

Почему проваливаются стартапы?

Константин Михайлович Шурунов.

«Библия маркетологов».

- Geoffrey Moore,
“Crossing the Chasm”.

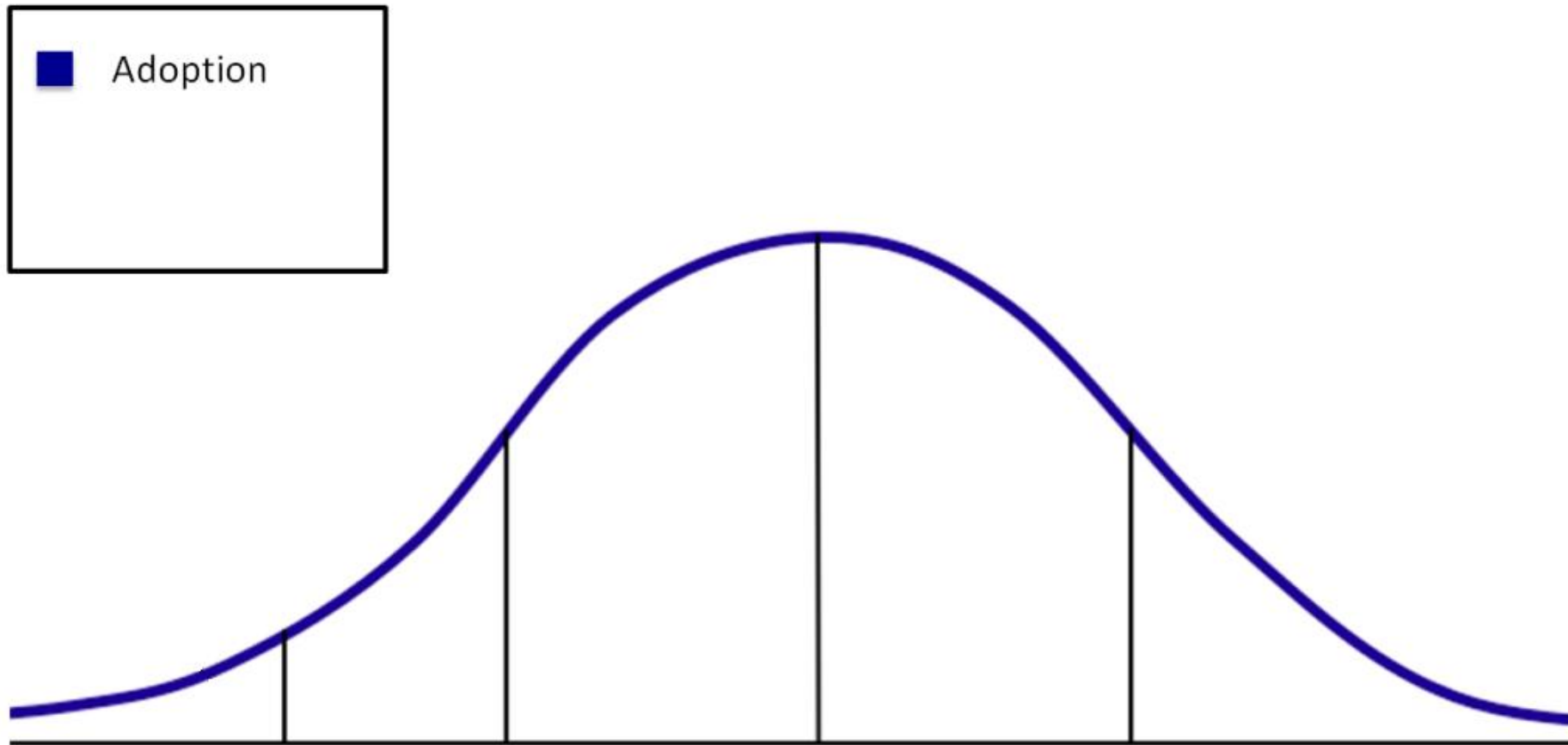
Джеффри Мур,
«Пересекая пропасть» («Преодоление пропасти»).

- Все маркетологи её читали,
никто из них согласно ей не действует.

А что обычно говорят маркетологи?

