

РОЗДІЛ 3

МЕТОДИКИ ПОШУКУ ІДЕЙ ТА ПЕРЕВІРКА ЇХ НА УСПІШНІСТЬ

Метою даного розділу є показати, що ідеї для стартапів оточують нас повсюди, а це означає, що необхідно знати як відфільтрувати, перевірити інноваційні та креативні ідеї для успішної та комерційної реалізації.

Зміст питань, які висвітлюються:

1. Поняття «стартап». Зміст, виникнення, особливості.
2. Пошук ідеї стартапу.
3. Робота над помилками під час пошуку ідеї.
4. Перевірка ідеї на успішність

Поняття «стартап». Зміст, виникнення, особливості

Стартап (англ. startup) – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або лише почала на нього виходити і має обмежені ресурси. Часто стартап-компанії називають «гаражними». Особливо часто термін «стартап» використовується стосовно інтернет-компаній та інших фірм, що працюють у сфері ІТ, проте це поняття поширюється і на інші сфери діяльності. Сем Альтман, Co-Founder & CEO в OpenAI та ексочільника Y Combinator, зазначає, що формула кінцевого результату виглядає так рис. 3.1:



Рисунок 3.1. Елементи формули успішного стартапу від Сема Альтмана

Де везіння – це випадкове число від нуля до десяти тисяч. І якщо вам все вдасться в чотирьох сферах, які ви можете контролювати, то на скромний успіх точно можна розраховувати. Та дивує той факт, що в світі стартапів умови гри однакові для всіх: як для досвідчених ветеранів, так і для молодих новачків». Стартап відрізняється від звичайної підприємницької діяльності рис 3. 2.



Рисунок 3.2. Основні відмінності стартапу від бізнесу

Звичайний бізнес функціонує за аналогією та ґрунтується на відомих процесах, чого не можна сказати про стартап-компанію, яка продукує інноваційний продукт і лише завойовує ринок. Стартап не має відомої та сталої моделі бізнесу – він її створює і тестує, постійно удосконалюючи.

До ознак стартапу належать:

- ✓ Створення нового продукту;
- ✓ Перетворення ідеї на комерційний продукт;
- ✓ Зазвичай засновниками стартапу є молоді люди;
- ✓ Все або нічого;
- ✓ Створення команди для роботи над ідеєю.

Пошук ідеї стартапу

Будь-який стартап розпочинається з ідеї у вашій голові та бажання і мотивації її реалізувати. На нашу думку, необхідно перш за все зрозуміти вашу внутрішню мотивацію до створення стартапу, визначити ваші сильні риси та діяльність, яка приносить вам задоволення.

Розпочнемо з внутрішньо-особистісної мотивації особи, яка хоче створити стартап чи реалізувати інноваційну бізнес-ідею. Неможливо якісно та повно зануритися в якийсь процес, якщо ти не переконаний на всі сто, що це твоє покликання, коли ти не розумієш себе, власних бажань, мрій та потреб та не отримуєш задоволення від цього. Отже, перш за все потрібно виокремити внутрішньо-особистісну мотивацію.

Наразі існує багато інструментів та методів, які дають змогу це зробити. Виділимо основні з них, які вважаємо першим кроком до створення стартап-ідеї:

- фрірайтинг;
- філософія «ІКІГАІ»;
- читання книг.
- метод 5 питань

Фрірайтинг (free writing) – це техніка, яка має багато сфер застосування: від розвитку письменності до психологічної роботи над собою. Вона допомагає увійти в творчий стан, викликає вільний потік думок. Основна мета фрірайтингу – подолати внутрішнього критика, цензора і достукатись до істинних ідей, бажань, прихованих порухів душі. Також допомагає розвивати креативність і «прислухатись» до свого внутрішнього голосу. Крім того, фрірайтинг дозволяє вивільнити місце для нових ідей. Тобто, виписуючи на папір власні думки, ви водночас їх фільтруєте: яку інформацію викинути, а що запам'ятати і використовувати, реалізуючи в якості ідеї. Інструкція з фрірайтингу:

1. Встановіть таймер на 30 хв. Оберіть ваше улюблене місце, підготуйте папір і ручку. Краще завести для цієї практики окремий записник. Звертаємо вашу увагу, що дуже важливо писати власноруч.

