

Успішні стартапи. Від ідеї до реальної справи

Не спринт, а марафон!

Директор платформи симуляційного навчання
для безперервної медичної освіти «ClinCaseQuest»
к.мед.н. Лопіна Н.А.



ClinCaseQuest

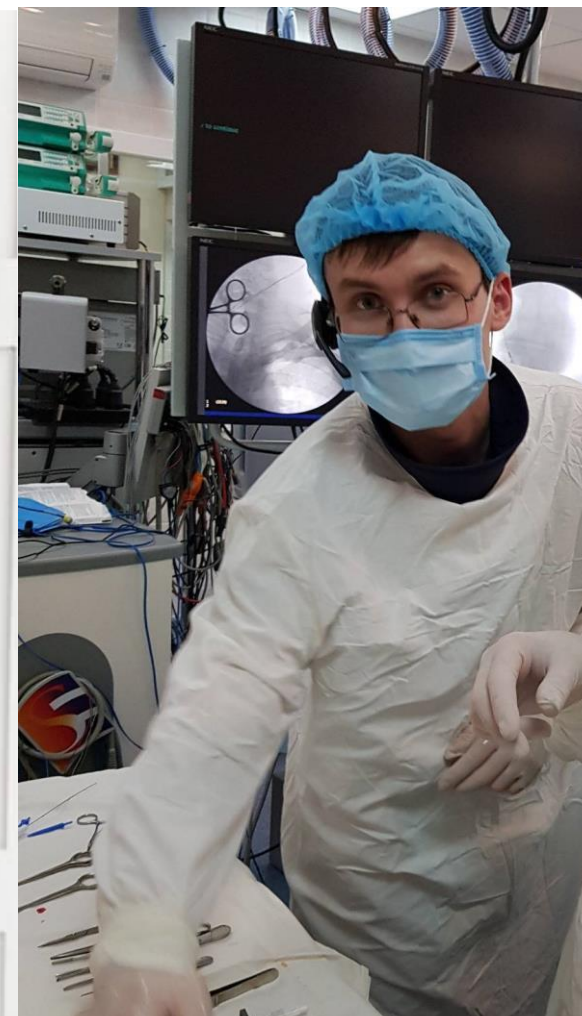
Співзасновники платформи



м. Харків

Лопіна Наталія

к.мед.н, кардіолог, кардіоонколог, магістр
педагогіки вищої школи



Лопін Дмитро

Лікар кардіолог, кардіохірург

Проблема – велика кількість медичних помилок у світі



Причини смертей в США за 2013 рік

Death in the United States

Johns Hopkins University researches estimate that medical error is now the third leading cause of death. Here's a ranking by yearly deaths.



Source: National Center for Health Statistics, BMJ 2016

Звіт ВООЗ по ЄС

- ✓ Європейські дані, здебільшого з країн-членів Європейського Союзу, постійно показують, що медичні помилки та побічні явища, пов'язані з медичним обслуговуванням, трапляються під час 8–12% госпіталізацій.
- ✓ У той час як 23% громадян Європейського Союзу стверджують, що на них безпосередньо вплинула медична помилка, 18% стверджують, що були піддані серйозній медичній помилці в лікарні, а 11% – що їм призначили неправильні ліки.
- ✓ Дані про медичні помилки показують, що від 50% до 70,2% такої шкоди можна запобігти за допомогою комплексних системних підходів до безпеки пацієнтів.

Data and statistics, World Health Organization

<https://www.euro.who.int/en/health-topics/Health-systems/patient-safety/data-and-statistics>

Рішення

Запровадження активних форматів навчання за допомогою сучасних технологій

Розробка та запровадження нових форматів навчання:

- ✓ Активне прийняття рішень у безпечному для пацієнтів віртуальному середовищі
- ✓ Відпрацювання алгоритмів прийняття рішень
- ✓ Сценарії з розгалуженням (методологія когнітивного branching)
- ✓ Застосування VR/AR
- ✓ Створення середовища для обміну досвідом між лікарями
- ✓ Застосування можливостей мета всесвіту



Безперервний фаховий розвиток спеціалістів медичної галузі



- Заклади медичної освіти
- Викладачі закладів медичної освіти



ClinCaseQuest

Загальносвітова електронна база
сценаріїв клінічних випадків

- Студенти-медики
- Інтерни

Додипломний етап



Медична
освіта

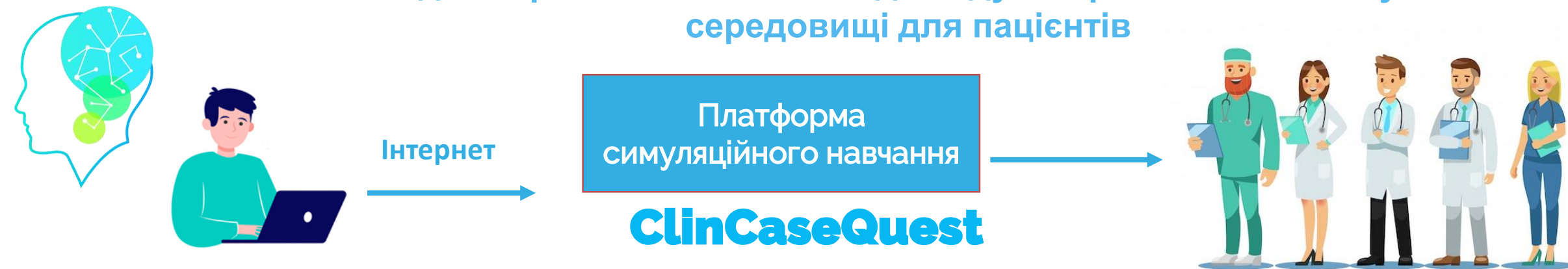


- Заклади охорони здоров'я
- Практикуючі лікарі
- Фельдшери/Парамедики

Післядипломний етап

Єдина екосистема

Платформа симуляційного навчання з віртуальними пацієнтами для отримання клінічного досвіду лікарем в безпечному середовищі для пацієнтів



- ✓ Скоротити роки для набуття лікарем клінічного досвіду
- ✓ Зменшити кількість лікарських помилок у світі
- ✓ Зберегти життя пацієнтів



Методологія когнітивного бранчингу



Унікальність платформи – в поєднанні:



Навчання в платформі

- Інтерактивні симулятори клінічних випадків
- Симулятори клінічних випадків;
- Інтерактивні практичні тренінги;
- Симулятори практичних навичок;
- Симулятори моделювань клінічних ситуацій



Комунікація в платформі (соціальна мережа)

- Дискусії до тренінгів;
- Приватні повідомлення;
- Медичні спільноти за спеціальностями;
- Стрічка новин платформи;
- Персональні стрічки новин користувачів.



Полегшення повсякденних завдань лікарів

- Діагностичні критерії;
- Алгоритми діагностики та лікування;
- Тематичні публікації за нозологіями, конспекти
- Медичні онлайн калькулятори та шкали

Кількість користувачів платформи

1,238

Кількість курсантів

11

Кількість симуляторів

134 countries

Країни
користувачів
платформи



24

Країни зареєстрованих
користувачів

- ✓ 25 000 лікарів в місяць використовують ClinCaseQuest як інструмент прийняття клінічних рішень для полегшення повсякденних завдань в реальній клінічній практиці
- ✓ Цей показник зростає

Команда



Наталія Лопіна

Директор та співзасновник
платформи, викладач, к.мед.н



Дмитро Лопін

Співзасновник
платформи



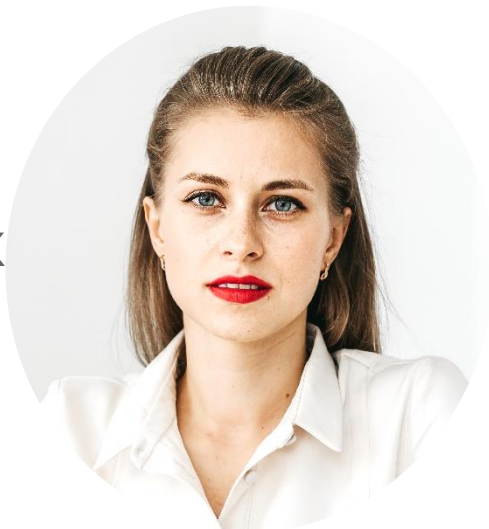
Олена Шевченко

Програміст, адміністратор
сайту платформи



Юлія Соснова

Спеціаліст із SEO та
SMM, директор з
маркетингу Платформи



Марина Горбатюк

Корпоративне право
та інтелектуальна
власність



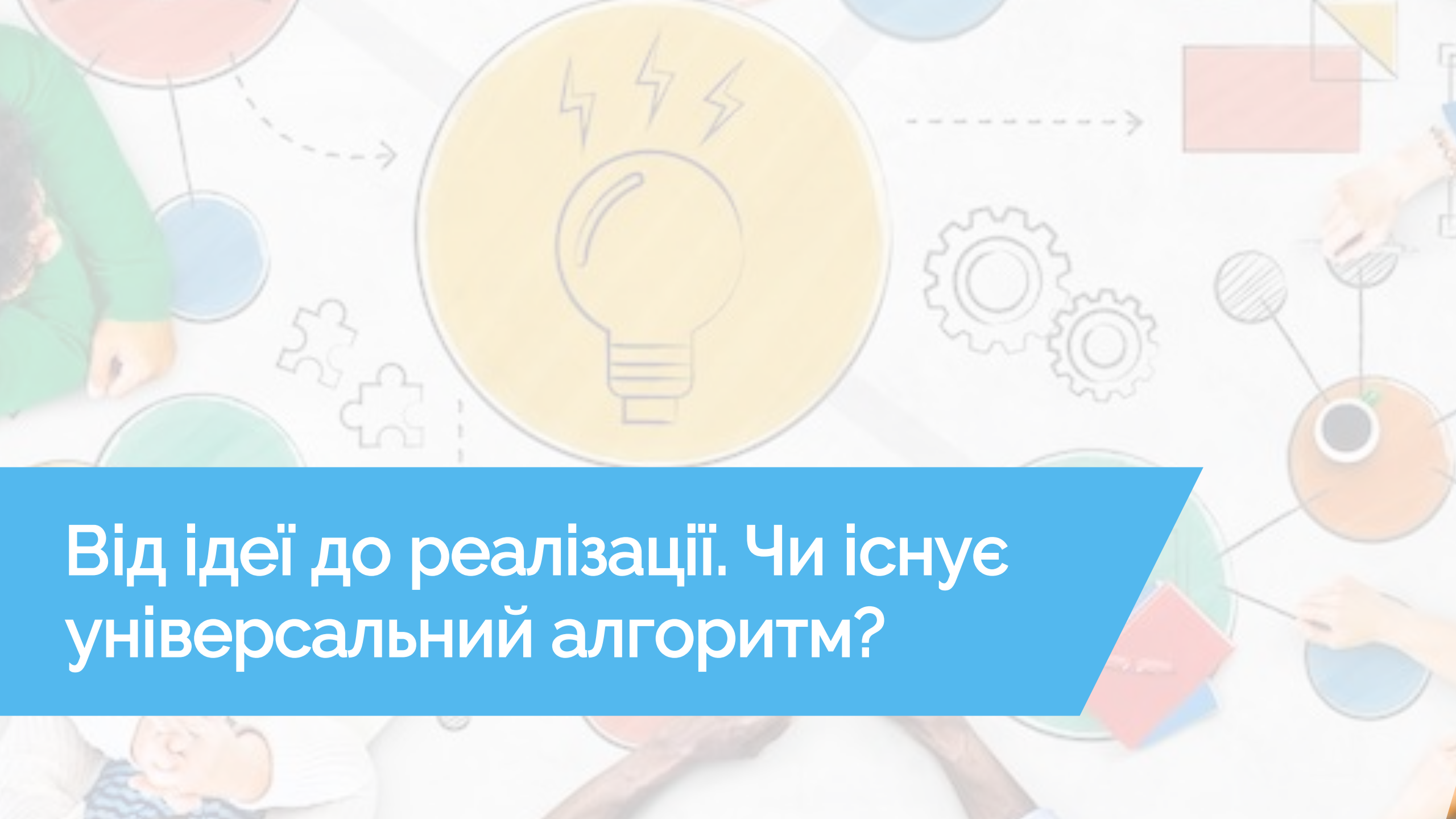
Ольга Безвесільна

Бухгалтерські послуги,
консалтинг

Симуляційний тренінг сьогодення, Симуляційний тренінг майбутнього в безперервній медичній освіті поєднає в собі:

- ✓ Класичний університет, медичний факультет
- ✓ Голлівуд
- ✓ Соціальна мережа





Від ідеї до реалізації. Чи існує
універсальний алгоритм?

Перш за все – професійність засновників у галузі, експертність, знання галузі



Founder – засновник. У стартапах: людина, яка зароджує компанію.
Якщо засновників кілька, вони звуться кофаундери

Стартап



Молода компанія, що швидко розвивається, в основі якої лежить інноваційна унікальна бізнес-ідея і технологія

Ідея, на якій, можливо, можна заробити гроші.

І ось тут найголовніше — треба перевірити ідею, якщо точніше сказати попит на пропозицію, ідею.

Почніть з себе



- Розвиток стартапу - шлях довжиною 5-7 років.
- Щоб витримати ці довгі сім років, при виборі ідеї для проекту потрібно йти від себе.
- Що це означає? Що ви особисто повинні вірити в ідею, вона має драйвувати саме вас. Почніть із пошуку зрозумілої та близької проблеми у своєму оточенні — серед друзів, знайомих, колег та клієнтів.
- Якщо проблема вас чіпляє і у вас є експертиза у цій темі, то можна розвивати цей напрямок. Якщо глобальної ідеї немає, а є лише бажання стати фінансово успішним, стартап не для вас.
- Швидкого прибутку ви не отримаєте, але зіткнетеся з невизначеністю і труднощами. Якщо хочете тільки заробити, краще займіться франшизою з бізнес-моделлю, що вже створена.

Проаналізуйте діючі аналоги ринку

- По якій бізнес-моделі вони працюють
- Чим Ваша ідея краще
- Розкладіть склад продукту
- Опишіть шлях клієнта,
- Визначте модель монетизації
- Сервіси SimmilarWeb для сайтів, Sensor Tower або App Annie для аналізу мобільних програм.
- Обов'язково поспілкуйтеся із галузевими експертами. Вони розуміють правила гри та існуючі в галузі додаткові фактори

Інструмент для вибухового зростання в Контент-маркетингу

Почніть використовувати Serpstat безкоштовно!

[Пошук](#)

Ми пишаємося довірою цих компаній:

Гіпотеза

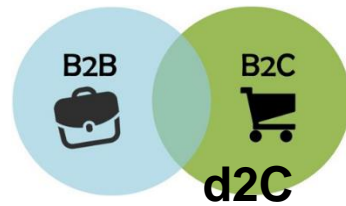


- Гіпотеза — припущення.
- У стартапах: це основний стиль стартаперського життя.
- Всі ідеї оголошуємо гіпотезами та шукаємо швидкі та дешеві способи їх довести чи спростувати.
- Далі або коригуємо ідею або відкидаємо та переходимо до перевірки наступної.
- У житті: багато рішень ми відкладаємо, бо боїмося помилок.
- Але якщо ставиться простіше до рішень, де не йдеться про виживання, і давати собі волю помилятися, життя стане здоровішим і яскравішим. Чим менше відкладаємо, тим більше часу на корекцію рішення після того, як воно торкнеться реальності.

Бізнес-модель за шаблоном Lean Canvas



Моделі продажів b2b, b2c



Персональна підписка

Опції, які доступні користувачам сайту в залежності від статусу реєстрації та наявної підписки

Неzareєстрований користувач	Zareєстрований користувач	Один тренінг симулятор	Річна підписка
без проходження реєстрації	з проходженням реєстрації	покупка 1 тренінгу доступ на 1 рік	доступ до бази клінічних випадків активація на один рік
€ 0 безкоштовно	€ 0 безкоштовно	€ до 250 1 покупка	€ 1400 1 раз на рік

Корпоративні доступи для:

- закладів вищої освіти
- закладів охорони здоров'я
- профільних асоціацій
- фармацевтичних компаній



B2b - business to business — бізнес для бізнесу.
B2c - business to customer — бізнес для споживача.

Валідація ідеї



- від англійської validate — підтвердити спроможність чогось.
- У стартапі: стартаперська історія – це історія невизначеності. Ми рухаємося навіпомацки, напевно не знаючи, вистрілить наш задум чи ні.
- Валідувати ідею означає перевірити її на ринку. Чи має вона цінність на ринку? Чи задовольняє потенціал нашим амбіціям?
- У житті перевірити ідею з голови через проживання чуттєвого досвіду.