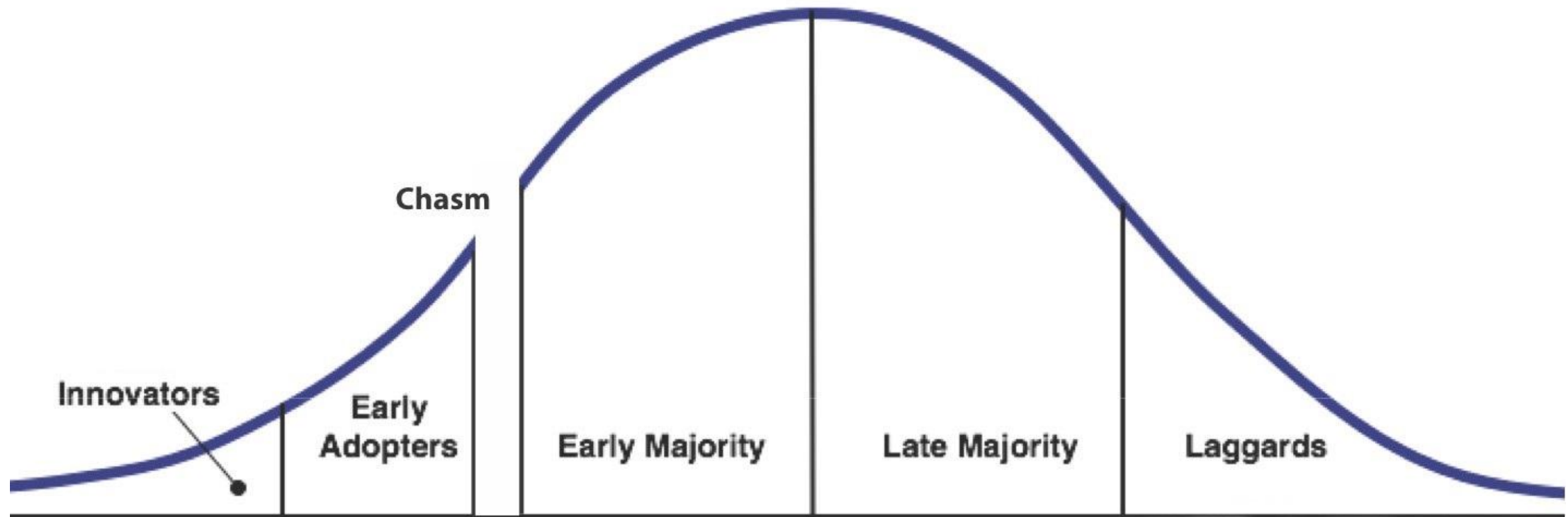
- «Надо вложиться в рекламу».
- «Надо повысить узнаваемость нашей фирмы».
- «Надо построить бренд».
- «Бренд, бренд, бренд...»

Как люди (как всем казалось)
покупают новые технологии?



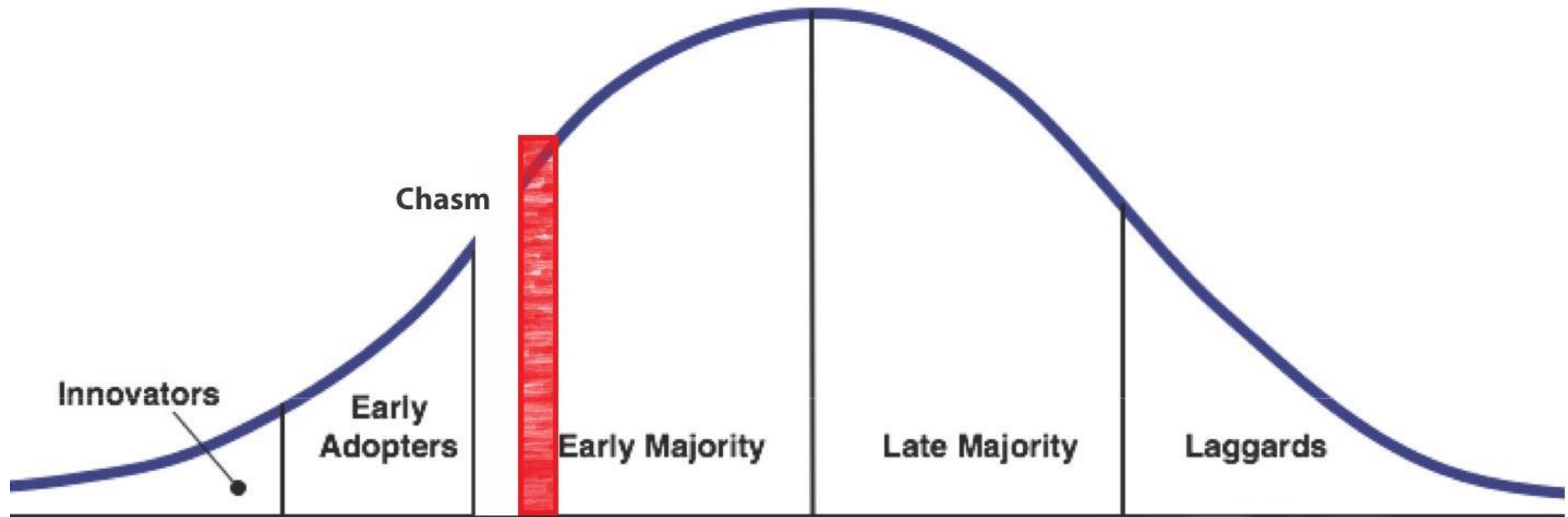
Как люди на самом деле покупают новые технологии?

