

Виталий Полехин

Президент INVESTORO

Управляющий партнер фонда Созидательный венчур

Процесс проверки

системный фреймворк валидации бизнес-модели
стартапа



v@investoro.com



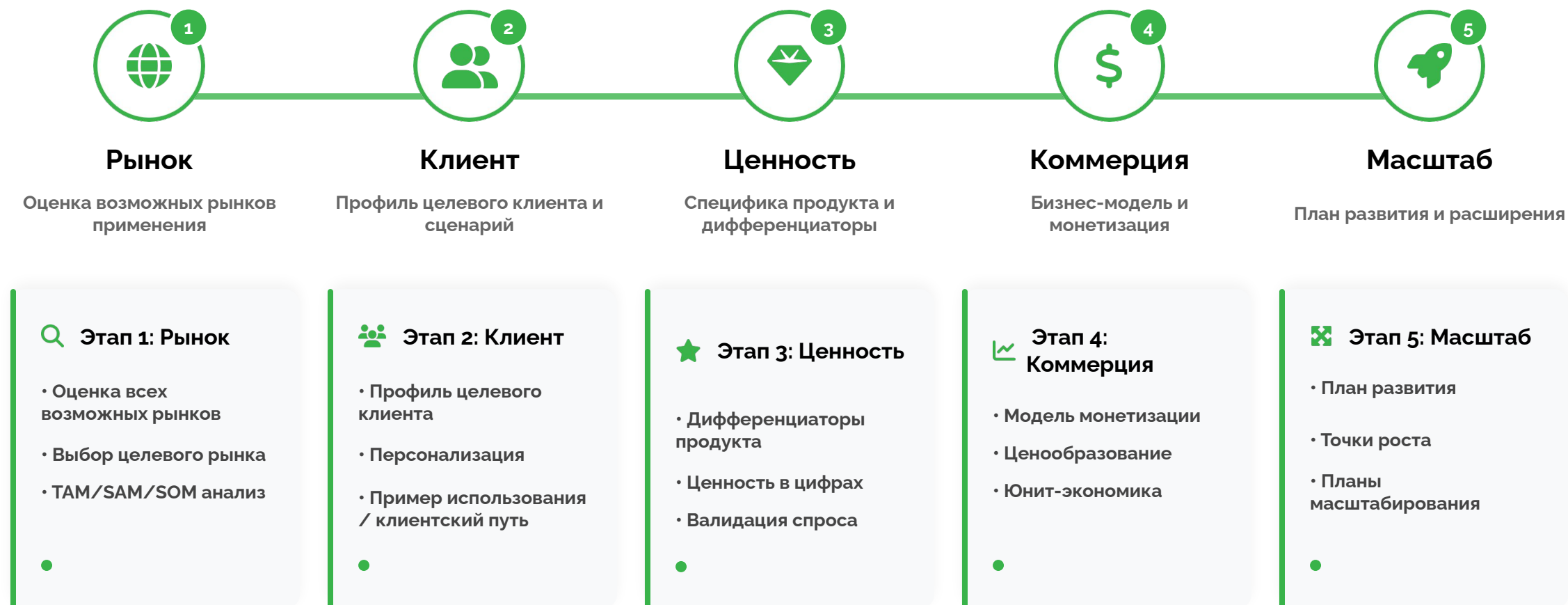
@InvestorClub

бизнес-модели

с 5 ключевыми этапами проверки и
инструментами оценки

Карта процесса: 5 этапов проверки бизнес-модели

От оценки рынка до масштабирования - системный подход к валидации



БЛОК 1

РЫНОК

Оценка и выбор целевого.