“Якщо Вам не соромно за першу версію Вашого продукту, Ви запустилися дуже пізно”.
Рід Хоффман, співзасновник LinkedIn

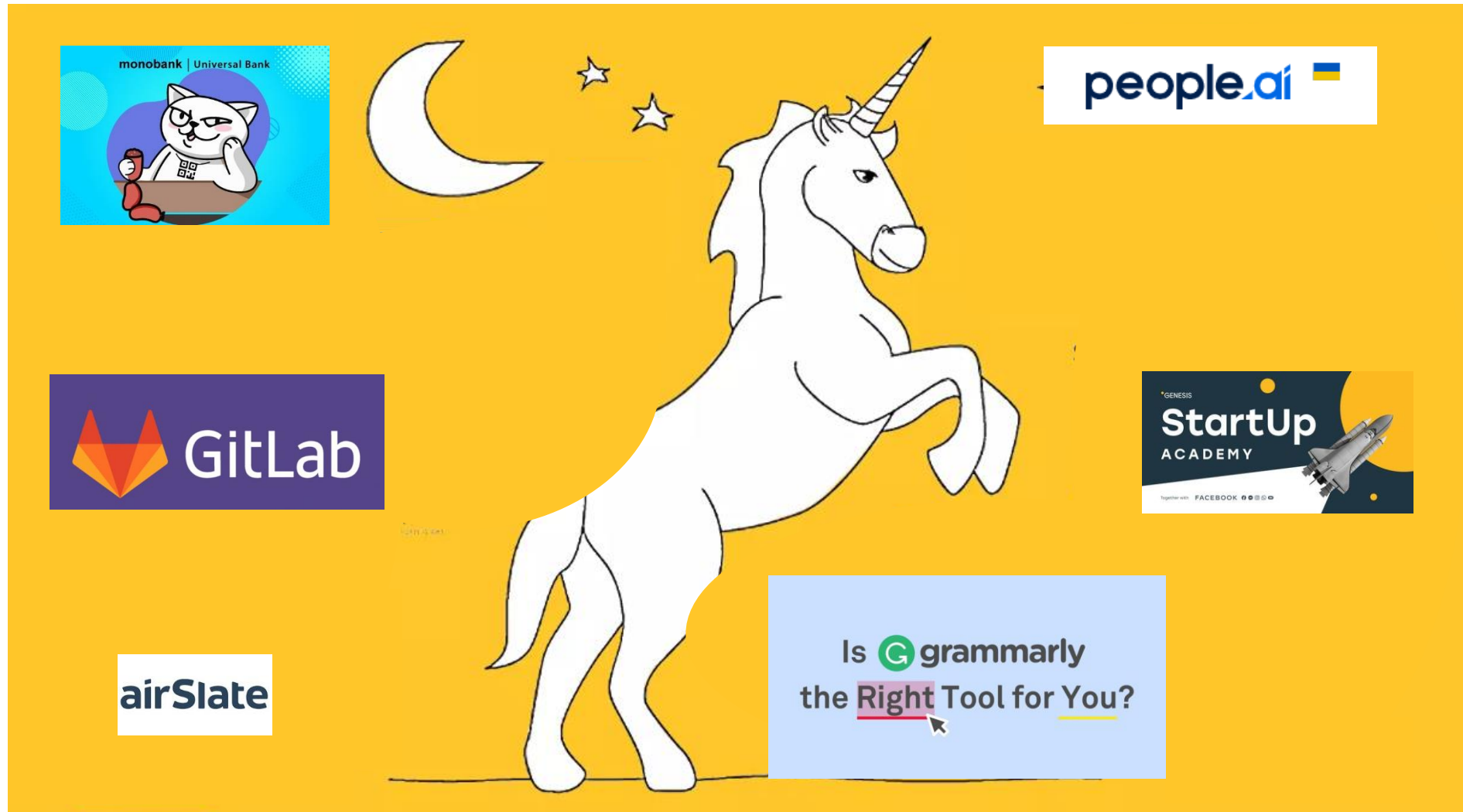
Хто такий єдиноріг?



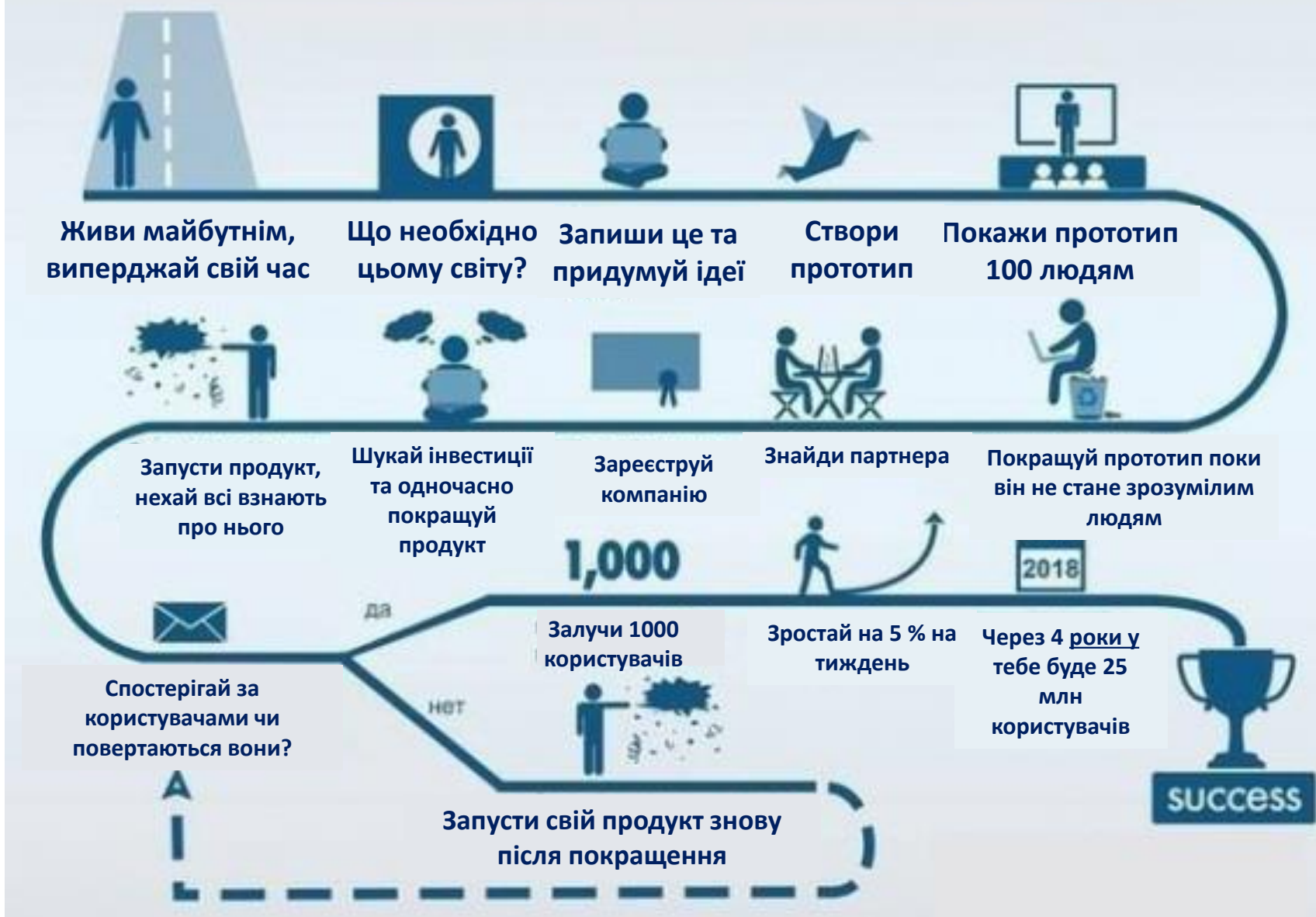
«Єдиноріг» (англ. Unicorn) — компанія-стартап, яка отримувала ринкову оцінку вартості у розмірі понад 1 мільярд доларів США, термін застосовується з початку 2010-х.

лише 1% стартапів досягає великих обсягів продажу і приносить інвесторам високе повернення інвестицій

Українські компанії, що стали єдинорогами

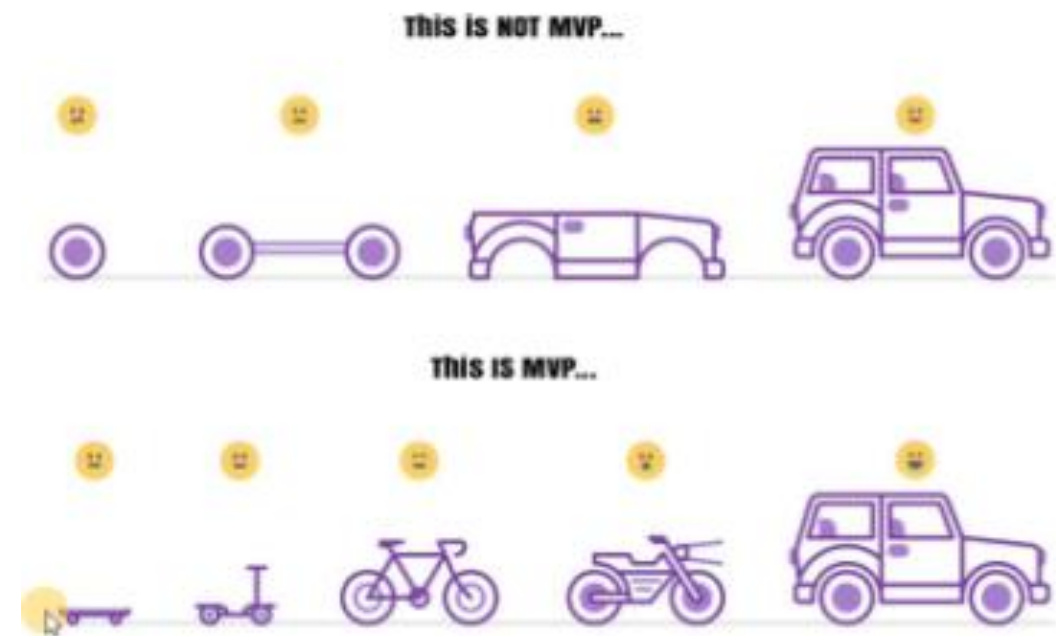


Як запустити стартап



Концепція MVP

- Концепція MVP і що таке MVP. Концепція мінімально життєздатного продукту (MVP, minimum viable product) - це рання версія продукту, яка може вирішити, принаймні, одну задачу потенційного користувача.
- Мінімально життєздатний продукт - продукт, що володіє мінімальними, але достатніми для задоволення перших споживачів функціями. Основне завдання - отримання зворотного зв'язку для формування гіпотез подальшого розвитку продукту.



MVP (minimum viable product) – мінімально життєздатний продукт. У стартапах: дешева та швидка реалізація головної цінності вашого задуму.

Підхід призначений для того, щоб зіштовхнути вашу ідею з реаліями ринку та отримати цінний зворотний зв'язок, який дасть інформацію, в якому напрямку розвивати продукт далі. Або викинути його на звалище без жалю і перейти до тесту інших ідей.

ЯК ПРАВИЛЬНО СТВОРИТИ MVP

НЕ ТАК:



А ОСЬ ТАК:



Який найважливіший перший крок для тих, хто створює стартап в Україні

- Перший крок – це ідея, її актуальність та попит на неї!
- З юридичної точки зору важливо визначити та закріпити відносини між співзасновниками стартапу, партнерами та інвесторами, їх права та обов'язки шляхом укладення відповідних договорів.
 - Вид договору визначаються від потреб стартапу.
 - ✓ договори на розробку об'єктів авторського права,
 - ✓ договори підряду та послуг,
 - ✓ договори співробітництва.
- Також важливо здійснити захист прав на об'єкти інтелектуальної власності, шляхом держаної реєстрації (авторських прав, корисних моделей, винаходів, торговельних марок).

Які передумови створення стартапів є найбільш ефективними та реалізації в Україні під час воєнного стану?

Організація діяльності

Український фонд стартапів запускає програму грантової підтримки проєктів подвійного призначення

8 червня 2022, 09:09 | 993 | 0

Автор: Олександра Кознова, головний редактор ЛІГА:ЗАКОН Бізнес

До \$35 000 на проєкт. Український фонд стартапів спільно з Міністерством цифрової трансформації [запускає](#) програму грантової підтримки проєктів подвійного призначення задля підвищення обороноздатності країни та пришвидшення післявоєнної відбудови.

Програма Фонду покликана сприяти створенню та розвитку інноваційної продукції подвійного призначення: технологій, процесів чи інших складових, що відрізняють таку продукцію від присутніх на ринку або відповідають наявному попиту одночасно як від приватних осіб, так і від держави.

Які індустрії підтримує проєкт?

Оборона

Кібербезпека

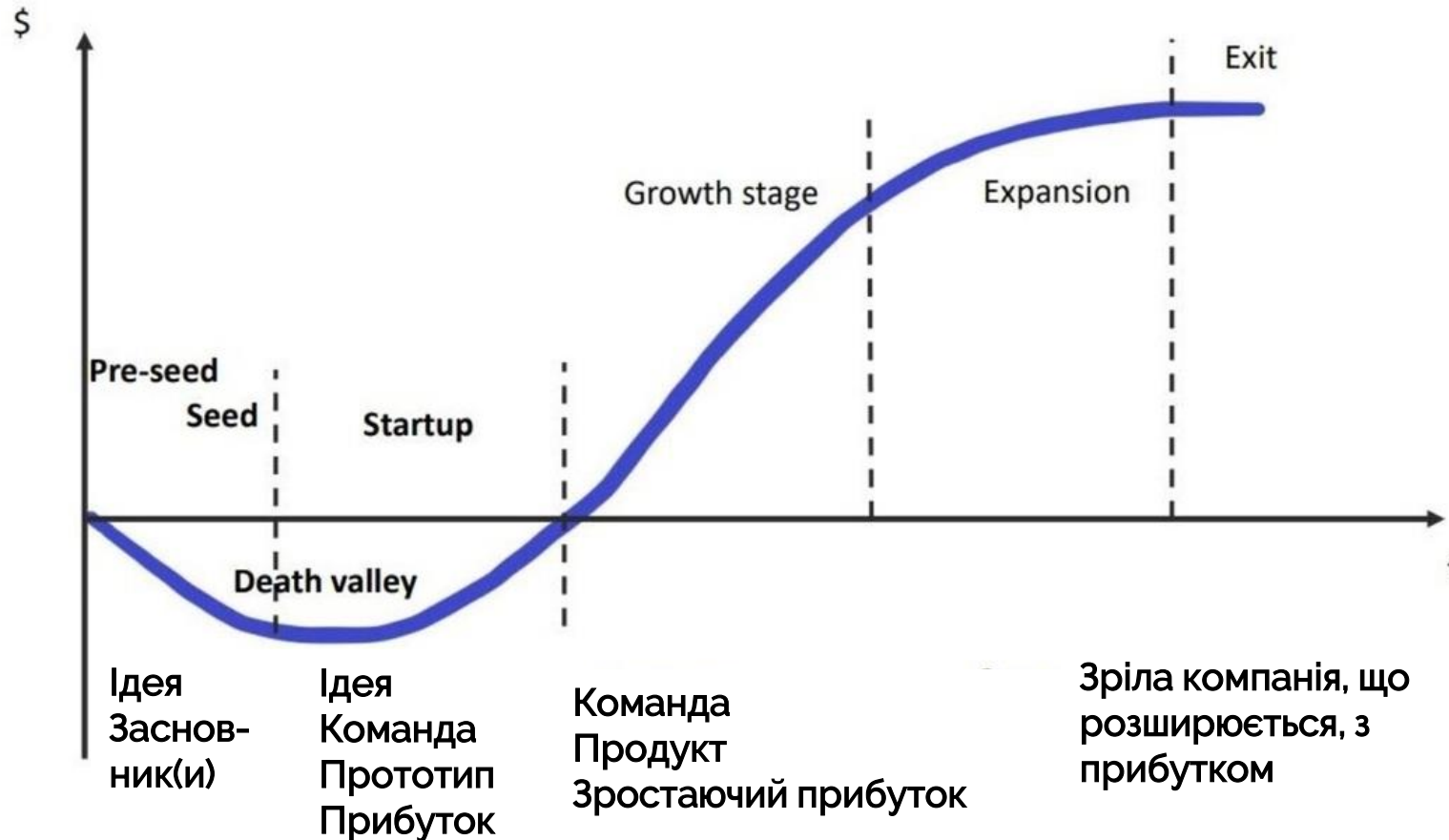
Інфраструктурна відбудова

Охорона здоров'я

Освіта

ESG-стартапи - екологічне, соціальне та корпоративне управління.

