

1-ТАҚЫРЫП. Стартап деген не?

Стартап кезеңдері (Кеңейтілген теория)

1. Стартап деген не?

Көпшілік стартапты "жаңа ашылған кез келген бизнес" деп қате түсінеді. Алайда, стартап пен дәстүрлі бизнестің (мысалы, дүкен немесе шаштараз ашу) үлкен айырмашылығы бар.

Анықтама: Стартап — бұл өсу қарқыны өте жоғары, ауқымдалуға (масштабталуға) бейім және белгісіздік жағдайында жаңа өнім немесе қызмет ұсынатын уақытша ұйым.

Стартаптың басты 3 белгісі:

- **Инновация:** Бұрын болмаған жаңа шешім ұсынады немесе ескі нәрсені мүлдем жаңаша жасайды (мысалы, такси қызметін өзгерткен Uber).
- **Ауқымдалу (Scalability):** Стартап бір қалада емес, бүкіл әлемге тез таралуды көздейді.
- **Жылдам өсу:** Дәстүрлі бизнес жылдар бойы қалыптасса, стартап айлар ішінде мыңдаған қолданушы жинауға тырысады.

2. Стартаптың өмірлік циклдері (Кезеңдері)

Сіз ұсынған тізім стартаптың **даму** және **қаржыландыру** сатыларын қамтиды. Оларды толығырақ қарастырайық:

1. Pre-seed (Идея кезеңі)

Бұл — стартаптың ең бастапқы нүктесі.

- **Сипаттамасы:** Қолда тек жалаң идея бар. Нақты бизнес-жоспар немесе өнім жоқ.
- **Не істеледі:** Гипотезалар (болжамдар) жасалады. "Бұл өнім адамдарға керек пе?" деген сұраққа жауап ізделеді.
- **Қаржыландыру:** Көбінесе **FFF** (Family, Friends, Fools – Отбасы, Достар, Тәуекелшілдер) қағидасымен немесе фаундердің (негізін қалаушының) өз қалтасынан қаржыландырылады.

2. Seed (Тұқым себу кезеңі)

Идеяны нақты жобаға айналдыру процесі басталады.

- **Сипаттамасы:** Нарықты терең зерттеу, бәсекелестерді талдау және алғашқы команданы жинақтау.
- **Не істеледі:** Бизнес-модель құрылады. Алғашқы техникалық тапсырмалар жазылады.

- **Мақсат:** Инвесторға идеяның өміршең екенін дәлелдеп, алғашқы кәсіби инвестицияны (Business Angels) тарту.

3. Прототип (MVP – Minimum Viable Product)

Идеяның заттық немесе цифрлық формаға келуі.

- **Сипаттамасы:** Өнімнің ең қарапайым, бірақ жұмыс істейтін моделі.
- **Ерекшелігі:** Дизайны нашар болуы мүмкін, функциялары аз, бірақ ол басты мәселені шешуі керек.
- **Мақсат:** Клиентке өнімді көрсету және "қолмен ұстап көруге" мүмкіндік беру. Бұл кезеңде қателіктерді анықтау арзанға түседі.

4. Альфа нұсқа (Alpha Testing)

Өнім дайынға жақын, бірақ әлі "шикі".

- **Сипаттамасы:** Өнімді компания ішіндегі қызметкерлер немесе өте шағын, сенімді топ (достарын, туыстарын) тестілейді.
- **Мақсат:** Негізгі бағдарламалық қателерді (багтарды) тауып, түзету. Сыртқы нарыққа шығар алдындағы ішкі дайындық.

5. Бета нұсқа (Beta Testing)

Бұл — нарықпен алғашқы жанасу.

- **Сипаттамасы:** Өнім шектеулі қолданушылар тобына (early adopters – алғашқы қабылдаушылар) ұсынылады.
- **Екі түрі болады:**
 - *Жабық бета:* Тек арнайы шақыртумен кіре алады.
 - *Ашық бета:* Кез келген адам тіркеліп, сынай алады, бірақ "өнім әлі сынақ мерзімінде" деген ескерту тұрады.
- **Мақсат:** Нақты қолданушылардан кері байланыс (feedback) алу және өнімді жаппай шығарылымға дайындау.

6. Open Release (Нарыққа шығу / Scale)

Стартаптың толыққанды бизнеске айналу сәті.

- **Сипаттамасы:** Өнім барлық қолданушыларға ресми түрде қолжетімді.
- **Не істеледі:** Маркетингке, жарнамаға және сатуға басымдық беріледі.
- **Мақсат:** Нарықты жаулау, пайда табу және компанияны үлкейту. Бұл кезеңде «Start» сөзі аяқталып, «Up» (жоғары өрлеу) басталады.

Сабаққа арналған көрнекілік кесте (Мұғалімге көмек)

Кезең	Не бар?	Негізгі мақсат

Pre-seed	Тек идея	Идеяны тексеру
Seed	Жоспар, зерттеу	Команда құру, инвестор табу
Прототип	Қарапайым модель	Жұмыс істейтінін дәлелдеу
Альфа	Шикі өнім	Ішкі қателерді түзету
Бета	Сынақ нұсқа	Халықтан пікір жинау
Release	Дайын өнім	Сату және өсу

Ақпарат көздері:

1. *Eric Ries, "The Lean Startup" (Кәсіпкерліктегі MVP және итерациялық даму туралы негізгі кітап).*
2. *Steve Blank, "The Startup Owner's Manual" (Стартапты құрудың қадамдық нұсқаулығы).*
3. *Y Combinator Startup Library (Әлемдегі ең үлкен стартап-акселератордың ашық дереккөздері).*