

Решайте проблему, которая волнует именно вас



24 ноября в Экономическом клубе прошла встреча с основателем американского стартапа, Михаилом Гавриловым, который привлёк 470 тысяч \$ в свой проект. На мероприятии бизнесмен затрагивал темы про создание успешных стартапов, как развивать его и не прогореть в первый же год.

Для этого рассмотрели основы, без которых сложно выйти на доход в стартапе:

- Как придумать идею

Идея стартапа приходит вместе с проблемой, которую нужно решить. В пример Михаил приводит историю компании Airbnb: его создателям не хватало денег на съёмную квартиру, и тогда они позволили незнакомцам ночевать на надувных матрасах в своей квартире. Именно это натолкнуло их на идею нового бизнеса. Проблема дорогого жилья привела к намерению создания платформы, где можно найти более бюджетное жильё. Поэтому, важно решать проблему, которая касается именно тебя. Всегда найдутся люди с похожими трудностями, и они пойдут туда, где смогут найти решение для своей ситуации.

- О выпуске продукта

Здесь помогут три волшебные буквы MVP или minimum viable product – это прототип вашего будущего продукта. Он может решать или делать вид, что решает

минимальные проблемы клиентов. Таким образом, вы увидите насколько актуален продукт на рынке.

- Как найти клиентов

Не нужно давать объявлений или запускать везде рекламу о своём стартапе, это не поможет, если ваш продукт не решает проблему этих людей.

Пусть клиентами будут те, с которыми вы общаетесь или находитесь в одном кругу. Вы не должны искать клиентов в случайных местах, станьте лидером в том, что вы делаете. Если ваша компания нацелена на студентов, значит и развивать ее нужно среди студентов и молодежи.

- Про инвестиции

Чтобы собрать инвестиции для своего продукта, нужно несколько вещей:

1. Крутая команда – крутые эксперты рынка, на котором они работают.
2. Крутой продукт – продукт, который нравится пользователям.
3. Крутой трекшн или виральный рост – это то, как пользователи рекомендуют ваш продукт другим, при этом бесплатно.

Все это поможет привлечь инвесторов для нового стартапа.

В конце встречи участники завалили Михаила вопросами о поиске идей для стартапа, как конкретизировать проблему и ее решение, чтобы она стала идеей, как рекламировать и продвигать компанию.

Мы видели горящие глаза участников мероприятия во время спича Миши, поэтому сохранили эфир в наш Инстаграм, чтобы каждый мог посмотреть его и узнать что-то новое про стартапы.