

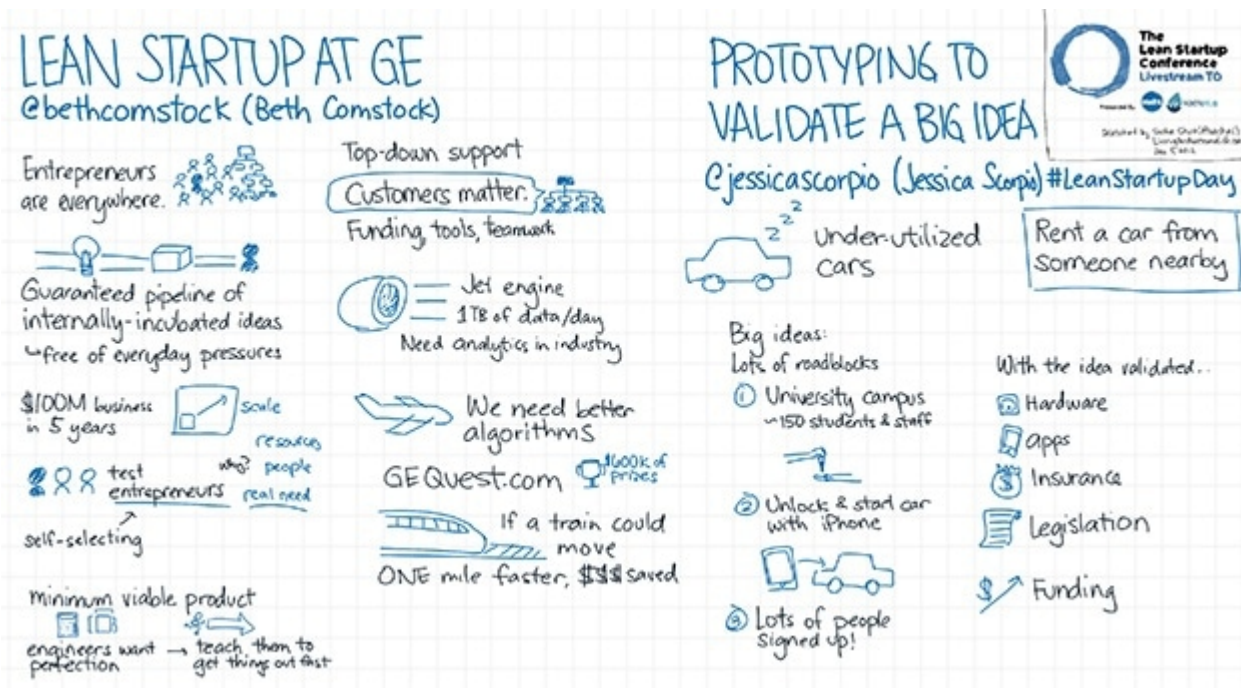


Как использовать тактику «бережливого стартапа» для запуска успешных социальных проектов

Екатерина Измestьева

<https://te-st.org/2015/05/26/lean-startup-lean-impact/>

Статья обновлена 02 июня 2023



В 2011 году книга Эрика Риса «Lean Startup» изменила подход компаний к созданию бизнеса. Концепция, максимизирующая ценность потребителя и минимизирующая затраченные усилия, значительно увеличивает шансы стартапов на успех. Но не только технологические стартапы могут использовать новую методологию – ее принципы также успешно применимы и к социальному предпринимательству.

Поделитесь этими советами с друзьями.

Долгое время запуск любого бизнес-проекта осуществлялся по одной и той же схеме: вы пишете пятилетний бизнес-план (который включает в себя проблему, ее решение, прогноз доходов и другую стратегически важную информацию), находите инвесторов и собираете деньги, тратите их на создание продукта и начинаете его продавать (и молиться, чтобы все сработало с первого раза).

При этом большая часть стартапов – согласно исследованию, 75% – терпит неудачу на одном из этих этапов.

Действительно, традиционный подход к запуску проектов больше всего напоминает попытку угадать, что хочет потребитель, и поэтому связан с определенными рисками – продукт может потребителям не понравиться, не учитывать какие-либо их потребности или вовсе оказаться

ненужным.

Все это верно и для социального предпринимательства - можно заменить «потребителей» на «бенефициаров», но суть останется той же.

