

AddVenture – способ преодолеть «Долину смерти» для российского стартапа

На конференции Office Developers в феврале Билл Гейтс 43 минуты презентовал продукт стартапа Hobni (Inbox наоборот, плагин к Outlook). Сейчас Microsoft ведет переговоры о покупке компании за \$20-30 млн., а незадолго до конференции Hobni стал выпускником YCombinator. Еще одной «историей успеха» этой программы.

YCombinator – пожалуй, самая успешная и известная из предпринимательских программ. При инвестициях до \$20тыс. в компанию за 5-10% собственности некоторые из ее выпускников показали фантастическую доходность в 200-300 раз (например, Zenter, который был продан за \$6M Google или Reddit – продан за \$3M Conde Nast), большинство выпускников привлекли следующий раунд инвестиций (Loopt – \$5M, Scribd – \$3M и пр.)

Успех бизнес-модели вдохновил и нас. В августе мы запускаем программу AddVenture. Это именно «программа динамичного развития», а не «инкубатор». Проблема инкубаторов в России – их количество, а точнее их неэффективность и несоответствие предоставляемых ресурсов реальным потребностям предпринимателей. Стартапам нужны контакты инвесторов, экспертов и первых клиентов, помощь в формировании команд, в развитии бизнеса, а не бухгалтер, принтер и кулер.

Главная задача AddVenture, как мы ее сформулировали для себя, – помочь преодолеть «Долину смерти» – период развития стартапа, в который венчурные инвестиции еще недоступны, т.к. продукт не проверен рынком, команда не сработалась, продаж нет, денежный поток отрицательный и риски слишком велики для фондов.

На западе эту «структурную дыру» затыкают бизнес-ангелы, в России класс этих инвесторов в процессе формирования и институционализации. А значит, на стадии инвестирования \$100K-1M – «мертвой зоне», должны появиться другие игроки.

Модель работы AddVenture определяют 4 главные задачи IT-стартапа в начале пути:

1. Создать бета-версию или прототип.

Это позволяет снять технические риски, проверить технологию. Проверить эффективность работы команды. Обосновать дальнейшие инвестиции и показатели в бизнес-плане. И наконец, показать продукт инвестору, чтобы вызвать у него эмоциональный wow-эффект. Например, проект 8aweeek.com во время презентации инвесторам YCombinator в реальном времени показывали функционал своего сервиса.

2. Добиться первых продаж или заключить соглашения о намерениях.

Получить первых партнеров, тестеров или клиентов важно не только из-за поступлений cashflow, но и в целях реального полевого тестирования продукта. Для софтверных компаний особенно важно ориентироваться на мнение настоящих пользователей, а не на свои догадки и добавлять «фишки» постепенно, а не пытаться сразу разработать финальный продукт.

Реальные данные о потребности, готовности платить позволят обосновать расчеты для инвестора. Кроме того, продажи позволяют проверить реальную вовлеченность и способности команды, т.к. сделки могут закрываться длительное время.

3. Сформировать вовлеченную команду.

Одна из самых эффективных и динамичных команд стартапов была сформирована Максимом Левчиным в платежной системе PayPal (продан за \$1,6 млрд.) Как пишет Fortune, - «Они приходили, целый день питались дерьмовой едой и спали под рабочими столами».

Макс Левчин нанимал похожих на него амбициозных трудоголиков без степени MBA, опыта в консалтинге и богатых родителей, способных говорить на нескольких иностранных языках и отлично знающих математику.

Необычный метод отбора принес результат. PayPal собрал выдающуюся команду с нетипичным мышлением. Впоследствии PayPal мафия основала множество стартапов (Slide, SpaceX, Yelp, Geni, LinkedIn, Tesla Motors, Solar City, Kiva.org и др.), инвестировали в Facebook, YouTube, Digg и пр.

4. Динамично развиваться. Отсчет пошел.

Медленное развитие – самый опасный сигнал для инвестора, оно означает, что либо команда не умеет преодолевать трудности, либо не нацелена делать бизнес, а имеет другую мотивацию (стиль жизни, построение личного бренда, исследования).