2. Необхідно писати все, що спадає на думку в режимі реального часу. Вимикаємо внутрішнього критика та осуд. Пишіть швидко і те, про що ви думаєте. Ваш власний цензор має в цей час відпочивати!

3. Осмислення. А іноді – переосмислення. Саме це – найважливіший етап. Спочатку кілька хвилин відпочиньте та перемкніться на щось інше. Потім уважно перечитайте написаний текст

(краще вголос) і підкресліть або окремо випишіть те, що заслуговує на увагу: можливо, ідея, можливо, рішення проблеми, над яким зараз працюєте.

Заради цього кроку і робиться вся вправа. Адже, стверджує одна з версій роз'яснення техніки, ви задіюєте власну підсвідомість. У повсякденному житті ми часто мислимо уривчасто, не додумуючи думку до кінця. І серед сотні таких думок можемо пропустити гарні ідеї чи навіть рішення. Через швидкий темп життя, зміну подій або концентрацію на речах, що відбуваються «тут і зараз», ми зазвичай не зазираємо в себе, не прислухаємось до свого внутрішнього голосу.

Що необхідно врахувати, виконуючи фрірайтинг:

- важливо вимкнути свого «внутрішнього критика» ще до початку практики. Дозвольте собі бути собою, не оцінювати, що ви пишете. Ви випишуєте думки, а вони зазвичай обірвані, а не формулюються цілими зрозумілими реченнями;

- важливо поставити таймер, оскільки ви тренуєте мозок концентруватись. Якщо протягом перших спроб ви просто дивитиметесь на чистий аркуш паперу, то вже за кілька днів «за сигналом» випишете все;

- навіть якщо вам незвично, і в голові прокручується лише думка «Я не знаю, що писати...» – запишіть її, і, ймовірно за все, процес розпочнеться;

- важливо закінчити думку. Якщо вам здається, що ви про таке раніше не думали, а коли почали писати, звідкись «взялося», все одно логічно завершуйте думку.

Філософія «ІКІГАЇ». Філософія «ІКІГАЇ» перекладається як «сенс життя», але її значення набагато глибше рис 3.3.



Рисунок 3. 3. Методика «ІКІГАЇ»

ІКІГАЙ – це те, що робить ваше життя наповненим. Те, що змушує вас радісно прокидатися вранці. Це справа вашого життя, до якої ви відчуваєте непідробну жагу. Відомий винахідник Вілбур Райт якось сказав: «Ми ледве могли дочекатися ранку, щоб знову пристати до роботи». Напевно, більш зрозумілого і точного опису ІКІГАЙ і не знайдеш.

«Робіть лише те, що ви любите найбільше. Це обов'язково забезпечить вам успіх! Щоранку я дивився на себе в дзеркало і запитував: «Якби сьогодні був останній день мого життя, хотів би я робити те, що роблю сьогодні?» І якщо відповідь протягом багатьох днів поспіль була негативною, я мав щось міняти», – писав Стів Джобс. Ось деякі питання, відповіді на які допоможуть вам в пошуках.

1. Досягнення. Які досягнення у своєму житті ви вважаєте найбільшими? Візьміть аркуш паперу і запишіть дві-три свої справи, якими ви дійсно пишаєтеся. Це може послужити гарною відправною точкою для пошуку власного ікігаї.

2. Знання. У чому полягають ваші особливі знання і навички? У чому ви вважаєте себе фахівцем? Про що ви із задоволенням розповідаєте, на яку тему читаєте літературу? Які сайти відвідуєте найчастіше у вільний час?

3. Відчуття. Що ви любите? Любов до своєї справи – ключовий фактор досягнення ікігаї.

4. Самооцінка. Ким ви бачите себе у мріях? Ви вчитель, юрист, вчений, книговидавець, фермер? Можливо, саме ваша оцінка свого майбутнього може стати тією лінзою, яка допоможе сфокусувати всі ваші зусилля.

5. Особистість. У світі немає однакових людей, і різні особистості відчувають потяг до абсолютно різних видів праці. Знаючи свій тип особистості, ви збагнете, чому певні заняття приносять вам величезне задоволення, а інші не торкають жодної струни вашої душі. Звісно, робота має забезпечувати прибуток. Але в ікігаї цей пункт не дарма посідає останнє місце. Японці вважають: якщо ви знайдете ту справу, в якій знаєтеся, яку любите і яка потрібна людям, ця справа неодмінно буде високооплачуваною.

