



SKOLKOVO  
Startup Academy



# Генерация Стартап Идей и методы их оценки

Михаил Хомич

Юрий Митин



**рwc**  
in cooperation with



**Юрий  
Митин**



**КоммерсантъFM**  
радио новостей



**SKOLKOVO**  
Moscow School of Management

- Предприниматели
- Руководители бизнес-инкубатора МГУ
- Преподаватели МГУ, ГУ-ВШЭ и МГИМО
- Слушатели программы ЕМВА СКОЛКОВО
- Авторы передач на КоммерсантъФМ
- Авторы книги «93 и 6 историй успеха в бизнесе»



**Михаил  
Хомич**



**РWC**

in cooperation with

# Бизнес-инкубатор МГУ

- 15 компаний-резидентов отобрано из 323 заявок
- В созданных компаниях работает свыше 160 человек.
- Оборот компаний > 30 млн. руб.
- Объем привлеченных инвестиций свыше 90 млн. руб.
- Рыночная оценка резидентов более 320 млн. руб.



**PWC**

in cooperation with

# О чем мы будем говорить



**Поиск идеи**



**Оценка идеи**



**Презентация  
ваших идей**

# Подробная программа

- Как генерировать бизнес-идеи
- Бизнес-кейсы: истории успеха и неуспеха
- Как оценивать и выбирать лучшие идеи
- Деловые игры, практика, методы убеждения
- Презентация идей

# Но помните!



- «Идея не стоит ничего, миллионы приносит реализация»  
А. Галицкий, глава фонда «Almaz Capital»

# Сколько же стоит идея?



## Аукцион по продаже денег



# Выводы из аукциона

- Важно не только придумать, но и продать идею
- Фокус-группа – отличный инструмент
- Лучше ввязываться в драку – предпринимательский опыт



# Есть одна неприятная тема...



# Другими словами...



Ну, вы понимаете...



# Решение

- Посетить Ideation Day
- Уйти со списком идей и желанием создать собственный бизнес
- Вернуться на

SKOLKOVO  
Startup Academy



**pwc**

in cooperation with

# И еще одна приятная новость

- Работу и свой бизнес можно совмещать!



# О чем мы будем говорить



**Поиск идеи**



**Оценка идеи**



**Презентация  
ваших идей**

# Методы поиска идей

- Поиск на работе
- Поиск проблемы
- Создание потребности
- Анализ зарубежных рынков
- Поиск в СМИ
- Специализированные базы
- Копирование идей
- Мозговой штурм
- Латеральный маркетинг
  - Замена
  - Удаление
  - Комбинация
  - Переворот
  - Смена порядка
  - Гиперболизация
- Франчайзинг
- Модернизация
- ...





# Поиск на работе



**pwc**

in cooperation with

# Поиск проблемы



# Создание потребности



# Зарубежные рынки

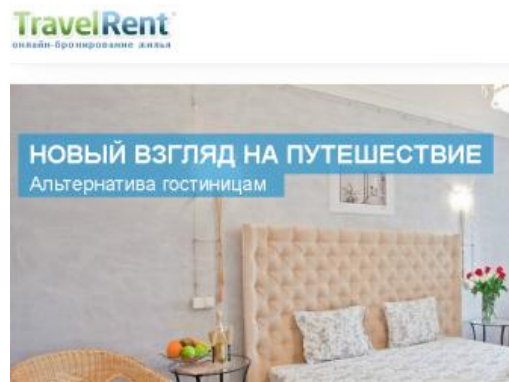
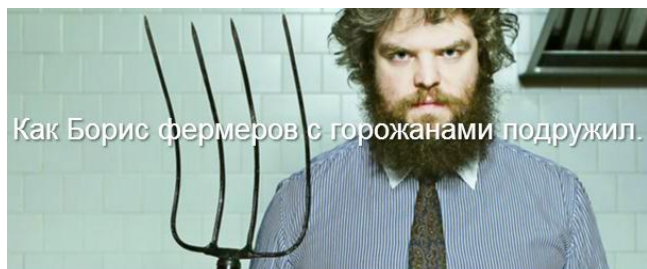


**pwc**

in cooperation with



# Ворует копируем чужие идеи



# Поиск в СМИ



**Коммерсантъ FM**  
Информационное радио

**Forbes**<sup>®</sup>

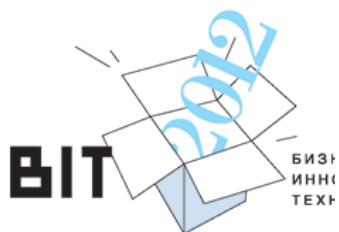


**pwc**

in cooperation with

# Базы идей

BIT ДВ	BIT Урал	BIT Юг	BIT Поволжье	BIT Байкал	BIT Беларусь	BIT Черноземье	BIT Кубань	BIT Пенза
--------	----------	--------	--------------	------------	--------------	----------------	------------	-----------



