

1. CEO

а. Система мотивации

Подсказка: для CEO самая главная ценность - это команда. В современных условиях удержать сотрудника иногда представляется сложной задачей. Распишите, какие меры Вы предпримете для того, чтобы “заинтересовать” своих сотрудников сохранить Вам трудовую верность. Сразу скажу, что космические зарплаты не работают, да и у Вас пока еще бедный стартап с ограниченными инвестициями =)

б. Поиск партнеров и спонсоров

Подсказка: для любого начинающего стартапа необходимым условием является известность. Если о Вас никто не знает, можно сворачивать разработку. Чтобы попасть в широкие массы (если продукт B2C), или узкоспециализированные (B2B) иногда бывает полезным, чтобы про Ваш продукт рассказала Большая компания. Так вот подумайте с кем бы Вашему стартапу было бы интересно запартнериться, а самое главное какие взаимовыгодные условия Вы сможете им предложить?

с. Участие в тематических конференциях и выставках

Подсказка: рассказать о своем продукте можно, участвуя в различных тематических конференциях. Например, Ваша компания - Флант (<https://flant.ru/>), компания предоставляет DevOps-услуги IT-организациям, интересующими Вас конференциями являются те, которые собирают айтишников (например, Highload++, <https://www.highload.ru/>), а цель - рассказать о своей компании и предложить свои услуги по DevOps-сопровождению IT проектов. Другой пример, если у вас медицинский стартап, то Вас должны интересовать медицинские конференции и т. д.

Составьте список потенциальных конференций для участия (смотрите также и иностранные).

Подсказка: иногда самому нужно выступать на конференциях спикером. Представьте, что Вы собираетесь выступить на одной из тематических конференций (про них говорилось выше). Придумайте несколько тем выступлений и распишите тезисно о том, что Вы бы хотели рассказать на такой конференции.

д. Инвестиции извне

Подсказка: стартапу нужны деньги, а деньги можно получить от инвесторов: это могут быть различные акселераторы (например, ФРИИ <https://www.iidf.ru/>), заинтересованные лица и другие. Представим, что Вы собираетесь представить свой проект в ФРИИ, изучите условия получения инвестиций от них, распишите преимущества своего продукта.

е. Координация действий компании

Подсказка: от Ваших действий и уровня “хотения” сделать проект / довести проект до конца напрямую зависит успех команды. В данном случае вопрос: сможете ли Вы успеть до экзамена? Мотивируйте людей!

Кстати, какие инструменты коммуникации помогут Вам в этом и почему?