



Подкаст "претприемачки пат"

Епизода #17: "Што мора да направите како еден стартап претприемач"

Со Д-р Драган Шутевски

Датум на објава: 31/10/2013

Оваа недела малку во изменет термин, односно со задоцнување наместо во понеделник одиме во четврток.

Но, добро како што веќе најавив, во оваа епизода ќе зборувам за тоа "што мора да направите како еден стартап претприемач."

Уште на почеток да напоменам дека оваа епизода на претприемачки пат всушност ќе биде надополнување на постот кој го напишав на претприемач насловен како 20 мора за стартап претприемачи. Во тој наслов само ги нафрлав тие 20 „мора“ кои се дел од една листа на 100 такви мора. Таа листа како што напишав и на претприемач ја подготвив уште во 2009 година, а сега истата таа листа само што ја проширив со уште 87 нови „мора“ кои очекувам по уште едно седнување и преразгледување лесно ќе ја надминат бројката 200.

Во секој случај зборуваме за стартап што истовремено претставува процес, но и градење на еден ентитет како стартап бизнис. Претприемачот кој го стартува тој стартап го нарекуваме стартап претприемач кој едноставно ја покренува машинеријата на стартап процесот со цел да изгради успешен но и одржлив бизнис. Е, сега тука и кога станува збор за успешен и кога станува збор за одржлив слободно можам да кажам дека мнозинството не успеваат. Затоа и служат тие скоро 200 мора кои ги развивам.

www.pretpriemac.com

Сепак, тука нема да можам да зборувам за сите тие 187 колку што ги имам на најновата верзија на таа листа, туку ќе зборувам за оние 20 мора кои ги набројав во тој пост на претприемач и за кои сметам дека се едни од најважните и едни кои имаат потенцијал во голем дел да ви помогнат во постигнување на целта за градење и на успешен и на одржлив бизнис.

Но, како прво мора да напоменам дека оваа подкаст епизода ви е обезбедена од [премиум претприемач](#), онлајн платформа за претприемачко учење и виртуелен консултант за малите бизниси. Можете да откриете повеќе детали за премиум претприемач на премиум точка претприемач точка ком.

Па да започнеме со содржината на оваа епизода...

Еден стартап процес спаѓа во групата на најтешки процеси за секој потенцијален, па и постоечки претприемач. Прво условите во кои функционира еден стартап се доста тешки услови особено поради неизвесноста во која мора да работи, немање на доволно ресурси како човечки, така и материјални и финансиски ресурси. Не се знае дали трудот ќе се исплати или не, затоа што едноставно мора да се вложи и време и пари да се изгради нешто, а потоа да се мери успешноста на пазарот.

Во секој случај задачата не е лесна. Од самото стартување на процесот, преку соодветно менаџирање на истиот и ефикасно и ефективно доближување до завршување на процесот ќе имате многу препреки. Препреки кои ќе се појават заради самата природа на односите кои функционираат во еден стартап, но и препреки кои никој не може ниту да ги претпостави ниту да ги знае се додека не започне со самиот процес. Затоа и посветувам големо внимание на овој процес на претприемач каде можете да најдете навистина многу вреден и значаен материјал.

Уште нешто би сакал да споменам и да расчистиме пред да започнеме со објаснување на тие 20 мора. Ме прашуваат постоечки претприемачи зошто да се фокусирам на оваа тема кога нив не им е потребна. Ме прашуваат и менаџери кои исто така сметаат дека оваа тема не им е потребна. Но, мора да нагласам дека стартап процес не е само процес на започнување на нова компанија, стартап процес може да биде и стартување на нов проект

www.pretpriemac.com

во постоечки бизнис, или пак започнување со градење на нова дивизија во поголема организација. Затоа сметам дека темава е важна за сите, односно како за потенцијални претприемачи, така и за оние кои веќе се наоѓаат во стартап фазата, така и за оние кои веќе имаат бизнис, но и за менаџерите во некои поголеми организациски системи.

Значи, главната премиса на оваа епизода се 20 мора во вид на способности, однесување и активности на стартап претприемачи во еден стартап процес.

Сега да започнеме со нај нај главната содржина на оваа епизода.