Technology Adoption Life Cycle



Как люди на самом деле покупают новые технологии?

Technology Adoption Life Cycle



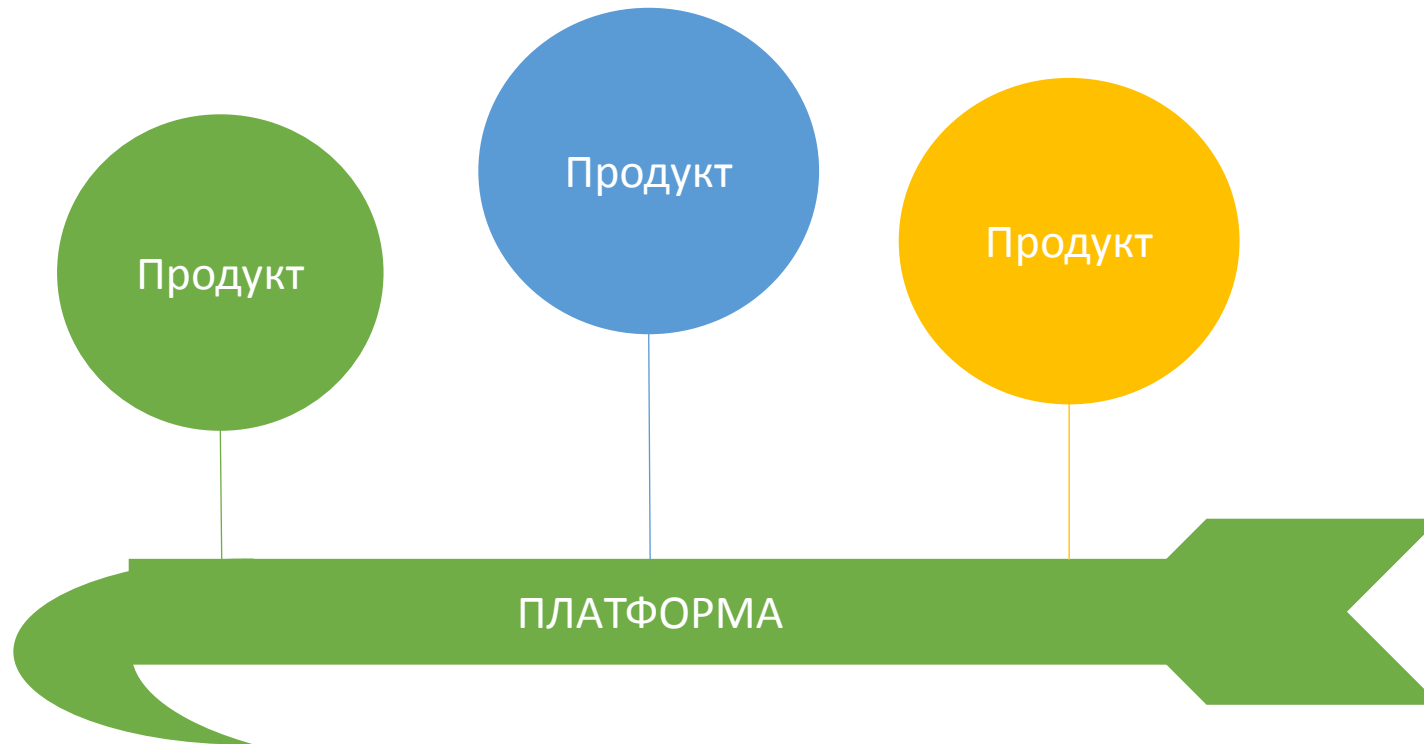
Сегмент для пересечения пропасти.