01

Матрица рынков применения

Оценка всех возможных рынков применения продукта/идеи/технологии



Оценка рынков

Размер + Сила боли + Достижимость

Рынок	Размер	Боль	Достижимость	Приоритет
 Рынок 1	50 млрд	Высокая	Средняя	ТОП-1
 Рынок 2	30 млрд	Средняя	Высокая	ТОП-2
 Рынок 3	20 млрд	Высокая	Низкая	ТОП-3
 Рынок 4	15 млрд	Средняя	Средняя	Средний
 Рынок 5	200 млн	Высокая	Высокая	Низкий



ТОП-3 приоритетных целевых

1 Рынок 1

2 Рынок 2

3 Рынок 3



✓ Выбрать один

Размер целевого: Рынок и большой выхлоп



Рост и будущее
расширение
рынка

250 млрд
TAM

50 млрд
SAM

10 млрд
SOM

Анализ рынка

- ✓ **TAM** - общий целевой рынок
- ✓ **SAM** - обслуживаемый сегмент
- ✓ **SOM** - достижимая доля рынка

Важно

Инвестор оценивает не только текущий размер рынка, но и его текущий и потенциальный рост

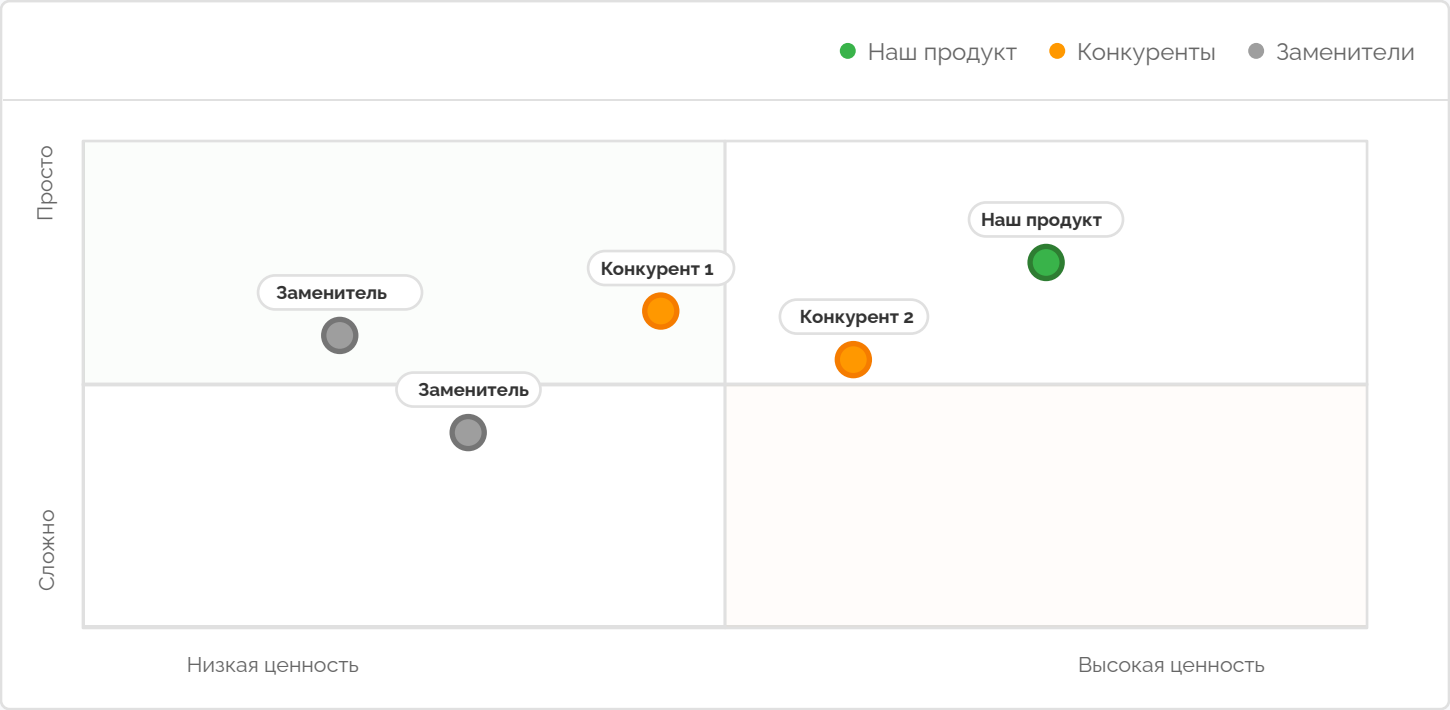
Конкуренты на рынке

Позиционирование продукта относительно конкурентов и заменителей



Карта позиционирования

Ось X: Ценность → Ось Y: Сложность (могут быть любые удобные для объяснения продукта и его позиционирования оси)



