

## 38. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА ДЛЯ ИТ-СТАРТАПА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Вилкина К.А., Клебеко Е.Ю., Носкович П.Н.*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Ермакова Е.В. – канд. экон. наук*

В работе рассматриваются особенности разработки бизнес-плана для ИТ-стартапов. Подчеркивается важность планирования, оценки рисков и команды. Освещаются структура бизнес-плана, типичные ошибки и перспективные направления на 2025 год.

Бизнес-план – это ключевой инструмент для привлечения инвестиций и стратегического развития проекта. В сфере ИТ-стартапов он приобретает особое значение, поскольку инновационные технологии и цифровые продукты требуют уникального подхода к планированию и финансированию.

Бизнес-план ИТ-стартапа на посевной стадии должен учитывать особенности отрасли и высокую степень неопределенности. В отличие от традиционных бизнесов, стартапы в сфере информационных технологий обладают рядом уникальных характеристик:

1. Отсутствие материальных активов. Ключевым активом компании является интеллектуальная собственность, патенты, программный код, клиентская база, что затрудняет привлечение традиционного финансирования под залог.

2. Оперирование гипотезами. На ранних этапах бизнес-план строится на предположениях о спросе, модели монетизации и темпах роста, поскольку отсутствуют исторические данные.

3. Высокие инвестиционные риски. Из-за неопределенности рынка и быстрого технологического развития вероятность несоответствия продукта ожиданиям пользователей велика.

4. Возможность быстрого роста и масштабирования. Успешные ИТ-стартапы способны быстро выходить на глобальный рынок и привлекать крупные инвестиции.

Основываясь на принципиальных отличиях ИТ-стартапа от традиционного бизнеса, представляется возможным сформулировать главный вывод: инвестору нечего анализировать для принятия инвестиционного решения кроме команды проекта, ее опыта и видения относительно бизнес-модели проекта, ее перспективности и планов превращения проекта в крупный ИТ-бизнес [1].

Бизнес-план — это рабочий инструмент, который помогает стартапу расти. Он включает в себя анализ рынка, стратегию продвижения, финансовое планирование, а также оценку возможных рисков. Правильный бизнес-план не только повышает шансы на успех, но и позволяет команде стартапа четко понимать, какие шаги нужно предпринять для достижения целей [2].

Разработка бизнес-плана начинается с детального анализа рынка. Важно изучить актуальные тренды в ИТ-сфере, оценить конкурентную среду и выявить потребности целевой аудитории. Это позволит создать продукт, который действительно востребован на рынке.

Следующий шаг — формирование уникального торгового предложения (УТП). Оно должно четко показывать, чем продукт отличается от конкурентов и почему клиенты выберут именно его. УТП должно быть кратким, понятным и запоминающимся. Не менее важно подробно описать сам продукт. Это поможет сформировать ясное представление о его потенциальных возможностях на рынке.

Следующий шаг в процессе разработки бизнес-планов для ИТ-продуктов — это финансовая часть. Необходимо оценить затраты на разработку, маркетинг, поддержку и другие аспекты. Обычно сюда включают:

1. Начальные затраты: Подробное изложение того, сколько денег потребуется для начала проекта.

2. Бюджет: Составление бюджет на операции, включая маркетинг и масштабы производства.

3. Прогнозы доходов: На основе анализа рынка следует спрогнозировать, какой доход можно будет получить в течение первых лет.

Неотъемлемой частью бизнес-плана является стратегия маркетинга и продаж. Важно определить, как продвигать продукт и через какие каналы привлекать клиентов. Эффективная маркетинговая стратегия может включать:

- цифровой маркетинг (соцсети, SEO, контент-маркетинг и рекламные кампании);
- традиционные методы (реклама в СМИ, участие в выставках и конференциях);
- партнерства (сотрудничество с компаниями для расширения охвата).

Помимо маркетинга и продаж, важно разработать стратегию выхода на рынок. Она должна включать четкий план действий для быстрого внедрения продукта и завоевания ниши. Важно определить ключевые этапы запуска и проработать возможные риски, чтобы минимизировать препятствия на старте.

На практике многие предприниматели при составлении бизнес-плана сталкиваются с рядом ошибок, которые могут значительно снизить шансы на успешную реализацию проекта.

Недостаточная проработка бизнес-идеи. Не каждая концепция обладает высоким потенциалом для коммерциализации, даже если она кажется перспективной её автору. Оптимальной считается идея, обладающая простотой, экономичностью реализации и высокой востребованностью среди целевой аудитории.

