

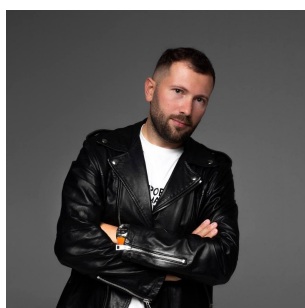
23 ноября 2021

Завод по производству идей. Как работают акселераторы, зачем они нужны стартапам и куда идти с идеей прямо сейчас









Дмитрий Безнасюк,
 Руководитель "Венчурной
 студии DPL KORUS
 Консалтинг"

По данным [Startup Genome](#), 9 из 10 стартапов терпят неудачу. Возможных причин «смерти» много: недостаточно протестированная гипотеза, неподтвержденная юнит-экономика, неверная стратегия или просто неудача в подходе к продажам.

«КОРУС Консалтинг» постоянно генерирует новые продукты и сервисы. Но запускать их в формате новых направлений и департаментов долго и дорого, каждый такой провал больно бьет по бюджету. Мы искали способ быстро тестировать идеи и ставить их на рельсы — и в результате запустили собственную стартап-студию, которая помогает быстро проверять гипотезы и экономить на провалах. В этой статье Дмитрий Безнасюк – руководитель "Венчурной студии DPL KORUS Консалтинг" делится опытом и рассказывает, какие бывают акселераторы и что предлагают стартапам.

Разные типы акселераторов решают разные задачи

Формат акселераторов появился довольно давно, во время «бума доткомов». В 2005 году Y Combinator вместо длительного «взрачивания» компаний предложил быструю программу подготовки проекта и небольших посевных инвестиций за 3 месяца. Формат пришелся по вкусу инвесторам и прижился. Сегодня в России акселерационные программы предлагают многие фонды и даже частные компании.

Можно выделить 4 типа отечественных венчурных акселераторов. У всех них разные модели работы и разные задачи.

Классический акселератор

Чаще всего это акселерационная программа при венчурном фонде (фонд так же может быть ее партнером). Процесс акселерации занимает три-четыре месяца, по прошествии которых у стартапа появляется более понятное позиционирование, он понимает, что делает и почему ценен для рынка. Самые известные примеры традиционных акселераторов в России – это ФРИИ, GenerationS, Fintech Lab, Global Venture Alliance, акселерационные программы «Сколково». На международной арене это упомянутый выше Y Combinator, 500 Startups, Starta Accelerator, Techstart и многие другие.

Как это работает

Специалисты акселератора находят стартапы на рынке. Специалисты, менторы и трекаеры помогают выстроить структуру компании, ключевые процессы и упаковать продукт (или его MVP) взамен за опцион или оплату программы. По итогам акселерации проекты представляют результаты своей работы фонду, а иногда и другим приглашенным инвесторам в рамках демо-дней.

Что получает стартап

Экспертизу и контакты, которые требуются для развития бизнеса. Команда акселератора корректирует процессы, которые не продуманы или «сломаны» в стартапе, помогает выстроить бизнес-модель, найти верное позиционирование, выстроить коммуникацию.

Результат

Не все стартапы получают после акселерации одинаковые результаты. Часть не получает ничего или закрывается. Часть выходит чуть лучше, чем они были до программы. А кто-то действительно «взлетает» и получает инвестиции. Все в руках команды.

Корпоративный акселератор



Внутри крупных компаний уровня enterprise часто создается один или даже несколько корпоративных акселераторов. Формат уже успешно тиражируется: «Сбер», «МТС», «Мегафон» давно могут похвастаться собственными структурами по отбору и выращиванию стартапов.

Зачастую подобные программы акселерации компании запускают через собственные инвестфонды. Такой формат работы успешно используют «Северсталь» и «Кировский завод». В таком случае программа стартует на более поздних стадиях, уже после первых раундов инвестиций.

Как это работает

Основным заказчиком инноваций при подобном формате является компания или ее конкретное подразделение. Такая структура работает с внутренними продуктовыми командами в компании или ищет решения на внешнем рынке. Цель — найти идею и пилотировать ее на существующей базе для улучшения внутренних бизнес-метрик и создания новых продуктов, которые поддержат развитие компании.

Что получает стартап

Прежде всего — доступ к экспертизе и к клиентской базе большой компании. Стартап уже на старте получает работающий канал продаж и поддержку материнской компании. Проект может быстро выйти на продажи и получить первых клиентов.