- Не слишком маленький.
- Не слишком большой.
- С высокой связанностью.

- Documentum.
- Blu-Ray.
- Aelita.

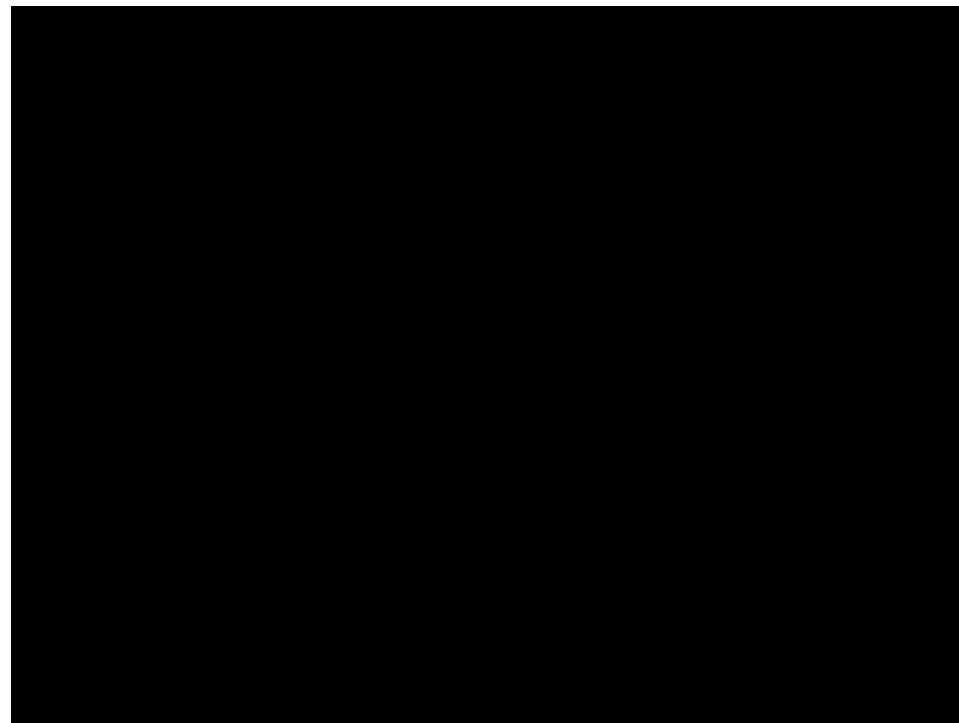
Иллюзия платформы – – стандартная ошибка инженеров.

- Крокодил без шариков не взлетит!



A bit of Fry and Laurie, “Parent power”.