Читання книг. Білл Гейтс вважає саме книги запорукою свого підприємницького успіху: «У дитинстві я мав силу-силенну бажань і прагнень. Гадаю, більша їх частина з'явилася завдяки тому, що я дуже багато читав». До речі, Білл Гейтс веде особистий блог, в якому радить книги для читання та дає їм відгуки.

Метод 5 питань є очевидним, необхідно дати відповіді на наступні питання:

1. Вибрати 3 заняття
2. Що вас надихає?

3. Що вам приносить задоволення?
4. Чим би ви могли б займатися безкоштовно?
5. Який внесок у суспільство ти можеш зробити?

Поради щодо створення ідеї:

- ✓ Обирайте ідею, яка близька вашій команді (ваш досвід роботи, роботи в команді/компанії, які процеси були недосконалими, де ви жили, чим ви займалися, що вам не подобалося, запропонуйте покращення);
- ✓ Подумайте, що б ви хотіли зробити для себе;
- ✓ Чим би ти хотів займатися через 10 років?
- ✓ Відслідкуйте зміни та тенденції в світі;
- ✓ Запитайте своє оточення про проблеми та потреби;
- ✓ Оцінюйте успішні компанії та пропонувати їм покращення;
- ✓ Шукайте сфери, які потребують покращення.

Робота над помилками під час пошуку ідеї

Помилки, які виникають при генеруванні ідей:

- ✓ Вірити, що вам потрібна геніальна ідея. Глобальні відомі компанії такі як Google, Facebook не були першими у своїх галузях, однак запропонувавши кращу технологію/рішення змогли досягнути своїх висот.
- ✓ Впроваджувати першу ліпшу ідею без її критичної оцінки. Довіряти коментарям щодо вашої ідеї потрібно лише в тому випадку, якщо це роблять компетентні особи з сфери в якій ви плануєте розвиватися рис. 3. 4.

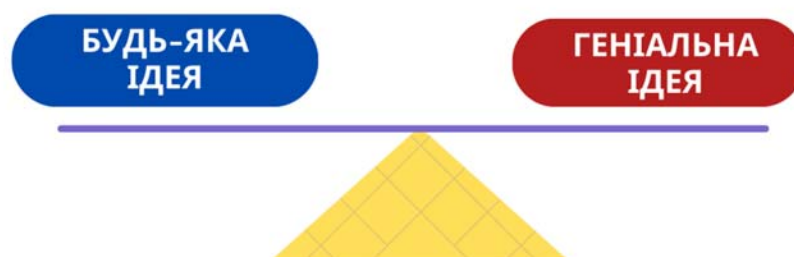


Рисунок 3. 4. Ідеальна ідея для стартапу

- ✓ Починати з рішення, а пошуку проблеми. В нашому оточенні безліч проблем, наприклад: на території/приміщенні, де ми проживаємо; в навчанні чи професійній зайнятості; хобі та захоплення; визначати недоліки існуючих товарів та послуг.
- ✓ Неможливо знайти вдалу стартап ідею з першого разу.

Ідея повинна бути посередині між геніальною та першої ліпшою. Ідея – відправна точка. Хороша ідея сама по собі ще нічого не означає. Ідея – це як детонатор, який повинен запустити вибухову реакцію.

Ознаки того, що ваша ідея успішна:

- ✓ Ви робите те, що вперше чергу потрібно вам. Такі стартапи як Petcube, Grammarly, які засновані українцями, змогли досягти світового рівня саме завдяки вирішенню власних проблем.
- ✓ Розвиток технологій відкриває нові можливості. Спостереження за технологічним прогресом сприяє формуванню нових напрямків для пошуку ідей та рішення. Прикладом тут може слугувати винайдення GPS.
- ✓ Це те, що роблять успішні компанії у світі. Запозичення рішень у інших країн або ж окремих регіонів також може стати вашою ідеєю для стартапу. Прикладами таких компаній є Glovo (Іспанія), Rocket (Україна), Rappi (Мексика).

Фільтри, які заважають вам створювати гарні ідеї:

- ✓ Уникання нудних та важких сфер. Monobank – український небанк, засновники якого не побоялися реалізувати ідею в банківській сфері, яка є достатньо складною.
- ✓ Уникати дуже амбіційні ідеї. Space X – американська аерокосмічне приватне підприємство, що займається будівництвом космічного транспорту, наданням космічних транспортних та комунікаційних послуг. Засновником компанії є Ілон Маск, який показав, що комерціалізація космосу можлива.
- ✓ Уникання ринку, де є багато конкурентів.

