

СЕРИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ»

вы

Андрей Ивлев

AI Startup для чайников

Руководство для самостоятельной
разработки от бизнес-идеи до
инвестиционного питча

С готовыми промптами для
искусственного интеллекта и
сквозным кейсом

AI Concept

Андрей Ивлёв
AI Startup для чайников.
Руководство для
самостоятельной разработки
от бизнес-идеи до
инвестиционного питча. С
готовыми промптами для
искусственного интеллекта
и сквозным кейсом.

<https://litres.ru/74242702>

SelfPub; 2026

Аннотация

У вас есть идея, но вы не знаете, как превратить её в работающий бизнес?

Эта книга — пошаговое руководство для тех, кто хочет самостоятельно пройти путь от «а что если...» до готового инвестиционного проекта. Без бизнес-образования. Без команды

менторов. С помощью искусственного интеллекта и здравого смысла.

11 шагов программы — это не теория предпринимательства, а конкретные задания с шаблонами, примерами и готовыми промптами для ChatGPT, Claude и других ИИ-ассистентов. Вы будете работать над своим проектом, а ИИ станет вашим бесплатным консультантом.

Для кого эта книга:

Студенты, которые хотят превратить курсовую или диплом в реальный проект

Начинающие предприниматели без опыта и бюджета на консультантов

Все, кто устал от книг «про успех» и хочет конкретных инструкций

Книга создана на основе программы , апробированной на более чем 30 потоках в ведущих университетах. Более 100 команд прошли этот путь. Теперь ваша очередь.

Содержание

ОТ АВТОРА	6
ВВЕДЕНИЕ. Как работать с этим руководством	10
Структура каждого шага	12
Что вам понадобится	14
ЗНАКОМЬТЕСЬ: КЕЙС REMIND	15
Как использовать кейс:	18
ШАГ 1. ТЕМА ПРОЕКТА	19
ТЕОРИЯ: ОТ БЕСПОКОЙСТВА К ФОРМУЛИРОВКЕ	20
Вопрос 1: ОБЪЕКТ — где проблема?	23
Вопрос 2: РАЗРЫВ — что не так?	25
Вопрос 3: ПРОБЛЕМА — почему не так?	29
Вопрос 4: РЕШЕНИЕ — как исправить?	33
Вопрос 5: ПРОДУКТ — что создаём?	36
Пример ReMind:	38
ПРОМПТЫ ДЛЯ ИИ	46
ЧЕК-ЛИСТ САМОПРОВЕРКИ	50
ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ	51
ШАГ 2. РЫНОК Сколько людей могут стать вашими клиентами	53
ТЕОРИЯ: ВОРОНКА РЫНКА	56
SAM — Serviceable Addressable Market (можете обслужить)	59

Андрей Ивлев
AI Startup для чайников.
Руководство для
самостоятельной
разработки от бизнес-идеи
до инвестиционного питча.
С готовыми промптами для
искусственного интеллекта
и сквозным кейсом.

ОТ АВТОРА

Зачем я написал эту книгу

Каждый год тысячи людей придумывают идеи, которые могли бы изменить мир. Или хотя бы их собственную жизнь. И каждый год большинство этих идей умирает — не потому что они плохие, а потому что их авторы не знают, что делать дальше.

Я провёл десять потоков акселерационных программ. Работал с сотней команд. И заметил закономерность: люди застревают не на сложных вещах, а на простых. Не на технологиях или финансах — а на базовых вопросах:

- Кто мой клиент?
- Какую проблему я решаю?
- Почему кто-то заплатит мне деньги?

Эта книга — попытка дать вам простую карту для сложного путешествия. 11 шагов. Каждый шаг — конкретное задание. Каждое задание — конкретный результат. Пройдёте все 11 — получите не «бизнес-план» (бесполезная бумага), а проверенную конструкцию проекта.

Почему «для чайников»?

Потому что я верю: сложное можно объяснить просто. Если автор не может объяснить идею простыми словами — он сам её не понимает.

Вам не нужно бизнес-образование. Не нужен опыт предпринимательства. Не нужны деньги на консультантов. Нужны:

- Идея (даже сырая)
- Время (пара часов в неделю на несколько месяцев)
- Доступ к интернету и ИИ-ассистенту
- Готовность выйти из-за стола и поговорить с живыми людьми

Последний пункт — самый важный. Никакой ИИ не заменит разговор с реальным клиентом. Но ИИ может помочь

подготовиться к этому разговору, обработать результаты и не утонуть в хаосе информации.

