

Startupy o startupach (2)

Spółeczność element14, wykreowana przez koncern Premier Farnell, wspiera inżynierów o różnym stopniu doświadczenia. W ramach swojej działalności, zespół serwisu element14 rozmawiał z wieloma liderami startupów na temat tego, jakie są główne wyzwania i jak należy postępować, gdy zakłada się nowe przedsiębiorstwo technologiczne. W niniejszym artykule prezentujemy drugą część zestawu najbardziej cennych wskazówek na szereg tematów, począwszy od poszukiwania partnerów, a kończąc na uczestnictwie w akceleratorach biznesowych.

Niezależnie czy marzysz o skoku w ekscytujący świat startupów, czy już teraz jesteś na ścieżce do wprowadzenia swojego produktu na rynek, niniejszy artykuł będzie stanowił wartościowy zbiór porad. Po wcześniejsze porady sięgnij do poprzedniej części tekstu, która została opublikowana w Elektronice Praktycznej 09/2018 oraz na stronach internetowych EP, pod adresem: <http://bit.ly/2zuP5li>.

5. Poszukiwanie partnerów

Partnerstwo w biznesie może być niezbędne do promocji twojego startupu i nawiązywania znajomości. Znalezienie potencjalnych partnerów i przekonanie ich do wejścia na pokład statku, jakim jest twój biznes może być kluczem do znalezienia się na drodze do sukcesu.

Wiele z układów partnerskich w biznesie sprowadza się do znajomości

Chodzi o pokazywanie się na różnych wydarzeniach branżowych, począwszy od prezentacji produktów i luźnych spotkań, a kończąc na hackathonach i programach organizowanych przez akceleratory biznesu. Środowisko ludzi zajmujących się nowoczesnymi technologiami jest bardzo przyjazne, więc jeśli tylko pojawisz się w odpowiednich miejscach, w odpowiednim czasie, na pewno zdobędziesz trochę cennych znajomości.

My poświęcamy także dużo czasu na aktywne poszukiwanie nowych kontaktów. Kluczem jest wytrwałość i docieranie do odpowiednich osób w firmach, z którymi się chce porozmawiać. Budowanie tych powiązań często trwa dużo dłużej niż można by się spodziewać. Mały zespół startupowy może swobodniej organizować swój czas i jest mniej zależny od toczących się procesów, niż wielka firma, więc warto mieć to na uwadze podczas planowania swoich przyszłych działań.

Aaron Shaw – Pi Supply

Platformy crowdfundingowe

Platformy takie, jak Kickstarter mogą być wspaniałym sposobem by otworzyć sobie drogę do współpracy z większymi firmami. Gdy już pokażesz co oferujesz i udowodnisz, że klienci są skłonni wyłożyć pieniądze by wesprzeć twój produkt, najpewniej odkryjesz, że kilku dużych dystrybutorów i inwestorów skontaktuje się z tobą bezpośrednio.

Rozejrzyj się w swojej branży i poszukaj różnych konkursów, w których możesz uczestniczyć i masz szansę zdobyć nagrody. Często są one organizowane lub wspierane przez bardzo dużych dostawców i dystrybutorów, więc jest to korzystna okazja do zaprezentowania swojego produktu przed ludźmi i zdobycia nowych koneksji.

Michael Tougher – Soundbops

Partnerstwo w biznesie jest świetne

Ale należy podchodzić do niego z ostrożnością. Bardzo łatwo jest ulec namowom wielkich firm i dostać się pod ich opiekę w sytuacji,



element14

gdy niekoniecznie dzielają one twoją wizję. Musisz wyrażać się naprawdę konkretnie, tłumacząc czego oczekujesz od danej współpracy i o jakie zasady ma się ona opierać.