Від чого залежить успіх у нашому житті? Які складові успіху людини?

Відповідь на ці питання знайшов Томас Леонард – засновник персонального коучингу. Він багато років прагнув до успіху і виокремив три компоненти, необхідних для ефективного життя.

Кожен з компонентів важливий, і без нього формула успіху не працює. Формула УСПІХУ від Томаса Леонарда:

$$100\% \text{ успіху} = 10\% \text{ знань} + 40\% \text{ мислення} + 50\% \text{ оточення.}$$

Третя складова формули успіху, як виявилось, є найвагомішою. Вона обумовлює 50%, тобто половину нашого успіху. Це наше оточення в глобальному сенсі. Чому цей компонент настільки важливий? Справа в тому, що наше оточення врешті-решт впливає і на наше мислення, і на те, чому ми навчаємося, тобто опосередковано визначає і перші 50% формули. Коло осіб, в якому знаходиться людина, визначає її думки, звички, поведінку, життєві цілі та пріоритети. До стабільної тривалої взаємодії людей застосуємо закон сполучених посудин (закон гідростатики). Зрештою, все зрівнюється, і ми маємо однакові думки, однакові погляди, один і той самий застій на всіх рівнях. Тож обирайте таке оточення, яке вас розвиватиме, штовхатиме вперед. Будьте поруч з такими людьми, які самі розвиваються, приділяють увагу особистісному зростанню. Вчіться у них, дійте, як вони. Моделюйте поведінку людей, які вже досягли того, про що ви лише мрієте.

Перевірка ідеї на успішність

Перш ніж вкладати значні кошти та докладати зусиль для створення досконалого продукту, необхідно протестувати ідею. Можна скористатися наступними способами:

- ❖ спосіб трьох питань (експрес-спосіб);
- ❖ опитування цільової аудиторії;
- ❖ Lean-методика;
- ❖ 10-секундний тест.

Спосіб трьох питань Цей експрес-спосіб тестування ідеї допоможе швидко визначити, чи на правильному ви шляху. Просто запитайте себе:

- яку проблему вирішує моя ідея? (адже бізнес, який не вирішує проблему, нікому не потрібен);
- у чому унікальність моєї ідеї? (що вирізняє вас серед сотні таких самих підприємців на ринку);

- чи готовий я зараз залишити всі справи і працювати 24 години на добу задля втілення своєї ідеї?

Запитайте у своєї цільової аудиторії, чого вона потребує. Можна створити гугл-форму чи опитування в соціальній мережі, при цьому важливо питати у осіб, дотичних до сфери ідеї.

Lean-методика. Цю методику взято з книги «The Lean Startup» Еріка Райса. У ній він, серед усього іншого, розповідає, як варто перевіряти життєздатність ідей. Автор бере під сумнів і перевіряє все і завжди. Тестування ідеї, на його думку, показує не лише наскільки аудиторії цікавий ваш продукт, а й те, чи готова вона заплатити за нього стільки, скільки ви плануєте. Ви ж пам'ятаєте, що клієнт – це не той, хто зацікавлений у вашому товарі, а той, хто за нього платить. Перш ніж продавати готовий продукт, Райс радить зробити найпростіший сайт, на який додати посилання на рекламні оголошення. На сайті потрібно стисло описати продукт і поставити кнопку «Купити». Цей спосіб допоможе визначити, скільки потенційних покупців готові придбати продукт. Для більшого уточнення варто зробити кілька варіантів цільових сторінок, змінюючи вартість і характеристики товару. І лише після опрацювання статистики можна створювати прототип. Цей принцип Райс називає «Спочатку запитай – потім роби».

10-секундний тест. Ще один експрес-спосіб від Джанет Крауз – викладачки Гарвардської школи бізнесу, засновниці компаній Circles і Spire. Його сутність у тому, аби запитати себе: чи є моя ідея «Киснем», «Аспірином» та «Коштовністю» для потенційних клієнтів рис. 3. 5?