Анализ конкурентов

● Наш продукт	95%
● Конкурент 1	78%
● Конкурент 2	65%
● Заменитель	45%



Ключевой критерий
отличия в виде
оцифрованной
ценности

БЛОК 2

Клиент

Профиль, персона, пример



Персоны: Покупатель или Потребитель

Описание ролей, мотивации и критериев выбора для каждой персоны



Покупатель

Покупатель - принимает финансовое решение

🎯 Мотивация

Цель: Снизить затраты на **30%** и повысить эффективность

Триггер: Рост операционных расходов, давление от руководства

⚠️ Риски

Финансовый: Высокий

Репутационный: Средний

✅ Критерии выбора

ROI

Окупаемость

Интеграция с ERP

Поддержка 24/7



Потребитель

Пользователь - ежедневно работает с продуктом

🎯 Мотивация

Цель: Упростить рабочий процесс, сэкономить **2 часа/день**

Триггер: Сложность текущих инструментов, усталость от рутины

⚠️ Риски

Продуктовый: Низкий

Обучение: Средний

✅ Критерии выбора

Удобство UI

Скорость

Интеграции

Мобильность

Карточка персоны

Детальное описание архетипа клиента с глубокими инсайтами о мотивации



Василий Петров

Сварщик, 45 лет | ООО "СтройГаз"



Цели

Главная: Повысить эффективность работы на **30%**

Вторичная: Сократить время простоя оборудования



Триггеры

Событие: Поломка основного сварочного аппарата

Эмоция: Разочарование, срочность



Болевые точки

Проблема: Старые инструменты ломаются часто

Влияние: Простои, перерасход материалов



Критерии успеха

Ключевой: Надёжность инструмента >95%

Важный: Поддержка 24/7



Глубокие инсайты



Мотивация: Василий ценит качество и надёжность, готов платить премиум за инструменты, которые не подводят



