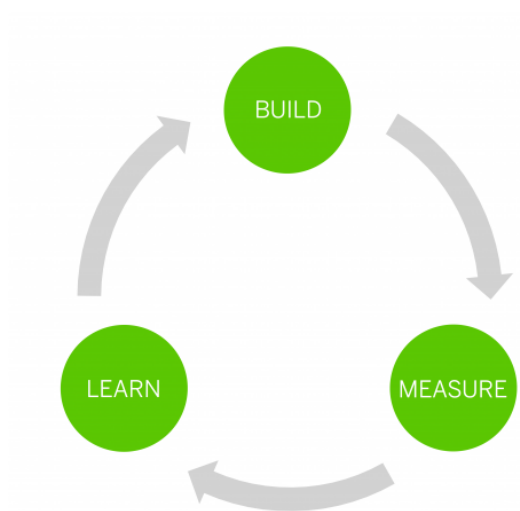


Стартапы: цели, компетенции и поддержка



Методология

Для выявления компетенций, необходимых стартапам, их целей, взаимодействия с элементами экосистемы, было проведено анкетирование 100 стартапов на различных стадиях жизненного цикла при помощи Firma.ru.

Долгосрочные цели стартаперов

Цели руководителей стартапов ранних стадий.



Источник: опрос стартапов.

Компетенции

Компетенция	Доля стартаперов, отметивших в качестве основной недостающей компетенции
1. Продвижение продукта/оптимизация сайта/организация прямых продаж	18%
2. Связи на венчурном рынке	16%
3. Умения строить финансовые модели, расчет инвестиционной привлекательности проекта	15%

4. Навыки управления командой	15%
5. Знание методик lean startup, умения эффективно тратить ресурсы	8%
6. Тайм-менеджмент, организационные навыки	7%
7. Понимания юридических вопросов (в том числе налогового законодательства), бухгалтерского учета	8%
8. Знание специфики ниши рынка, в которой работает стартап	3%
Затруднились ответить на вопрос	10%

Источник: опрос стартапов

Особенно следует отметить внимание руководителей стартапов к сложностям финансового анализа. Типичное высказывание: *«Не хватало финансового моделирования. Как «настоящий» предприниматель я в действиях основывался на интуиции и «грубой прикидке», однако многим инвесторам, несмотря на посевную стадию, потребовалась убедительная финансовая модель. Ее не было – тратить время не хотелось, так как его даже на product development не хватало в нужном объеме»*. Многие предприниматели специально указали, что хотели бы посещать образовательные мероприятия, где рассказывалось бы о финансах, теории менеджмента и юридических аспектах предпринимательской деятельности – но в условиях интенсивного развития бизнеса на это не хватает времени.

Что касается планов предпринимателей, то большинство из них намереваются с помощью созданного продукта изменить тот или иной устоявшийся рынок или его нишу, а также масштабировать бизнес.

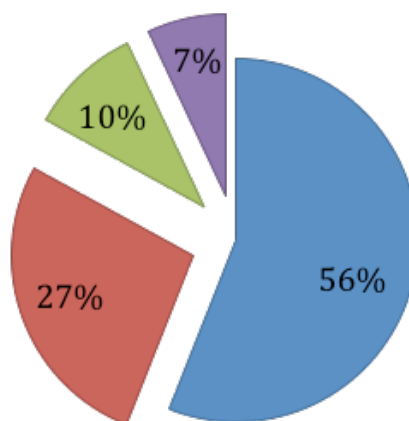
Элементы экосистемы

67% респондентов исследования отметили, что имели опыт работы с коворкингами, бизнес-инкубаторами и бизнес-акселераторами. Все, кто пользовался услугами этих элементов экосистемы, оценили их положительно. По мнению основателей проектов, быстрое развитие этой инфраструктуры идет во многом благодаря государству. Большинство участников опроса также отметили, что появление сервисов и площадок для развития малого бизнеса активно идет в Москве и Петербурге, в то время как в регионах коворкингов, акселераторов и инкубаторов не хватает.

При этом лишь для 27% опрошенных имеет значение денежная поддержка – участие акселератора в финансировании, экономия на арендной плате за помещение и т.д. Более значимым оказалась «особая атмосфера» и общение на площадке. Ниже плюсы, отмеченные предпринимателями, применительно к элементам поддержки рынка.

Достоинства элементов экосистемы

Основные элементы инфраструктуры, необходимые стартаперам



- Доступ к экспертам (менторам, инвесторам)
- Экономия на аренде/помощь в финансировании
- Доступ к общению с другими стартап-командами
- Возможность работать со своей командой full-time

Источник: опрос стартапов

Для половины предпринимателей в построении бизнеса оказалась важна поддержка сторонних помощников, которые помогают стартаперам как конкретными советами по ведению бизнеса, так и идеями по развитию продукта.

Элементы экосистемы поддержки по значимости для предпринимателей



Источник: опрос стартапов