Започнуваме со првото мора, а тоа е...

1. Мора да започнете доколку сакате да бидете стартап претприемач

Иако можеби изгледа премногу очигледно, сепак праксата ми покажала и уште ми покажува дека оваа мора е нешто што недостасува кај голем број на потенцијални стартап претприемачи. Велам потенцијални, за тоа што тоа се луѓе кои имаат добри идеи но сеуште не ги реализирале затоа што едноставно сеуште не започнале ништо конкретно со таа идеја. Едноставно добрата идеја, која како што веќе знаете доколку сте редовен читател на претприемач претставува потенцијална бизнис енергија, едноставно умира, ја нема, веќе е заборавена.

Затоа како прво нешто што мора е да започнете. Тоа значи елиминирање на стравот, фаќање за работа и туркање се додека не се изведе на вистинскиот пат работата. Сега, многумина ме прашуваат лесно е да се каже, но тешко е да се започне, ми требаат пари, ми требаат луѓе, ми требаат материјални ресурси... Но, започнување не значи дека за еден ден треба да имате фирма која ќе биде целосно функционална и оперативна. Започнување може да значи ставање на бизнис идејата на листа хартија, во книга со бизнис идеи, анализа, истражување и проучување на истата како би се дознале некои работи во однос на потенцијален пазар или купувачи, конкуренти или пак кои треба да бидат следни чекори.

Тоа е започнување, тоа е првиот чекор кој не значи дека бара да го имате готовиот производ, но значи дека сте започнале, значи сигурност дека ќе продолжите да работите низ процесот. Идеите кои се само во глава се забораваат, но идеите кои се ставени на лист хартија, преработени и доработени даваат многу поголема движечка сила во еден претприемач да продолжи да работи на нејзино развивање се додека на оформи еден одржлив бизнис.

2. Мора да имате способност да ги забележувате и гледате потребите

Креирање на бизнис преку стартап процес значи дека вие ќе работите на задоволување на нечии други потреби, како сегашни така и идни. Тоа се потребите на вашите потенцијални купувачи.

Оваа мора значи дека вие сте способен да влезете во кожата на вашиот потенцијален купувач и да ги дознаете неговите сегашни и идни потреби. Знаем дека изгледа тешко, но сепак тоа мора да го вежбате и да го применувате. Сепак целта е да имате една листа на потреби која би била колку што може поблиска до оние вистинските потреби на вашите купувачи.

Можеби некој ќе праша сега зошто пак идните потреби. Затоа што идните потреби ќе ве подготват да бидете уште посремен во менаџирање на стартап процесот во кој се наоѓате.

3. Способност да откривате и забележувате скриени проблеми

Суштината на успех на стартапи е да вие како еден претприемач или пак потенцијален претприемач имате способност да ги забележите скриените проблеми. Оваа не значи дека видливите проблеми треба да ги игнорирате, но значи да ги откриете и невидливите проблеми преку кои ќе изградите навистина една силна супериорна вредност, но и стартап конкурентска предност за што секој стартап треба да се стреми.

Можеби е потешко убедување за скриени проблеми, но сепак трудот вреди. На пример, пред некој месец гледав еден производ на стартап компанија, но да ви кажам не бев нешто

www.pretpriemac.com

многу воодушевен. Зошто. Затоа што фокусот го ставила само на проблем кој знам дека го имам и кој сите знаат дека го имаат и кој веќе на некаков начин се решава од други компании. Бидејќи станува збор за производ за менаџирање на социјални медиуми и градење на интерна комуникација во компанијата, моето прво прашање што си го поставив беше што тие ми нудат повеќе од да кажеме Hootsuite кој го користам за таа намена и за кој плаќам некаде околу 5\$ месечно.

Затоа сметам дека скриениот проблем, кој можеби ќе ве намачи за да го откриете и да го убедите потенцијалниот купувач дека постои е значаен за да ви помогне да веднаш се забележи разликата меѓу вас и вашата конкуренција.

4. Мора да започнете со мали чекори

Мислам дека не треба многу да зборувам за оваа бидејќи минатата недела го елаборирав во едно [видео на претприемач](#) до кое ќе имате линк на оваа епизода на претприемачки пат.