Социальный фактор: Рекомендации коллег влияют на выбор больше, чем реклама



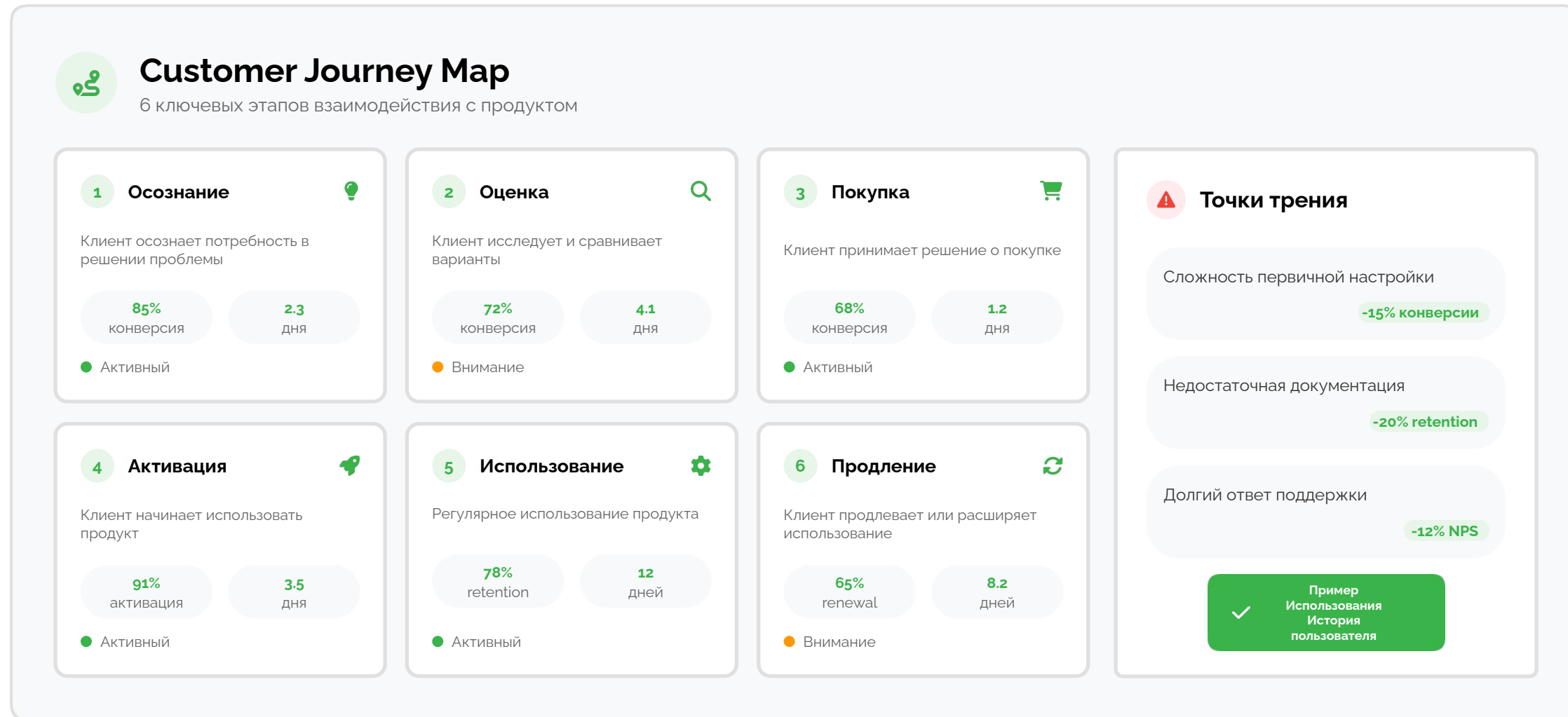
Время: Принимает решение в течение 2-3 недель после демонстрации



Риск: Опасается новых технологий, предпочитает проверенные решения

Карта пути клиента

Этапы пути клиента от осознания потребности до продления/расширения. Альтернативы - Пример использования, История пользователя



БЛОК 3

Ценность

Дифференциаторы,
Ценность в цифрах,
Валидация спроса.



Основа бизнеса: Нечестное преимущество



Кольца Защитного Рва

Данные, сеть, бренд, интеграции, IP, доступ к каналам, команда, административный ресурс, доступ к поставщикам и клиентам



Анализ защиты (пример ИИ)



Уникальные данные клиентов



Встройка в рабочий процесс



Связи с другими системами клиента



Четкая ценность в цифрах



Затраты на переход



Важно!

Чем больше слоев защиты, тем устойчивее бизнес к конкуренции.

Дифференциаторы продукта

Ключевые элементы, которые делают решение иначе/лучше конкурентов



Защита данных

Enterprise-уровень безопасности

Особенность Шифрование **YYYY** на всех уровнях

Преимущество Соответствие **XXXX, ZZZZ**

99.9%
Доступность

0.01%
Потеря данных

Шифрование

Комплаенс



Скорость обработки

В 10x быстрее конкурентов

Производительность **50,000** запросов/сек

Задержка **<10ms** отклик

10x
Быстрее

99.9%
Уровень успеха

Скорость

Изоляция



Интеграции

500+ готовых коннекторов

Платформы **500+** интеграций

API **XXXX, ZZZZ**

500+
Интеграций

24h
Время внедрения

API

Интеграции



ИИ аналитика

Предиктивные модели

Точность **95%** предсказаний

Модели **100+** алгоритмов

95%
Точность

2x
Эффективность

ИИ

Аналитика



Поддержка 24/7

в онлайн режиме

Отклик **<5 мин** на запрос

Команда **100+** специалистов + ИИ

24/7
Поддержка

99%
Уровень удовлетворенности

24/7

ИИ



Масштабируемость

Автоматическое увеличение возможной нагрузки

Нагрузка **10M+** пользователей

Рост: **0-100%** за 5 мин

10M+
Пользователей

5 мин
Время масштабирования

Кол-во

Облако

Ценность в цифрах

Экономический эффект продукта: +эффективность, -затраты, +выручка, -риски



+ Эффективность

Повышение производительности

Увеличение:

+30%



85% эффект

Время экономии:

2 часа/день



- Затраты

Снижение расходов

Снижение:

-25%



75% экономии

Экономия:

₽150K/мес



ROI и Окупаемость

ROI

280%

Период Окупаемости

8 месяцев



+ Выручка

Рост доходов

Прирост:

+40%



90% роста

Доп. доход:

₽200K/мес



- Риски

Снижение рисков

Снижение:

-60%



80% защита

Риск:

Низкий

**Ценность в
цифрах уроков
музыки?**

Валидация спроса

Этапы доказательства необходимости продукта: от интервью до расширения



Реальная или плановая

5 уровней валидации с метриками качества сигналов

1

Интервью



Глубинные интервью с потенциальными клиентами

15+

интервью

80%

качество

● Активный

2

LOI



Письма о намерениях (Letter of Intent) от первых клиентов

3

LOI

60%

конверсия

● В процессе

3

Пилоты



Тестирование продукта в реальных условиях

2

пилота

45%

успех

● Активный

4

Платящие



Первые платящие клиенты и валидация модели

5

клиентов

200K
MRR

● Активный

5

Расширение



Масштабирование и выход на новые сегменты

10%

рост

3

новых

● Планируется



Всего интервью
???



Качество сигналов
????



Первый доход
???



Конверсия
????

БЛОК 4

Коммерция

Монетизация,
Ценообразование,
Юнит-экономика.