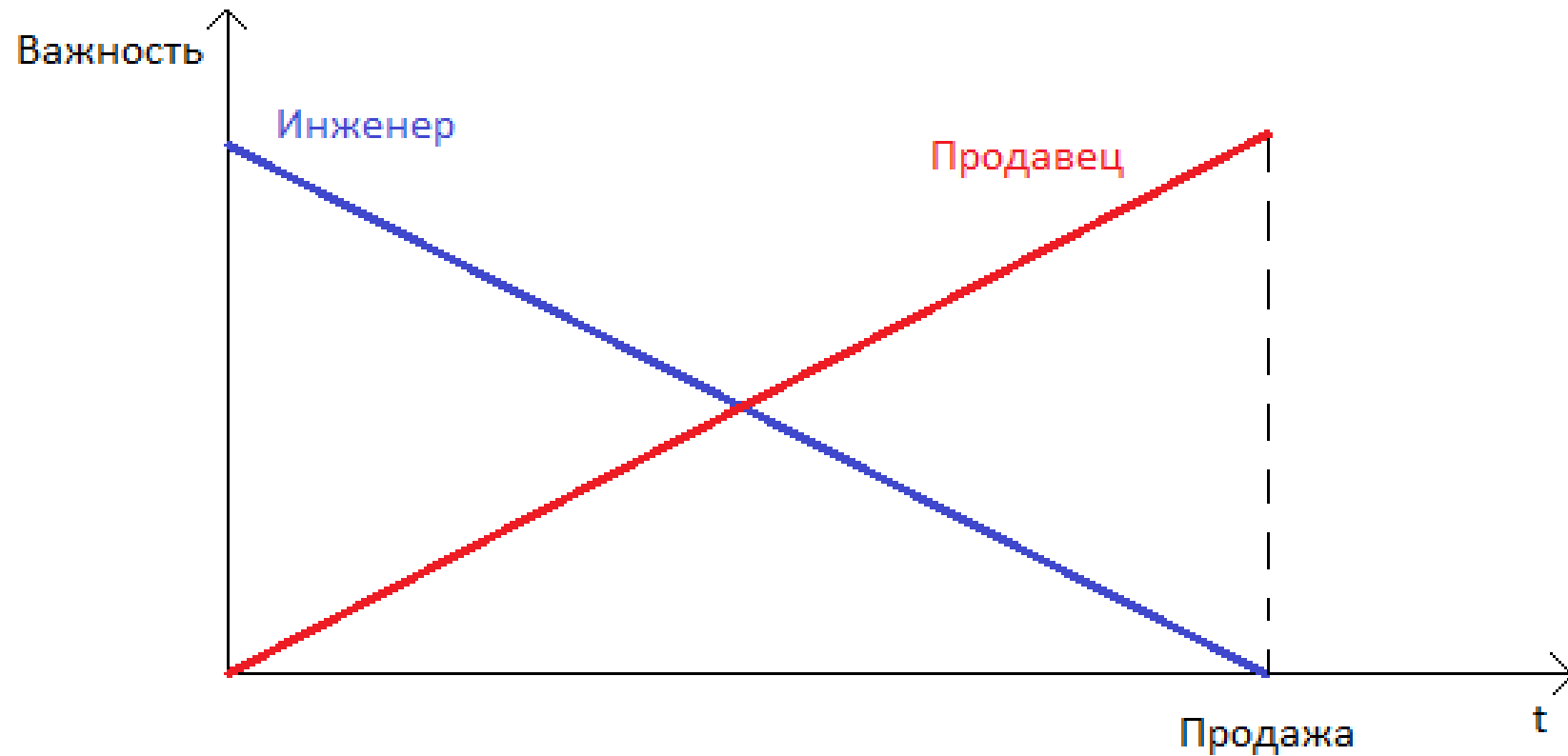
- **Hugh** The normal way to have a son is ... to get married.
- **Stephen** Yes?
- **Hugh** Buy a house and get properly settled in.
- **Stephen** Yes.
- **Hugh** Furniture and so on, and then ... wait for a bit.
- **Stephen** Ah.
- **Hugh** Make sure you eat properly. Three hot meals a day.
- **Stephen** So Michael just sort of turned up, did he?
- **Hugh** Er ... well of course it's a few years ago now, but yes I think one day he was just there.
- **Stephen** And you and your wife have never enjoyed sexual intimacy of any kind?
- **Hugh** Yes, it's very hard for you to believe isn't it...



Что говорят продавцы?

- «У нас была очень продуктивная встреча».
- «Они проявили энтузиазм».
- «Мы подписали меморандум/рамочный договор с дистрибьютором/реселлером/интегратором».
- «Мы выстроили канал продаж!»

Цикл продаж. Vision re-engineering.



Что говорят продавцы?

- «У нас была очень продуктивная встреча».
- «Они проявили энтузиазм».
- «Мы подписали меморандум/рамочный договор с дистрибьютором/реселлером/интегратором».
- «Мы выстроили канал продаж!»
- «Нам нужны лиды, надо вложиться в рекламу»
(лечится просмотром фильма “Glengarry Glen Ross”).

Как пересечь пропасть с очень ограниченным капиталом?