Без понимания людей, для которых вы создаете продукт, и их потребностей, вы рискуете создать продукт, который не будет соответствовать нуждам этих людей и соответственно не сможет улучшить их жизнь.

Марк Ченг, директор международного некоммерческого фонда Ashoka в Великобритании, вспоминает два подобных случая.

Одно предприятие разработало доступные очки для бедных детей в сельских районах Индии. Предполагалось, что благодаря этим очкам в уровне образования детей произойдут значительные изменения, но вскоре выяснилось, что очки удивительно быстро ломаются или теряются.

Почему это происходило? Оказалось, что очки первой версии просто были очень некрасивыми, а бедные дети в Индии ничем не отличаются от детей по всему миру - им не все равно, как они выглядят в глазах своих сверстников.

Другое предприятие разработало устройство для сбора дождевой воды в Бангладеш. Собирая воду с крыш, женщины могли сэкономить в месяц сотни часов, которые они проводили в очереди за грязной водой к местному насосу, который к тому же часто ломался.

Кто не хотел бы сэкономить это время? Тем не менее выяснилось, что общение в очереди за водой было главным социальным событием в жизни местных женщин. Решение проблемы (время в очереди за водой) не отвечало потребностям жителей (встречи и общение друг с другом). Таким образом, продукт, каким бы полезным он не был, оказался ненужным.

Этих ситуаций можно было бы легко избежать, если подойти к процессу создания продукта несколько иначе - тестировать первые рабочие версии продукта перед тем, как полностью его разработать.

Такая новая методология, получившая название «**бережливый стартап**» (**lean startup**), коренным образом изменила общепринятые представления о предпринимательстве и предложила новый подход к созданию и разработке продуктов.

В конце концов, как заметил Стив Бланк, никому, кроме венчурных капиталистов и Советского Союза, не нужны пятилетние планы, предсказывающие полную неизвестность.

«Бережливый стартап»

«Бережливый стартап» - концепция предпринимательства, сформулированная Эриком Рисом, объединяет в себе принципы и подходы, позволяющие сделать запуск компании менее рискованным.

«Бережливый стартап» основан на простых принципах:

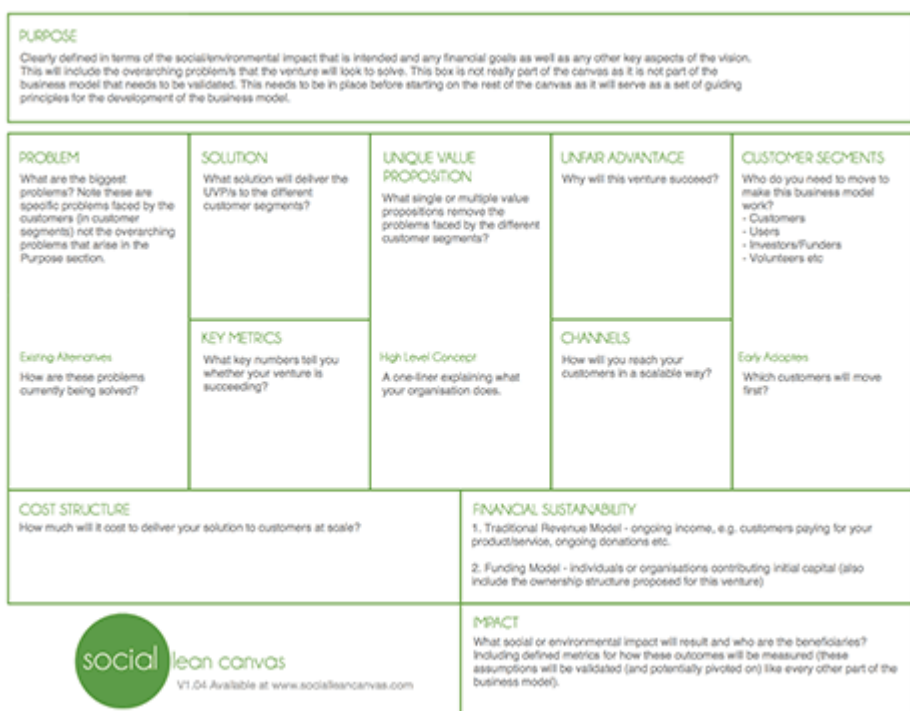
- **не пытайтесь сразу создать что-то идеальное**, начните с создания «минимально жизнеспособного продукта» (продукт, который имеет необходимый минимум возможностей, чтобы проверить его жизнеспособность на рынке);
- **получайте обратную связь** от ваших потребителей и непрерывно улучшайте продукт и адаптируйте маркетинговую стратегию в соответствии с этой обратной связью до тех пор, пока у вас не получится создать продукт, полностью отвечающий потребностям потребителей.

