
КАК УСПЕШНО ВЫРАСТИТЬ СТАРТАП ВНУТРИ ВЕБ-СТУДИИ И ЧТО С НИМ ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

Елатонцев Николай, руководитель компании WebGK
РИФ Воронеж 2015

ПОЧЕМУ ВЕБ-СТУДИЯ

- Своя CMS - продукт



ПОЧЕМУ ВЕБ-СТУДИЯ

- Своя CMS - продукт
- Собиралки - продукт



ПОЧЕМУ ВЕБ-СТУДИЯ

- Своя CMS - продукт
 - Собиралки - продукт
 - CRM - продукт
-

ПОЧЕМУ ВЕБ-СТУДИЯ

- Своя CMS - продукт
 - Собиралки - продукт
 - CRM - продукт
 - Task - менеджеры - продукт
-

ПОЧЕМУ ВЕБ-СТУДИЯ

- Своя CMS - продукт
 - Собиралки - продукт
 - CRM - продукт
 - Task - менеджеры - продукт
 - Портал - сервис
-

КАК ПОЯВЛЯЮТСЯ ПРОДУКТЫ ВНУТРИ СТУДИИ

КАК ПОЯВЛЯЮТСЯ ПРОДУКТЫ ВНУТРИ СТУДИИ

- проект для поднятия ЧСВ



КАК ПОЯВЛЯЮТСЯ ПРОДУКТЫ ВНУТРИ СТУДИИ

- проект для поднятия ЧСВ
- продукт, который делался для клиента, после можно было тиражировать



КАК ПОЯВЛЯЮТСЯ ПРОДУКТЫ ВНУТРИ СТУДИИ

- проект для поднятия ЧСВ
 - продукт, который делался для клиента, после можно было тиражировать
 - продукты, которыми пользуетесь сами
-

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

- проект для поднятия ЧСВ - nighttula.ru (RIP 2010)
-

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

- проект для поднятия ЧСВ - nighttula.ru (RIP 2010)
 - продукт, который делался для клиента, после можно было тиражировать - bustourpro.ru
-

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

- проект для поднятия ЧСВ - nighttula.ru (RIP 2010)
 - продукт, который делался для клиента, после можно было тиражировать - bustourpro.ru
 - продукты, которыми пользуйтесь сами - deskman.ru
-

ПРИГОДИТСЯ!

- методология lean startup & customer development позволяет тестировать новые направления бизнеса и находить свою нишу.
-

ПРИГОДИТСЯ!

- методология lean startup & customer development позволяет тестировать новые направления бизнеса и находить свою нишу.
 - быть digital-агентством полного цикла, как пишут 90% студий - не комильфо
-

ПРИГОДИТСЯ!

- методология lean startup & customer development позволяет тестировать новые направления бизнеса и находить свою нишу.
 - быть digital-агентством полного цикла, как пишут 90% студий - не комильфо
 - у нас получилось - результат gkexchange.ru
-

МЯКОТКА

МЯКОТКА

- Тот самый момент, когда нет инвестиций, но есть идея :)



МЯКОТКА

- Тот самый момент, когда нет инвестиций, но есть идея :)
 - Вы не студия из топ-100
-

МЯКОТКА

- Тот самый момент, когда нет инвестиций, но есть идея :)
 - Вы не студия из топ-100
 - Вы некое ООО без ниши, которое течет по реке веб-индустрии и делаете вообще все, ваш сайт с услугами выглядит так
-

ЕЩЁ МЫ МОЖЕМ

Привлекать трафик, повышать конверсию, увеличивать продажи ...



Интернет-консалтинг



Разработка мобильных приложений



Айдентика



Юзабилити-аудит сайтов



Прототипирование



Контент-маркетинг



Контекстная реклама



Веб-аналитика



Разработка веб-сервисов



Адаптивный дизайн



Е-commerce проекты



Аудит отделов продаж



Маркетинг в социальных сетях

МЯКОТКА

- Зарабатывание денег на еду все таки важнее чем ваша идея.



МЯКОТКА

- Зарабатывание денег на еду все таки важнее чем ваша идея.
 - Вбухаться в проект со словами «ну пока мы его не доделаем, его не оценят» жесткий фэйл
-

МЯКОТКА

- Зарабатывание денег на еду все таки важнее чем ваша идея.
 - Вбухаться в проект со словами «ну пока мы его не доделаем, его не оценят» жесткий фэйл
 - 100% времени тратить никак нельзя
-

ЧТО ДЕЛАТЬ?