Инвестиционный форум и открытый конкурс  
для инновационных проектов Internet&Mobile

о конкурсе  
новости  
жюри  
поданные заявки  
финал  
партнеры  
архив 2009-2011

eng



Поданные

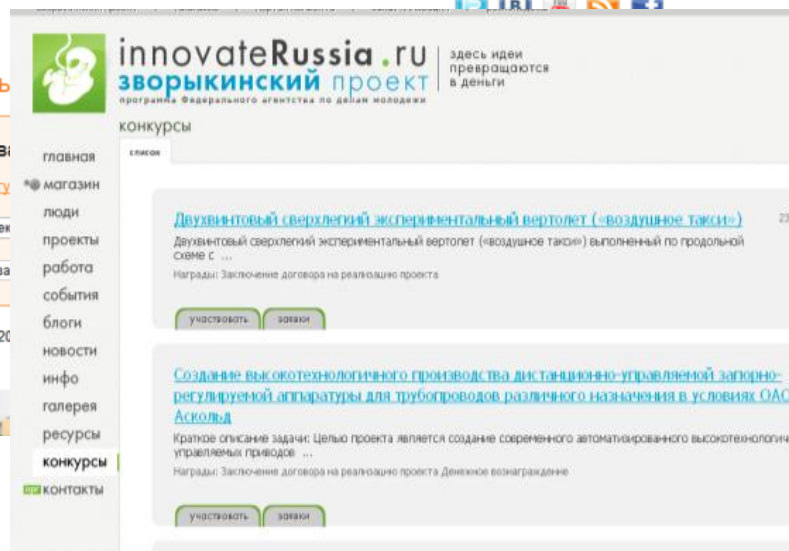
Сортировка

по алфавиту

По типу проек

Введите назва

№ 114, 10.09.20

**innovateRussia.ru**  
здесь идеи превращаются в деньги

звoryкинский проект  
программа Федерального агентства по делам молодежи

конкурсы

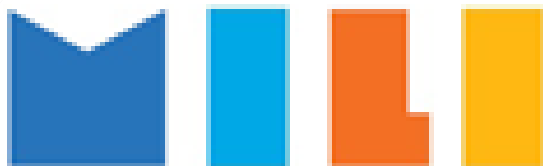
- главная
- магазин
- люди
- проекты
- работа
- события
- блоги
- новости
- инфо
- галерея
- ресурсы
- конкурсы**
- контакты

Двухвинтовой сверхлегкий экспериментальный вертолет («воздушное такси») 23 Дк

Двухвинтовой сверхлегкий экспериментальный вертолет («воздушное такси») выполненный по продольной схеме с ...  
Награды: Заключение договора на реализацию проекта

Создание высокотехнологического производства дистанционно-управляемой запорно-регулируемой аппаратуры для трубопроводов различного назначения в условиях ОАО Аскольда

Краткое описание задачи: Целью проекта является создание современного автоматизированного высокотехнологического управляемых приводов ...  
Награды: Заключение договора на реализацию проекта. Денежное вознаграждение



**PWC**

in cooperation with



# Мозговой штурм



# Франчайзинг



# Модернизация

buy by like®



[.inventarium:mobi()]

