

**MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
SUMY STATE UNIVERSITY  
UKRAINIAN FEDERATION OF INFORMATICS**

## **PROCEEDINGS**

**OF THE IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC  
CONFERENCE**

**ADVANCED INFORMATION  
SYSTEMS AND TECHNOLOGIES**

**AIST-2016**



**May 25 –27, 2016  
Sumy, Ukraine**

# Analysis Oof Existing Business Models for Startup Projects

Julia Bolkun<sup>1</sup>, Dmitry Kritskii<sup>2</sup>, Eugene Druzhinin  
National Aerospace University “Kharkov Aviation Institute”, Ukraine  
<sup>1</sup>bolkun.yuliya@gmail.com, <sup>2</sup>krickiydn19852604@gmail.com

*Abstract.* The analysis of existing business models for startup project, the necessity of searching the optimal model based on the input parameters.

*Keywords.* Ostervayldera Business Model, Business Model Blanca-Dorf, Lean Canvas, Johnson’s Business Model, Business Model Chesbrough .

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время стали актуальными кратковременные и среднесрочные проекты, а именно: проекты, основанные на венчурной идее, которая определяет подход к созданию нового Startup. В процессе управления такими проектами очень важно использовать подходящую бизнес-модель для получения бо льшей выгоды от проекта. При этом, типология бизнес-модели должна быть описана на прединвестиционной фазе проекта. Таким образом, поиск оптимальной бизнес-модели позволяет сократить сроки перехода от идеи к реализации проекта.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

**Модель Бланка-Дорфа.** В соответствии с моделью Бланка-Дорфа [1] выделяются следующие определения: стартап – временная структура, которая помогает находить модель бизнеса, способного к воспроизведению и масштабированию; неудача – это лишь повод для развития стартапа и поиска подходящего способа его реализации; бизнес-план заменяется бизнес-моделью. В этом подходе бизнес-модель состоит из целей и вопросов, на которые необходимо ответить: клиент (кто он, что мы можем предложить, как их удержать?), продукт (каналы сбыта), доход (как мы

хотим заработать, на чем мы хотим получить прибыль?), ресурсы (что нужно для достижения цели, где находятся эти ресурсы, как их получить?), партнеры (кто может стать нашим партнером, как их привлечь?).

Выделяются четыре этапа работы с потребителями: выявление (как продукт может решить проблему покупателя?), верификация (проверка гипотез, подготовка плана продаж, рыночной стратегии), привлечение (продажи плюс вложения в маркетинг), рождение компании (реорганизация из проекта в стабильную структуру).

**Модель Остервайлдера.** С помощью модели Остервайлдера возможно развить любой бизнес, что доказано множеством теорий и практических руководств, основанных на этой модели [2]. Предложены девять структурных блоков и пути их реализации: потребительский сегмент – обслуживание одного или нескольких сегментов рынка; ценностные предложения – выработка конкретных предложений, способных удовлетворить значимые потребности аудитории; каналы сбыта – передают ценностные предложения от компании к покупателям; взаимоотношения с клиентом – организация службы по работе с клиентами; потоки доходов – доходы состоят из успешного сегментирования рынка и удовлетворения запросов клиента; ключевые ресурсы – поиск того, что поможет создать, предложить, реализовать и доставить ценность потребителю; ключевая

деятельность и ее виды – определить, что именно делает бизнес для создания ценностей; ключевые партнеры – создать круг компаний и частных лиц для выгодного сотрудничества; структура издержек – составить перечень расходов, связанных с бизнес-процессами.

**Lean canvas.** Данная модель похожа на предыдущую, но имеет существенное отличие: фокус внимания сосредоточен на бизнесмене и предполагаемой прибыли от проекта. Необходимо указать проблему, решение, уникальное ценностное предложение, скрытое преимущество, клиентские сегменты, смысловые альтернативы, ключевые метрики, концепт высокого уровня, каналы привлечения, раннюю адаптацию, структуру затрат, список постоянных и переменных издержек, потоки доходов. Ответы на все приведенные блоки приведут к формированию финансового плана, в основу которого положен клиентоориентированный подход. В данной модели предложено такое понятие, как *unfair advantage* – «нечестное преимущество», скрытое от недобросовестных конкурентов [3]: технологии, которые невозможно скопировать или выкрасть. Для успешного осуществления проекта необходимо обязательное наличие одного, а лучше, нескольких *unfair advantage*.

**Модель Джонсона.** Структура модели основана на теории «прорывных инноваций» Клейтона Кристенсена [4]. Она представлена в виде «треугольника захвата», в вершинах которого расположены: ценностное предложение, формула извлечения прибыли, ключевые ресурсы и процессы (рис. 1).



Рисунок 1 – Модель Джонсона

**Модель Чесбро.** Она предписывает использование двух типов новых технологий: внутренние исследовательские, конструкторские решения; разработки, купленные на рынке малых стартапов. Инновации находятся в «технологическом домене», они неразрывно связаны со всей системой. Автор утверждает, что после внедрения инноваций – бизнес-модель сама становится инновацией, что позволяет осуществлять ее продажу как продукта проекта [5].

## ВЫВОДЫ

Анализ существующих бизнес-моделей показал, что все модели имеют множество общих особенностей, но при этом, отличаются внутренними законами развития, внешними факторами. Таким образом, для стартап проекта, в зависимости от особенностей рынка, характеристик целевой аудитории, наличие стартового капитала и т.д., необходимо осуществлять подбор наиболее оптимальной бизнес-модели.

## REFERENCES

- [1] LPGENERATOR. Introduction of lean startup in large organizations [Electronic resource]/ LPGENERATOR.- Access mode: <http://lpgenerator.ru/blog/2016/01/13/vnedrenie-metoda-berezhlivogo-startapa-v-bolshih-organizaciyah/>.- 03.05.2016 ye.
- [2] Osterwalder, A. Builging of business models [Text] /A.Osterwalder.- М.:А.Pabliher,2011.-208 p.
- [3] LPGENERATOR. Lean canvas [Electronic resource]/ LPGENERATOR.- Access mode: <http://lpgenerator.ru/blog/2015/09/22/kak-sozdat-shablon-biznes-modeli-ili-lean-canvas/> .- 03.05.2016 ye.
- [4] Clayton, M.Christensen. Life strategy. [Text] / Clayton M.Christensen.- М.:А.Pabliher,2013,- 242 p.
- [5] Saas.RU. 9 WORLD startups whose value exceeds \$ 10 billion. [Electronic resource] / Saas.RU. Access mode: <http://saas.ru/articles/~9-mirovykh-startapov-ch-ia-stoimost-prievyshaiet-10-mlrd~3142.-> 03.05.2016 ye.