Затоа ќе продолжам со петото мора, а тоа е...

5. Различна технологија за да прибирате информации

Еден стартап без информации од пазарот, поточно од купувачите има мали шанси, ако не и воопшто нема шанси за да успее. Можеби една од првите работи кои ќе треба да ги направите е да воспоставите систем кој ќе содржи различни технологии кои ќе ви овозможат постојан прилив на разни информации поврзани со вашата работа.

На пример, технологија за прибирање на информации, технологија за анализа на информации, технологија за различен преглед на анализираните информации итн. Мора да напоменам дека мора да бидете внимателни во однос на анализа и интерпретација на информациите, бидејќи различен приказ на исти резултати од анализи може да доведат до различни заклучоци од ваша страна и што е уште пострашно некои од тие заклучоци може да бидат сосема погрешни.

6. Мора да создадете тим од исклучително квалитетни луѓе

Без тим на кој вие и вашиот стартап ќе можете да се потпрете во стартап процесот ќе ви биде навистина многу тешко. Знам дека веднаш ви поминува низ глава дека тоа значи трошење на пари кои ги немате во оваа фаза од развојот на вашиот бизнис. Но, иако оваа е точно, сепак можете да се обидете во градење на еден таков тим. Можеби тоа ќе бидат вашите партнери во креирање на бизнисот, или пак на ентузијастички кои сакаат да работат за еден стартап или пак ќе ви помогне некој кој ќе го платите, сепак мора да размислувате за градење на тим од квалитетни луѓе.

7. Инсталирајте претприемачка и стартап возбуда во тимот

Веќе кога ќе изградите тим на кој можете да се потпрете, многу е важно да инсталирате претприемачка и стартап возбуда кај секој член од тимот. Зошто?

Затоа што ќе има многу грешки, падови, неуспеси... Кои пак не смеат да доведат до разочарување, туку треба да претставуваа поттик за продолжување и искористување на искуството од тие несакани последици.

8. Мора да развиете стратегија за вашите купувачи

Точно така. Мора да развиете стратегија не прво за вас, туку за вашите купувачи која ќе покаже како вашите купувачи ќе растат, ќе се подобрат и ќе профитираат со помош на вас и вашиот стартап.

Главната улога на еден стартап е да најде купувачи бидејќи без нив, нема да може стартапот да стане вистински, одржлив бизнис. Затоа традиционалната школа за креирање на компанијска стратегија при градење на стартап не дава резултати. Стратегија за купувачи која ќе ви каже како тие ќе растат, ќе се подобрат и ќе профитираат со помош на вас и вашиот стартап ќе претставува основа на која и вие ќе ја градите вашата работа.

Понатаму, деветото мора е...

9. Наплаќате доволно за производот или услугата кои ги испорачувате

Оваа е едно многу важно мора, бидејќи едноставно ако го нема со 100% сигурност се движите кон провалија и пропаст како на вашиот стартап, така и на вас како стартап претприемач.

Главното правило е да ги покриете сите трошоци за добивање и за продавање на вашиот производ или услуга да бидат помали од цената со која ќе ги продавате. Можеби изгледа логично, но имам забележано доста грешки кај потенцијални претприемачи во однос на оваа мора, па затоа морав и да го споменам во оваа листа.

10. Мора да имате способност за работа со бројки

Системот за следење и мерење на перформанси во целост ќе биде базиран на бројки, а од него ќе зависат клучните одлуки кои ќе треба да ги донесете.

Сакале вие или не сакале, бројките ќе играат важна улога низ целиот стартап процес, затоа мора да бидете навистина способен лесно да баратите со бројки.

Да, преминеме на единаесетото мора, а тоа е ...

11. Вашиот стартап низ призма на еден поголем еко-систем

Една грешка која постојано се провлекува кај стартап претприемачи е токму недостатокот на истите да го гледаат стартапот низ призма на еден поголем еко-систем во кој и тој стартап е составен дел од него. Ниеден, ама баш ниеден стартап не може да функционира изолирано сам за себе. Тука се купувачи, партнери, конкуренти, снабдувачи... Сите тие се на некаков начин се дел од еко-системот кој постои и функционира на некаков начин.