Miej świadomość, że większe firmy często potrzebują większej ilości czasu do podjęcia decyzji i że może to mieć bezpośredni wpływ na twoją własną produktywność. Osoba z dużej firmy, która odpowiada za kontakt z tobą, może nie zdawać sobie sprawy z tego, że twoja firma zginie, jeśli nie otrzyma odpowiedzi na maila w ciągu miesiąca, lub jeśli trzeba czekać pół roku na jakąś decyzję.

Najlepszym sposobem na to by nie stać się ofiarą takiej sytuacji jest upewnienie się podczas rozmów z potencjalnymi partnerami, że są oni tak samo chętni by coś zrobić, jak ty sam oraz że mają realistyczną wizję czasu, w którym poszczególne działania mają być zrealizowane. I choć może wydawać się to wbrew zdrowemu rozsądkowi, by mówić wielkiej firmie co ma robić, to jeśli tego nie zrobisz, wszystko będzie się przeciągać w czasie i nic nie będzie faktycznie ukończone.

Sigbjørn Groven – Futurehome

6. Projektowanie i produkcja

Ukończyłeś swój prototyp i udało ci się zorganizować działanie swojej firmy od strony biznesowej – teraz musisz wpuścić pierwszą serię swojego produktu, by trafił on w ręce tych, którzy najszybciej sięgają po nowinki technologiczne. Etap projektowania i produkcji niesie ze sobą własny, unikalny szereg wyzwań i szans dla rozwijającego się startupu...

Każdy sprzętowy prototyp kosztuje

Dlatego zawsze będzie jakiś limit tego, ile będziesz w stanie ich wyprodukować. Musisz się starać działać tak efektywnie, jak to tylko możliwe. Nie próbuj robić wszystkiego samodzielnie. Jeśli tylko można, unikaj samodzielnego projektowania komponentów, skoro gotowy, dostępny w sklepie moduł będzie działał tak samo dobrze.

Pozwoli ci to zaoszczędzić ogromne ilości czasu i pieniędzy. Wiele startupów sprzętowych daje się złapać w pułapkę pragnienia by projektować szyte na miarę produkty od początku do końca. Niestety, koniec – końców, to co się liczy, to to, czy produkt działa, a nie jak wygląda. Znajdź ekspertów, którzy mogą ci doradzać – ludzi, którzy pracowali z producentami lub wprowadzali produkty na rynek już w przeszłości itd. Nigdy nie bój się pytać o pomoc. Często dopiero z perspektywy kogoś z zewnątrz daje się zauważyć sytuacje, w których ty sam nieświadomie zbaczasz z obranej ścieżki, lub koncentrujesz się nie na tym, co trzeba.

Pauline Issard – Trackener

Kiedy zaczynaliśmy

Byliśmy w 80% skoncentrowani na sprzęcie i w 20% na oprogramowaniu. Teraz odwróciliśmy te proporcje. Kiedy szukaliśmy firm do produkcji naszych prototypów, otrzymywaliśmy wyceny opiewające na 6-cyfrowe sumy, co zdecydowanie przekraczało nasze budżety w tamtym czasie.

Jedynym sposobem, jaki znaleźliśmy na obejście tego problemu, było pukanie do drzwi praktycznie każdego małego producenta elektroniki w kraju, aż znaleźliśmy kilka osób, które były gotowe do pracy z nami za cenę, która mieściła się w naszych możliwościach. Nie ma na to drogi na skróty – musisz być po prostu przygotowany, że się nachodzisz i będziesz musiał wielokrotnie, jasno tłumaczyć swoje cele i mieć nadzieję na odrobinę dobrej woli.

William Bainborough – Doordeck

Zanim dojdiesz do etapu projektowania i produkcji

Zapewne będziesz miał już niemal gotowy, własny produkt. Postaraj się wtedy zrobić krok wstecz i przyjrzeć się opisowi produkcyjnemu tak, jak zrobiłby to ktoś, kto nie ma pojęcia czym jest produkt, jak powinien działać ani jak wyglądać; jak osoba, która nie spędziła miesięcy pracy nad nim.