04

Модель монетизации

источники дохода, драйверы роста чека, циклы оплаты и средний чек



Как зарабатывать деньги

Механизм генерации и роста дохода



Источники дохода

Подписка 4,500/мес

Комиссия 20%

Сервис 1,200/мес

75%
Регулярная

25%
Единоразовая



Расширение аккаунта

Рабочее место 5000/пользователь

Функционал 2500/модуль

Токены 100/запрос

3.2x
расширение

89%
вовлечение



Год 1

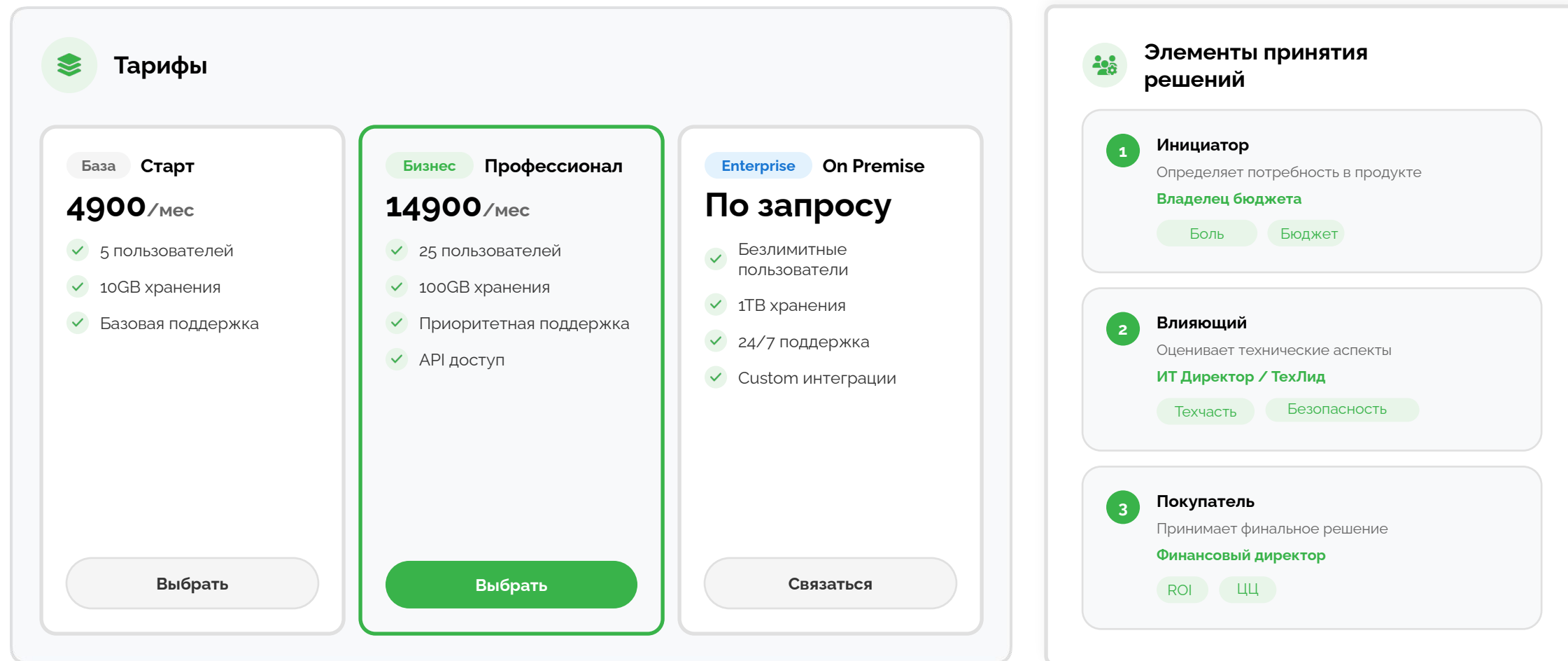
Год 2

Год 3

Каким образом будете зарабатывать деньги на продукте или технологии: Покупка? Подписка? Попробуй и купи? Реклама? Комиссия? Лицензии?

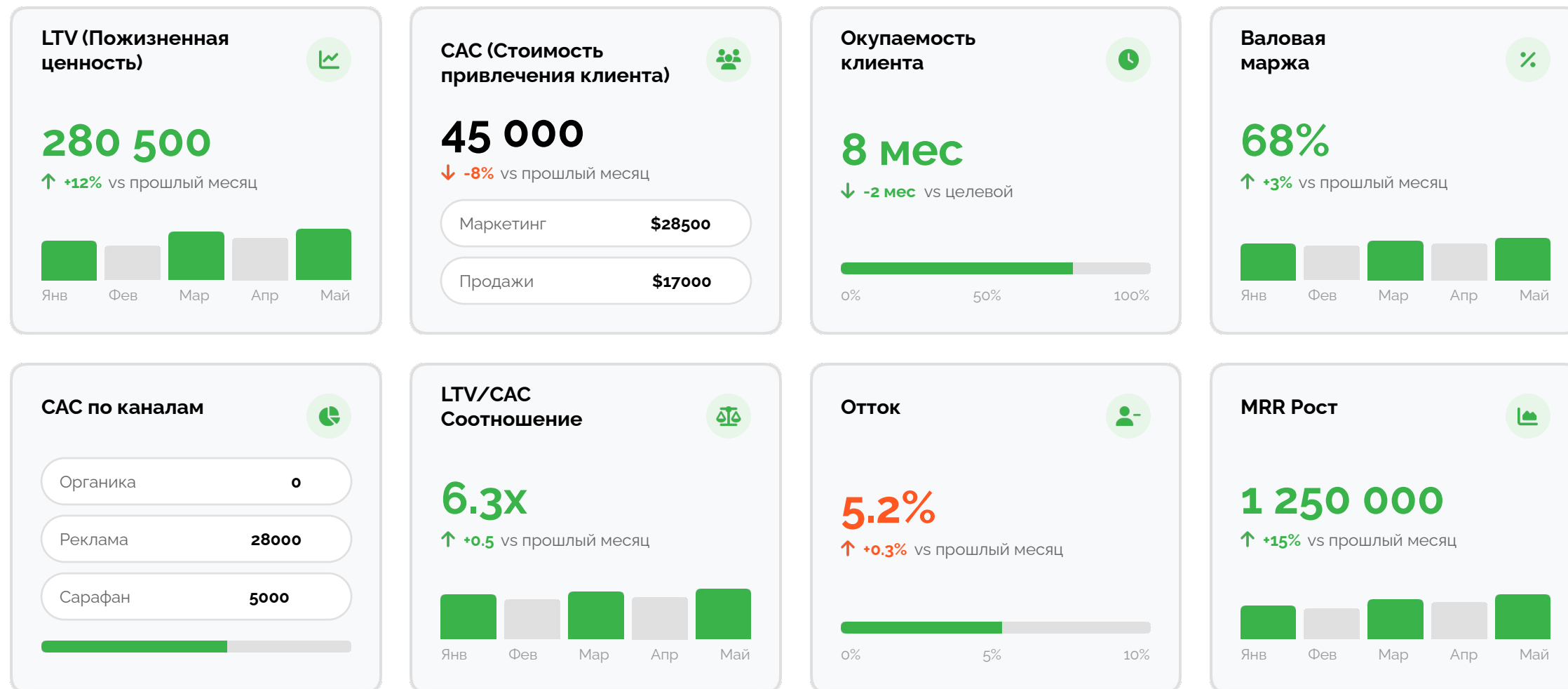
Ценообразование и элементы принятия решений