Долина смерті стартапів

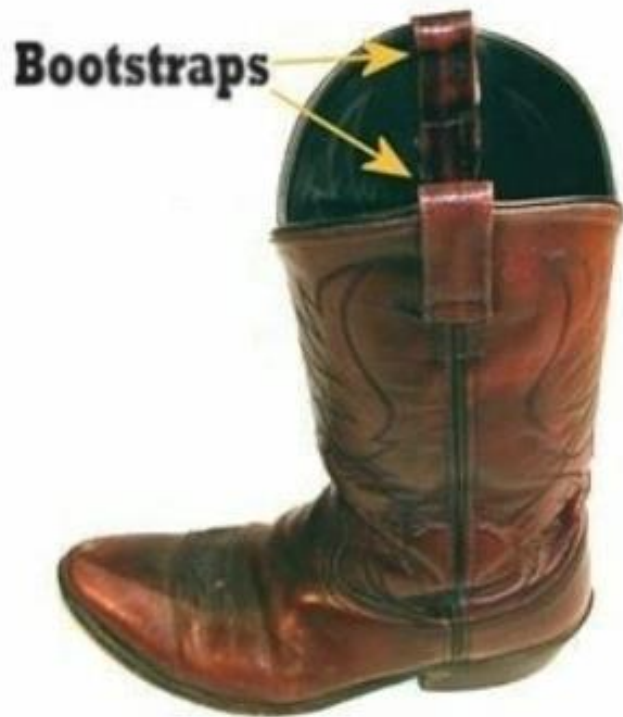


«Термін «пройти долину смерті» настав час замінити на «включити режим Форест Гампа»

«Долина смерті» не залишає надій на гарний результат, це історія про приреченість. Виживуть одиниці, ніяких лайфхаків виживання за великим рахунком немає

«Долина смерті» — визначення початкової стадії в житті стартапу, що вкоренилося. Всі витрати, інвестиції та інші витрати зроблено, проект запущено, а прибутку все немає і немає. У засновника починається зневіра і паніка: проект неокупний, але й відмовитися від нього вже пізно, оскільки вкладено сили, час, ресурси, гроші.

Бутстрапінг



від англійської bootstrapping — спосіб натягувати черевики, використовуючи ремінці з боків. Означає систему самодопомоги.

Також має відсилання до Барона Мюнхаузена, який витягував себе за волосся з болота.

У стартапах: спосіб фінансування стартапу з власних коштів чи перших продажів без залучення зовнішніх інвестицій.

Початковий період у житті стартапу



Початковий період у житті стартапу справді один із найскладніших і заперечувати це не потрібно. Головна його складність полягає у пошуку внутрішніх ресурсів продовжувати роботу, незважаючи на негативні результати. Нерідко проект закривається саме через психологічне вигорання стартапера, буквально за кілька кроків від "білої смуги".

Конкуренція «упертості та наполегливості»



Сьогодні стартапи увійшли до тієї фази розвитку, коли конкуренція ідей відійшла на другий план. На передній план виходить конкуренція "упертості та наполегливості". На фінішну пряму виходять "системники".

Ті, хто день у день готовий довбати по реперних точках проекту, домагаючись поставленої мети ціною щоденної копіткої роботи. Ті, хто не звертаючи уваги на невдачі, відсутність видимих змін, продовжує тестувати все нові і нові гіпотези. І так далі, далі ... Загалом, «біжи, Форест, біжи».

«Системник» повинен набратися безмежного терпіння і смирення, він повинен не так креативити і фонтанувати ідеями, як знаходити в собі моральні сили продовжувати робити дії, якийсь рух, який часто нагадує біг на місці.

Одержимість ідеєю



На таку завзятість здатні лише люди, одержимі своєю ідеєю. Тому що сили та натхнення на життя у «режимі Форест Гампа» доведеться черпати лише всередині себе. Ніхто ззовні не допоможе та не підтримає.

«Форесгампи» та фінішна пряма



Припустимо, перед нами кілька неймовірно одержимих та феноменально впертих стартаперів, готових на все. У кого з них більше шансів?

На середині бігової доріжки Форест Гампа виявляться стартапери, які вміють робити правильні висновки з гіпотез, що перевіряються.

Інакше знову наступиш на граблі. "Якщо не вивчиш минуле, переживеш його знову".

Далі, коли «фіналісти» неабияк втомилися і вимоталися, до фінішу рвонуть ті, хто знайшов у собі ресурси прискоритися.

Найбільше шансів на успіх у стартаперів не з другим, а навіть із третім диханням.

Збереження ірраціональної віри



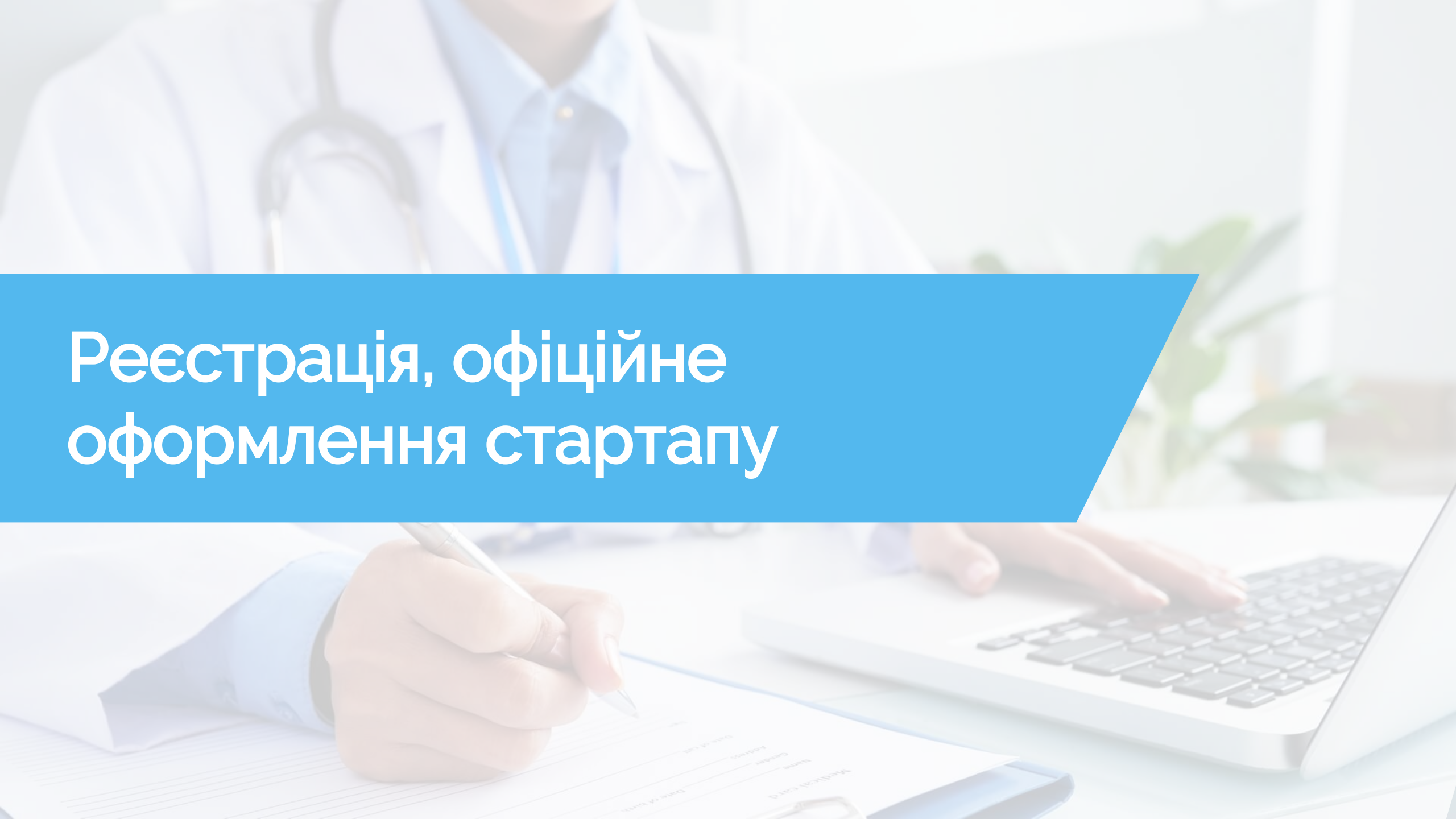
Серед одержимих і упертих найуспішнішими стануть ті, хто зберіг у собі найбільшу дозу ірраціональної віри у свій проект.

Ця гримуча суміш працює на результат.

Мотивація це те, що допомагає нам почати. Наполегливість – те, що допомагає нам продовжувати.

Навіть талант не вирішує. «талант не = успіх».

Залежність між талантом і успіхом більш точно виражається у вигляді системи рівнянь: «талант + наполегливість = вміння», «вміння + наполегливість = успіх».



Реєстрація, офіційне оформлення стартапу

Реєстрація, оформлення документів

1. Захист прав на об'єкти інтелектуальної власності
2. Юридична реєстрація юридичної особи чи Фізичної особи підприємця залежно від потреби
3. Юридичне оформлення взаємовідносин «зі співзасновниками стартапу, партнерами та інвестором» / трансфер передбачає під собою укладання договорів на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Співпраця з юристом!

Особливості бухгалтерської звітності для різних юридичних осіб в Україні, що будуть створені для супроводження наукоємних стартапів.

- можна розділити юрособи за двома критеріями юрособи ціль яких отримання прибутку (ТОВ, акціонерні товариства тощо) і ті які не передбачають метою отримання прибутку, а досягнення якихось наукових чи соціальних цілей – тобто громадські організації.
- Громадські організації звільняються від податків, а й мають всі гроші спрямовувати на досягненні цілей організації.
- Комерційні організації, такі як ТОВ, можуть бути на спрощеній або загальній системі оподаткування спрощена система оподаткування передбачає оплату 5% від обороту / або 3% якщо вони сплачують ПДВ або 2% на період військового часу
- Загальна система передбачає податок 18% від чистого прибутку

Співпраця з бухгалтером!

Економічні розрахунки бюджету стартапу

[illegible]

Точка беззбитковості ('break-even point' або 'point of breakeven')

Тобто це та ситуація, коли бізнес не приносить ні прибутку, ні збитків.

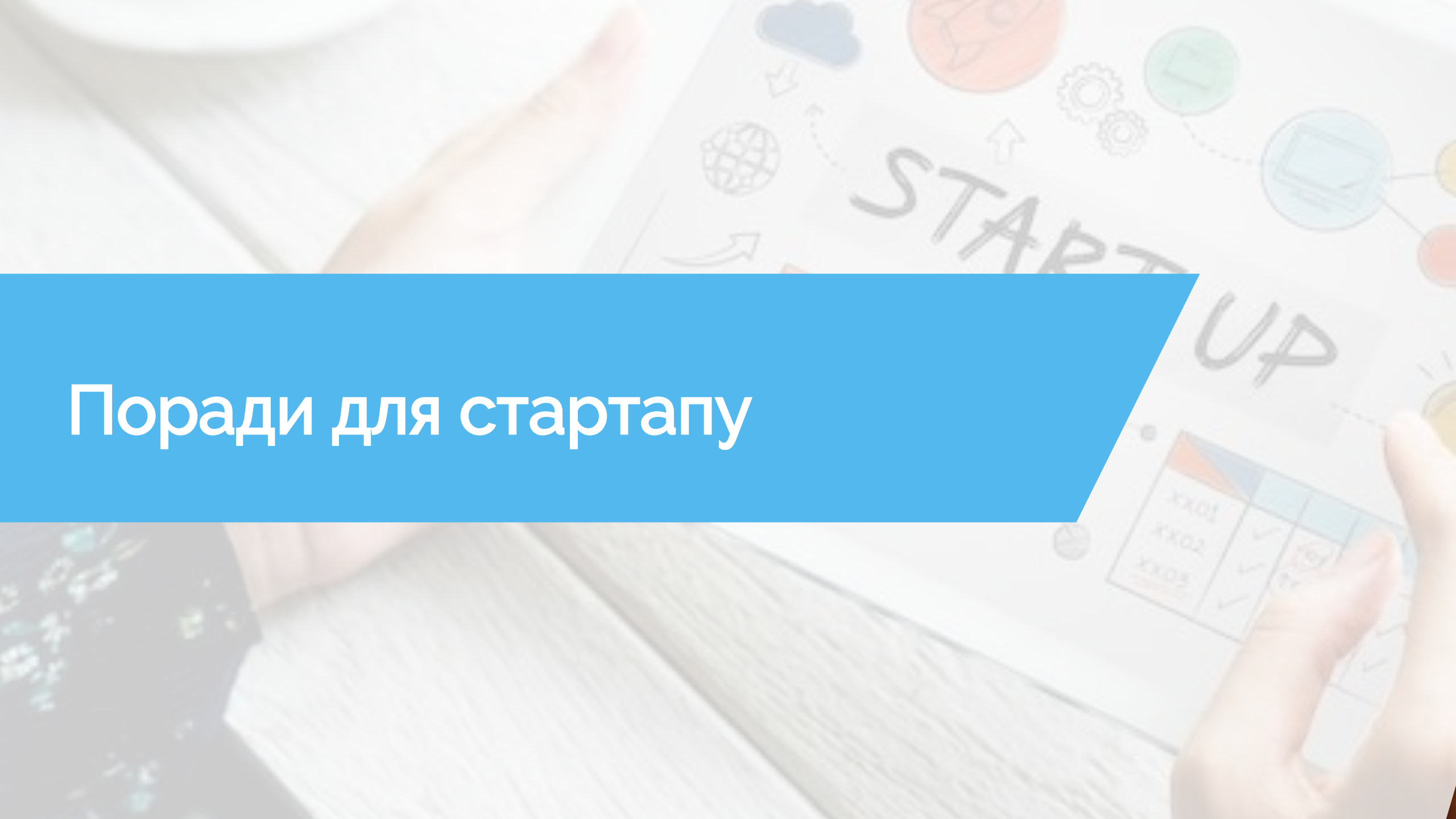
Точку беззбитковості можна розглядати із двох сторін

Це ситуація, коли початкові грошові витрати на фінансування нового бізнесу або підприємства (наприклад, позиковий капітал або інвестиції) більше не потрібні для підтримки бізнесу. У цьому випадку компанія має достатній дохід для покриття постійних і змінних витрат, і поточний залишок коштів дорівнює 0. Це ситуація, коли компанія отримує ні прибуток ні збиток, та її чистий прибуток становить 0

У будь-якому випадку, збиткова компанія може опинитися в точці беззбитковості, коли виручка досягає певного рівня і в перспективі може стати прибутковою, зі зростанням виручки

Точка беззбитковості = Постійні витрати / (ціна реалізації одиниці продукції - Змінні витрати на одиницю продукції)

Поради для стартапу



Шукати клієнтів, а не інвестиції



Стартап варто розпочати з продажу. Якщо у вас немає MVP, можна заручитись гарантійними листами від потенційних клієнтів або просто зібрати заявки на неіснуючий продукт. Тільки після цього є сенс йти в акселератори та фонди.

Чи це те, що Ви по справжньому любите?



- Переконатися, що ця ідея надихатиме найближчими роками і заради неї варто працювати 24/7
- Запитайте себе, чи справді обраний сегмент бізнесу такий цікавий, що хочеться присвятити йому найближчі 3-7 років?
- А чи ви любите клієнтів, для яких робите продукт? Якщо ні, то краще залиште цю ідею комусь іншому.

Чи є у Вас підтримка?



Важливо знайти небайдужих

Важливо «вірити в себе», але правда в тому, що завжди потрібний ще хтось: будуть дуже складні дні і без підтримки ризику здатися на півдорозі зростають.

У кожного зростаючого стартапу має бути хтось на початку шляху, хто підтримує, вислуховує та мотивує не зупинятися

Взяти всі ризики на себе



Не думайте, що хтось допоможе вам із інвестиціями - завдання шукати гроші цілком лежить на фаундері. Якщо ви не готові розумітися на венчурній економіці, заздалегідь вибудовувати стосунки з ангелами та фондами, а довіряєте це партнерам — ви перекладаєте всі ризики на чужі плечі і, швидше за все, закриєтесь.

Відмовляти нецільовим клієнтам



Отримання оплати від нецільового клієнта – катастрофа. Нецільові клієнти на ранньому етапі небезпечні: вони не зможуть отримати цінність від продукту, навряд чи куплять повторно, зіпсують репутацію і найстрашніше можуть підірвати віру в те, що продукт взагалі комусь принесе користь.

Ніхто не знає Ваш бізнес краще Вас



- Перестати думати, що хтось краще за вас знає, що вам робити
- Є велика різниця між тренінгами, де дають інструменти та коучингом.
- Фаундери стартапів ранньої стадії часто потрапляють у залежність від трекерів та перестають думати своєю головою.
- Чужий підприємницький досвід та інструменти корисні, але при тестуванні гіпотез та сегментів потрібно покладатися на свій досвід, знання та інтуїцію.