Про искусственный интеллект

В каждом шге вы найдёте готовые промпты — текстовые запросы для ChatGPT, Claude или другого ИИ-ассистента. Копируете, подставляете свои данные, получаете черновик. Дорабатываете. Двигаетесь дальше.

ИИ — это калькулятор, а не замена мышления. Он ускоряет работу, но не думает за вас. Если вы просто скопируете ответы ИИ, не проверив их головой и «в поле», — получите красивую фантазию, а не работающий проект.

Про кейс ReMind

Через всю книгу проходит один проект — ReMind, портативное устройство для реабилитации после инсульта. Это реальный кейс команды, которая прошла все 11 шагов: от идеи до пилотов в реабилитационных центрах.

Кейс не идеальный. В нём есть упрощения, спорные расчёты, допущения. Это сделано намеренно. Вы должны видеть рабочий процесс, а не глянцевую картинку.

Что вы получите в конце

Если честно пройдёте все 11 шагов:

- Проблему, подтверждённую разговорами с реальными людьми
- Решение, которое логически устраняет эту проблему
- Клиента, которого вы знаете по имени и в лицо
- Экономику, которая сходится

- Питч, который укладывается в 30 секунд

Это не гарантия успеха. Гарантий в стартапах не бывает.

Но это фундамент, на котором можно строить.

Готовы? Тогда начинаем.

Андрей Ивлев

ВВЕДЕНИЕ. Как работать с ЭТИМ руководством

Пять правил, без которых ничего не получится

Правило 1: Идите по шагам последовательно

Нельзя перепрыгивать. Нельзя начать с экономики, не определив клиента. Нельзя писать питч, не посчитав цифры.

Каждый следующий шаг опирается на предыдущий. Если вы пропустите Шаг 3 (интервью с клиентами), всё, что вы сделаете дальше, будет фантазией, а не проектом.

Правило 2: Возвращайтесь назад, когда нужно

Вы можете обнаружить на Шаге 5, что ваш клиент из Шага 3 — не тот человек. Это нормально. Вернитесь на Шаг 3, скорректируйте, двигайтесь дальше.

Возвращаться — нормально. Ненормально — строить проект на ложных данных.

Правило 3: ИИ — помощник, не автор

Промпты в этой книге — это заготовки для черновиков. ИИ выдаст вам текст. Ваша задача:

- Прочитать критически
- Проверить факты и цифры
- Адаптировать под свой проект
- Убрать чушь (да, ИИ иногда несёт чушь)

Если вы сдаёте ответ ИИ как свою работу — вы обманыва-

ваете только себя.

Правило 4: Выходите из-за стола

Шаг 3 требует провести 10–15 интервью с живыми людьми. Не в интернете. Не через опросник. Живой разговор голосом.

Это самый сложный и самый важный шаг. Большинство провальных стартапов умерли потому, что их авторы не поговорили с клиентами.

Правило 5: Фиксируйте всё письменно

Заведите документ (Google Docs, Notion, просто Word) и записывайте результаты каждого шага. К финалу у вас будет полная документация проекта — от формулировки проблемы до инвестиционного предложения.

Структура каждого шага

Каждый из 11 шагов построен одинаково:

ЦЕЛЬ ШАГА

Что вы должны понять/сделать

ЗАДАНИЕ

Конкретные действия

ТЕОРИЯ

Минимум необходимых знаний (без воды)

ПРИМЕР ИЗ КЕЙСА REMIND

Как это сделала реальная команда

ПРОМПТЫ ДЛЯ ИИ

Готовые запросы — копируй и используй

ЧЕКЛИСТ

Как проверить, что шаг пройден

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

Чего избегать

Сколько времени это займёт

Минимальный темп: 1 шаг в неделю = 11 недель = ~3 месяца

Интенсивный темп: 2 шага в неделю = 6 недель

Нереалистичный темп: «Всё за выходные» — не работает, проверено на сотне команд.