Pracujemy z wieloma producentami, których główne biura znajdują się za oceanem i jednym z problemów, z jakimi musieliśmy sobie poradzić, było zniwelowanie trudności wynikających z różnych sposobów pracy. Coś co wydaje się być dla ciebie zgodne ze zdrowym rozsądkiem lub po prostu naturalne, może być pominięte, jeśli się tego precyzyjnie nie określi w swoich zaleceniach.

Ponadto miej na uwadze, że nie ważne jak wiele testów teoretycznych zostało przeprowadzonych, i tak nie uzyskasz prototypu, który

działałby bezbłędnie. W praktyce jest to bardzo mało prawdopodobne w przypadku twoich pierwszych kilku prototypów, więc bądź przygotowany na różne rezultaty prototypowania.

Aaron Shaw – Pi Supply

7. Akceleratory biznesowe

Programy ułatwiające start młodym firmom mogą stanowić bardzo cenną pomoc dla startupów, które chcą nawiązać nowe znajomości i przenieść swój pomysł na biznes na wyższy poziom. Ale kiedy następuje ten moment, w którym warto dołączyć do akceleratora biznesu? I skoro na rynku jest tak wiele programów tego typu, to jak wybrać ten odpowiedni dla ciebie?

Programy akceleratorów biznesowych

Akceleratory biznesowe to w gruncie rzeczy sieci oferujące porady. Słuchaj ich. Mentorzy biorący w nich udział naprawdę chcą ci pomóc, więc przyzwyczaj się do przyjmowania porad i staraj się je brać do siebie. Bądź przygotowany na zdobycie wielu nowych kontaktów w krótkim czasie i miej pewność, że kontakt ten podtrzymasz, żeby nie stracić okazji do jego rozwinięcia.

Największym wyzwaniem podczas dołączania do akceleratora jest dostosowanie momentu dostarczenia podstawowej wersji produktu do harmonogramu programu. My wzięliśmy udział w intensywnym programie w ubiegłym roku i o ile chcielibyśmy uczestniczyć we wszystkim co program oferował, ostatecznie musieliśmy wybierać tylko niektóre elementy tej oferty, starając się zachować równowagę pomiędzy potencjalnymi korzyściami płynącymi z uczestnictwa w wydarzeniu czy warsztatach a innymi naszymi zobowiązaniami. Ustal harmonogram i postaraj się jak najlepiej by się go trzymać, co pozwoli maksymalnie wykorzystać to, co oferuje dany program.