# Латеральный маркетинг

## Латеральный маркетинг

Замена

Комбинация

Переворот

Удаление

Гипербола

Порядок



# Латеральный маркетинг



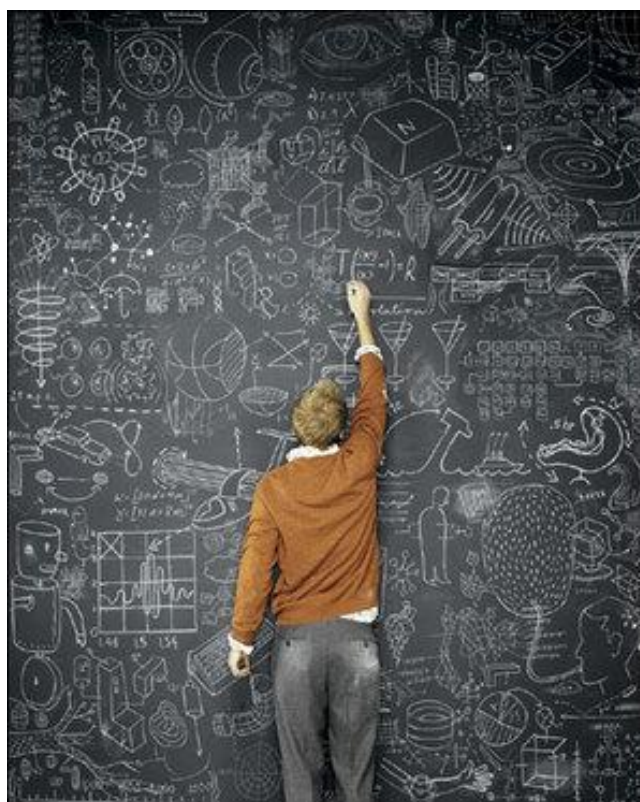
# Методы поиска идей

- Поиск на работе
- Поиск проблемы
- Создание потребности
- Анализ зарубежных рынков
- Поиск в СМИ
- Специализированные базы
- Копирование идей
- Мозговой штурм
- Латеральный маркетинг
  - Замена
  - Удаление
  - Комбинация
  - Переворот
  - Смена порядка
  - Гиперболизация
- Франчайзинг
- Модернизация
- ...



# Практика. Задача. Поиск Идеи

■ Задание придумать **20** идей за **100 секунд**





# Проверка на смелость

■ Устроим конкурс идей!

# О чем мы будем говорить



**Поиск идеи**



**Оценка идеи**



**Презентация  
ваших идей**

# Формальные критерии

1. Срочность
2. Объем рынка
3. Ценовой потолок
4. Расходы на потенциального покупателя
5. Себестоимость
6. Уникальность предложения
7. Скорость выхода на рынок
8. Инвестиции
9. Дополнительное предложение
10. Масштабируемость

# Метод «100 баллов»



Срочность



Объем рынка



Ценовой потолок



# Метод «100 баллов»



10  
■ Расходы на  
потенциального  
покупателя



■ Себестоимость



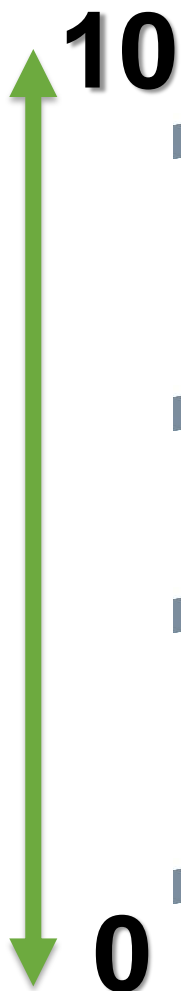
■ Уникальность  
предложения



**рwc**

in cooperation with

# Метод «100 баллов»



10 — Скорость выхода на рынок



— Инвестиции



— Дополнительное предложение

**PANDORA**  
*Jewelry*



— Масштабируемость



in cooperation with

# Еще раз критерии

1. Срочность
2. Объем рынка
3. Ценовой потолок
4. Расходы на потенциального покупателя
5. Себестоимость
6. Уникальность предложения
7. Скорость выхода на рынок
8. Инвестиции
9. Дополнительное предложение
10. Масштабируемость





# Внимание, конкурс!

- За 1 минуту объясните соседу свою бизнес-идею
- За 1 минуту выслушайте бизнес-идею соседа
- За 1 минуту возьмите листочек с критериями и оцените идею соседа
- Получите сумму баллов и верните листочек соседу

# НЕФормальные критерии

1. Мнение экспертов
2. Нравится ли идея вам
3. Проверка на проблему
4. Создание потребности
5. Знание отрасли
6. Ваше хобби
7. Работа из дома





Что говорят  
эксперты?

# Но помните о трех стадиях восприятия идеи!



Кто этого не знал!



Ну, может быть



Что за фигня?



**SKOLKOVO**  
Moscow School of Management



Нравится ли  
вам идея?