Прашањата во вид дали технологијата е доволно развиена за изработка на вашата временска машина како дел од вашиот стартап секогаш ќе бидат актуелни, и затоа не смеете да ги заборавате.

Дванаесетото мора е дека...

12. Мора да ги отстраните сите можни граници кои ви се привидуваат

Граници не постојат и тоа е факт. Но, границите самите си ги поставуваме, што од незнаење, што од ограниченост, што од обични грешни проценки.

Доколку гледате некои граници на функционирање на вашиот стартап, на начини, на идеи на изведување или на било што друго мора да бидете свесни дека тие ви се причинуваат и мора да ги отстраните доколку сакате да продолжите на вистинскиот пат.

Да преминеме на тринаесетото мора, а тоа е...

13. Мора да бидете и менаџер, нема бегане

Точно така, нема бегане, мора да бидете и менаџер, без разлика дали вам ви се допаѓа таа работа или не ви се допаѓа. Едноставно градите тим, раководите со луѓе, планирате, спроведувате, контролирате и проверувате, мотивирате.... Тоа е менаџирање.

Како четринаесетотот мора е...

14. Мора да зборувате со вашите потенцијални купувачи

Се супер испланирав, имплементирав, а купувачите не сакаат да го купуваат мојот производ или услуга. Најстрашната изјава од некој стартап претприемач, која за жал многу пати ја имам слушнато.

Сакате да не дојдете во ваква ситуација? Тогаш мора да зборувате со вашите потенцијални купувачи и пред да започнете со вашиот стартап и преку нивниот фидбек да го подобрувате вашиот производ или услуга.

Петнаесетото мора е...

15. Мора да користите маркетинг и пред да започнете со стартапот

Можеби мислите дека развојот, дизајнот и производството се поважни во стартап фазата отколку маркетингот кој ќе треба да настапи на сцена подоцна кога ќе се искристализираат работите со овие, но сепак тоа е едно многу погрешно мислење кое може да доведе до катастрофални последици.

Зошто погрешно мислење? Зошто катастрофални последици?

Затоа што маркетингот е цврсто поврзан и со развојот, и со дизајнот, и со производството. Информациите кои ќе ги даде маркетингот, кои всушност претставуваат знаење за купувачите, знаење за конкуренцијата, знаење за пазарот воопшто, знаење за индустријата или пак знаење за снабдувачите ќе претставуваат основа за движењето во сите останати функционалности во текот на креирање на вашиот стартап. Тие се основниот крвоток во еден стартап бизнис кој доколку запре, запира и целиот стартап процес кој има за цел да создаде успешен и одржлив бизнис.

Затоа мора да го користите маркетингот и пред да започнете со вашиот стартап, и во текот на започнување и по започнување.

Да преминеме сега на шеснаесетото мора, а тоа е...

16. Мора да користите системски пристап при градење на стартапот

Иако оваа мора го ставив на шеснаесетата позиција, сепак тоа не значи дека важноста и потребата му е намалена. Напротив, оваа мора е нешто неверојатно корисно за секој стартап бизнис.

Во многу случаи се мисли дека системите не се потребни затоа што во стартап фаза сеуште не знаеме дали ќе успееме да дојдеме до производ или услуга која ќе помине на пазарот, односно дали ќе успееме да изградиме бизнис со потенцијал на успешност и одржливост. Сепак, мора да бидете свесни дека онаа што во овој процес ќе го правите

значи и градење на темели на вашиот бизнис на кои ќе се потпираат и базираат утрешните одлуки и успехот на вашиот бизнис.

За да еден бизнис биде одржлив бизнис, значи дека тој бизнис мора да има системи на кои и по завршување на стартап фазата ќе продолжи да функционира. Тоа значи дека кога некој од членовите на стартап тимот ќе замине бизнисот ќе продолжи да функционира. Тоа значи кога ќе се смени производот или услугата бизнисот ќе продолжи да функционира. Тоа значи обезбедување на функционалност без разлика на надворешните сили кои дестабилизирачки ќе дејствуваат врз бизнисот.