Відсутність досвіду продажів



- Серед фаундерів багато класних менеджерів та експертів, але дуже мало добрих продавців.
- Більшість стартапів закривається, не дійшовши стадії перших продажів: більшість фаундерів ніколи не продавали самі і вірили, що достатньо зробити хороший продукт.
- Якщо у вас немає досвіду у продажах, ви не готові вчитися проводити переговори, писати скрипти та щодня слухати дзвінки сейлз-менеджерів – ваші шанси на успіх мінімальні.
- Теж справедливо й стосовно реклами: делегувати лідогенерацію сторонньому маркетологу, зовсім не розбираючись у маркетингу — вкрай ризиковано.
- Будьте готові до рутини, рідко коли стартап починається з автоматизованого продукту

Стартап: одному чи з партнером?



Стів Джобс, Джон Скаллі та Стів Возняк представляють новий комп'ютер Apple IIc у Сан-Франциско, 24 квітня 1984 року. (SAL VEDER/ASSOCIATED PRESS)

Мінімально-життєздатна команда



мінімально-життєздатна команда складається з 3 людей:

- hacker
- hustler
- hipster

Хакер - відповідає за інженерну частину та розробку

Хіпстер – за дизайн та користувацький досвід

Хастлер – за продаж та маркетинг

- Пошук партнера для стартапу можна порівняти зі шлюбом: важливо не лише доповнювати один одного як професіоналам, а й однаково дивитися на світ, мати спільні цінності, єдине бачення проекту та шлях його розвитку.
- Будьте готові до того, що ідея не збережеться у вихідному вигляді. На неї чекають багаторазові перетворення та розвороти.
- Розворот (pivot) — суттєва зміна одного або кількох елементів бізнес-моделі, орієнтована на досягнення планових показників ефективності. Трансформація може торкнутися будь-якої частини бізнес-моделі: ціннісну пропозицію (функціональність продукту чи нові клієнтські сегменти), саму технологію, операційну модель, стратегію виходу на ринок (канали) чи схему монетизації. У постійному пошуку нового рішення та своєї бізнес-моделі і полягає суть стартапу.

Top reasons startups fail



Disharmony among
team/investors



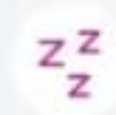
7%

Pivot gone bad



6%

Burned out/
lacked passion

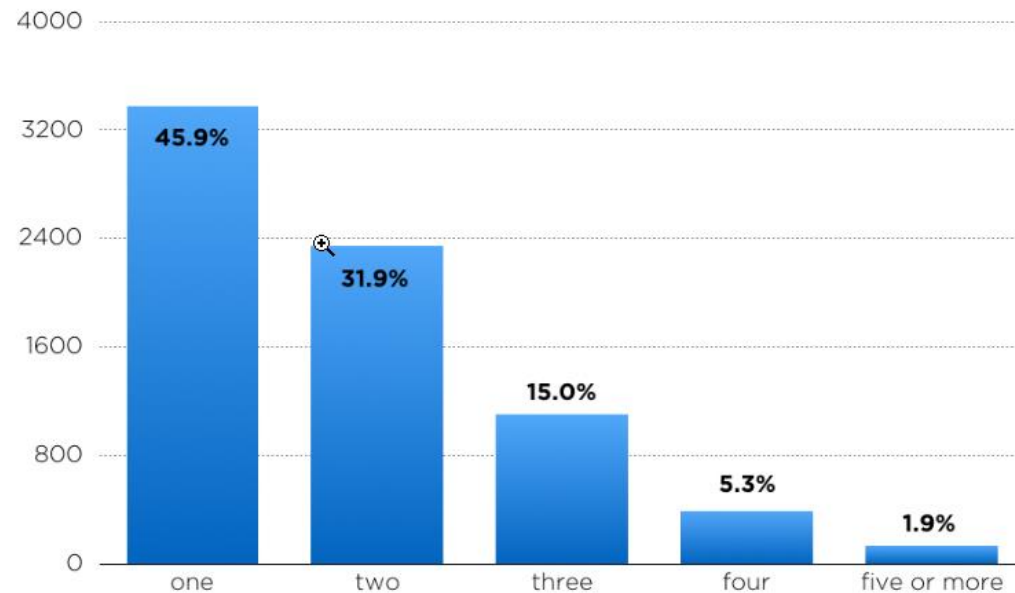


5%

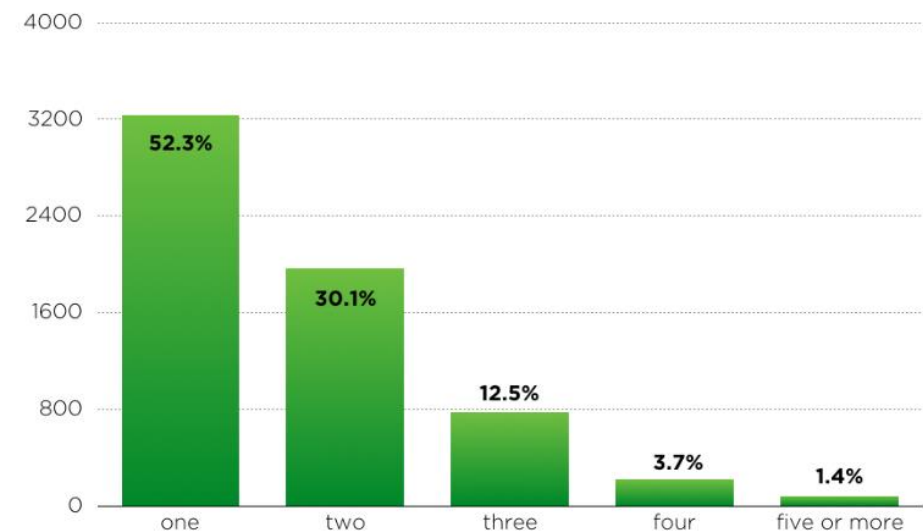
Note: Based on an analysis of 111 startup post-mortems since 2018.

- приблизно в 14% випадків стартап провалюється через неправильно підібрану команду,
- ще в 7% від дисгармонії всередині команди або між командою та інвесторами,
- ще в 5% від вигоряння та втрати інтересу.

Стартап: одному чи з партнером?



проаналізовано, скільки стартапів отримали \$10 млн і більше від інвесторів. У 46% випадків це стартапи з одним засновником проти 32% з двома засновниками. Те ж дослідження показує, що успішний вихід стартапу трапляється у соло-засновників частіше, ніж у стартапів із двома та більше засновниками. 52,3% проти 30,1%.



виживання у стартапів з 1 засновником в середньому в два рази більше, ніж у стартапів з двома засновниками.

Шкідливі поради для стартапів



The background image shows a person's hands holding a document. The document features various startup-related icons such as a cloud, a rocket, gears, a computer monitor, and a globe. The word "STARTUP" is written in large, bold letters. Below it, the word "UP" is written. At the bottom, there is a checklist table with three rows and four columns. The first column contains labels "XKO1", "XKO2", and "XKO3". The second column contains checkmarks. The third column contains a circled "5" and a checkmark. The fourth column contains a checkmark.

XKO1			
XKO2	✓	5	
XKO3	✓	✓	

1. Бійтеся розповісти про свою ідею



не ділячись своїми ідеями з іншими, ви ніколи не зрозумієте актуальність проблеми, яку збираєтеся вирішити, і ніколи не дізнаєтесь про всіх конкурентів, особливо непрямих.

2. Обов'язково беріть у партнери друзів чи родичів



на жаль, це найнеефективніший тип команд. По-перше, вам все одно доведеться закривати області, де у вас не вистачає знань та експертизи, по-друге, виникнуть труднощі з розподілом обов'язків на старті, по-третє, у першого ж інвестора виникне питання, навіщо йому платити зарплату двом засновникам із дублюючими навичками.

3. Пропонуйте глобальні рішення



при залученні інвестицій фокус як ніколи важливий.

Так ви зможете чітко пояснити суть проекту та швидше отримаєте зворотний зв'язок від потенційних інвесторів.



4. Будьте далекоглядними



детальний прогноз на тривалий термін лише дасть зрозуміти потенційному інвестору, що ви теоретик, не готовий до змін та реакції ринку на ваш продукт, і не розумієте, що через кілька років ваш план із стовідсотковою ймовірністю кардинально зміниться. Оптимальне рішення для ранніх стадій проекту (pre-seed, seed) – прописати план тестування ваших гіпотез із плановими KPI (для pre-seed) або маркетингову стратегію на рік (для seed).

5. Будьте нав'язливими



не варто плутати наполегливість із нав'язливістю. Якщо ви не отримали відповіді після двох листів, швидше за все, ваш проект не викликав інтересу в інвестора, але в майбутньому він, можливо, до нього повернеться. Це звичайна практика, і треба розуміти, що зі ста холодних листів інвесторам, з вами не знайомих, отримати бодай дві відповіді — вже велика удача.



6. Не аналізуйте потенційного інвестора



очевидно, що ваша конверсія у позитивні відповіді від потенційних інвесторів на ваші листи багаторазово збільшиться, якщо ви попередньо підготуєтеся (**Crunchbase** та **AngelList** на допомогу) і відберете тих інвесторів, які вже вкладали у схожі проекти на аналогічній стадії з вашої країни.

7. Надсилайте шаблонний лист всім інвесторам



Ви виділитеся з натовпу інших стартаперів, якщо в листі посилатиметеся на вже профінансовані проекти, демонструючи, що вивчили діяльність інвестора. Наприклад, варто написати: «Ви вклали у проект А, він мені подобається..., але мій проект краще у цьому й у цьому, тому прошу вас його розглянути».



8. Просіть зарплату вище середньоринкової



У світовій практиці інвестування є думка, що оптимальна зарплата для засновників — 50% ринкової, якби вони пішли працювати за наймом в іншу компанію. І це справедливо, оскільки засновники вже мають частку компанії. Закладаючи до бюджету високу зарплату фундаторам, ви ризикуєте відштовхнути потенційного інвестора.

10. Достатньо рівня англійської «Yes/No»



незнання англійської — це знак інвестору, що вам не вистачило сили волі встати з дивана та вивчити мову, не кажучи вже про те, що вам не вдасться просунути проект на міжнародному ринку. Якщо ви не хочете дотримуватись поганих порад, варто навчитися правильно взаємодіяти з інвесторами та відповідно представляти свій проект – у цьому вам допоможуть бізнес-інкубатори, акселератори та інші заходи для стартаперів. Відвідуйте їх, щоб отримати поради та зворотний зв'язок від досвідчених підприємців та інвесторів.



A blurred background image showing a group of people in business attire gathered around a table. One person's hand is pointing at a tablet device on the table, while another hand holds a pen. Various documents and charts are visible on the table surface.

Стартапу у допомогу



Стартапу у допомогу

- Персональні контакти
- Стартап-спільноти
- Фонди розвитку інновацій (український фонд стартапів)
- Ментори
- Бізнес-янголи
- Акселератори
- Інкубатори
- Інвестори
- Венчурні фонди

Фонди розвитку інновацій (український фонд стартапів)



Ukrainian Startup

2 655 підписчиков



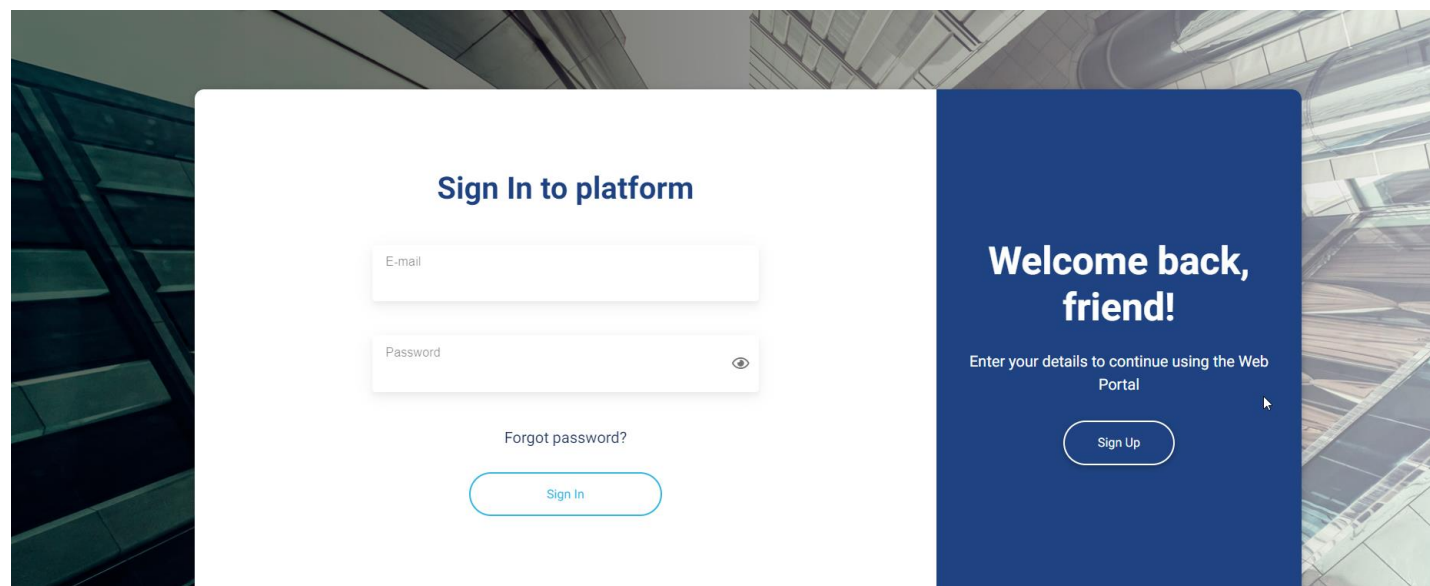
t.me/usfofficial

Ссылка

Офіційний телеграм
Українського фонду
стартапів 😊 Приєднуйтесь
та будьте в курсі новин
новітніх проєктів українських
стартаперів 📡

Информация

<https://t.me/usfofficial>

The image shows a web interface for signing in to a platform. It features a white central panel with the title 'Sign In to platform' in blue. Below the title are two input fields: 'E-mail' and 'Password'. The 'Password' field has a small eye icon to its right for toggling visibility. Below these fields is a link for 'Forgot password?' and a blue 'Sign In' button. To the right of the white panel is a dark blue sidebar with the text 'Welcome back, friend!' in white, followed by 'Enter your details to continue using the Web Portal' and a white 'Sign Up' button. The background of the interface is a blurred image of a modern building's glass facade.