**SKOLKOVO**  
Moscow School of Management



## Проверка на «проблему»



**pws**

in cooperation with





**SKOLKOVO**  
Moscow School of Management



Создается ли  
потребность



**SKOLKOVO**  
Moscow School of Management



Знание  
отрасли



**SKOLKOVO**  
Moscow School of Management



Ваше хобби



**рwc**

in cooperation with



**SKOLKOVO**  
Moscow School of Management



# Работа из дома



**pwc**

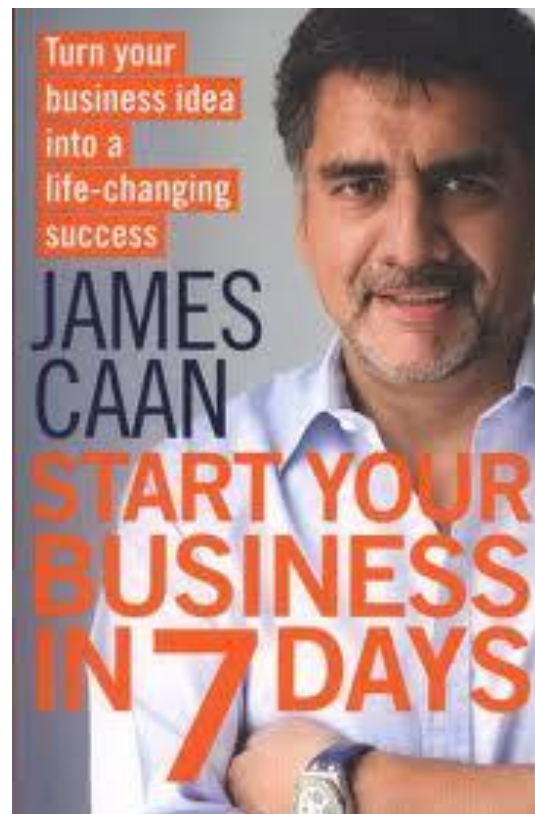
in cooperation with

# НЕФормальные критерии

1. Мнение экспертов
2. Нравится ли идея вам
3. Проверка на проблему
4. Создание потребности
5. Знание отрасли
6. Ваше хобби
7. Работа из дома

# Бонус - советы Джеймса Каана

- Зачем нужен этот бизнес?
- Действительно ли идея удовлетворяет какую-то потребность?
- Соответствует ли планируемая цена той, по которой люди, скорее всего, купят ваш продукт?
- Что можно улучшить в идее?
- Не «Что уникально в моей идее?», а «Что в ней привлекательно?»



**рwc**

in cooperation with

# Правильный подход к оценке идей





# О чем мы будем говорить



**Поиск идеи**



**Оценка идеи**



**Презентация  
ваших идей**

# «Пирамида лидеров»

- Цель – договориться, кто из вас пройдет в следующий тур
- Если вы не договорились – не проходит никто
- Вдвоем пройти нельзя
- На переговоры – 1 минута



**PWC**

in cooperation with

# Пирамида лидеров - выводы

- Не всегда побеждает лучшая идея ;)
- Реальные продажи делают не прямые аргументы
- Реальное время на продажу – 1 минута
- Весь венчурный бизнес это продажи



# Пришло время продать идею



## The Art of the Elevator Pitch

**Making an Impression  
in 30 Seconds or Less**

Donato Dlorio | Founder & CEO  
Broadlook Technologies | [ddlorio@broadlook.com](mailto:ddlorio@broadlook.com)

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ для ИНВЕСТОРА

1. Название проекта
2. Проблема
3. Решение проблемы
4. Бизнес-модель (где деньги?)
5. Секрет Успеха (описание технологии, инновации)
6. Объем рынка и план продаж
7. Конкуренты
8. Команда проекта
9. Финансовая модель (сколько нужно денег и срок окупаемости)
10. Текущий статус проекта (Что есть, чего нет, что нужно, какие планы)



# Немного об Elevator Pitch

- Краткость—сестра таланта
- Презентация должна быть понятна слушателю без специальных знаний предмета. Расскажите ее маме!
- Предложения должны следовать одно за другим базируя утверждения на предыдущих фактах.
- Убедитесь, что Вы понимаете к какой цели Вы ведете слушателя
- Тренируйтесь! Но помните, никогда нельзя быть слишком подготовленным !



# Выбираем победителя

- Смотрим презентации
- Голосуем!



# Что унести с собой

- Как минимум 3 способа поиска идей
- Как минимум 3 метода оценки идей
- Список из 20 бизнес-идей

**Уверенность в начале собственного бизнеса!**

# Идея vs. Реализация



Спасибо за внимание



# Наши контакты

**+7 926 520 5297**

**Facebook – Mikhail  
Khomich**

**Twitter – Khomitch**

**mkhomitch@gmail.com**

**[www.incubator.msu.ru](http://www.incubator.msu.ru)**

**771 01 34**

**Facebook – Yury Mitin**

**About.me\Mitin**

**yury.mitin@gmail.com**

© Mitin, Khomich and partners. 2012