Отсутствие стратегии выхода. Для инвесторов ключевым фактором принятия решения является понимание сроков и механизма возврата вложенных средств. Бизнес-план должен содержать четко сформулированную стратегию выхода, демонстрирующую, каким образом инвестор сможет покинуть проект с максимальной прибылью.

Отсутствие необходимых специалистов. Даже при наличии инновационного и перспективного продукта успех стартапа во многом определяется квалификацией и компетенциями его команды. IT-специалисты, это существенно снижает вероятность одобрения проекта со стороны инвесторов.

Отсутствие финансовых прогнозов. Финансовая часть бизнес-плана представляет наибольший интерес для инвесторов, так как позволяет оценить перспективы прибыльности и устойчивости проекта. Помимо стандартных финансовых, необходимо включить детализированный анализ безубыточности, расчет точки окупаемости, прогнозируемый денежный поток и оценку рентабельности вложений.

Чтобы минимизировать риски и увеличить шансы на успех, важно учитывать не только ошибки, но и перспективные направления. Так для 2025 года можно выделить несколько приоритетных направлений для стартапов.

Искусственный интеллект (ИИ) перестал быть лишь технологическим трендом и стал неотъемлемой частью бизнес-процессов. Его применение охватывает широкий спектр отраслей, включая электронную коммерцию, финансы, образование и медицину. Согласно исследованию консалтинговой компании McKinsey & Company, одного из ведущих аналитических центров в области стратегического управления и бизнес-аналитики, к 2030 году не менее 70% компаний будут использовать как минимум одну форму искусственного интеллекта. Стартапы, которые используют нейросети, чаще привлекают инвесторов, потому что это перспективная и быстрорастущая сфера [3].

Программное обеспечение как услуга (Software as a Service, SaaS) является одним из ключевых направлений развития IT-стартапов наряду с искусственным интеллектом. SaaS-платформы представляют собой облачные решения, сочетающие преимущества традиционного программного обеспечения с возможностью синхронизации и многоплатформенного доступа. Для стартапов данный формат привлекателен благодаря высокой масштабируемости, стабильному источнику дохода в виде подписок и гибкости адаптации под потребности рынка.

В условиях высокой конкуренции на цифровом рынке компании вынуждены искать новые способы привлечения и удержания клиентов. Одним из ключевых решений становится омниканальный подход, позволяющий создавать бесшовное взаимодействие с пользователями через различные каналы. Омниканальность представляет собой стратегический подход к управлению взаимодействием с клиентами, при котором все данные о покупателе — история заказов, предпочтения, способы оплаты и доставки, каналы коммуникации — интегрируются в единую систему, чаще всего в рамках CRM-платформы.

Рынок маркетплейсов, несмотря на свою относительную новизну, демонстрирует высокие темпы роста. В 2023 году объем рынка нишевых маркетплейсов вырос на 27% и составил почти 21 млрд. бел. рублей (по данным агентства Datainsight при сохранении текущих темпов развития этот рынок может достичь 35 млрд. бел. рублей к 2026 году).

Web3 представляет собой новую парадигму в области цифровых технологий, основанную на блокчейне, криптовалюте и децентрализации, что делает его более безопасным, открытым и прозрачным по сравнению с Web2, где доминируют социальные сети, платформы и облачные сервисы. Актуальность Web3 для стартапов заключается в его потенциале обеспечить безопасное и прозрачное взаимодействие между пользователями.

В последние годы значительно увеличилось количество целенаправленных кибератак на коммерческие организации. Согласно отчетам, во втором квартале 2024 года количество кибератак на белорусские организации и пользователей увеличилось почти в три раза по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Для защиты данных пользователей необходим комплексный подход, включающий антиспам-фильтрацию, предотвращение утечек данных, гибкие настройки безопасности, а также использование антивирусных решений для мониторинга корпоративной почты.

**Список использованных источников:**

1. Особенности бизнес-планирования ИТ-стартапа на посевной стадии привлечения инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.journal.rcgroup.pro/blog/features-of-business-planning-of-the-it-startups-at-the-seed-initial-stage-of-attracting-investments/?ysclid=m9452103zo208726011> – Дата доступа: 23.03.2025

2. Как составить бизнес-план ИТ-стартапу: семь опорных точек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.rt.ru/b2b/kak-sostavit-biznes-plan-it-startapu-7-opornykh-tochek.htm> – Дата доступа: 23.03.2025

3. Какой ИТ-стартап открыть в 2025: тренды и идеи в новом году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://companies.rbc.ru/news/mZUWqykHct/kakoj-it-startap-otkryit-v-2025-trendyi-i-idei-v-novom-godu/?ysclid=m8xnekt8d472070935> – Дата доступа: 25.03.2025