

Kis startup gyorstalpaló

2011. szeptember 13., 22:53

Új neked a startup, mint fogalom, és gyorsan képbe szeretnél kerülni? Ez az oldal neked szól.

Mit jelent az, hogy startup?

Jellemzően olyan cég, cégkezdemény vagy csoportosulás, ami kicsiben indul, *világméretűvé* szeretne válni, egy újszerű ötletet dolgozva ki, és ahol a termékfejlesztés párhuzamosan zajlik az üzleti modell fejlesztésével.

Egy másik népszerű definíció szerint: olyan ideiglenes projekt/csapat, ami egy nagyra nőni képes üzleti lehetőséget kutat, jellemzően úgy hogy kicsiben megcsinálja és teszteli a piacon, majd tőkét von be a növekedéshez.

A startup világ egy színes, állandóan változásban levő szféra; kőbe vésett szabályai nincsenek, az alábbiakat maximum iránymutatásként-tanácsként érdemes olvasni.

Mi kell egy sikeres startuphoz Magyarországon? / Mi kell ahhoz hogy kockázati tőkét kapjak az ötletemhez?

1. Egy jó (de legalább jóvá fejleszthető) ötlet, amit mihamarabb validálsz is (ld. lean customer development)
2. Egy jó csapat (legalább egy szakember és egy üzletember)
3. Lelkesedés és kitartás
4. Alapítói tőkebefektetés (saját zseb, család, barátok, kisebb magvető - "seed" - programok stb., kb. 1-5 Mft) vagy egyénileg befektetett termelő munka
5. Ötlet kidolgozása, minimalista prototípus elkészítése; a prototípus finomítása-megváltoztatása piaci visszajelzések alapján
6. Flexibilitás és nyitottság, hogy az ember észrevegye, ha pld. a piaci visszajelzések miatt módosítani kell az ötleten
7. Óriási bevétel vagy némi kezdeti tőkebefektetés (üzleti angyaltól vagy nagyobb magvető programtól, itthon kb. 10-50 Mft), tipikusan hogy a prototípus eljusson a végtermék állapotba ill. képes legyen önmagát eltartani a bevételeiből
8. Kedvező piaci visszajelzések a működő prototípussal vagy végtermékkel kapcsolatban
9. Óriási bevétel vagy kockázati tőke (VC, "venture capital", itthon kb. 100-300 Mft), tipikusan hogy a már működő vállalat és a termék növekedjen ("scaling up")
10. Kiszállási stratégia, hogy a tipikusan pár évre befektető VC a pénzét és a várt hasznát megkapja (pld. felvásárlással)

Ismétlem: nincsenek kőbe vésett szabályok, igyekeztem az általánosan elfogadottakra szorítkozni.

Van egy ötletem, milyen lépéseket tegyek hogy meggazdagodjak belőle? :)

viaD'oro Kft. H-8230 Balatonfüred Vajda János utca 33., mobil: +36 (70) 6337 990, e-mail: piroth.istvan@viadoro.hu,
skype: piroth.istvan, web: www.viadoro.hu

1. Mielőtt bármit csinálnál-kérdeznél, tölts legalább 40 órát intenzív informálódással a startup témában, cikkek-posztok-könyvek olvasásával. Használd a hírfalunkat - visszaolvasva rengeteg hasznos poszt vár. A 40 óra is csak a felületet karcolja - később se állj le az olvasással, legyen a napi rutin része még legalább egy éven keresztül.
2. Az ötleted piaca legyen nagy, és az ötlet legyen skálázható (tudjon a tervezett rendszered műszakilag és üzletileg is kiszolgálni több százezer üzletet, ill. többmillió felhasználót).
3. Validáld az ötletet (ld. lean customer development). Nem baj, ha kiderül, hogy a konkrét ötlet nem piacképes; ilyenkor egy másik vagy hasonló ötlet validálásával kell folytatni a munkát. Csak akkor menj tovább, ha már validáltad az ötletedet.
4. Építs csapatot (legalább 1 ember aki ért a szakmához és 1 ember aki ért az üzlethez, veled együtt).
5. Építs MVP-t, lehetőleg olyat ami már az első napon pénzt termel.
6. Legyen tractionöd (használják a terméket/szolgáltatást egyre többen).
7. ...PROFIT! :)

Megjegyzem: ha az 1-es számú feladatot tisztességesen elvégezted, nincsen szükséged a többi pont iránymutatására. :)

Pontosan mi a "prototípus", meg az "MVP"?

Nincs olyan hogy "pontosan", mindenki mást ért alatta. Újabban népszerű megközelítés ezzel kapcsolatban a "minimális elérhető termék", a *minimum viable product*, bővebben ezen az oldalon:

http://en.wikipedia.org/wiki/Minimum_viable_product . Az alapkonceptió az, hogy mielőtt legyártjuk a terméket, a piacot teszteljük egy részleges/hiányos (...vagy nem létező :)) funkcionalitású változattal.

Mik a startup közösségben meghatározó értékek?

- Professzionális, értékelvű viselkedés
- Mások tisztességes teljesítményének elismerése
- ...és a bukás elismerése (kb.: nem para bukni egy startuppal, ha az ember ezt korrekten kezeli és tanul belőle)
- Politikamentesség
- Nyitottság
- Fejlett üzleti kultúra
- "Pay it forward"
- Pozitív kommunikáció; negatív visszajelzések konstruktív módon

Kicsoda-micsoda az a "Magyar Startup Község"?