<https://portal.usf.com.ua/>

Український Фонд Стартапів

Гранти Українського Фонду Стартапів

🇺🇦 Мова: Українська

🎥 8 відеолекцій

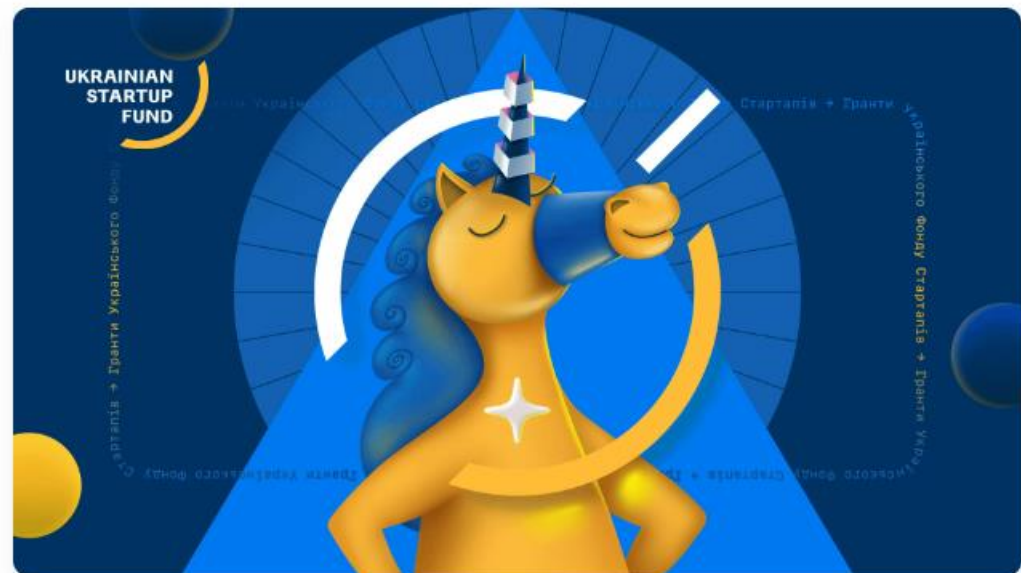
📄 10 статей

🖱️ Самостійне навчання онлайн у власному темпі

Безкоштовно

ЗАПИСАТИСЬ НА КУРС

↓ СКРОЛЬТЕ ЗА ДЕТАЛЯМИ



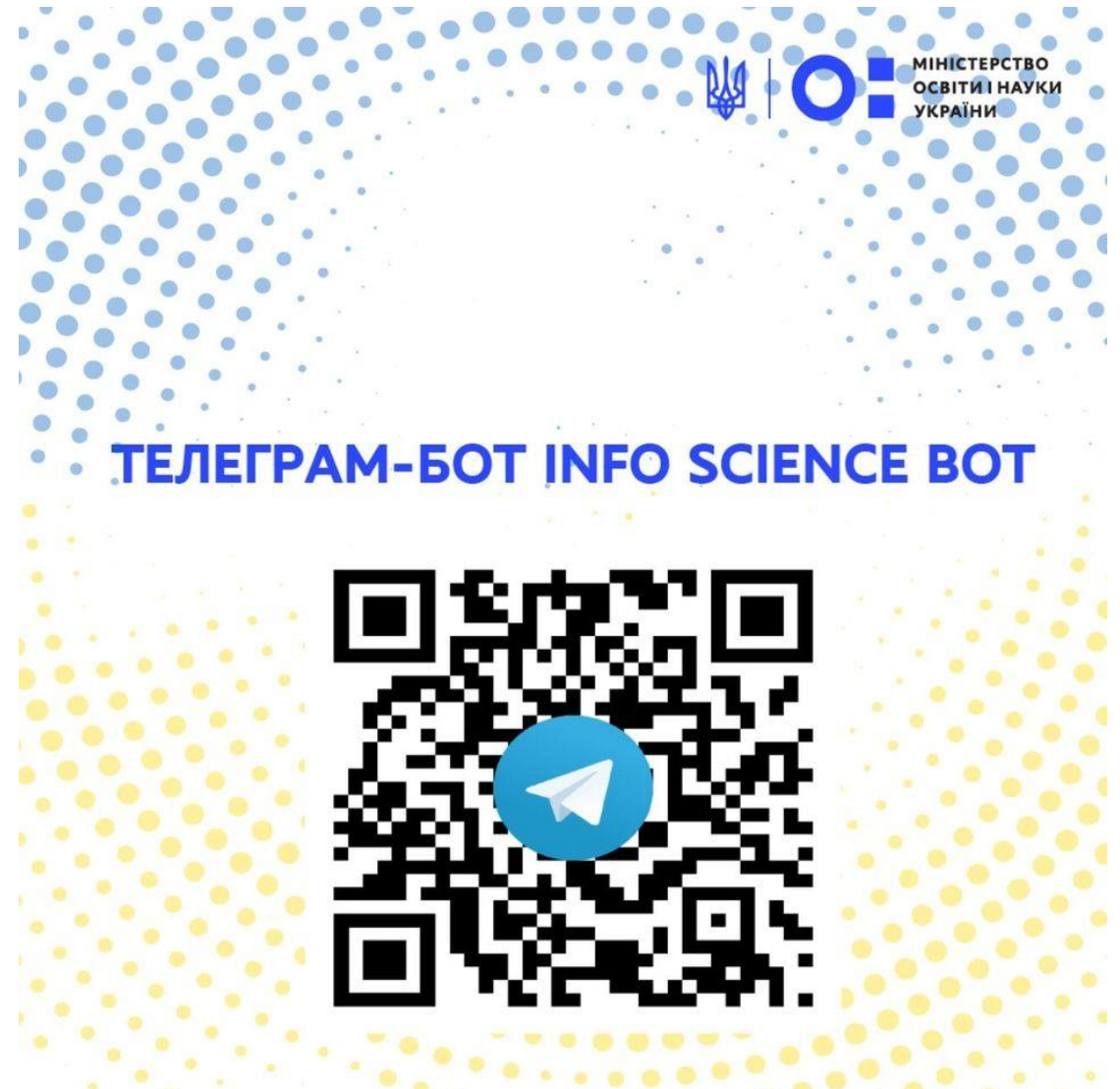
<https://cases.media/creativepractice/course/usf-grants/about>

МОН запустив телеграм-бот Info Science Bot для науковців, інноваторів та стартапів.

🚀 Info Science Bot інформуватиме про:

✓ актуальні можливості для науковців;

✓ актуальні можливості для інноваторів;



Ментор



- Ментор - з грецької міфології друг Одиссея, кому було доручено стежити за будинком і господарством, а також виховувати сина Одиссея — Телемаха.
- У стартапах: бізнес-наставник з експертністю у певній галузі.
- Менторство — одна із ключових цінностей, яку пропонують бізнес-акселератори.
- У житті: наставник, який допомагає засвоїти підопічному деякі компетентності, підтримати у складних ситуаціях та дати направлення.

Бізнес-акселератори



Акселерація означає прискорення зростання вашого стартапу.

У стартапах: механізм допомоги через наставництво, інвестиції та знайомство з правильними людьми в обмін на частку в компанії.

На відміну від бізнес-інкубатора більше спрямовані на масштабування вже готового продукту, хоча часом під час програми трапляється тотальна зміна курсу та робота над зовсім іншим продуктом (пивот).

Найвідоміший бізнес-акселератор — Y Combinator (через нього пройшли Airbnb, Dropbox, Stripe, Reddit).

Нетворкінг



від англійської network — мережа.

У стартапах: знайомство з корисними людьми, якими можуть бути клієнти, партнери, ментори, інвестори і навіть кофаундери.

Exit



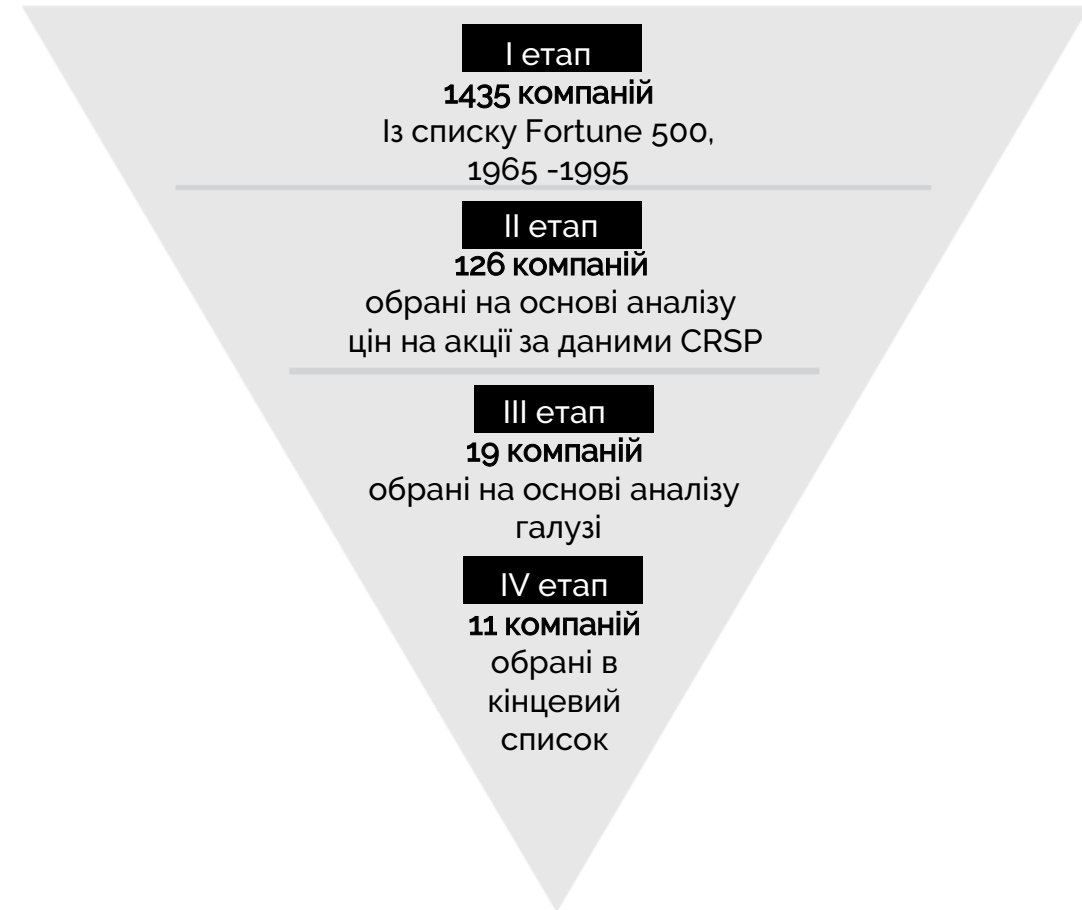
Exit - у перекладі з англійської вихід.
У стартапах: момент, коли інвестори чи фаундери продають свою частку компанії.
Наприклад, коли велика компанія купує технологічний стартап.

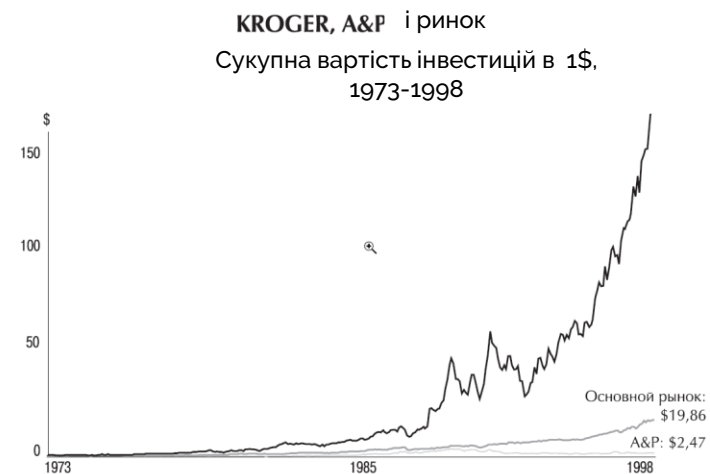
«Концепція іжака»

Які основні чинники, окрім фінансової складової, впливають на реалізацію проєкту?

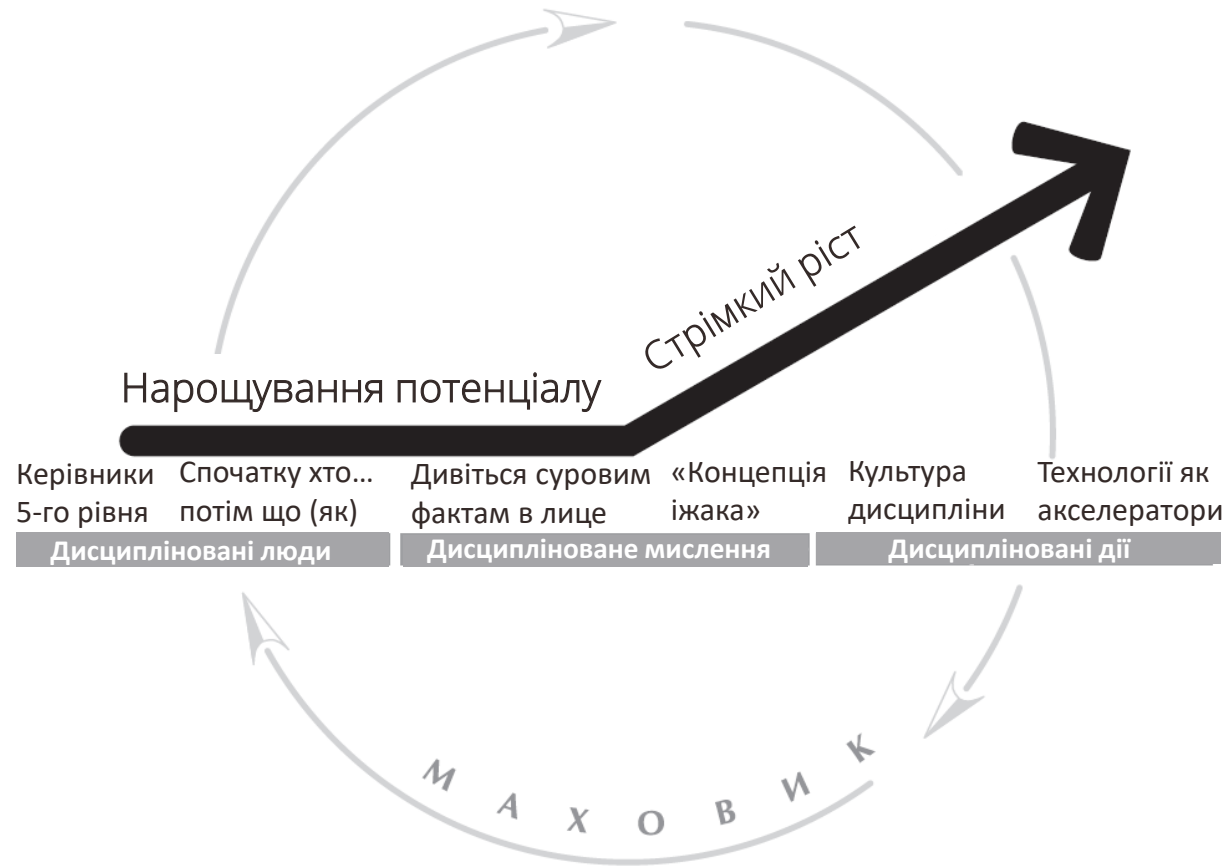
Фактори, що забезпечують успіх стартапу?

Які найбільш поширені помилки при реалізації стартапу?



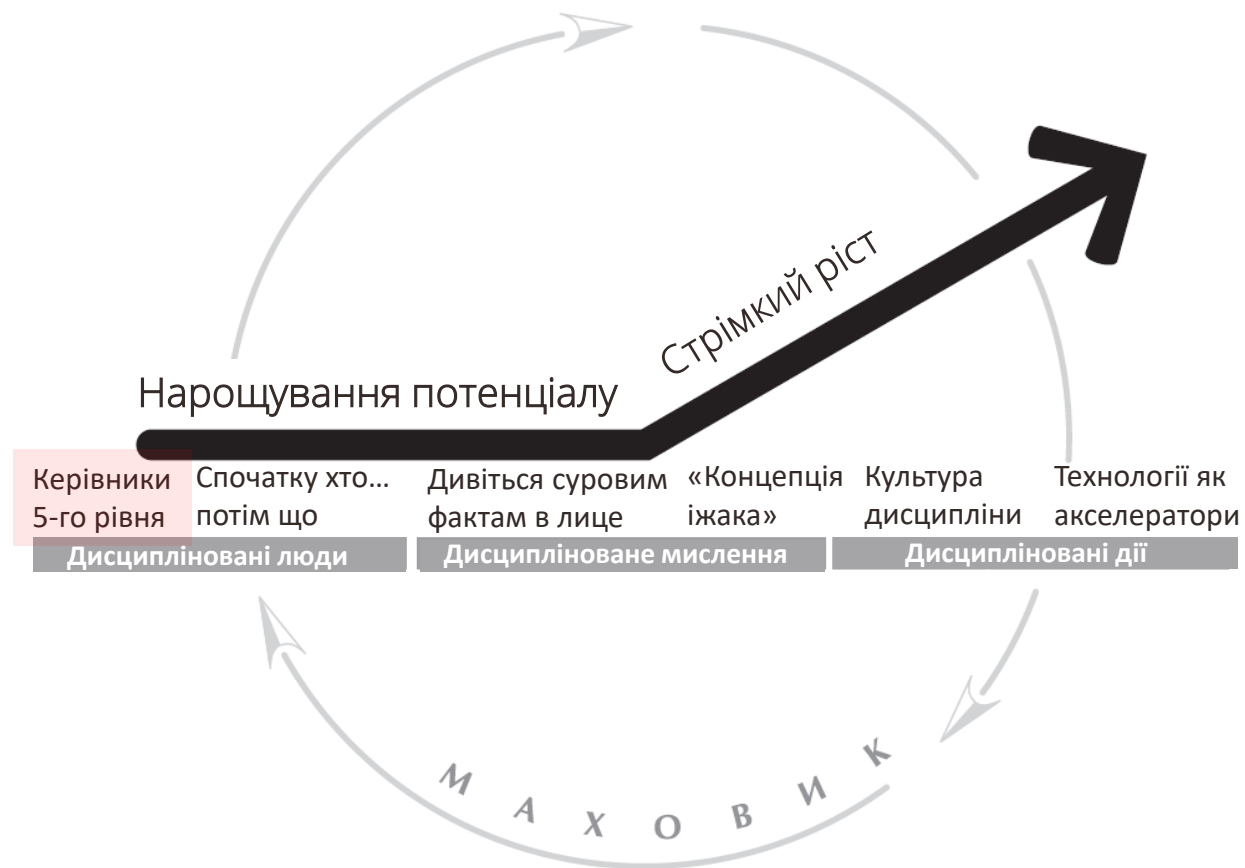


Модель "від хорошого до величного"



Процес перетворень можна представити як накопичення потенціалу та наступного за ним стрімкого зростання; три основні складові цього процесу - дисципліновані люди, дисципліноване мислення, дисципліновані дії

Керівник 5-го рівня



Керівники 5-го рівня

Ви можете добитися чого завгодно в житті за умови, що вам буде не важливо, кому дістануться лаври

*You can accomplish anything in life,
provided that you do not mind who gets the credit.*

Harry S. Truman¹

Керівники, яким вдалося здійснити перетворення на своїх підприємствах і перейти від доброго до великого, здаються прилетіли з Марса. Спокійні, непомітні, стримані навіть сором'язливі, ці керівники представляють незвичайну комбінацію скромності та професійної волі. Вони швидше як Лінкольн чи Сократ, а чи не Паттон чи Цезар.