Ценовая лестница (тарифы) и карта процесса принятия решения о покупке



Панель **ЮНИТ-ЭКОНОМИКИ** (реальная или плановая)

LTV, CAC, Окупаемость, Валовая маржа и распределение CAC по каналам

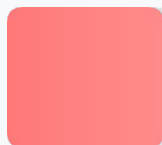


Важнее “как”, а не “сколько”



Шкала качества роста

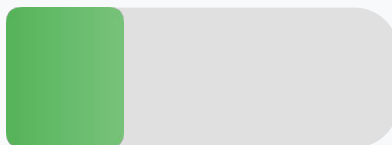
От платного роста к сетевым эффектам



Платный рост



Рост за счет продукта



Сетевые эффекты



CAC

Стоимость привлечения клиента



LTV

Пожизненная ценность клиента



ROI

Срок окупаемости одного клиента



Анализ качества



Платный рост - рост через рекламу и маркетинг



Рост за счет продукта - рост через продуктовую ценность



Сетевые эффекты - органический рост через сеть



Важно

Чем выше качество роста, тем ниже смешанный (blended) CAC и выше LTV.

Масштабируемость **без** пропорционального **роста** издержек

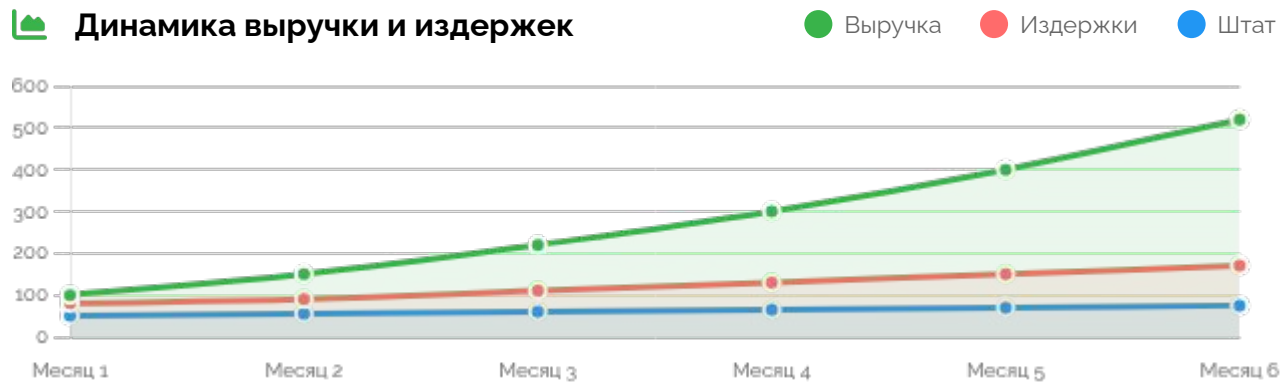


Операционный рычаг

Выручка vs издержки/штат при масштабировании



Динамика выручки и издержек



3.2x

Операционный рычаг

+45%

Рост выручки

+12%

Рост издержек

+144%

Прибыль



Анализ масштабируемости

- ✓ **Выручка** - рост без пропорционального увеличения издержек
- ✓ **Издержки** - контролируемый рост операционных расходов
- ✓ **Штат** - оптимизация при масштабировании



Важно

Нелинейный рост выручки при контролируемом росте издержек - признак сильной масштабируемости.