Единственная определенность в стартапах – «все пойдет не так». Известно наверняка, что бизнес-план устареет до того, как высохнут чернила. Значит, нужно уметь приспосабливаться и играть вне своей «зоны комфорта», уметь находить решения.

Развитие необходимо потому, что конкуренты не спят. Барьер многих ИТ-компаний – число пользователей и высокие издержки переключения на новый сервис. Это означает, что чаще всего первый игрок, предложивший нужное решение проблемы, получает пользователей и, как следствие, большую «премию» к оценке компании (в 15 млрд. оценен лидер Facebook, сайты-клоны могут только мечтать о похожих цифрах). Первый игрок снимает сливки, а остальные остаются на дне списка.

AddVenture

AddVenture помогает выполнить эти задачи и сделать первый шаг путешествия в тысячу ли от идеи к компании Fortune 500.

Командам программы даются необходимые ресурсы: ок. \$15000 инвестиций, рабочее помещение и переговорная и основной ресурс – «smart money» – постоянная помощь в развитии, обратная связь от менеджеров программы, экспертов и успешных предпринимателей (skype-конференции, ужин раз в неделю).

Финальный отбор 8-10 проектов для AddVenture пройдет 3 августа на iCamp – самой необычной 4-дневной конференции в Подмоскowie для 500 блоггеров, интернетчиков и веб-гуру. Требование к победителям – переехать большей части команды на время программы в Троицк, чтобы держать руку на пульсе и по-настоящему добавлять ценность, где 10 августа стартует программа. Троицк – это научный кластер со множеством программистов, всего в 15 км от Москвы, без пробок, с дешевым жильем и готовым оборудованным помещением местного инкубатора.

В AddVenture формируется активная среда с позитивными (посевное финансирование, publicity, доступ к инвесторам и пулу экспертов, предпринимателей) и негативными стимулами (жестко ограниченное время, конкуренция).

Каждая команда стартапа имеет четкую цель – быстрый запуск (создание беты или прототипа) и должна динамично развиваться, т.к. презентация инвесторам пройдет через 3 месяца. Стартап модифицирует видение бизнеса, формулирует стратегию и бизнес-модель, изучает потребность клиентов и существующие на рынке решения.

Команда AddVenture держит «руку на пульсе» проектов и привносит глубокое знание инновационного бизнеса, т.к. у всех есть опыт создания стартапов. Мы привлекаем опытных экспертов в области инвестиций – А.Дворникова (президент AmBAR), В.Долгов (глава Google-Россия), Н.Митюшин (ABRT), серийных предпринимателей – А.Сергеев (DataMash, Sundera, Epsilon и др.), Р.Мандрик (Ксан, ТВ-Клик, ArtyTalk) и др. Наши эксперты по технологии – это такие ИТ-компании, партнеры Троицкого инкубатора, как Sun Microsystems, Google Inc., центр разработки IBM, R-Style, РБК, НКК, КРОК, АйТи, Ай-Теко.

Партнеры программы: AmBAR – ассоциация 3000 россиян-профессионалов Кремниевой Долины и венчурные фонды: они расширяют экспертную сеть и выступают как потенциальные инвесторы, источник проектов.

В завершении программы проводится «Investor Day» – проекты презентуются венчурным фондам, ангелам, прессе. Динамичность развития лучших из проектов, достигнутые результаты, сформированные команды положительно выделяют проекты AddVenture из ряда других стартапов. На данный момент дали согласие участвовать 7 российских фондов, 2 европейских, 23 бизнес-ангела.

В результате динамичной работы в течение 3 месяцев закладываются основы будущего успешного бизнеса. А компании, вышедшие из AddVenture, на голову выше других стартапов, т.к. в них достигнуты первые результаты (подписаны соглашения о намерениях, сделана демо-версия или прототип продукта, привлечены первые тестеры, клиенты или партнеры, сформирована команда и пр.)

Масолова Елена
elena@addventure.to