

«Найти соинвестории от 3 млн до 7 млн руб. в хороший проект — не проблема. Это не такая большая сумма (с учётом государственного софинансирования). Написать заявку, оформить документы — это просто опыт. Для многих оформление патента — колossalная нагрузка. А эта процедура в конечном итоге стоит 25 тыс. руб. Это обычный инструментарий», — говорит эксперт.

Маркетинг

Типичная ошибка: стартап начинает делать продукт, не понимая, как, когда и кому его продаст и нужен ли он вообще на рынке.

Дмитрий Сутормин, венчурный инвестор:

— Ко мне обращались ребята с идеей переработки отходов — банок,

бутылок. У них автоматизированная «умная» штуковина, электроника — всё здорово. Спрашиваю: «Как будете зарабатывать?» «В супермаркеты обратимся, наверное, наши автоматы будут покупать, они такие классные», — отвечают. Начали выяснять потребности супермаркетов в таких новациях — никакой перспективы. Зачем нужно было два года разрабатывать эту штуку, когда непонятно, как её монетизировать, если рынка нет, экономика убыточна. Это одна из типичных ошибок больших и маленьких стартапов, которые часто тратят на такие проекты деньги инвесторов, свои и своей семьи. Сначала попробуйте продать, убедитесь, что есть спрос, а после ищите деньги.

Мне нравится создавать новое, активно участвовать в самом процессе,

поскольку есть опыт и возможность помочь кому-то остановить напрасную трату сил, времени и денег. Хотя в жизни случаются всякие истории. Условно говоря, Эдисон в своё время прошёл 30 тыс. экспериментов, пока у него не получилась лампа накаливания. Любой разумный инвестор на трёхсотом опыте сказал бы: «Всё понятно, Эдисон, пора остановиться». К счастью, бывают исключения из правил.

Есть в этом, конечно, и азарт, как в лотерее: «ещё немного — и выиграю», поскольку инвесторами движут страх и жадность. Именно для этого стартапу нужен разумный внешний финансовый арбитр, который на определённом этапе может сказать: «Стоп, ребята, денег больше не дам». И это будет совокупное мнение рынка.

10 причин смерти стартапов

на основе деятельности инновационного центра «Мозгово» ПГНИУ с 2012 по 2019 год

1

Ключевой участник стартапа нашёл работу или получил новую должность.

2

Ключевой участник стартапа увлёкся участием в конкурсах и получением грантов.

3

Завершилось/закончилось финансирование стартапа.

4

Команда стартапа не нашла покупателя продукта/заказчика технологии.

5

У команды стартапа не было цели доводить его до логического конца.

6

Команда стартапа запустила новый, более перспективный проект.

7

Стартап оказался слишком дорогим/затратным/капиталоёмким/финансово неподъёмным.

8

Среди членов команды стартапа произошёл неразрешимый конфликт.

9

Членам команды стартапа не хватило «квалифицированной» при решении возникающих задач/проблем.

10

Процесс запуска стартапа оказался слишком долгим (команда устала его ждать).