Самые время затратные шаги:

- Шаг 3 (интервью с клиентами) — 2–3 недели, потому

что нужно найти людей и договориться о встречах

- Шаг 5 (продажи) — требует расчётов и проверки
- Шаг 6 (производство) — нужно разобраться в своих процессах

Что вам понадобится

Обязательно:

- Компьютер или ноутбук
- Доступ к ИИ-ассистенту (ChatGPT, Claude, YandexGPT — любой)
- Google Docs или аналог для ведения записей
- Телефон для звонков и интервью

Желательно:

- Команда из 2–4 человек (можно и одному, но сложнее)
- Знакомые из вашей целевой аудитории (для интервью)

Не нужно:

- Бизнес-образование
- Деньги (на этом этапе)
- Готовый продукт (достаточно идеи)

ЗНАКОМЬТЕСЬ: КЕЙС REMIND

Ваш спутник на все 11 шагов

Через всю книгу проходит один проект. Знакомьтесь:
ReMind

Одна строка: Портативное устройство для самостоятельной домашней реабилитации после инсульта.

Проблема

Ежегодно 220 000 россиян переносят инсульт средней тяжести. Им нужна длительная реабилитация — восстановление движений, памяти, речи. Но:

- Реабилитация в специализированном центре стоит 150 000 рублей в месяц
- Нужно ездить в центр 3 раза в неделю (а человек после инсульта часто не может передвигаться сам)
- Требуется постоянное присутствие специалиста

Итог: большинство людей не получают нормальной реабилитации. Не потому, что не хотят — потому что не могут себе позволить.

Решение

Портативное устройство размером с планшет, которое:

- Объединяет тренировку трёх функций в одном приборе: моторика (движения рук), когнитивные функции (память, внимание), речь
- Работает автономно — не нужен специалист на каждом

занятияи

- Используется дома — не нужно никуда ездить
- Стоит 54 000 рублей один раз (а не 150 000 каждый месяц)

Коман-

ИМЯ	РОЛЬ	
Альбина	СЕО	Стратег знает пр
Владимир	СТО	Разрабо
Юлий	СФО	Финанс
Алексей	СМО	Маркет

да

Ключевые цифры

Целевой рынок (Россия): 220 000 пациентов/годS

План продаж (год 1): 500 устройств

Цена (B2C): 54 000 руб

Цена (B2B для клиник): 114 000 руб

Выручка (год 1): 39 000 000 руб

Себестоимость устройства: 22 600 руб

Маржинальность: 58%

Нужно инвестиций: 1 000 000 руб

За какую долю: 10%

Текущий статус (кейса)

- Рабочий прототип
- 15 интервью с пациентами и их родственниками
- Пилоты в 3 реабилитационных центрах
- Подготовка к сертификации

Как использовать кейс:

В каждом шаге вы увидите, как команда ReMind выполняла задание. Это не образец для копирования — это пример для понимания. Ваш проект будет другим, но логика та же.

ШАГ 1. ТЕМА ПРОЕКТА

Что вас увлекает и как это превратить в бизнес-идею

ЦЕЛЬ ШАГА

Превратить смутное «хочу сделать что-то полезное» в чёткую формулировку: что, для кого, зачем.

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ В КОНЦЕ ШАГА

- Описание объекта (ГДЕ проблема)
- Таблицу разрывов (ЧТО не так)
- Формулировку проблемы (ПОЧЕМУ не так)
- Описание решения (КАК исправить)
- Описание продукта (ЧТО создаём)
- Формулировку темы проекта (одно предложение)

ТЕОРИЯ: ОТ БЕСПОКОЙСТВА К ФОРМУЛИРОВКЕ

Откуда берутся идеи стартапов

Хорошие идеи не придумываются за столом. Они вырастают из раздражения: что-то в мире работает не так, как должно, и это вас лично беспокоит.

Альбина из ReMind семь лет работала эрготерапевтом. Каждый день видела пациентов после инсульта, которые не могли позволить себе нормальную реабилитацию. Это её беспокоило. Из этого беспокойства родился про-

Тема проект Побуждать ею з

ект.

Первый вопрос: Что беспокоит лично вас?