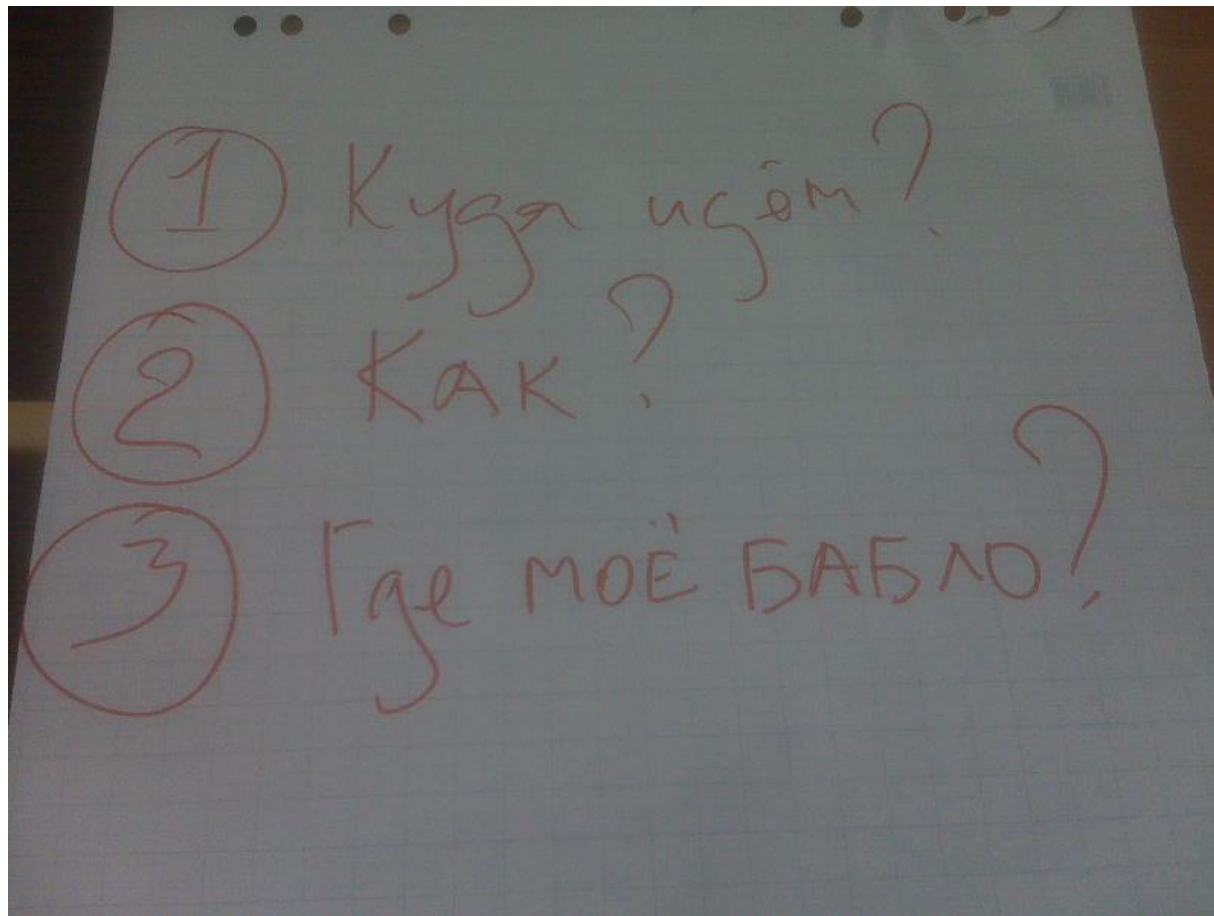
- Eric Ries, “The Lean Startup”

Эрик Рис, «Бизнес с нуля».

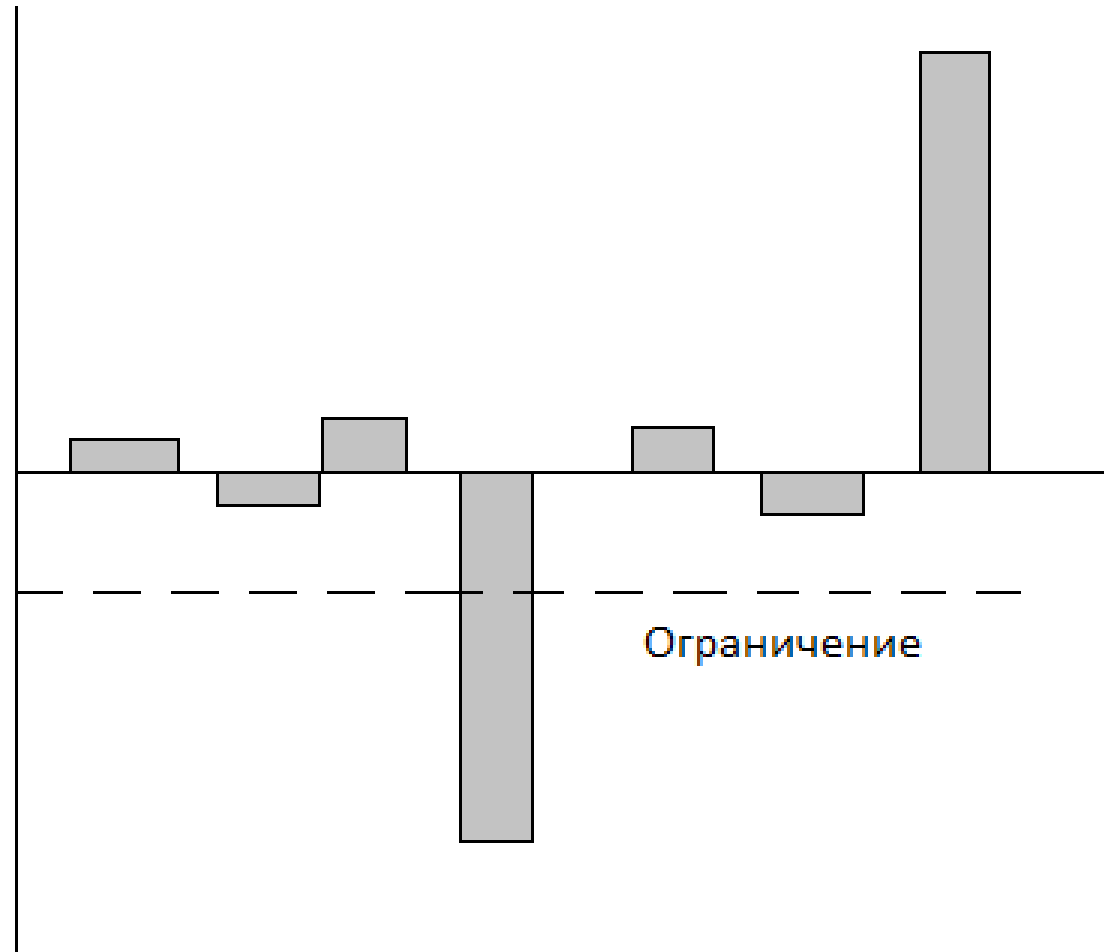
The Lean Startup.