Скромність + воля = 5-й рівень

5 рівнів ієрархії



Цілеспрямованість та готовність зробити все необхідне для успіху своєї компанії, незважаючи на масштаб прийнятих рішень, ні те, якою працею ці рішення даються.

Керівників 5-го рівня відрізняє старанність, яка схожа на старанність простих робочих - вони більше схожі на робочих коней, ніж на породистих скакунів.

Керівники 5-го рівня являють собою приклад амбівалентності, бо вони одночасно скромні та вольові, сором'язливі та відважні.

На чолі кожної компанії, що досягла великих результатів, під час перетворень стояв керівник 5-го рівня. 5-й рівень - це вершина ієрархії.

Керівники 5-го рівня вражаючим чином поєднують у собі видатні людські якості та професійну волю.

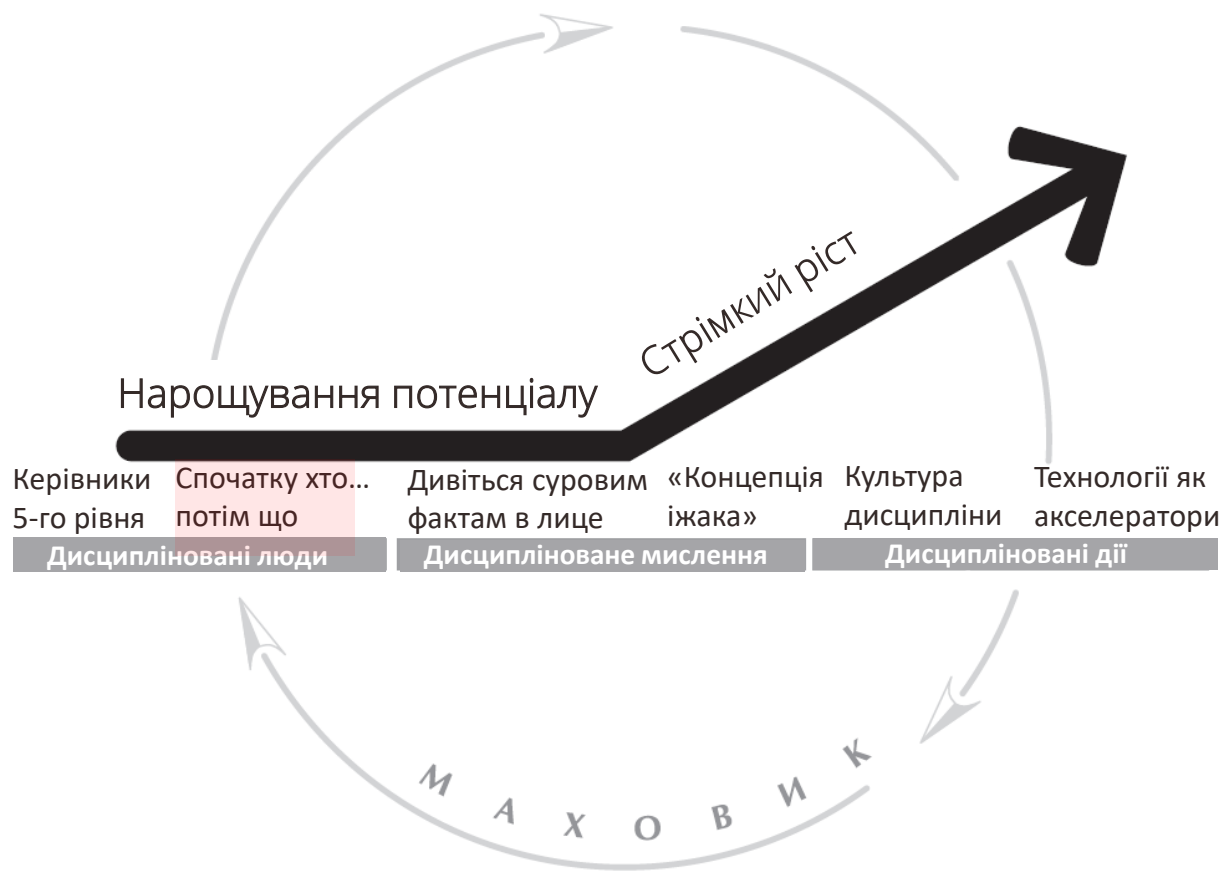
Вони честолюбні, але їх честолюбство проявляється не в бажанні особистого успіху і визнання, а в досягненні успіху своєї справи.

Керівники 5-го рівня фанатично віддані своїй справі, хворі на прагнення домогтися видатних результатів протягом тривалого часу.

Дві протилежні сторони характеру керівників 5-го рівня

Професійна воля	Скромність
Добивається виняткових результатів, основний акселератор процесу переходу від хорошого до величного	Скромний, не шукає широкої популярності, не хвалиться
Реалізує свої честолюбні прагнення через успіх компанії, а не як особистий успіх, вибирає послідовників, здатних добитися, ще більш видатних результатів	Діє в спокійній, послідовній манері, досягає високої якості роботи, дотримується найвищих стандартів, не розраховує на особисту чарівність
Встановлює стандарти довгострокового успіху компанії, ніколи не погоджуючись ні на що менше	Демонструє непохитне прагнення зробити все, що має бути зроблено для досягнення видатних довгострокових результатів, нехтує труднощами
Дивиться у дзеркало, а не у вікно, коли йдеться про відповідальність за незадовільні результати, ніколи не списує провину на колег, на зовнішні обставини або невдачу	Дивиться у вікно, а не в дзеркало, коли йдеться про успіх, приписуючи заслуги іншим співробітникам, зовнішнім факторам та чистому везінню

Спочатку хто, а потім що



Виявилося, що лідери, які здійснюють перетворення компаній, не починають з вироблення бачення майбутнього та корпоративної стратегії. Спочатку вони підбирають потрібних їм людей, позбавляються непотрібних, добиваються того, щоб потрібні люди займали потрібні місця, і тільки потім вирішують, а куди ж, власне, вони прямують.

Всі потрібні люди на борту



**Обрання
напрямку
руху**

- Простіше змінити напрямок, ніж людей
- Якщо на борту не ті люди, то вже неважливо навіть, якщо Ви зможете вибрати правильний напрямок, Вам все одно не вдасться побудувати велику компанію

**5-й рівень +
управлінська команда**
(велична компанія)

Керівник 5-го рівня



Спочатку хто?

Наберіть в команду потрібних
людей, побудуйте відмінну
управлінську команду



Потім що

Підібрав потрібних людей,
визначте найкращий шлях до
успіху

**Геній +
1000 помічників**
(компанія порівняння)

Керівник 4-го рівня



Спочатку що

Вирішіть, куди корабель має
плисти. Прокладіть курс,
орієнтуючись по мапі.



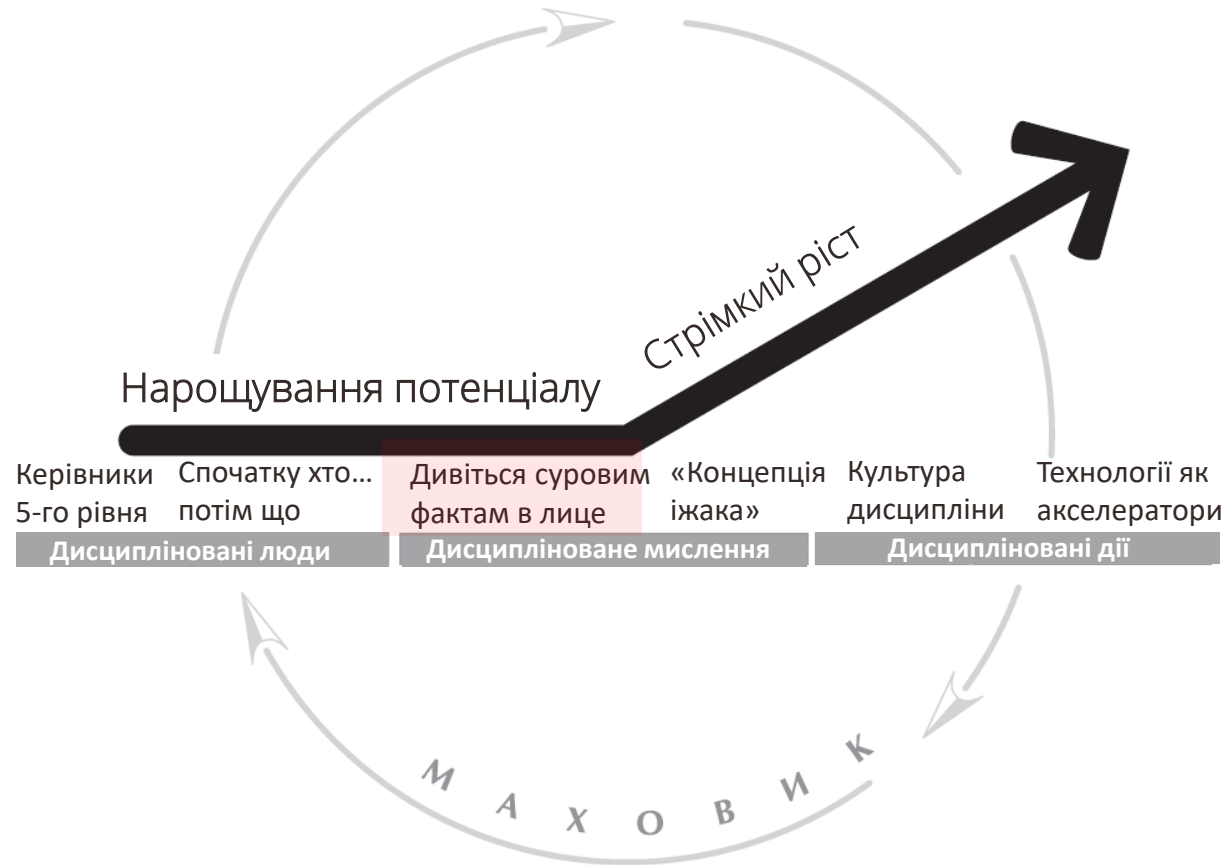
Потім хто

Зберіть команду помічників,
здатних привести корабель до
поставленої мети



Ваші найкращі люди
мають працювати в
найбільш
перспективних
областях, а не
займатись вашими
найбільшими
проблемами

- Основна ідея полягає в тому, що питання хто? важливіше питання що?, важливіше бачення, стратегії, організаційної структури, тактики «Спочатку хто, тому що» — це твердий принцип, за яким незмінно йшли керівники великих компаній.
- Компанії, які використовували для порівняння, часто відповідали моделі «Геній з 1000 помічників», в якій талановитий керівник виробляє бачення того, що має бути зроблено, а потім набирає команду здібних помічників, які втілюють це бачення у життя. Ця модель перестає працювати, щойно «геній» йде.



Немає гіршої помилки для громадського діяча, ніж подавати порожні надії, яким незабаром судилося випаруватися.

There is no worse mistake in public leadership than to hold out false hopes soon to be swept away.

Winston S. Churchill. *The Hinge of Fate*¹

**Дивіться суровим фактам
в обличчя (але все таки не
втрачайте віри)**

Непохитна віра перед суворими фактами

Парадокс Стокдейла

```
graph TD; A[Парадокс Стокдейла] --> B[Зберігайте віру, і Ви перереможете не дивлячись ні на які труднощі]; A --> C[дивіться суровій правді в обличчя, якою б жорстокою ця правда не здавалася];
```

Зберігайте
віру, і Ви
перереможете
не дивлячись
ні на які
труднощі

і в той же
самий час

дивіться суровій
правді в
обличчя, якою б
жорстокою ця
правда не
здавалася

Атмосфера, в якій правда буде почутою

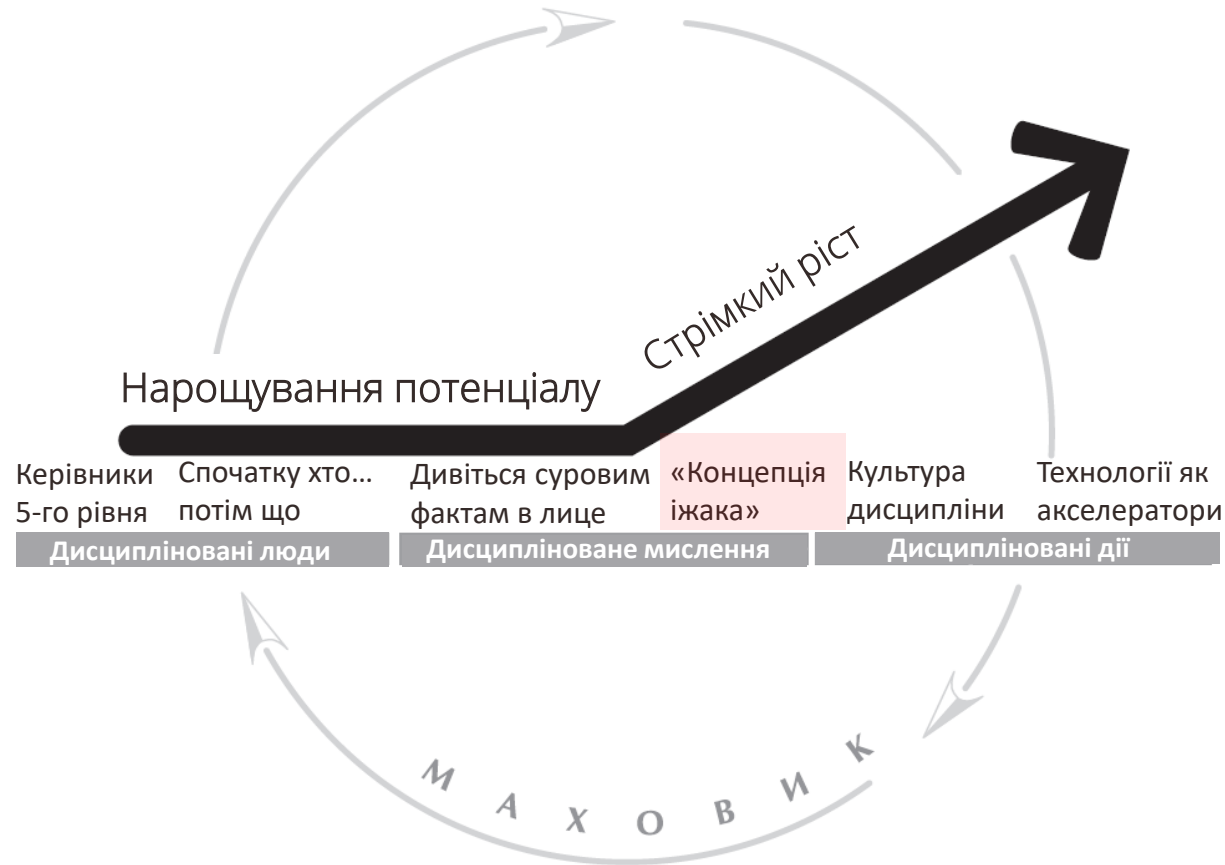
Клімат, в якому чують правду і відкрито дивляться фактам в лице

Виконуючи розтин, не встановлюйте, хто винний у смерті



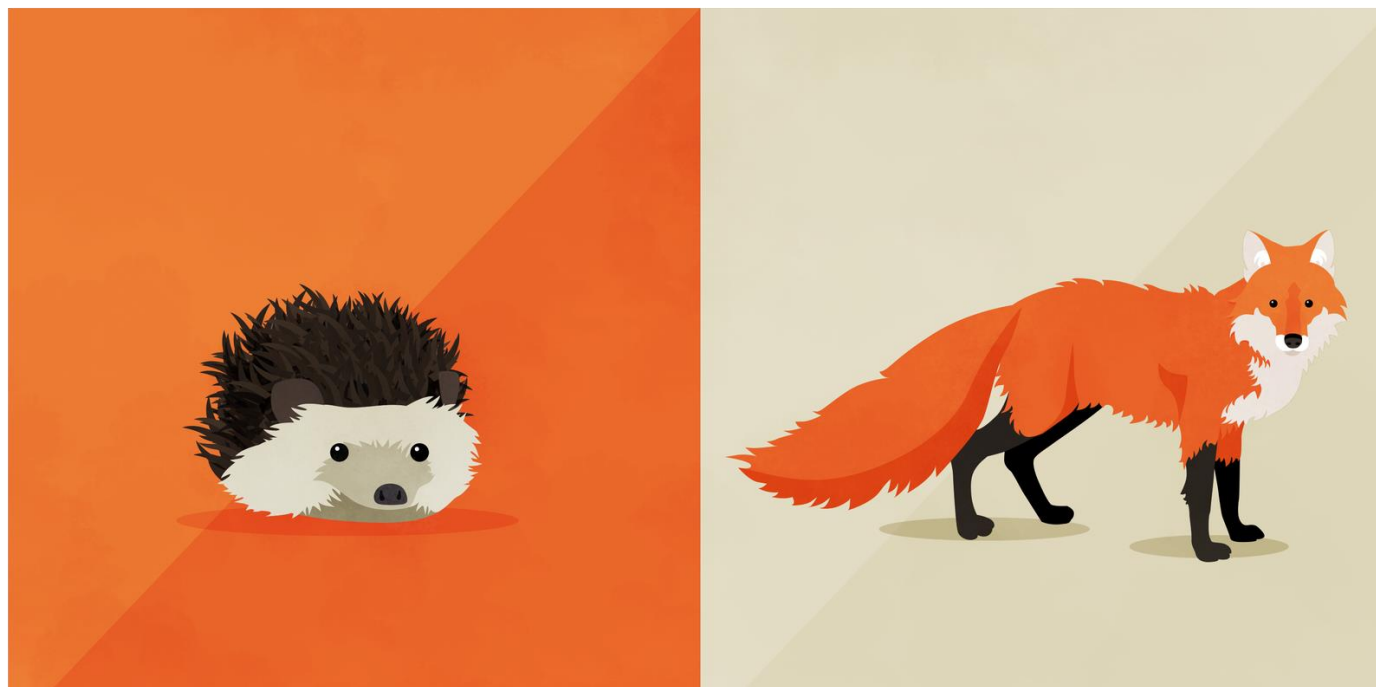
- 1) керуйте за допомогою питань, а не відповідей;
- 2) залучайте в діалог і суперечку, але не в конфлікт;
- 3) обговорюйте помилки, але не звинувачуйте;
- 4) використовуйте метод червоних прапорців, щоб перетворити просто інформацію в інформацію, яку важко ігнорувати.