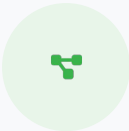
БЛОК 5

Масштаб

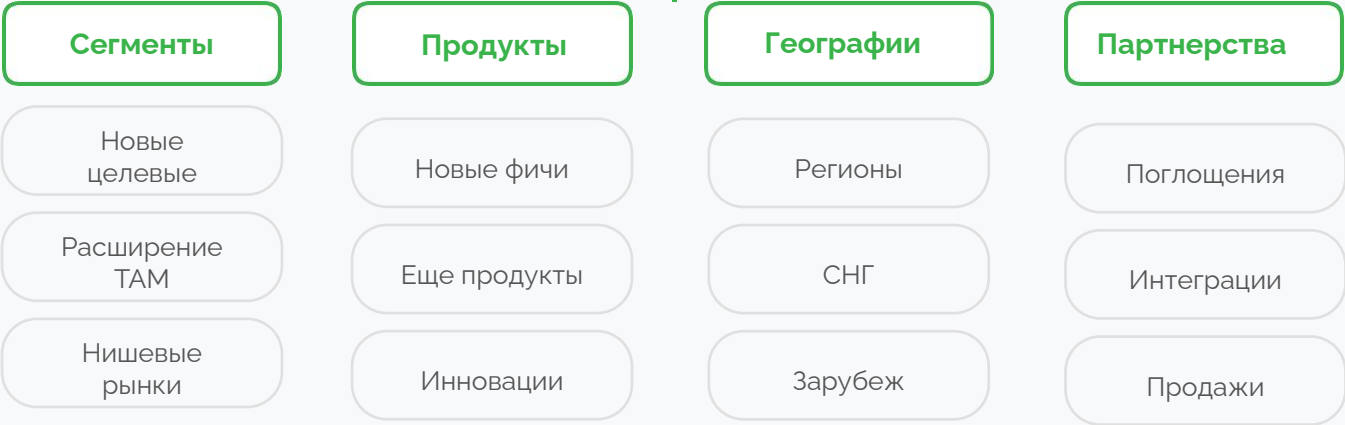
План развития,
Точки роста,
План масштабирования.



Планы масштабирования



Не Дорожная Карта, а Дерево Возможностей



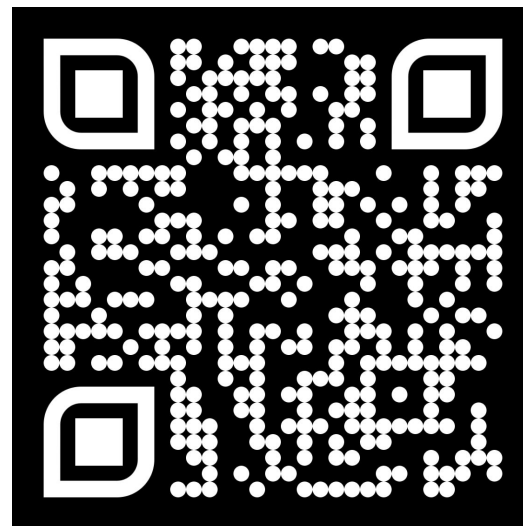
Анализ возможностей

-  **Сегменты** - новые рынки
-  **Продукты** - расширение линейки
-  **Географии** - международный рост
-  **M&A** - стратегические сделки

 **Есть опции - лучше выхлоп**



Венчурная Генетика



v@investoro.com



[@InvestorClub](https://t.me/InvestorClub)

Много интересных деталей про венчурные стартапы и инвестиции