Imran Shafqat – ThingTrax

Programy w akceleratorach

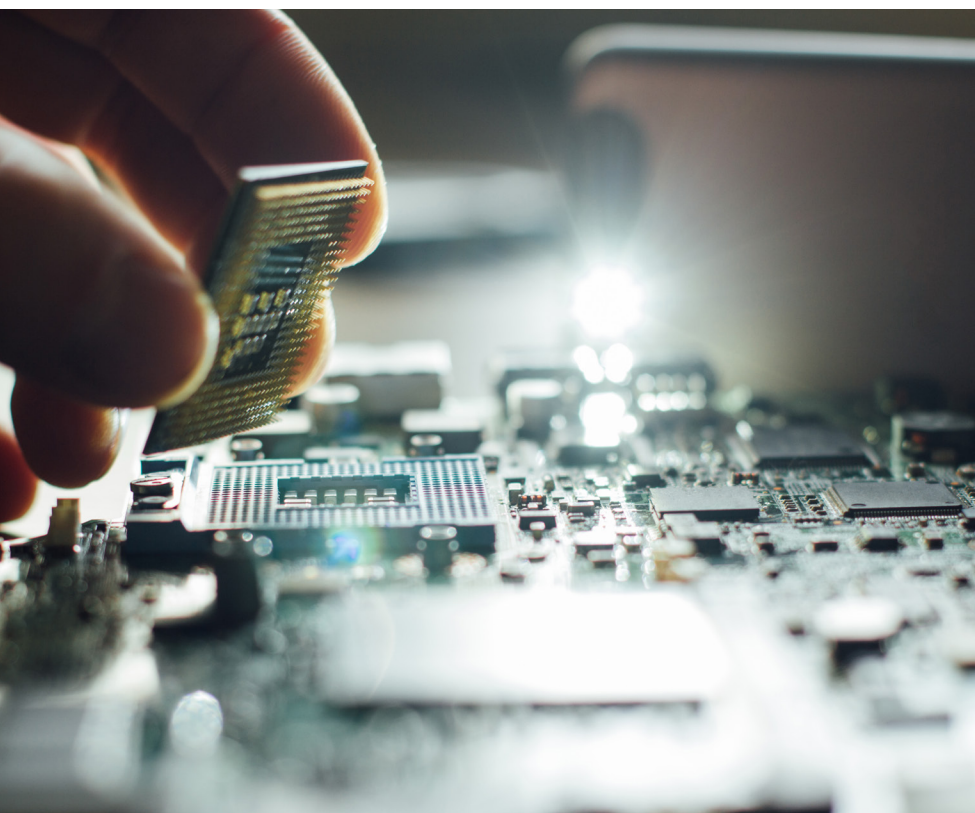
Tak naprawdę sprowadzają się one do otrzymywania dostępu do odpowiednich ludzi – czy to mentorów, ekspertów z branży, potencjalnych inwestorów czy też klientów. Znalezienie odpowiedniego programu, który jest dopasowany do twojego rynku jest naprawdę ważne. Niektóre z akceleratorów są bardzo intensywne, często wypełnione po brzegi różnymi aktywnościami, dostępnymi w krótkim okresie. Korzystanie z nich może być dobrym sposobem na postawienie sobie wyzwania i zwiększenie swojej produktywności.

Jednakże jest bardzo ważne, by podchodzić do tego realistycznie. Wiele osób myśli, że jeśli dostały się do znanego programu akceleratorycznego, to ukończą go ze środkami od inwestorów, a to wcale nie zawsze jest prawdą. Wartość, jaką przynoszą akceleratory polega na pomocy w uzyskaniu postępów w twojej działalności. Potencjalni inwestorzy chcą wiedzieć, że twoja firma zmierza w dobrym kierunku i że jest duża szansa, że osiągniesz sukces. Program akceleratoryczny pomaga ci zdobyć wiarygodność, ale wcale nie gwarantuje podpisania lukratywnych kontraktów z partnerami biznesowymi

Pauline Issard – Trackener

Dojście do momentu, w którym twój startup zostanie zaakceptowany przez akcelerator

Jest to znaczący postęp w życiu twojego startupu, ale nie stanowi to automatycznie rozwiązania wszystkich problemów. Zostaliśmy wybrani spośród ponad 400 firm, by uczestniczyć w programie akceleratorycznym, który dodał nam dużo wiarygodności w branży.



W wyniku tego byliśmy w stanie nawiązać znacznie więcej kontaktów i móc zaprezentować się przed znacznie większą liczbą ludzi.

Jak się okazało, wcale nie udało nam się zdobyć funduszy, na które mieliśmy nadzieję ze względu na samo uczestnictwo w programie, co stanowiło dla nas duże rozczarowanie. Jednakże bezpośrednim skutkiem tego, że staliśmy się widoczni i nawiązaliśmy nowe znajomości, co wynikało wprost z uczestnictwa w akceleratorze, było zdobycie niezmiernie cennych kontaktów, które na dłuższą metę się opłaciły. I o ile nie otrzymaliśmy z programu tego, co chcieliśmy, z szerszej perspektywy patrząc, udało się nam uzyskać znacznie więcej.

William Bainborough – Doordeck

8. Pokonywanie wyzwań

Żadna firma nie osiąga sukcesu bez problemów po drodze. W tym rozdziale pytamy liderów startupów o największe wyzwania, z jakimi zmierzili się w pierwszym roku i o to, jak sobie z nimi poradzili.