Логика формулировки темы

Тема проекта собирается как конструктор из пяти элементов:

ГДЕ не так? → ОБЪЕКТ (область, процесс, система)



ЧТО не так? → РАЗРЫВ (разница между идеалом и реальностью)



ПОЧЕМУ не так? → ПРОБЛЕМА (корневая причина разрыва)



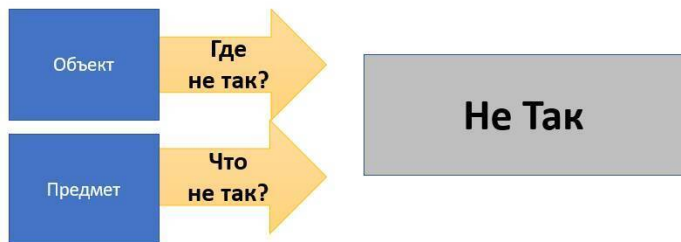
КАК исправить? → РЕШЕНИЕ (что нужно сделать)



ЧТО создаём? → ПРОДУКТ (конкретный результат)

Разберём каждый элемент.

Что «Не так». Объект и Предмет беспокойства



Вопрос 1: ОБЪЕКТ — где проблема?

Объект — это конкретная область реальности, которую вы хотите изменить. Не абстракция («медицина», «экология»), а конкретный процесс или система.

Плохо: «Здравоохранение» — слишком широко

Хорошо: «Процесс реабилитации после инсульта» — конкретно

Как проверить:

- Можно ли измерить характеристики этого объекта?
- Есть ли люди, которые отвечают за этот объект?
- Существуют ли уже решения в этой обла-

И



Инсульт - острое
заболевание, которое
сопровождается
гибелью клеток
головного мозга
вследствие острого
нарушения мозгового

Вопрос 2: РАЗРЫВ — что не так?

Разрыв (GAP) — это расхождение между тем, как ДОЛЖНО быть (идеал), и тем, как ЕСТЬ (реальность). Это – Предмет проек-

1. Как надо?

2. Как есть?

3. Что не так?

Для анализа разрыва используется простая таблица:

ХАРАКТЕРИСТИКА	TO BE (КАК НАДО)	AS IS (КАК ЕСТЬ)	GAP (РАЗРЫВ)
...	...	...	...

Пример из ReMind:

ХАРАКТЕРИСТИКА	TO BE	AS IS	GAP
Стоимость реабилитации	До 30 000 руб/мес	150 000 руб/мес	В 5 раз дороже
Место проведения	Дом пациента	Клиника	Нужно ездить
Участие специалиста	Консультации по запросу	На каждом занятии	Зависимость от врача
Комплексность	Все функции вместе	Раздельно у разных врачей	Нет комплексного подхода

Важно: Характеристики должны быть измеримыми. Не «плохое качество», а «восстановление только у 15% пациентов».

Предмет. Что не так?



Вопрос 3: ПРОБЛЕМА — почему не так?

Проблема — это НЕ разрыв. Проблема — это ПРИЧИНА разрыва.

Чтобы найти причину, используйте технику «5 почему»: задавайте вопрос «Почему?» до тех пор, пока не докопаетесь до кор-



Ka
ect

Пример:

Разрыв: Реабилитация стоит 150 000 руб/мес

→ Почему так дорого?

Потому что требуется участие специалиста на каждом занятии

→ Почему требуется специалист?

Потому что методики сложны для самостоятельного выполнения

→ Почему они сложны?

Потому что разрабатывались для профессионального применения

→ **КОРНЕВАЯ ПРИЧИНА:** существующие методы реабилитации

требуют профессионального исполнения

• Почему не так?



Формула проблемы:

«[Негативное следствие] из-за [корневая причина]»

Пример ReMind:

«Недоступность эффективной реабилитации из-за того, что существующие методы требуют профессионального исполнения»

Вопрос 4: РЕШЕНИЕ — как исправить?

Решение должно логически устранять корневую причину проблемы.

Решение= комбинация возможного
(решение) для достижения полезного
(устранение проблемы) для кого-то за счет
создания Продукта

Формула решения:

«[Продукт] + [что делает] + [для кого]»

Проверка логики:

Проблема: методы требуют профессионального исполнения



Решение: автономное устройство для самостоятельного использования



Логика: устройство замещает функции специалиста
→ не требуется профессионал

→ проблема устранена ✓

Если логическая цепочка разрывается — решение не решает проблему. Возвращайтесь на-

Комплексное восстан

- памяти
- внимания
- мышления

Речь

Мелкая моторика

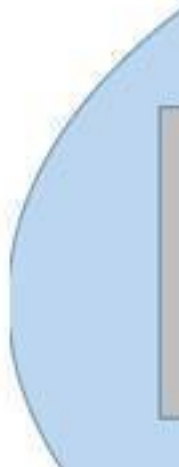
Вопрос 5: ПРОДУКТ — что создаём?

