

02 июля 2010

## «От идеи до IPO»: эксперты рассказали, как построить успешный бизнес

**«От идеи до IPO: как не совершить типичных ошибок при создании и развитии бизнеса» - такой семинар прошел в бизнес-инкубаторе «Ингрия» 30 июня в Санкт-Петербурге. Приглашенные гости встречи - Александр Семенов, генеральный директор «КОРУС Консалтинг», одной из крупнейших российских ИТ-компаний, и Александр Хайтин, независимый free-lance бизнес-консультант - рассказали о новых моделях организации стартап-бизнеса, как построить бизнес с нуля с минимумом затрат, как управлять проектом с участием фрилансеров, как не попасть в традиционные «ловушки» для новичков.**

Александр Хайтин предостерег аудиторию от основных ошибок, которые совершают начинающие бизнесмены. «Стартаперы часто не понимают, какие ограничения накладывает на них «формат» малого бизнеса и с другой стороны не всегда могут оценить свои преимущества. Основные проблемы – ошибки в продажах: продают «не то», «не тем» и слишком дешево. Не могут собрать и мотивировать команду, нет опыта в решении финансовых вопросов», - рассказывает бизнес-консультант. «Часто вредит слишком личный подход к делу – когда команда делает не то, что требуется, а то, что нравится». Среди основных преимуществ малого бизнеса эксперт называет низкие издержки, малые постоянные затраты, возможность работы на

субподрядах. При этом начинающему предпринимателю очень важно определиться, какой бизнес он строит: маленький или с перспективой развития, на продажу или как постоянный источник дохода. «И самое главное в любом бизнесе – продажи. Надо с самого начала четко определиться, как будут построены продажи, какие каналы продаж организовать, где брать клиентов. Также важно продумать, как развивать бизнес. Первый клиент может стать источником средств для дальнейшего развития», говорит Александр Хайтин. Он предостерег стартаперов от вложения личных средств в проект: «Если ради открытия бизнеса вы хотите продать машину или, скажем, стол и три стула, то надо сто раз подумать, начинать ли такой бизнес. Как правило, ничего хорошего из такого подхода не выходит. Еще более плохая идея – брать кредит не на развитие бизнеса, а на его старт».

Не наращивать постоянные расходы, а наоборот, стремиться их постоянно сократить, не заниматься непрофильной деятельностью, не брать кредитов без заключенных контрактов, постоянно развивать каналы продаж и диверсифицировать их, развивать основные конкурентные преимущества – вот основные принципы построения успешного бизнеса, полагает Александр Хайтин. Один канал продаж (или ключевой клиент) не должен приносить больше 30% выручки, считает Хайтин.

Поскольку большая часть присутствующих представляла ИТ-проекты, генеральный директор «КОРУС Консалтинг» Александр Семенов поделился своими представлениями о развитии рынка высоких технологий. Сегодня существует 2 направления развития бизнеса в ИТ – продуктовое (Apple, Microsoft) и сервисы (Google, YouTube, Twitter и пр.), а также близкие к ним услуги (например, системная интеграция).

Сервисное направление является в долгосрочной перспективе более интересным и активно развивающимся. Вместе с тем, на продуктах - гораздо выше прибыль и существует возможность неограниченного масштабирования бизнеса, считает Семенов. Мобильные приложения, интерфейсы и сервисы, Web 2.0, социальные сети, чаты, знакомства, онлайн-игры, сервисы электронного правительства, бесплатные офисные приложения в интернете, SaaS - программное обеспечение как услуга, виртуализация - аренда вычислительных мощностей, видеотрансляции и конференции, – вот основные направления развития ИТ сегодня. Именно поэтому сегодня – удачное время для выхода на рынок небольших команд стартап-проектов: «Им очень повезло со временем выхода на рынок. Чтобы стать успешным, не обязательно сначала долго трудиться в крупной корпорации.

Александр Семенов объявил на встрече с начинающими предпринимателями о старте конкурса стартап-проектов. «КОРУС Консалтинг» заинтересован в проектах, которые работают по модели ИТ-сервисов, или SaaS-модели - ПО как услуга», пояснил Семенов. «Это означает, что доступ к сервису осуществляется только через интернет, для работы с сервисом пользователю не требуется дополнительного программного обеспечения, а сам сервис обладает простым и удобным интерфейсом. Мы готовы выступить в качестве инвестора для таких проектов, обеспечить команду при необходимости рабочими местами, оборудованием, помощью в разработке и выводе продуктов на рынок». Сегодня команда разработчиков может, например, разработать приложение для iPhone и на следующее утро

проснуться если не миллионерами, то по крайней мере, заработав денег для развития бизнеса». При этом если существует цель «заработать много денег», то это вполне можно сделать и в качестве наемного сотрудника, в крупной стабильной компании, за которой – бренд и качественные, известные на рынке продукты, считает Семенов. «Собственный бизнес совсем не обязательно означает быстрые и большие доходы», - отмечает генеральный директор «КОРУС Консалтинг».

Подробности о конкурсе стартап-проектов:

[http://www.korusconsulting.ru/press-center/news/news\\_401.html](http://www.korusconsulting.ru/press-center/news/news_401.html)

**О «КОРУС Консалтинг»:** крупный российский системный интегратор, оказывающий услуги в области управленческого и ИТ-консалтинга, разработки программного обеспечения, ИТ-аутсорсинга. Компания реализует проекты в России, странах СНГ и Европы в таких секторах, как телекоммуникации, ТЭК, логистика, ритейл и дистрибуция, государственный сектор, медицина, химическая промышленность, строительство и пр. Офисы компании – Санкт-Петербург, Москва. Количество сотрудников – 340. Количество клиентов – более 6000.

**Бизнес-инкубатор "Ингрия"** создан Правительством Санкт-Петербурга, является объектом технопарка Санкт-Петербурга в сфере высоких технологий и служит площадкой для запуска малых предприятий, использующих новые знания, технологии и решения. Цели инкубатора - сформировать стоимость компаний, используя человеческий капитал и привлечь в них венчурное финансирование; создать высокооплачиваемые рабочие места в предприятиях инновационной сферы, воплотив стратегию города по развитию инноваций.