Подход, в центре которого реальный потребитель, помогает избежать создания продуктов и услуг, которые будут данному потребителю не нужны, вовремя изменить траекторию процесса разработки нового продукта и снизить число неудач.

Несмотря на то, что концепции «бережливого стартапа» всего несколько лет, она используется крупными технологическими компаниями и стартапами, преподается в университетах и бизнес-школах.

Но концепция, изначально сформированная в Силиконовой долине, подходит не только технологическим компаниям – она также успешно применяется и социальными предпринимателями, которые хотят создавать позитивные изменения, но понимают, что традиционный бизнес-подход не приносит нужных результатов.

Канва бизнес-модели для социального предпринимательства



Social Lean Canvas. Изображение: socialleancanvas.com

Канва бизнес-модели является одним из главных инструментов «бережливого стартапа» и позволяет делать описание проекта, включающее все девять составляющих бизнеса (ключевые партнеры, ключевые ресурсы, каналы поставки и т.д.) и умещающееся на одной странице.

Разработанная **Александром Остервальдером** и **Ивом Пинье**, бизнес-модель содержит в себе серию гипотез, которые необходимо проверить, но все же не совсем подходит социальному предпринимательству, имеющему свои особенности и отличия от обычного бизнеса.

По этой причине **Рован Йеман** и **Дэйв Московиц** создали адаптированную под потребности НКО версию канвы бизнес-модели – Social Lean Canvas. С помощью этого инструмента социальные предприниматели могут применять методологию «бережливого стартапа» к проектам, имеющим социально значимые цели.

Social Lean Canvas, подобно классической канве бизнес-модели, позволяет быстро и просто разрабатывать бизнес-модели, а затем методично их тестировать для того, чтобы получить тщательно проверенный, масштабируемый и повторяемый результат.

«Бережливый стартап» и социальное предпринимательство

Адаптация принципов «бережливого стартапа» для социального предпринимательства не остановилась на разработке канвы бизнес-модели – скорее использование новой методологии для создания социального блага превратилось в движение, имеющее свои сообщества, мероприятия, обучающие курсы и истории успеха.

Например, Lean Impact – это одна из инициатив, направленных на распространение принципов «бережливого стартапа» для социального предпринимательства.



Изображение: leanimpact.org

Lean Impact занимается тем, что собирает и делится историями организаций, которые применяют принципы «бережливого стартапа» в своей работе, и проводит мероприятия для таких организаций – т.е. способствуют формированию сообщества, где люди, которые хотят сделать мир лучше, могут учиться друг у друга тому, как эффективно управлять организацией и соответственно эффективнее создавать позитивные изменения.

Онлайн-курсы для социальных предпринимателей

Еще одним хорошим способом узнать о принципах «бережливого стартапа» и их применении на практике является онлайн-курс.

На образовательной платформе Udeму вы можете прослушать трехчасовой курс от Эрика Риса, а на платформе Acumen летом этого года начнется 8-недельный курс Lean Principles for Social Enterprise, разработанный специально для социальных предпринимателей.

LEAN PRINCIPLES FOR SOCIAL ENTERPRISES



Изображение: plusacumen.org

Методология «бережливого стартапа» может стать началом новой предпринимательской экономики и катализатором создания продуктов, которые могут изменить жизни миллионов людей.

Солнечные лампы, очистители воды, новые ирригационные системы – все это может стать продуктами, которые появятся в самое ближайшее время, если социальные предприниматели начнут применять в своей практике принципы «бережливого стартапа»: тестировать гипотезы, менять стратегию и быстрее отказываться от идеи, которая оказалась неудачной, чтобы быстрее прийти к той идее, которая окажется успешной.

Изображение: *Sacha Chua*, лицензия CC BY 3.0