Продукт — это конкретное описание того, что вы будете делать.

Структура описания:

1. Форм-фактор: Что это физически? (устройство, приложение, сервис)
2. Функции: Что умеет делать? (3–5 ключевых функций)
3. Уникальность: Чем отличается от существующих реше-

**Какой продукт д
«Так»?**



Пример ReMind:

Форм-фактор: Портативное устройство с сенсорным экраном

Функции:

- Упражнения для восстановления моторики (через тензорезисторы)
- Упражнения для когнитивных функций (память, внимание)
- Упражнения для речи
- Отслеживание прогресса
- Автономная работа 8+ часов

Использованные модули

- эргономичный корпус у
реализованный с помош
- архитектура ARM, п
специальная клавиатур
светодиоды, микрофон
связана интерфейсами
- программное обеспечен
программирования C/C+
- среды разработки: Unity

Уникальность:

Единственное устройство, объединяющее все три направления
реабилитации в одном реше-

НАЧАЛО РАБОТЫ

ТРЕНИНГ

Запуск
устройства



Запуск
упражнения



Приветствие
Просмотр статистики
Выбор упражнения

Реабилитация
Запись неудачных

Итоговая формулировка темы

Соберите всё вместе по формуле:

«[Название] — [область] для [ЦА], решающая проблему [проблема] через [решение] посредством [продукт]»

Пример ReMind:

«ReMind — реабилитация после инсульта для людей, перенёвших инсульт, решающая проблему недоступности эффективной реабилитации через самостоятельные тренировки посредством портативного автономного устройства»

Как команда прошла Шаг 1

1. Объект:

«Реабилитация после инсульта — технология восстановления функций после острого нарушения мозгового кровообращения»

2. Таблица разрывов (сокращён-

ХАРАКТЕРИСТИКА

Стоимость

Место

Комплексность

но):

3. Проблема:

«Недоступность: существующие методы реабилитации требуют профессионального исполнения»

4. Решение:

«Портативное автономное устройство для домашней комплексной реабилитации без постоянного участия специалиста»

5. Идея (короткая версия):

«Самостоятельный тренинг эрготерапии»

6. Продукт:

Портативное устройство с ARM-процессором, сенсорным дисплеем, специализированной клавиатурой и про-

граммным обеспечением для трёх направлений реабилита-

Кто

Re

Кому

Лю

Проблема

не

Решение

Са

Продукт

По
реа

ПРОМПТЫ ДЛЯ ИИ

Промпт 1.1: Анализ объекта и таблица разрывов

Скопируйте этот текст и вставьте в ChatGPT/Claude, заменив текст в [квадратных скобках] на свои данные:

Я работаю над стартап-проектом в области [название области, например: "доставка еды в маленьких городах"].

Помоги мне провести анализ разрывов (GAP-анализ).

1. Определи объект изменений — конкретный процесс или систему

в этой области, которую можно улучшить.

Сформулируй одним предложением.

2. Составь таблицу разрывов с 5-7 характеристиками:

| Характеристика | TO BE (идеал) | AS IS (реальность) |
GAP (разрыв) |

|-----|-----|-----|-----|

3. Ранжируй разрывы: какой самый болезненный?

4. Для каждого разрыва укажи: где взять данные для подтверждения?

Важно: используй конкретные измеримые характеристики,

не общие слова типа "плохое качество".

Промпт 1.2: Формулировка проблемы через «5 почему»

У меня есть разрыв в моём проекте:

TO BE (как надо): [впишите]

AS IS (как есть): [впишите]

GAP (разрыв): [впишите]

Проведи анализ "5 почему" — задавай вопрос "Почему?" до корневой причины.

Формат:

Разрыв: ...

→ Почему? ...

→ Почему? ...

→ Почему? ...

→ Почему? ...