Таким чином, ви зробите важливий крок на шляху створення такого клімату в компанії, в якій правду не приховують. Якщо команда підібрана правильно, немає потреби шукати винних на шкоду можливості щось зрозуміти та отримати необхідні уроки.



«Концепція іжака», або три кола, що перетинаються

Ви лисиця або їжак?



У знаменитому есе «Їжак і Лисиця» Ісайя Берлін поділив світ на «їжаків» і «лис», спираючись на давньогрецьку притчу: лисиця знає багато різного, їжак знає щось одне, але дуже важливе". Лисиця – хитра істота, здатна винайти мільйон складних стратегій, щоб нишком атакувати їжака. День за днем лисиця кружляє навколо його нори, вичікуючи момент, щоб накинутися. Швидка, проворна, гарна, пронизлива, лисиця, здавалося б, повинна отримати перемогу. Їжак, навпаки, неповороткий і виглядає як помісь дикобраза та броненосця. Весь день він бігає туди-сюди лісом, шукаючи, чого б поїсти.

«Концепція їжака»



Лисиця чекає, мовчки причаївшись на перехресті стежок. Їжак йде, нічого не підозрюючи, прямо в лапи лисиці. «Ага, — думає лисиця, — ось ти і попався!» Вона вистрибує через укриття і стрімко мчить до їжака. Маленький їжак, відчувши небезпеку, дивиться вгору і думає: "Ну ось, знову, невже вона так ніколи нічому і не навчиться?" - І перетворюється в рівну кульку. Їжак стає сферою з гострими голками, що стирчать на всі боки. Лисиця, нахилившись до своєї жертви, бачить, який захист спорудив їжак, і відмовляється від атаки. Повернувшись у ліс, вона починає розробляти новий спосіб нападу. Кожен день битва лисиці та їжака повторюється, і, незважаючи на переважну підступність лисиці, перемагає завжди їжак.

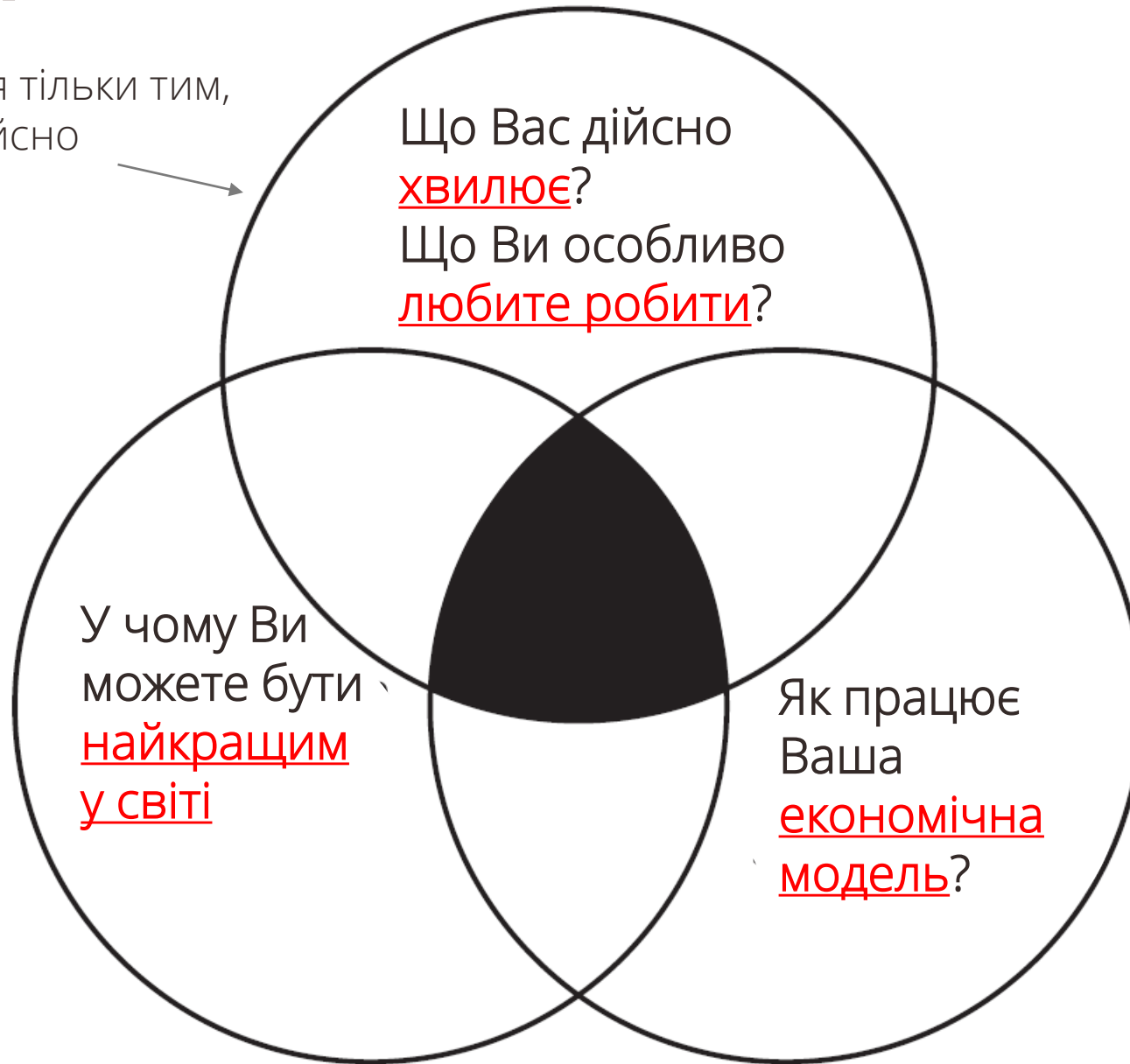
«Концепція іжака»




Берлін на основі цієї притчі запропонував поділити всіх людей на дві групи: «лисиці» та «їжаки». «Лиси» прагнуть кількох цілей - але й бачать світ у всій його складності. Вони «розкидаються, намагаючись добитися відразу багато чого, — каже Берлін, — їхнє мислення об'єднане концепцією чи баченням». «Їжачки», зі свого боку, спрощують світ, зводячи його до простої організуючої ідеї, принципу або концепції, яка пов'язує все воєдино та спрямовує їх дії. Неважливо, наскільки складний світ, — «їжак» зведе всі питання і проблему до спрощеної, іноді навіть примітивної, «їжу» зрозумілої ідеї.

Три кола «Концепції іжака»

Займатися тільки тим,
що Вас дійсно
захоплює

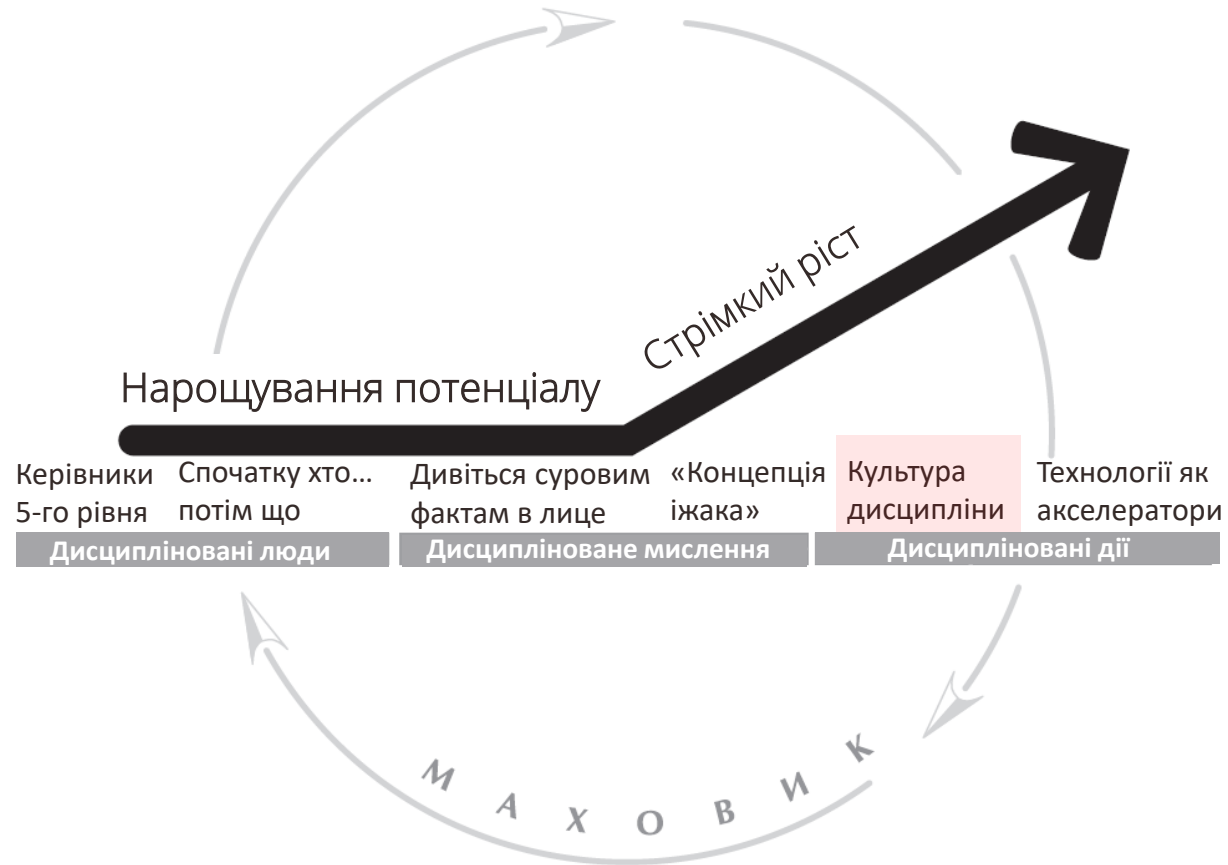




Концепція іжака – це не мета стати кращим, не стратегія стати кращим, не намір стати кращим, не план як стати кращим. Це розуміння того, в чому Ви можете бути кращим.

В середньому у великих компаній уходило чотири роки, щоб виробити власну концепцію іжака.

Компанії, які досягли результатів, в основному слідували простій мантрі: ми не робитимемо нічого, що не узгоджується з нашою концепцією іжака



Культура дисципліни

Культура дисципліни

Компаній, які досягли визначних результатів, створили послідовники системи з чіткими обмеженнями, але вони також надали людям свободу та відповідальність у рамках цих систем. Вони найняли дисциплінованих людей, які не потребували безпосереднього керівництва, та направили всю свою увагу управління системою, а не людьми.

Це означає таке.

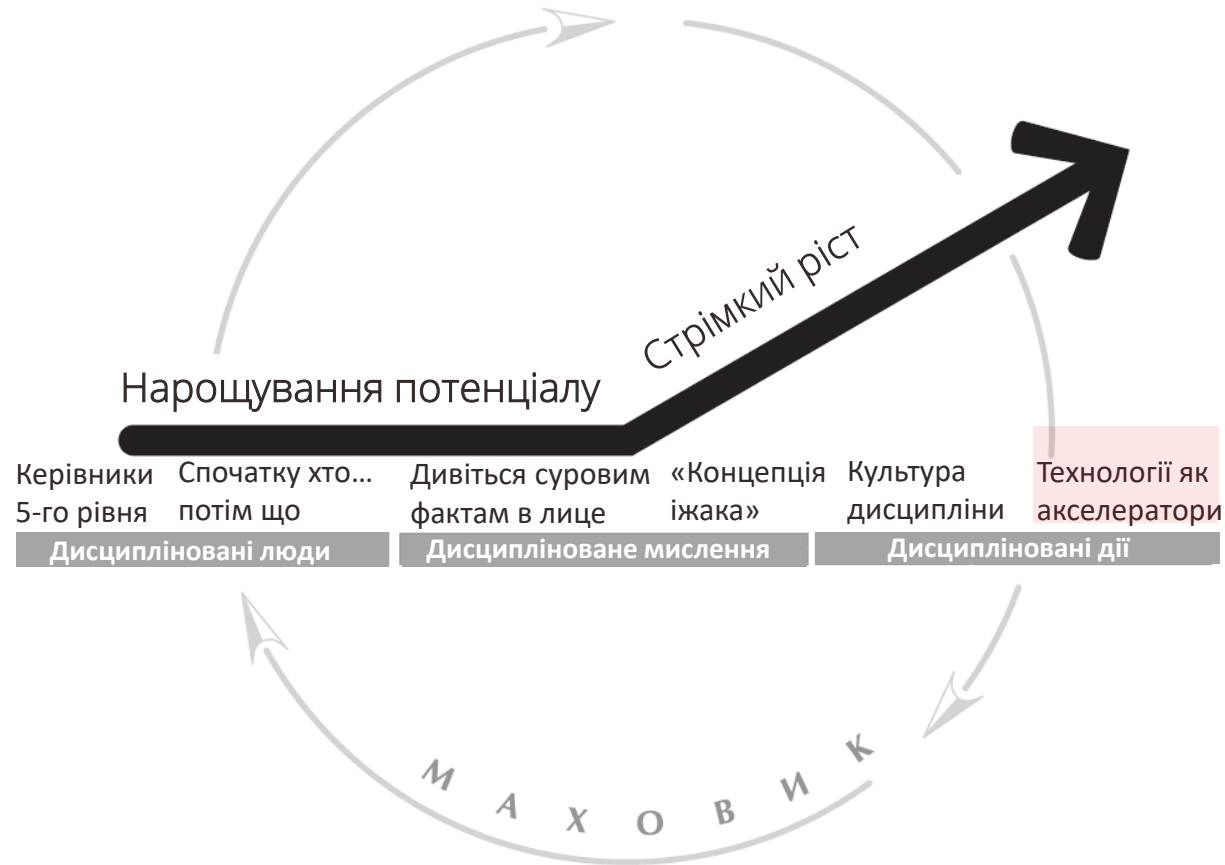
1. Створіть культуру, яка б спиралася на принципи свободи та відповідальності, в рамках однієї концепції.
2. Зробіть суб'єктами цієї культури дисциплінованих людей, які готові на все через свою відповідальність.
3. Не плутайте культуру дисципліни з тиранією.
4. Дотримуйтесь "концепції їжака", дотримуючись трьох кіл. Не менше важливо створити список того, чого не треба робити, та послідовно відмовитись від усього зайвого.