Затоа мора да користите системски пристап при градење на вашиот стартап, сепак вие во стартап фаза градите компанија, бизнис, а не само производ или услуга.

Седумнаесетото мора се однесува на тоа дека...

17. Мора паметно да ги инвестирате вашите пари

Мислам дека за оваа мора не треба нешто многу да зборувам. Можеби прашањето е што значи паметно трошење на пари?

Паметно трошење, или инвестирање значи дека најоптимално парите кои ги поседувате ќе бидат алоцирани за да се обезбеди колку што може побрз поврат на таа инвестиција.

Сега, осеумнаесетото мора е...

18. Маметно да ги менаџирате парите кои ќе ги заработи стартапот

Во текот на стартап процесот, нормално е да имате прилив на пари во вашиот стартап, барем тоа ќе значи дека се наоѓате на вистинскиот пат. Но, таа заработка не значи дека веќе веднаш треба да започнете да се однесувате како да имате успешен и одржлив бизнис, туку значи дека треба да ги инвестирате во подобрување на сите можни аспекти на онаа што го градите, а тоа е вашиот стартап.

Да преминеме на деветнаесетото мора кое гласи...

19. Возбудата за креирање секогаш на максимално ниво

Оваа мора е слично со седмото, сепак и малку поразлично затоа што сметам дека бара посебно нагласување во оваа листа. Целиот процес на креирање и функционирање на еден стартап значи креирање, креирање и креирање.

Креирање на нови функционалности на производот, креирање на нов маркетинг пристап, креирање на нов дистрибутивен канал, креирање на нов продажен процес...

Значи мора возбудата за креирање да ја одржувате на едно навистина високо ниво и кај вас и кај вашиот тим доколку сакате да креирате екселенс во се онаа што ќе го креирате.

И како последно, односно дваесетото мора е дека...

20. Вашето време НА вашиот бизнис, а не ВО вашиот бизнис

Оваа е еден вид на грешка која во голем дел е и резултат на некои од претходно набројаните мора во оваа листа, но и едноставно на едно размислување кое вообичаено постои кај скоро сите потенцијални претприемачи.

Мора да бидам експерт за маркетинг, мора да бидам експерт за продажба, мора да бидам експерт за мојот производ, мора да бидам експерт за производство... Така вашето време се троши во вашиот бизнис, а се помалку време ќе имате за да работите на вашиот бизнис. Веќе напоменав, во еден стартап процес не градите само производ или услуга, градите бизнис, а бизнис е компанија, а компанија е организација, а организација е организациски систем кој претставува комплексен систем кој интегрира различни подсистеми кои вие ќе треба да ги изградите.

Затоа мора да го трошите вашето време НА вашиот бизнис, а не ВО вашиот бизнис.

Значи, како еден стартап претприемач ќе имате многу работа и овие дваесет мора иако претставуваат само дел од една листа на мора, сепак претставува една значајна листа која навистина има потенцијал да ви помогне во градење на еден успешен и одржлив бизнис што е и цел на еден стартап процес.

Затоа, проверете ја листата уште еднаш и секогаш потсетувајте се на неа за да бидете сигурни дека нешто нема да испуштите.

И како и секогаш би поставил едно прашање.

Имате ли некое мислење? Што вие би додале на листава?

За да одговорите на оваа прашање од оваа епизода, одете на www.pretpriemac.com/category/podkast/ и на постот за оваа епизода оставете коментар.

И за крај само најава дека следниот подкаст ќе биде на тема “Како да изведете дисквалификација на потенцијални купувачи”. Доколку имате прашања за оваа следна тема, можете да оставите гласовна порака на www.pretpriemac.com/podcast-prasanja.

Па тоа е тоа, за оваа епизода на претприемачки пат. Се надевам дека барем малку помогнавме во расветлување на тој ваш пат.

Исто така би бил благодарен доколку го оцените овој подкаст на iTunes. Така ќе помогнете истиот да биде видлив за други луѓе. Доколку веќе сте го сториле тоа навистина ви благодарам. Прекрасни сте.

Се до следната епизода, запомнете вие сте креатор на вашиот претприемачки пат. Се е во ваши раце. Голем поздрав и довидување.