- Брать пример с Яндекса. 80/20 - на стартап - 20
-

ЧТО ДЕЛАТЬ?

- Брать пример с Яндекса. 80/20 - на стартап - 20
 - Для проверки гипотез продакшн не привлекать вообще или минимально
-

КРАМОЛЬНАЯ МЫСЛЬ

- Что бы эффективно существовать в данной системе координат - нужно оптимизировать процессы основного бизнеса (бизнесов) в компании. Любую компанию в любой момент времени можно сделать эффективнее без привлечения ресурса. Всегда есть лишние люди, лишние траты, лишние процессы.
-

MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

- Идеал - работать без привлечения инвестиций (ИМНО), вывести его на рынок и офигевать от счастья



MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

- Идеал - работать без привлечения инвестиций (ИМНО), вывести его на рынок и офигевать от счастья



MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

- Идеал - работать без привлечения инвестиций (ИМО), вывести его на рынок и офигевать от счастья
 - КУЧИЩЕ информации в интернете и бесконечное количество профильных конференций, где вас носом ткнут, в чем отстой финансовой модели.
-

MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

- Хочется инвестиций на первом этапе - круто! Иди во ФРИИ и иже с ним.



MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

- Хочется инвестиций на первом этапе - круто! Иди во ФРИИ и иже с ним.
 - Плюсы: перевернут представление о стартапах, это связи, крутая экспертиза
-

MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

- Оба варианта зачет!



MVP И ПЕРВЫЕ ПРОДАЖИ

- Оба варианта зачет!
- У каждой компании была, есть и будет своя история успеха



10-МИНУТКА ЛИРИКИ

- Компании, которые нашли свою нишу быстро растут, но так же быстро теряют способность к инновациям (ибо все сосредоточены над процессом, который приносит деньги)
-

10-МИНУТКА ЛИРИКИ

- Компании, которые нашли свою нишу быстро растут, но так же быстро теряют способность к инновациям (ибо все сосредоточены над процессом, который приносит деньги)
 - Что бы в компании появился крутой стартап, надо взрастить внутри культуру
-

10-МИНУТКА ЛИРИКИ

- Компании, которые нашли свою нишу быстро растут, но так же быстро теряют способность к инновациям (ибо все сосредоточены над процессом, который приносит деньги)
 - Что бы в компании появился крутой стартап, надо взрастить внутри культуру
 - Как придумать. Команды. Каждая придумывает и защищает.
-

10-МИНУТКА ЛИРИКИ

- Компании, которые нашли свою нишу быстро растут, но так же быстро теряют способность к инновациям (ибо все сосредоточены над процессом, который приносит деньги)
 - Что бы в компании появился крутой стартап, надо взрастить внутри культуру
 - Как придумать. Команды. Каждая придумывает и защищает.
-

10-МИНУТКА ЛИРИКИ

- У компании должен быть бюджет, лидер, сроки, и менторы.



10-МИНУТКА ЛИРИКИ

- У компании должен быть бюджет, лидер, сроки, и менторы.
 - Важно что бы прототип, который можно показывать клиентам появился не позже 4 месяцев. После понимаешь что к чему.
-

10-МИНУТКА ЛИРИКИ

- У компании должен быть бюджет, лидер, сроки, и менторы.
 - Важно что бы прототип, который можно показывать клиентам появился не позже 4 месяцев. После понимаешь что к чему.
 - Роль директора при создании стартапов очень важна. Если бы я не верил в продукты, то они развивались бы медленнее, и не факт, что дошли бы до конца
-

КРАМОЛЬНАЯ МЫСЛЬ №2

- Раньше директор был, по сути, администратором, потому что самая большая проблема была - организовать людей и управлять ими. Сейчас же средства автоматизации настолько позволили освободиться от этой работы, что директор может позволить быть бизнес-девелопером, предпринимателем. Его главная задача - менять компанию в соответствии со временем.
-

СПАСИБО!

Елатонцев Николай, руководитель компании WebGK
РИФ Воронеж 2015

+7 910 945 04 77

nelatontsev@webgk.ru

skype: [webgk.ru](https://www.skype.com/people/webgk.ru)