Перелік того, що треба зупинити робити
важливіше переліку того, що треба робити

Дисципліновані дії без людей, які мають
самодисципліну, неможливі, а дисципліновані дії
без дисциплінованого мислення – це шлях до
катастрофи

Найважливіша форма дисципліни – це
фанатичне дотримання концепції їжака та
готовність відмовитися від можливостей, які не
вписуються у простір трьох кіл



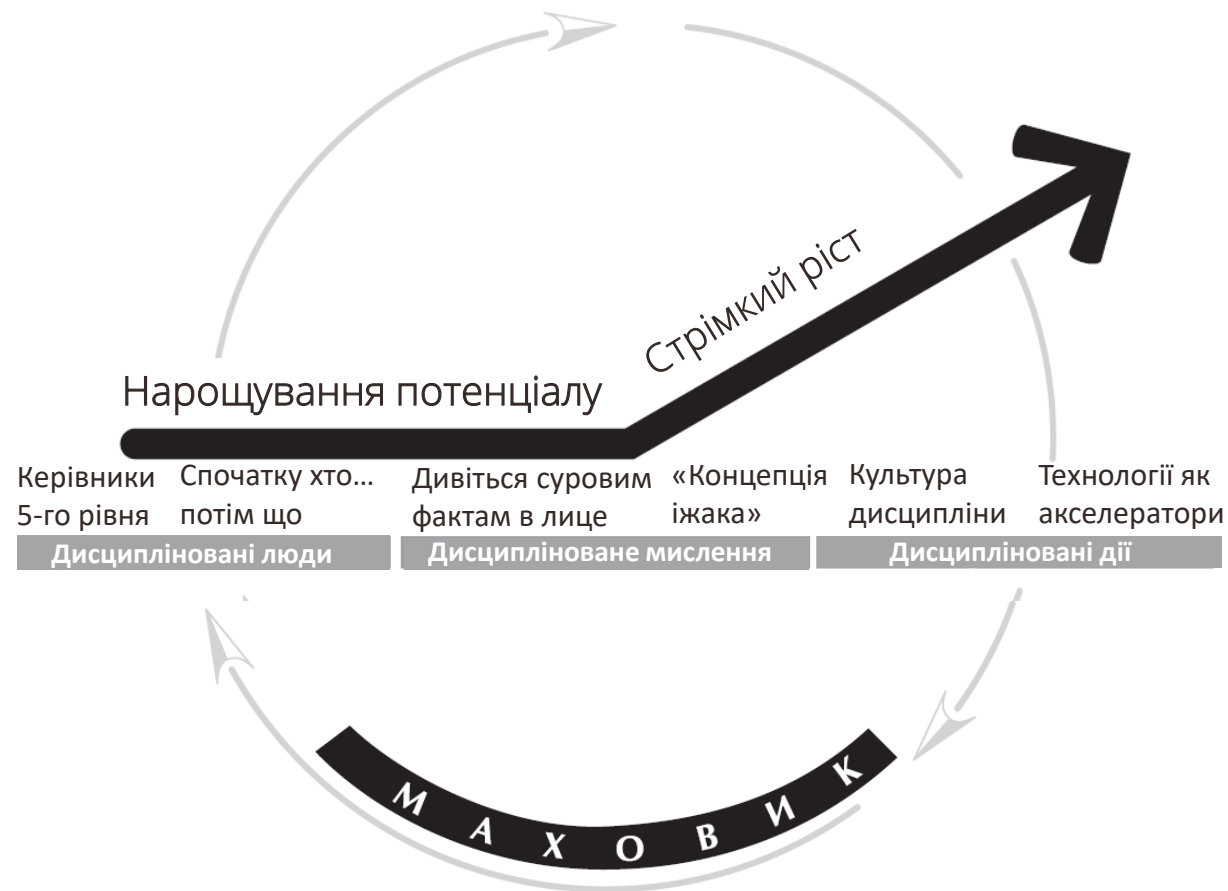


Технології як акселератори

Технології – це акселератор, а не причина розвитку

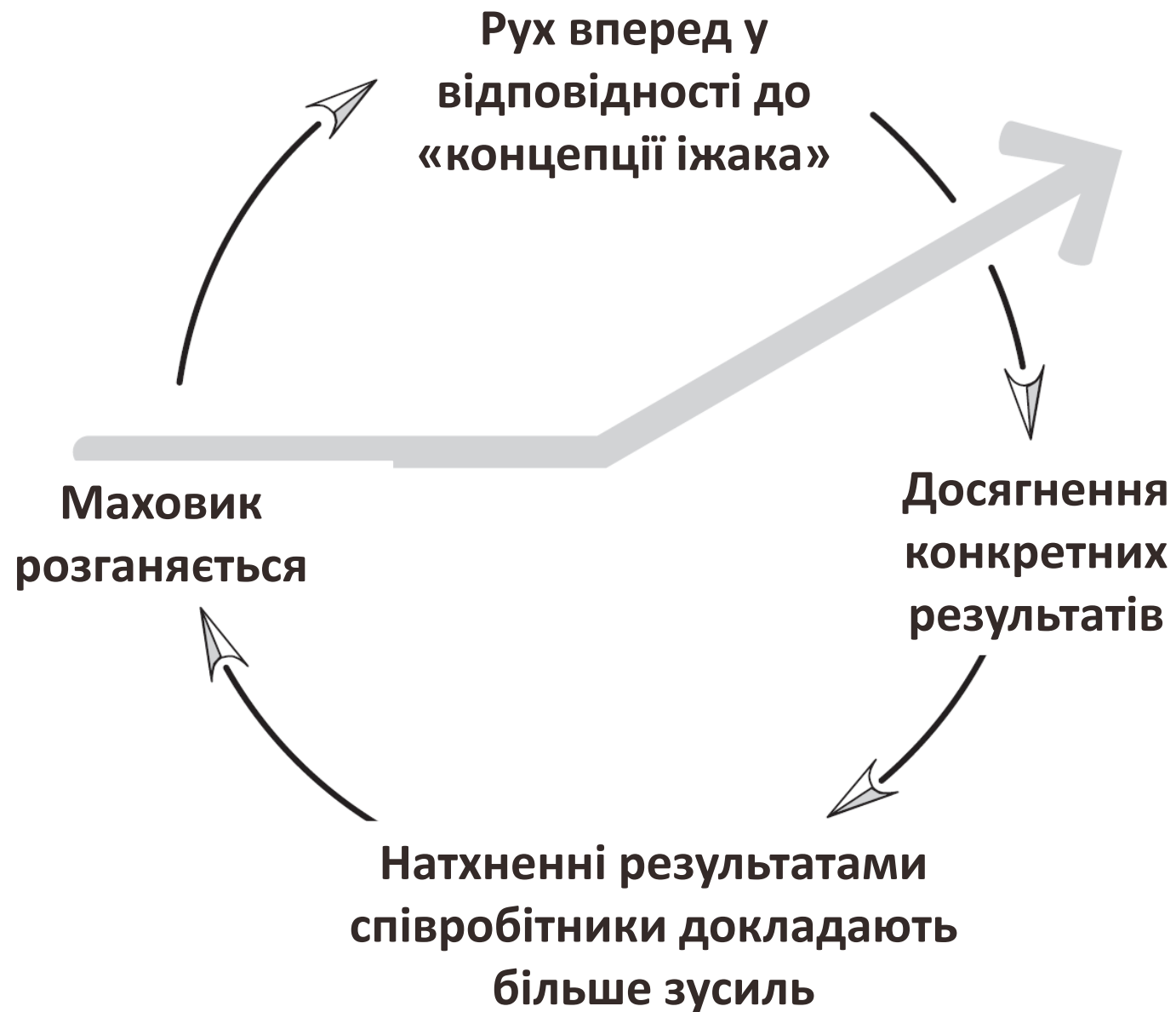
- При правильному застосуванні технології стають акселератором зростання компанії, але не його творцем.
- Великі компанії ніколи не починали перетворень з впровадження нових технологій - з тієї простої причини, що ви не зможете по-справжньому використовувати технології, доки не зрозумієте, які технології вам потрібні.
- А це які? Ті і лише ті, які безпосередньо пов'язані з трьома колами в «концепції їжака».
- що 80% керівників великих компаній навіть не згадали технології серед факторів, що визначили перехід до визначних результатів. Більше того, у випадках, коли вони справді згадали технології, їм відводилося в середньому лише четверте місце

Маховик та порочне коло

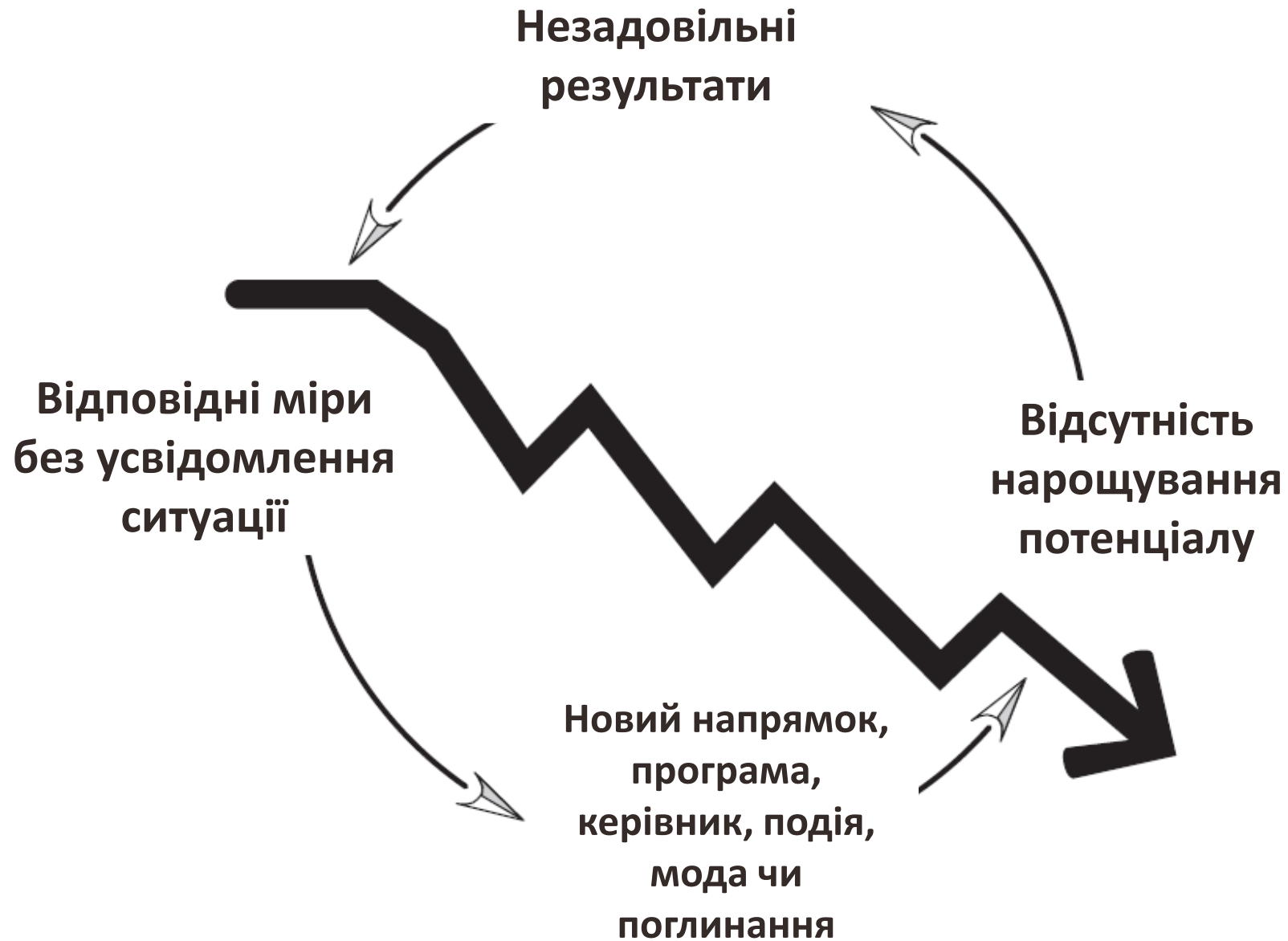





Ефект маховика



Порочне коло



Відповіді на запитання



Як створити успішний освітній стартап у державній установі із фінансуванням без комерціалізації для слухачів?

Спочатку хто, а потім що... (робоча група, мотивація команди, бюджет)

Наукове підґрунтя.... мета , ідея, суть, продукт....

Можливо відкрити стартап. Максимально бюджетно. Нотаріальні домовленості з партнерами або як грамотно скласти договір з партнерами

- нотаріальні домовленості це далеко не першочергове у укладанні договору та у його грамотному складанні.
- Оскільки випадки обов'язкового засвідчення договору в нотаріуса встановлено у законі. Якщо такої вимоги немає, сторони можуть завірити договір нотаріально за бажанням.
- Якщо сторони не виявили такого бажання, це не впливає на юридичну силу договору.
- Щоб грамотно скласти договір важливо чітко визначити права та обов'язки сторін, порядок виконання договору, способи вирішення спорів, випадки можливих форсмажорів. При цьому важливо врахувати всі істотні умови, передбачені законом для конкретного виду договору, щоб договір не був визнаний дійсним у разі судових розглядів.

Як зрозуміти, що робити з проектом: чи стартап чи подавати на конкурс. Якщо на конкурс, то виникає питання інтелектуальної власності і можливості подальшої комерціалізації результатів досліджень.


По перше завжди є важливим оформлення наступних документів – авторські свідоцтва, патенти, а також торговельна марка. Їх наявність можуть і часто запитують у відборах на конференціях стартапів, конкурсах стартапів, поданні заявок на отримання гранту.

Якщо Ви розраховуєте на отримання фінансування, то Ваш стартап має мати офіційного представника – тобто зареєстровану в Україні юридичну особу ТОВ, або ФОП фізичну особу підприємця.

Якщо об'єкт інтелектуальної власності був створений у порядку виконання службових обов'язків, то тоді так, майнові належать установі, але має бути укладений службовий договір, де все це буде прописано. Якщо ж об'єкт було створено окремо від роботи, всі майнові права належать автору і може передавати у користування чи продавати цей об'єкт зокрема й установі.

Якщо на конкурс, то виникає питання інтелектуальної власності і можливості подальшої комерціалізації результатів досліджень. – якщо всі права об'єкти інтел. власності оформлені згідно із законом, то продати їх буде не складно. За автором при цьому завжди залишається законне право озвучувати будь-де, що він автор тієї чи іншої розробки. Не майнове право.

Комерціалізації результатів досліджень – якщо ж був продаж прав, то автор не зможе отримувати прибуток від цього об'єкта, лише разовий гонорар. При цьому можна розглядати варіант ліцензійного договору та давати об'єкт у користування.



Є ідеї (вже не зовсім ідеї-напрацювання, стосовно здорового харчування, можливо, як альтернатива енергетичним напоям) які були б корисні для військових, але потребують фінансування і доопрацювання. Чи з такими "ідеями" варто виходити на конкурси міжнародні чи швидше пробувати донести їх в Україні, тоді знову питання фінансування?

Ви можете приймати участь в різних конкурсах навіть на рівні ідеї (це стадія розвитку стартапу – pre-seed), коли у Вас з'являється вже реалізований продукт - це стадія seed (це різні формати конкурсів). Але все ж таки на перших етапах важливо сподіватися лише на себе, свою команду, та бути готовим до самофінансування – так званого бутстрепінгу

Бо у Вас при розгляді ідеї на фінансування можуть спитати трекер (скільки Ви вже заробили, чи цікаво це потенційним клієнтам, чи готові вони за це платити кошти)

Які переваги мають здобувачі вищої освіти на перших етапах реалізації стартапів?

«+»

- Тестування великої кількості гіпотез
- Співпраця з закладом освіти, використання його потужностей

«-»

- Не достатній рівень експертизи у галузі, недостатній досвід



Безпека стартап команди

Класи загроз

- Особиста безпека
- Вразливості у Вашому коді
- Вразливості в CMS
- Вразливості в системному софті та бібліотеках
- DoS та DDos

Загрози / особиста безпека

Компрементация паролей

- Трояни
- Фішинг
- Брутфорс
- Однакові паролі

Загрози / особиста безпека

Перехоплення мережевого трафіку

- В публічному Wi-Fi
- В корпоративній мережі
- В безкоштовних проксі

Рішення / особиста безпека

Робота з паролями

- Один сервіс – один пароль
- Використовуйте менеджери паролей
- Не вводіть паролі на чужих пристроях
- Використовуйте двухфакторну аутентифікацію

Рішення / особиста безпека

Мережева безпека

- VPN
- HHPS
- Ні публічному Wi-Fi
- Не використовуйте безкоштовні проксі



ClinCaseQuest

The Global electronic database
of clinical cases simulation scenarios



Contact person:

Nataliia Lopina

E-mail: clincasequest@gmail.com

Tel.: +38096-99-58-227

EU tel. +49175-799-86-68

(Viber, WhatsApp, Telegram)

Websites:

<https://clincasequest.hospital/>