



**«Мы считаем
прибылью всё, что
больше нуля!». Кейсы
«ВЫЖИВШИХ»
социальных
стартапов**

< STARTUP HACKS

10 February 2017

| Светлана Баксичева

Социальный стартап отличается от обычного тем, что в его основе лежит желание помочь людям – заработок важен, но вторичен. Остальные критерии в идеале остаются неизменными: оригинальность задумки, масштабируемость и возможность привлечения инвестиций.

В социальном стартапе упор делается на помощь людям или улучшение качества их жизни. Деньги в первую очередь нужны не для выхода на глобальный рынок, а для обеспечения устойчивости самого проекта.





На старте могут быть задействованы личные средства основателей, ЗФ, инвестиции, но в конце концов социальный стартап должен начать обеспечивать себя сам. Если этого не происходит, инвестиции и гранты заканчиваются, энтузиазм пропадает, а проект сворачивается на неопределённое время (читай: навсегда). Добавьте ко всем трудностям гнетущую ответственность «оправдаем ожидания или нет?»

Изначально мы выбрали пять, на наш взгляд, потенциально успешных и полезных стартапов из Беларуси, которые могли бы расширяться и приносить прибыль. Решили узнать, насколько удачно организаторы справляются с возникающими проблемами. Искали проекты среди победителей и участников тематических конкурсов, а также на краундфандинговых платформах.

Однако не все смогли поделиться опытом: один проект «приостановлен по ряду причин», другой затух сам по себе, так как команда развалилась. Причины разные, но итог один: достаточно интересная и вероятно рентабельная идея исчезла. Мы расспросили троих «выживших», спражуются ли они за финансовую самостоятельность своего социальный стартапа.

Сервис для поиска надежной няни на час «Як мама»

The screenshot shows the website for 'Як мама' (Yak Mama), a service for finding nannies. The page features a navigation bar with links: Главная, Безопасность, Стать няней, Команда «Як мама», and Контакт. The main content area is titled 'Наши ценности' (Our values) and lists three core values:

- Право родителей на отдых** (Right of parents to rest): Родители — прежде всего пара, мужчина и женщина. Им необходимо проводить время вдвоем.
- Забота о детях** (Care for children): Наши няни искренне любят детей и с удовольствием присматривают за ними.
- Легальность и высокий статус труда няни** (Legality and high status of nanny work): Няни «Як мама» — настоящие профессионалы. Они работают легально и выкладываются на 100%.

Создатели пишут, что в Минске такой сервис появился впервые.

Анна Шамко, руководитель проекта:





Схема заработка такова: сервис предоставляет няне заказы и получает процент. За разовые заказы больше, а за постоянные (если один клиент позвал няню более 10 раз в месяц) существенно меньше. Первые платежи ожидаются не раньше марта, так что пока мы только вкладываем собственные средства.

Мы хотим обучать нянь, организовывать благотворительные проекты и развивать сервис в каждом городе Беларуси. Но на самом деле перед нами сейчас две конкретные задачи:

1. Сделать так, чтобы родители (пока в Минске) могли зайти на наш сайт и позвать няню в необходимое время. Это должно быть привычно, безопасно и приятно.
2. Сделать так, чтобы няня не бледнела от страха при словах "налоги" и "легально".

Найти няню, в том числе на час – не проблема. Вопрос в идее. Все преподносят услуги по-своему, и мы тоже отличаемся по нескольким пунктам.

