



Wiadomości

Poniedziałek, 2 października 2017

Co to jest start-up?

Budowanie własnego biznesu to proces długotrwały i żmudny. Wielu z nas, szczególnie młodych ludzi, stoi przed trudnym wyborem. Etat czy własna firma? Wybór wbrew pozorom nie jest łatwy. Przy jednej i drugiej drodze rozwoju trzeba mieć odpowiednie cechy, bez których zarówno praca u kogoś na etacie, jak i prowadzenie własnej działalności, są po prostu niemożliwe.

Dla kogo kierowany jest poradnik? Dla tych, którzy nie do końca wiedzą, jaką drogę wybrać, albo po prostu szukają inspiracji, tego ostatniego kopa, który sprawi, że wezmą sprawy w swoje ręce i zbudują swój pierwszy startup. Zaczniemy jednak od początku. Czym jest startup? Określenie to nie znaczy nic innego jak po prostu biznes. Mówiąc dokładniej - osoba, która prowadzi startup startuje z budowaniem swojego biznesu, wykonuje pierwsze kroki ku niezależności finansowej. Startup to nic innego, jak młoda firma tworzona przez z reguły młodych ludzi. Oczywiście start-up mogą tworzyć również osoby, którzy mają 40 i więcej lat.

Dowód? Najlepszym przykładem jest Mark Pincus, rocznik 66. Założyciel i twórca najpopularniejszej obecnie platformy z grami internetowymi dostępnymi za pomocą platform społecznościowych takich jak Facebook. Zynga, bo właśnie tak nazywa się jego firma, to projekt, który swoje pierwsze kroki stawiał w 2007 roku, gdy Mark miał za sobą wieloletnią karierę w korporacji i co ciekawe, Zynga to nie był jego pierwszy startup. To był któryś z kolei strzał, który wreszcie przyniósł mu sławę i satysfakcję finansową. Wcześniejsze próby tworzenia własnych firm zwykle kończyły się na tym, że owszem, jako projekt były one ciekawe, ale nie były w stanie generować odpowiednich przychodów. Mimo to, Mark nie poddawał się i dalej realizował kolejne pomysły. Aż w końcu doszedł do tego jedyne, najlepszego na chwilę obecną projektu.

I to jest pierwsza najważniejsza rzecz w przypadku tworzenia startupu. Nie poddawać się i iść swoją drogą. Nawet jeżeli pierwszy pomysł na biznes nie wypali, trzeba próbować znów. Aż do skutku. Dlaczego? Bo właśnie tylko uparte dążenie do celu może sprawić, że na końcu drogi pojawi się garnuszek pełen złota. Historia wielkich projektów, doskonale pokazuje, że najważniejsze jest upór, pomysł zawsze można zmienić, zmodyfikować ulepszyć, ale żeby tego dokonać, trzeba mieć odpowiednią motywację i wizję.

Do tego aby wizję realizować oczywiście potrzebne są pieniądze. Gdy w Polsce powstawały takie projekty jak Filmweb, Onet, czy Wirtualna Polska kapitału trzeba było szukać po własnych kieszeniach, wśród członków rodziny, ewentualnie i w ostateczności rozwiązaniem były pożyczki w banku. Dzisiaj droga do pozyskania kapitału jest zdecydowanie łatwiejsza. Nie jest ona łatwa, ale na pewno łatwiejsza. Pomocne mogą okazać się fundusze unijne, szybko rozwijające się fundusze kapitałowe czy sieci aniołów biznesu, które coraz prężniej

inwestują w nowe i perspektywiczne projekty. Dużo łatwiej jest pozyskać pieniądze na startup teraz, niż kilka lat temu. Tym bardziej dziwi fakt, że w naszym kraju powstaje tak niewiele projektów o globalnym zasięgu. Owszem, zdecydowanie trudniej przebić się ze swoim pomysłem do masowej świadomości użytkowników sieci, ale - i tu wracamy do meritum - najważniejszy jest cel i sprawne nawigowanie ku jego realizacji.

Przykłady takich ludzi, jak wspomniany wcześniej Mark Pincus można mnożyć, ale co najważniejsze również w Polsce mamy takich ludzi, którzy z jasno określonym celem przez lata budowali swoje firmy, tzw. startupy. Świetnym przykładem jest współtwórca projektu o nazwie Ciufcia.pl Marek Przysaś. Jak sam mówił w jednym z wywiadów dla portalu MamStartup.pl. "W firmie zaczęły pojawiać się pierwsze dzieci. Rafał zaczął poszukiwać pomocy dydaktycznej w sieci. Pomysł na serwis pojawił się po natknięciu na olbrzymią wyrwę w polskim internecie, niszę, której nikt wcześniej nie próbował zapełnić. Reakcja była natychmiastowa: tworzymy ciufcia.pl! Droga do bycia numerem jeden w Polsce była wyboista, ale opłaciło się." Czym jest Ciufcia? To prosty projekt z pomocami dydaktycznymi w formie internetowych gier i zabaw dla dzieci. Dlaczego warto zwrócić na nią uwagę? Projekt przeszedł ciekawą drogę, od stricte internetowego portalu aż po gadżety i drukowane pomoce dydaktyczne możliwe do kupienia między innymi w salonach sieci Empik.

Innym przykładem człowieka, który łączy w sobie cechy prawdziwego startupowca, jest Borys Musielak. Twórca i założyciel portalu o filmach Filmaster.pl. Gdy zaczynał realizować swój projekt skłoniła go do tego głównie pasja do filmów. Wykorzystując umiejętności pozyskane w pracy na etacie, najpierw zaczął sam tworzyć projekt, w drodze do pracy, w pociągu, w wolnych chwilach, których było coraz mniej, by następnie postarać się o dotację unijną. Ta pozwoliła mu skupić się na rozwoju swojego projektu i doprowadzeniu do współpracy z jednym z największych funduszy inwestujących w nowe technologie w Europie (HackFwd). Sam nie chwalił się jeszcze nigdy przychodami, jakie generuje jego serwis, ale z pewnością małymi krokami dojdzie do modelu biznesowego, który będzie najlepszy dla jego projektu. Dlaczego warto wierzyć w powodzenie swojego projektu?

Dobrym przykładem jest firma Rovio, twórca słynnej gry Angry Birds. Obecnie jest ona traktowana w swoim rodzimym kraju, czyli Finlandii niemal jak bohater. Pod względem popularności i wysokości przychodów firma prześciga Nokię, chlubę tamtejszej gospodarki. A jak to wyglądało wcześniej? Otóż, zanim firma Rovio zdobyła popularność wyprodukowała nie jedną, nie trzy czy cztery gry. W przeciągu kilku lat istnienia, zanim nadszedł sukces Angry Birds, firma wyprodukowała ponad 50 różnych gier! Dokładnie 51.

Wiemy już, że warto założyć start-up. Wiemy, jakie cechy należy posiadać, by taki startup tworzyć. Pytanie, jakie zostaje to - jak zarabiać na naszym projekcie? W jaki sposób sprawić, by przynosił przyzwoite zyski i stanowił dla nas źródło przychodu? Cóż, do tego, aby zarabiać, potrzebny jest [model biznesowy](#). Jaki? Który wybrać?