→ КОРНЕВАЯ ПРИЧИНА: ...

Затем сформулируй проблему:

"[Негативное следствие] из-за [корневая причина]"

Проверь:

- Проблема указывает на ПРИЧИНУ, а не на симптом?

- Проблему можно устранить (к ней можно придумать решение)?

- Формулировка понятна человеку вне темы?

Промпт 1.3: Формулировка решения и темы проекта

Контекст моего проекта:

Объект: [впишите]

Проблема: [впишите]

Моя идея решения (если есть): [впишите или "пока нет идеи"]

Помоги сформулировать:

1. РЕШЕНИЕ по формуле:

[Продукт] + [что делает] + [для кого]

Проверь логику: решение устраняет корневую причину проблемы?

Покажи цепочку: Проблема → Решение → Почему это устраняет причину

2. ИДЕЮ ПРОЕКТА:

- Короткая версия (3-5 слов)
- Развёрнутая версия (1-2 предложения)

3. ФОРМУЛИРОВКУ ТЕМЫ по структуре:

"[Название] — [область] для [ЦА], решающая проблему [проблема]

через [решение] посредством [продукт]"

4. Предложи 3 варианта НАЗВАНИЯ проекта. Критерии:

- Легко запоминается
- Намекает на суть
- Звучит современно

Промпт 1.4: Описание продукта

Мой проект:

Проблема: [впишите]

Решение: [впишите]

Тип продукта: [устройство / приложение / сервис / платформа]

Помоги описать продукт:

1. ФОРМ-ФАКТОР: что это за объект?
2. ФУНКЦИИ: что умеет делать? (5-7 ключевых функций)

3. УНИКАЛЬНОСТЬ: чем отличается от существующего?

Опиши в двух стилях:

А) Техническое описание (для инженера)

Б) Описание для клиента (простым языком)

Промпт 1.5: Проверка результатов Шага 1

Я прошёл Шаг 1. Вот мои результаты:

Объект: [впишите]

Таблица разрывов: [вставьте]

Проблема: [впишите]

Решение: [впишите]

Идея: [впишите]

Продукт: [впишите]

Тема: [впишите]

Проверь логику по чек-листу:

1. Проблема — это причина, а не симптом?

2. Решение логически устраняет причину?

3. Описание продукта конкретное?

4. Тема понятна человеку вне темы?

5. Есть ли противоречия между элементами?

Если найдёшь проблемы — предложи исправления.

ЧЕК-ЛИСТ САМОПРОВЕРКИ

Перед переходом к Шагу 2 убедитесь:

- [] Объект сформулирован конкретно (не «медицина», а «процесс реабилитации после инсульта»)
- [] Таблица разрывов содержит 5+ характеристик с измеримыми показателями
- [] Проблема указывает на ПРИЧИНУ (не «дорого», а «почему дорого»)
- [] Решение логически устраняет причину (можно проследить цепочку)
- [] Продукт описан конкретно (понятно, что это физически)
- [] Тема сформулирована в одно предложение и понятна постороннему человеку

Если хотя бы один пункт вызывает сомнения — не переходите к Шагу 2. Доработайте.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

Ошибка 1: Проблема = разрыв

Неправильно: «Проблема: реабилитация стоит дорого»

Правильно: «Проблема: существующие методы требуют профессионального исполнения (поэтому дорого)»

Дорого — это симптом. Причина — в методах.

Ошибка 2: Решение не связано с проблемой

Неправильно:

Проблема: «Методы требуют профессионала»

Решение: «Сделаем красивое приложение»

Красивое приложение не устраняет причину. Нужно устройство, которое заменяет функции профессионала.

Ошибка 3: Слишком широкий объект

Неправильно: «Объект: здравоохранение России»

Правильно: «Объект: амбулаторная реабилитация после инсульта в городах-миллионниках»

Чем уже объект — тем проще найти конкретную проблему и конкретного клиента.

Ошибка 4: Цифры с потолка

Неправильно: «AS IS: реабилитация стоит примерно дорого»

Правильно: «AS IS: реабилитация стоит 150 000 руб/мес (источник: прайс-листы клиник Москвы, 2024)»

Каждая цифра должна иметь источник. ИИ может выду-

мывать статистику — проверяйте.