Jedno z kluczowych wyzwań

Dla nas takim kluczowym wyzwaniem było zarządzanie czasem i zasobami. Wszystko wydawało się sprowadzać do niewystarczającej ilości czasu i pieniędzy. Czasem po prostu trzeba zaryzykować. Nie byliśmy w stanie pokryć kosztów odpowiednio szerokich badań rynkowych, więc postawiliśmy wszystko na jedną kartę i stworzyliśmy coś, przygotowanego pod kątem jednego klienta. Ścisłe współpracowaliśmy z tym klientem, ale nie mogliśmy mieć pewności, że stworzymy coś, co mogłoby choć trochę zainteresować inne fabryki. Dzień, w którym zdobyliśmy drugiego klienta był ogromnym punktem zwrotnym, który potwierdził nam, że nasze działania są poprawne.

Imran Shafqat – ThingTrax

Jedno z pierwszych, głównych wyzwań

Na początku zapewne zmierzysz się z dużym wyzwaniem, polegającym na tym, że trzeba się przyzwyczaić do tego, że ciągle słyszy się „nie”. Wiele osób będzie próbowało zniszczyć twój produkt, lub po prostu nie zrozumie co starasz się osiągnąć. Dlatego bardzo ważnym jest, by wytworzyć sobie odpowiednią niewrażliwość, ale jednocześnie nie stać się aroganckim. Słuchaj komentarzy i bierz wszystko do siebie. Następnie usuń z tych wypowiedzi to co pozytywne, a resztę weź pod uwagę by ulepszyć swój produkt.

Trudne jest także radzenie sobie przy niedużej ilości pieniędzy. Najlepiej mieć niewielki zespół i pewność, że każdy z jego członków faktycznie wnosi od siebie coś wartościowego. Fajnie jest mieć w zespole kogoś, z kim się przyjemnie



pracuje, ale jeśli nie jest on w stanie dawać z siebie odpowiednio dużego wkładu, nie powinno być miejsca na tę osobę w twoim zespole.

Ogranicz wydawane środki do minimum, rozmawiaj z każdym na temat produktu i słuchaj tego co mówią, szczególnie jeśli są to ludzie, którzy wykładają pieniądze na stół. W końcu – pozostań skoncentrowany, wierz w to co robisz i miej pewność, że kochasz swój produkt. Wszystkie te rzeczy wychodzą na wierzch, gdy rozmawiasz z klientami i inwestorami.

William Bainborough – Doordeck

Największe wyzwanie

Zdecydowanie największym wyzwaniem, z jakim się zmierzaliśmy, było udowodnienie potencjału produktu, przy ograniczonych funduszach i zasobach. Ani nie mieliśmy danych, które mogłyby udowodnić, że nasz algorytm działa, ani nie mieliśmy gotowego sprzętu, by to przetestować. Musisz się przyzwyczaić do bycia kreatywnym i znajdowania sposobów omijania tych kłód, jakie trafiają się na twojej drodze. My je pokonywaliśmy poprzez rozmawianie z innymi osobami,

które mogły skomentować to co robiliśmy i podzielić się pomysłami na to, jak działać oraz jak unikać wpadek. Wyjście do ludzi i spotkanie się z kluczowymi osobami w branży pomogło nam przekonać innych by uwierzyli w nasz projekt i popchnąć go naprzód. W praktyce sprowadza się to po prostu do ciężkiej pracy. Spróbuj, ponieś porażkę i spróbuj ponownie.

Pauline Issard – Trackener

W artykule zaprezentowano drugą część porad. Kolejna ukaże się w następnym numerze Elektroniki Praktycznej. Więcej materiałów dla startupów można znaleźć pod adresem <http://startup.farnell.com/pl>. Zachęcamy też do odwiedzenia stron społeczności element14, dostępnych pod adresem www.element14.com/community.