Non-profit szervezetként célunk a magyar startup élet felpozíciója, a startup szcéna értékeinek közvetítése, az információ megosztása. Szeretnénk elősegíteni, hogy a jó és tetterkész szakemberek innovatív, értékteremtő projekteken dolgozzanak.

- Eseménynaptárunkból megtudhatod, hogy mely rendezvényeken találkozhatasz startupokkal ill. lelkes szakemberekkel - és ha szervező vagy, meg tudhatod hogy mely időpontok foglaltak már.
- Hírfalunkon hasznos cikkeket osztunk meg induló és működő startupoknak ill. a startupozással kacérkodó szakembereknek.
- Hírfalunk nyitott – kérdezz vagy oszd meg tapasztalataidat!

Szabályaink:

- Fenti értékeknek való megfelelés.
- Következmény: megkérdőjelezhető üzleti etika esetén nem látunk szívesen. (MLM, megkérdőjelezhető szakértelmű szolgáltató, spam stb.)
- A szerkesztés joga a szerkesztőé.
- Egyáltalán nem baj, ha nem értesz a startupokhoz - gyere és tanulj bele! Ugyanakkor arra kérünk, hogy kulturáltan kommunikálj: ha nem értesz valamit akkor kérdezz mielőtt ítélsz, ne politizálj ha nem muszáj - maradjunk szakmai alapon, stb. stb.

Miért hallani ritkán sikeres magyar startupokról?

Több oka van; leginkább azért, mert a startupok nagyban gondolkodnak, a magyar piac viszont kicsi, így keveset foglalkoznak az itthoni PR-ozással.

Azt is jó tudni, hogy a startupok többsége elbukik. A startup világban a bukás önmagában nem szégyen, ha tanul belőle az ember. Az esélyek amúgy sem jók, mivel a projektek itt kockázatosak: sem a termék, sem a piaca nem adott előre, sok múlik a kivitelezésen és a szerencsén is.

Emellett Magyarországon nem mindenki számára elérhető 1-5 Mft szabadon eltapsolható indulótőke, ez erős szűrőt jelent: hiába vannak jó ötletek, ha nincs pénz a munka elkezdésére, a prototípus kialakítására. A közelmúltban megjelent inkubátorházak, seed vállalatok és állami kezdeményezések lényeges változást eddig nem hoztak, remélhetőleg a helyzet évről évre javulni fog.

Milyen startupok vannak itthon?

Vannak sikeres, jól működő magyar vagy magyar eredetű startup cégek itthon, pld.:



- Prezi: olyan szoftver, ami kicsinyítéssel-nagyítással működő prezentációt készít
- Ustream: internetes videostreaming szolgáltató
- LogMeIn: távoli elérést és csoportmunkát támogató szoftvercsomag

Mindegyik kicsiben indult, és ma már kockázati tőkéből fejlesztenek.

Pár olyan hazai vagy magyar vonatkozású startup, melyek már a sikeres exiten (kiszálláson) is túl vannak:

- IndexTools: webanalitikai szoftver; 2000-ben kezdték el a projektet, 2008-ban a Yahoo felvásárolta a céget
- stock.xchng: fotóillusztrációkat áruló portál; 2001-ben indították az oldalt, 2009-ben végül a piacvezető Getty Images vásárolta fel őket
- Iwiw: a híres(-hírhedt) magyar közösségi oldal; 2002-ben indult, 2006-ban vette meg a Magyar Telekom
- reMail: egy külföldön élő magyar srác startupja, 2009-ben inkubálta a Y Combinator seed alap, 2010-ben vásárolta fel (és zárta be) a Google

Hogyan lehet kapcsolatba kerülni a magyar startup közösséggel?

Használd a startup-eseménynaptárt, és látogass el valamelyik startupos eseményre!

► https://www.facebook.com/magyar.startup.kozosseg/app_395522293811523

Hol folytassam az ismerkedést?

- Like-old a Magyar Startup Közösség Facebook oldalát! A hírfalat érdemes visszaolvasni, sok hasznos cikket tartalmaz. Ha ezen végigverekeded magad, nagy meglepetés nem érhet! :)
- Kövesd és vedd fel okostelefonod naptárába a Startupnaptárt (https://www.facebook.com/magyar.startup.kozosseg/app_395522293811523) - és gyere el valamelyik startupos rendezvényre!
- Az egyik legismertebb inkubátorház, a Y Combinator oldalán (<http://ycombinator.com/lib.html>) remek cikkek olvashatók.
- Lépésről lépésre végig lehet venni egy tech startup építését a <http://StartItUp.co/> oldalon.
- A startupozás nyelve az angol, de van pár jó magyar nyelvű forrás: pld. dr. Kádas Péter blogja (<http://startupdate.hu/>), a Megoldás.Most oldala (<http://megoldasmost.hu/>) stb.
- "The net is vast and infinite." A legfontosabb információk 90%-a fent van az interneten, további jó guglizást! ;)

Kérdéseidet, megjegyzéseidet pedig vésd fel nyugodtan ide a poszt alá.

...És most?

Ugorj a hírfalunkra, és folytasd az informálódást! :) ► <https://www.facebook.com/magyar.startup.kozosseg>