

Стартап — это временная структура, предназначенная для поиска и реализации масштабируемой бизнес-модели.

Более простыми словами можно определить стартап как новый коммерческий проект, который создаётся с целью получения прибыли от бизнеса после его успешного развития.

Термин «Startup» с английского переводится как «начало процесса», его «старт». Однако не всякий открывшийся коммерческий проект можно назвать стартапом. Под это определение попадает лишь небольшая часть развивающихся с нуля бизнес-проектов.

В последние годы слово «стартап» стало весьма популярным, правда значительная часть населения употребляет термин не совсем корректно.

Под этим понятием люди подразумевают запуск практически любого бизнеса, вплоть до открытия нового ларька на рынке. Нередко стартап применяют исключительно в отношении интернет-проектов.

И в том, и в другом случае определение может быть правильным: если торговая точка на рынке действует в принципиально новом формате, который можно размножить и использовать в качестве прибыльной бизнес-модели, то это действительно будет успешный startup.

То же самое можно сказать об онлайн-проекте. Если вы запустили принципиально новый сетевой сервис по обслуживанию населения через Интернет, значит, вы сделали успешный стартап и стали перспективным сетевым предпринимателем.

Стартап – недавно созданная компания или организация (иногда даже не оформленная юридически), строящая свою деятельность НА БАЗЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ ИЛИ НОВЫХ, ЕЩЁ НЕ ЗАПУЩЕННЫХ В МАССОВОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ, ТЕХНОЛОГИЙ.

К слабым сторонам стартапа можно отнести нехватку финансирования и непрочное положение на рынке. За рубежом такие проекты чаще всего создаются студентами: иногда такие фирмы называют «гаражными».

Главный показатель успешности нового начинания – готовность бизнес-партнеров вкладывать в него свои финансы. Не всегда стартап основан на чистой коммерции: он бывает информационным, гуманитарным, научным, но в любом случае – перспективным.

Начальная стадия работы над любым стартапом – это создание его прототипа. По мере превращения прототипа в полноценный продукт стартап трансформируется, развивается и масштабируется. Под масштабированием понимается увеличение сферы влияния проекта, связанное с вложением финансов.

Конечная цель успешного стартапа – продажа продукта крупной корпорации или продолжение прибыльного бизнеса в качестве самостоятельной компании. Есть

ещё один вариант – вывод акций проекта на биржу и ожидание его продажи по максимальной цене на рынке.

Стадии стартапа:

№	Стадии	Воплощение	Особенности
1	Pre-seed	Наличие у создателей четкой идеи и понимания, что именно нужно целевой аудитории	На этом этапе обычно отсутствует план реализации идеи
2	Seed-«посев»	Изучение рынка, составление поэтапного плана, подготовка к запуску	Желательно уже на этой стадии думать о поиске инвесторов
3	Прототип	Создание рабочей модели стартапа	Прототип имеет только основные функции и рассчитан на работу в идеальных условиях
4	Альфа-версия	Продукт уже готов, но используется лишь небольшой группой для тестирования и выявления недостатков	На этой стадии вносятся коррективы и устраняются дефекты рабочей модели проекта
5	Закрытая бета-версия	Продукт имеет вполне функциональный статус, привлекается ограниченное количество сторонних пользователей	Уже найдены инвесторы и коммерческие партнеры
6	Открытая бета-версия	Активно привлекаются пользователи, ведётся масштабная раскрутка проекта	Закключаются договора с клиентами, проводятся первые продажи услуг и продуктов

Когда вышеперечисленные стадии успешно пройдены, товар (проект) запускается в массовое использование или производство. Понятно, что без привлечения крупного стороннего капитала масштабное распространение стартапа невозможно.

Вот почему для любой коммерческой идеи инвестор не менее важен, чем оригинальность и новизна. Даже самые гениальные проекты нуждаются в финансовой поддержке.