- Эксперимент превыше всего!
 - MVP = Minimal Viable Product (Минимально рабочий продукт).
 - Не полагаться на маркетологов/фокус-группы/...
 - Обратная связь из реального мира.
- Адаптация. Цельность идеи, синкретизм в деталях.
 - Личная ответственность и заинтересованность. «Каждая ошибка...»
 - Выявление системных проблем. Правило пяти «почему?»
- “Fail fast” («Провались быстро»)
 - Разбиение задач на этапы.
 - Наличие стратегии выхода.
- Готовность совершить «вираж».
 - Сколько виражей можно сделать с этим капиталом?
- Главная цель – создание работоспособного бизнеса («вирус»).

Главные вопросы владельца бизнеса.



Lean Startup – это антихрупкость стартапа.



Несколько общих
замечаний.

Разница между инвесторами и инвестфондами.

- Инвестфонды инвестируют в проекты.
- Инвесторы инвестируют в людей.

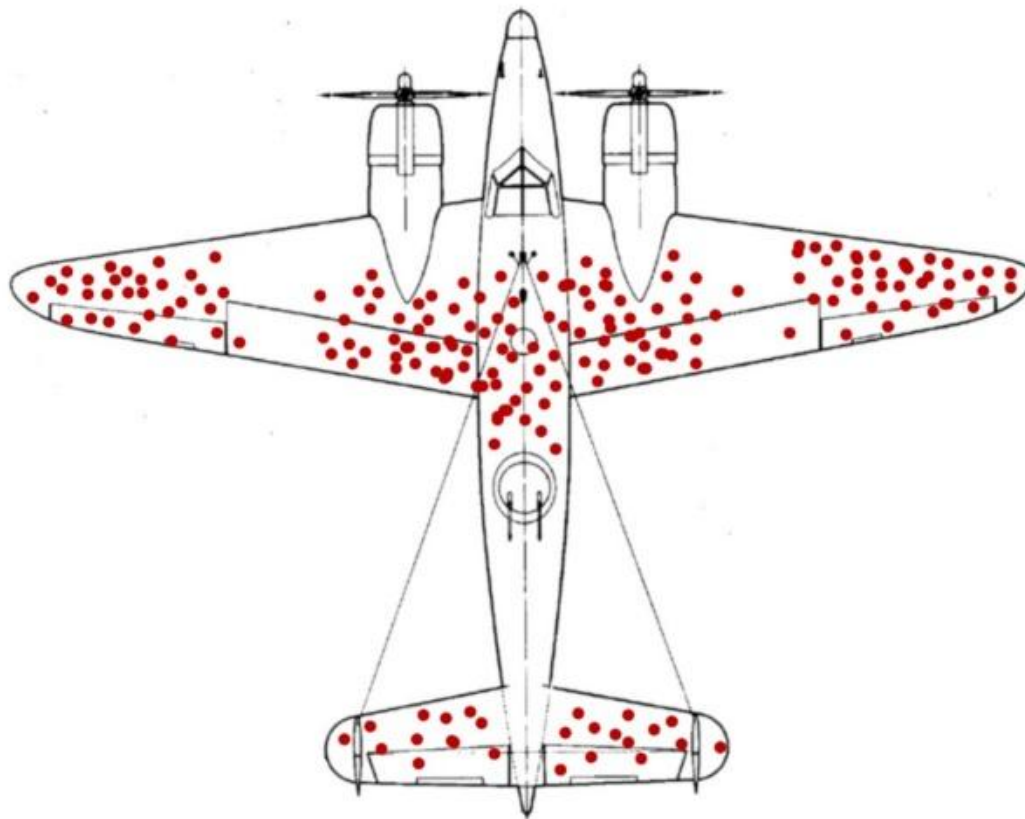
Миф о патентах.