Результат

Из программы корпоративной акселерации стартап выходит с подтвержденной бизнес-моделью и первыми продажами. А еще — с поддержкой крупного бренда, участвующего в жизни молодой компании.



Формат удобен, потому что зачастую не требует «живой» платы за участие в программе — акселерацию проводят в обмен на долю в проекте с возможностью ее дальнейшего наращивания (размер доли обсуждается в каждом конкретном случае).

Оунеры, целью которых является запуск и продажа работающего стартапа, также получают возможность выгодно продать свой проект.

Венчурная студия

Интересный формат, который пока не так распространен в России, при котором акселерационную программу проходят не только работающие бизнесы, но и идеи.

Сейчас в России почти нет примеров работы в таком формате. Компания Admitad и МТС работают в этом формате с B2C-продуктами. В этом году мы запустили собственную венчурную-студию для проектов, целящихся в B2B-рынок.

Как это работает

Цель студии — провести оценку идеи или бизнеса, добавить к ним ресурсы: организационные, финансовые, маркетинговые, технические. Она помогает собрать проект из частей, доукомплектовать (например, набрать недостающих сотрудников) и вывести его на рынок. Или, если стартап в каком-то виде уже был на рынке, перевести его на новый уровень.

Конструкция венчурной студии сложная и многовекторная. Специалисты студии — эксперты в огромном количестве областей: продуктивном менеджменте, маркетинге, бизнесе. При таком формате работы важно не только грамотно тестировать гипотезы и собирать MVP, интересный



конкретному сегменту рынка, а формировать команды и учить их правильному взаимодействию.

Что получает стартап

Ресурсы для запуска, поддержку и продуктовый опыт. Если для запуска стартапа не хватает людей (разработчиков, digital-маркетологов, продажников), студия находит их и интегрирует в команду. Если не хватает средств на рекламу, она финансирует первые кампании.

Стартап или идея становятся частью большой компании и получает все плюсы сотрудничества с корпорацией (доступ к клиентской базе, инвестициям, экспертизе) — но без излишней бюрократизации и сложных процедур.

Результат

Формат подходит не только для предпринимателей, которые уже запустили стартап. Он подходит тем, у кого есть идея, но они не знают, как подойти к ее реализации, или не могут найти первое финансирование. Вместо стадии Friends & family можно обратиться за поддержкой в венчурную студию.

Развиваем идеи и компании — развиваемся сами

В апреле 2021 мы запустили собственную венчурную студию Digital Product Lab — DPL. Задачей было не только привлекать идеи извне. В нашей команде развит дух предпринимательства, и мы хотели создать структуру, в которую все наши сотрудники могли бы прийти со своей идеей и получить поддержку: ресурсы и экспертизу.

Мы постоянно проводим сбор заявок от сотрудников и директоров департаментов, оцениваем их (делаем скоринг идеи и рынка для продуктовой идеи), проводим диагностическую сессию для определения

точек развития и ищем внутреннего бизнес-заказчика. Идеи, прошедшие такой отбор, попадают в программу DPL. Там при поддержке трекеров и экспертов проект проходит путь до MVP и первых продаж по методике LeanStartup.

При наличии рынка для масштабирования подтвердившие ценность решения получают дальнейшее финансирование.

DPL сам по себе — стартап. Нашей задачей было создать максимально гибкую форму работы, свободную от излишней бюрократизации. Наша цель — быстро меняться и быстро расти, делать это в рамках корпоративной оргструктуры было бы невозможно.

Также это позволяет нам чувствовать себя не внешним консультантом и советчиком, а полноценным партнером стартапа. Мы заинтересованы в его развитии, росте и успехе.

Модель помогла нам с начала года запустить более десятка продуктов .
Сейчас мы продолжаем работу над собственными продуктами и масштабируем модель, сотрудничая с другими компаниями и помогая им налаживать работу с новыми идеями.

Существует множество форматов, позволяющих бизнесу работать с идеями и не рисковать огромными суммами, как это может происходить в случае прямых инвестиций. Акселерационные программы — эффективный способ обезопасить инвесторов, а также работающий инструмент для проверки и выращивания стартапов.

Но для того, чтобы запустить акселератор, недостаточно лишь инвестиций. Необходимо детально продумать программу, а также найти квалифицированных специалистов, которые смогут превратить начинающих предпринимателей в работающую бизнес-команду. Расскажем об этом в наших следующих статьях.

Источник: VC.ru