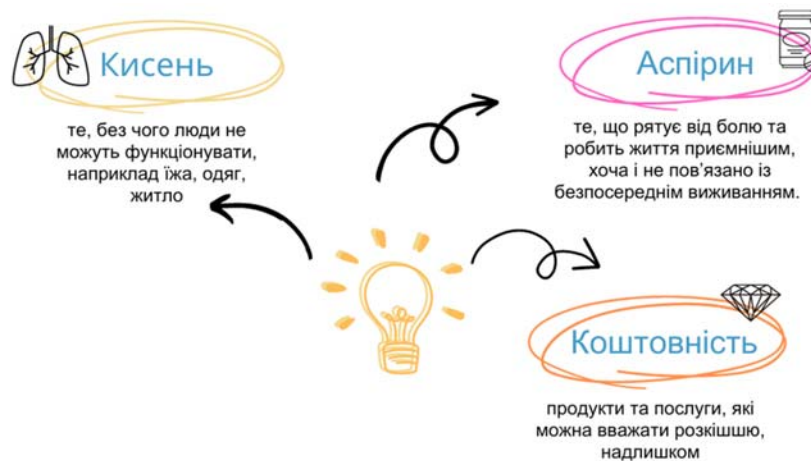


Рисунок 3. 5. Тест від Джанет Крауз

Крауз впевнена, що гарна ідея для стартапу має задовольняти усі три вимоги. Але найголовніше – бути чесним із самим собою і зізнатися, якщо якоїсь складової твоєму продукту не вистачає.

12 вправ для мислення від Пітера Тіля, засновника компанії PayPal:

1 Для створення бізнесу потрібна таємниця, яка довго лежала в усіх під ногами, але яку ніхто не помічав. Все очевидно: шукайте там, де ніхто не шукає. Які сфери діяльності ще не потрапили під тиск стандартизації і не обмежені остаточно рамками стандартів?

2 Стартап створює колектив людей, яких ви зможете переконати планами побудови іншого майбутнього. Найважливішою перевагою нової компанії є нове мислення: воно навіть важливіше за кмітливість, а малий розмір компанії дозволяє бути гнучкішими.

3 Ідеальним цільовим ринком для стартапу є невелика група конкретних осіб, яку обслуговує мало конкурентів, або ж їх взагалі немає. Будь-який більший ринок – поганий вибір, а великий ринок, який уже обслуговують конкурентні компанії – ще гірший.

4 Підприємці завжди намагаються занизити масштаби конкуренції, але це найбільша помилка, якої може припуститися стартап. Спокуса описати свій ринок занадто вузько, через що позиція компанії здається домінантною, може мати фатальні наслідки.

5 Зайти першим на ринок – це тактика, а не мета. Першість не дасть вам жодної переваги, якщо хтось прийде і витіснить вас. Набагато краще бути останнім, тобто дати останній великий поштовх на певному ринку і роками або навіть десятиріччями отримувати монопольні прибутки.

6 Кожна монополія є унікальною, але зазвичай це певна комбінація таких характеристик: запатентовані технології, мережеві ефекти, економія на масштабі, брендинг.

7 Якщо ви створюєте новий продукт, який ще не мав попередників, збільшення вартості теоретично нескінченне. Але якщо ви не зуміли винайти ефективний спосіб його продати – ваш бізнес нікчемний, яким би чудовим не був продукт.

8 Стартап, де наробили помилок від самого початку, неможливо виправити.

9 У типовому стартапі власність належить засновникам, співробітникам та інвесторам. Керують компанією менеджери і фахівці, які виконують повсякденні операції. А контроль здійснює Рада директорів, до складу якої зазвичай входять засновники та інвестори.

10 Стартапи не мають платити високі зарплати, адже спроможні запропонувати дещо краще: частка власності у капіталі компанії є однією з форм компенсації, яка може ефективно заохочувати людей на шляху до створення вартості в майбутньому.

11 Гарний стартап повинен мати потенціал для великого масштабування, передбачений його початковою конструкцією.

12 Стартап – це команда людей, об'єднаних спільною метою, і правила життя компанії придатні лише в тому випадку, якщо вони влаштовують цих людей.

5 контрольних питань:

- ✓ Що таке стартап?
- ✓ Де шукати ідеї для стартапу?
- ✓ Поясніть філософію «КІГАІ».
- ✓ Якою повинна бути стартап-ідея?
- ✓ Назвіть способи тестування ідей.