- Завод «Монокристалл».
- Ректификация цинка.

«Ошибка выжившего».



«Ошибка выжившего». Абрахам Вальт.



Один базовый принцип, о котором часто забывают.

- «Без труда не вытащишь и рыбки из пруда».
- «Карма». Нарработка опыта, гибкости, способности увидеть и не упустить положительный результат и т.д.

Вопросы?

- Shurunov@mdis.ru

Следующие лекции.

6. Перспективы современной геополитики.
7. Основы критического материализма.
8. Зачем нужна философия?
9. Что такое мистицизм?
10. ...

«Это не одно и то же!»

- Событие и отдача = аргумент и нелинейная функция аргумента.

Отдача = нелинейная функция события.

$$f(x) \neq ax + b$$

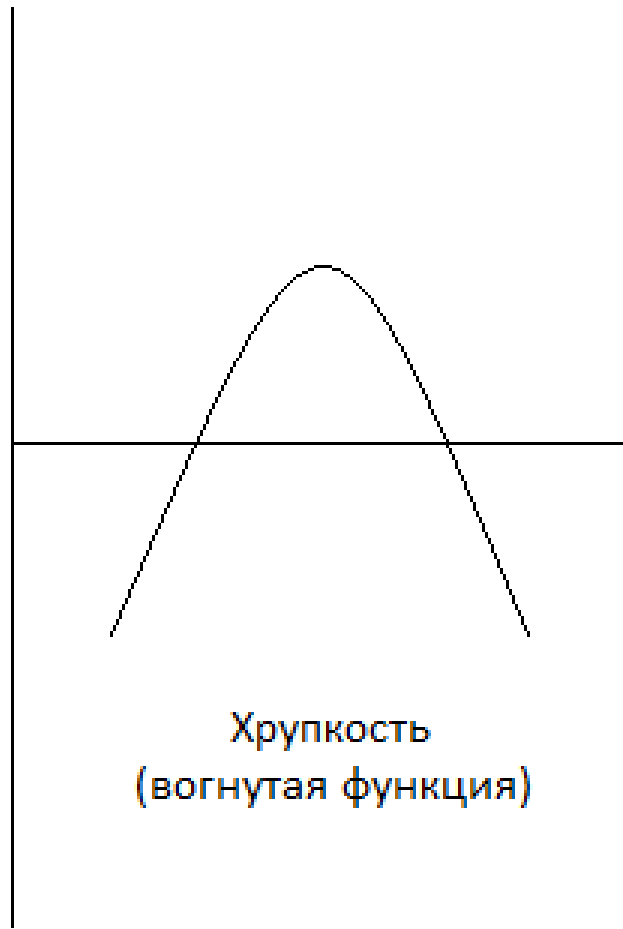
- Заблуждение «зеленого леса». Покер.

$$f(x) \neq g(x); g(x) = g(x, y)$$

Что же такое «русский менталитет»?

- Имперскость (в следовых количествах).
- Устремленность в будущее.
- Размах (огромность).
- Никогда не жертва (Китай и Россия похожи в этом плане).
- Изрядная доля мистицизма.
 - Стремление к справедливости.
 - Надежда на авось (восточная черта).

«Философский камень» Талеба.



Прилаживание против телеологии.

- Эпифеномен – причинно-следственная иллюзия.
 - Коррупция <-> развитие (Великобритания, США, Россия).
 - Образование <-> богатство страны (Эмираты).
- Телеология – целеполагание.
 - Телеологическое заблуждение –
– разновидность искажения нарратива.
 - Случайные и побочные открытия (spin-offs).
- Интеллект нужен для понимания результата.