ЗАДАНИЕ

Время на выполнение: 3–5 часов

1. Запишите, что вас беспокоит (5–10 минут свободного письма)
 2. Определите объект — конкретную область, которую хотите изменить
 3. Составьте таблицу разрывов (минимум 5 характеристик)
 - Используйте Промпт 1.1 для помощи
 - Проверьте цифры по источникам
 4. Сформулируйте проблему через «5 почему»
 - Используйте Промпт 1.2
 5. Сформулируйте решение и проверьте логическую цепочку
 6. Опишите продукт
 - Используйте Промпт 1.4
 7. Соберите формулировку темы
 - Используйте Промпт 1.3
 8. Проверьте результаты по чеклисту
 - Используйте Промпт 1.5
- Запишите всё в ваш документ проекта.
Готовы? Переходим к Шагу 2: Рынок.

ШАГ 2. РЫНОК Сколько людей могут стать вашими клиентами

Шаг 2. Бизнес-модель проекта.

Бизнес-Модель – это способ представить такое **Будущее**, где есть желаемая **Выгода** и **Способ** достижения его за счет предоставления **Полезности/Ценности** платежеспособной **ЦА** путем реализации ей произведенного **Продукта**

AI Concept

ЦЕЛЬ ШАГА

Понять реальный размер вашего рынка — от всех потенциальных клиентов в мире до тех, кого вы реально охватите в первый год.

Шаг 2. Би

Ключев
партнер

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ В КОНЦЕ ШАГА

- Воронку рынка PAL → TAM → SAM → SOM
- Обоснование каждой цифры (источники!)
- Понимание, сколько продаж реалистично в первый год

ТЕОРИЯ: ВОРОНКА РЫНКА

Зачем считать рынок «У меня огромный рынок!» — так говорят 90% стартаперов. И 90% из них ошибаются. Считать рынок нужно, чтобы:

1. Понять, есть ли вообще клиенты (иногда их меньше, чем кажется)
2. Не врать себе и инвесторам про «миллиарды»
3. Рассчитать реалистичный план продаж на первый год

Четыре уровня воронки

Рынок — это воронка.

Сверху — все-все-все.

Снизу — те, кому вы реально продадите.

Модель:

PAL — Все потенциальные клиенты в мире

↓ (географический фильтр)

TAM — Все клиенты на вашем доступном рынке (страна)

↓ (ваши ограничения: логистика, каналы, регуляторика)

SAM — Клиенты, которых вы можете обслужить

↓ (производство, конкуренция, ресурсы)

SOM — Клиенты, которым вы реально продадите в этом году

PAL — Population Addressable (

все

в

мире

)

Вопрос: Сколько людей в мире в принципе могут столкнуться с вашей проблемой?

Пример ReMind:

- В мире ежегодно 12 200 000 человек переносят инсульт

- Источник: данные ВОЗ Требование: Цифра должна иметь источник (статистика, отчёты, исследования). Не «примерно миллионы».

TAM — Total Addressable Market (

ваш

доступный

рынок

)

Вопрос: Сколько из PAL находится на рынке, куда вы можете выйти?

Типичные фильтры:

- География (Россия, СНГ, конкретный регион)

- Специфика проблемы (не все инсульты, а только средней тяжести)

Пример ReMind:

- В России ~450 000 инсультов в год

- Из них ~220 000 — средней тяжести (2–4 балла по шкале Рэнкина) — это целевая группа

- ТАМ = 220 000 человек/год Источники: Росстат, Минздрав, отраслевые отчёты.

SAM — Serviceable Addressable Market (можете обслужить)

Вопрос: Какую часть ТАМ вы физически можете охватить с учётом ваших ограничений?

Ограничения:

- Логистика (можете доставлять только в свой город/регион)
- Каналы продаж (нет дилеров в других регионах)
- Регуляторика (нет сертификата для продажи по всей стране)
- Партнёры (работаете только с 5 клиниками)

Пример ReMind:

- На старте работаем в Томске и Томской области
- Партнёрства с 5 реабилитационными центрами
- SAM = 2 500 человек/год

Типичная ошибка:

«Мы будем продавать через интернет, значит SAM = ТАМ» Нет.

У вас есть склады в регионах? Партнёры для послепродажного обслуживания? Бюджет на федеральную рекламу?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.