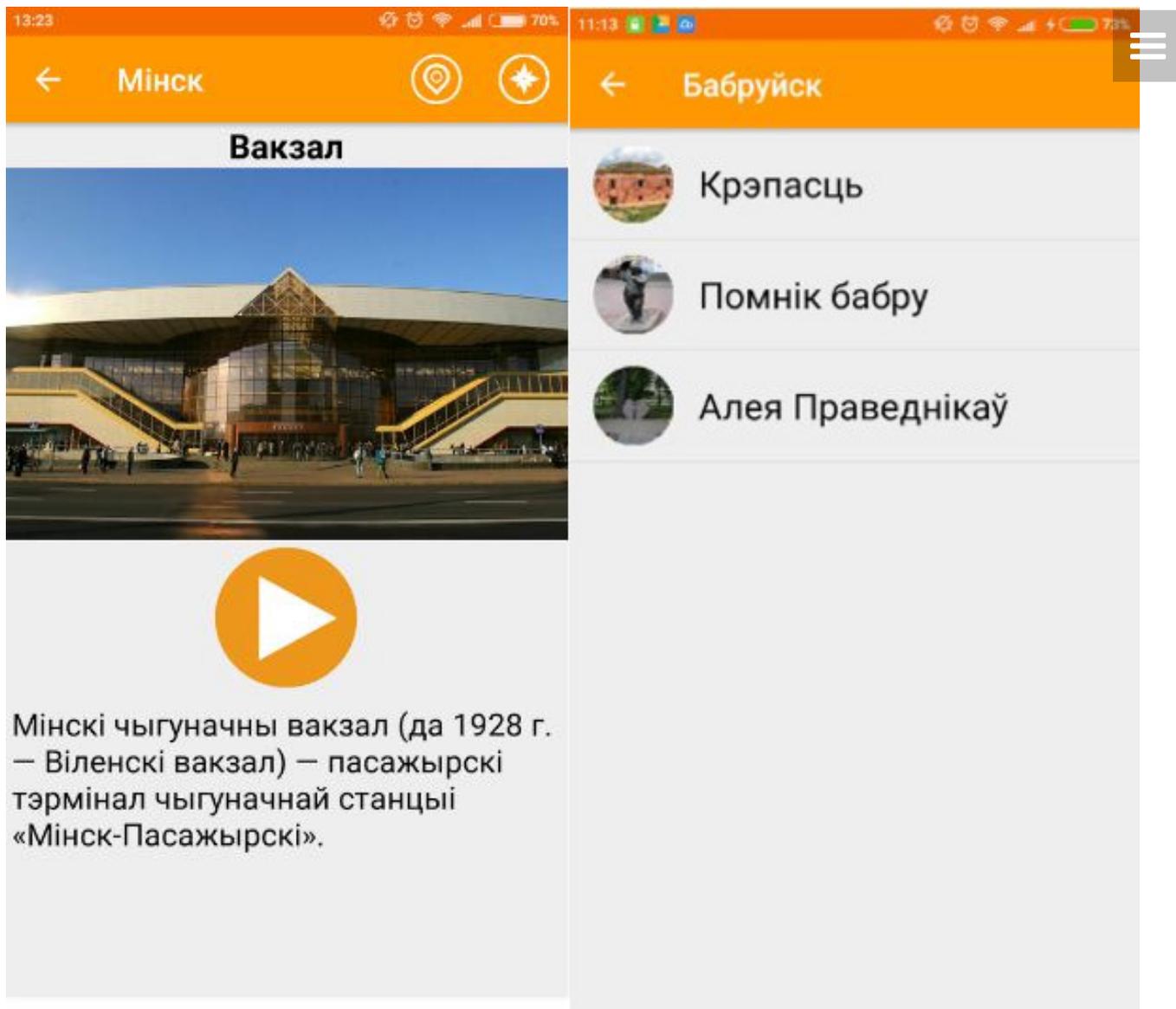
Во-первых, это стоимость. Няни самостоятельно устанавливают оплату, и цены могут сильно отличаться. Через наш сервис вы можете за 2\$ в час позвать няню с опытом работы и отзывами от реальных клиентов. Также это география. Мы постоянно общаемся с новыми нянями, и одна из целей проекта – создать базу, где можно выбрать подходящую няню в любом районе города на необходимое время.

Пока сайт работает в тестовом режиме и все заказы обрабатываются вручную. Как только спрос возрастёт, запустим полностью автоматизированный сервис, где можно будет позвать няню "в три клика". После этого можно думать о масштабировании.

На постоянную работу, кроме нянь, пока никто не нужен. Серьезные инвестиции тоже привлекать не планируем. Но нам всегда нужен добрый совет! В рамках отдельных проектов хотелось бы пообщаться с врачами, которые готовы делиться знаниями с родителями и нянями.

KrokApp – навигатор, который знакомит с историей города и проводит экскурсии





Это мобильное приложение-навигатор с функцией аудиогuida.

Елена Кривальцевич, руководитель проекта:

[Перевод с белорусского]

На данный момент в мобильной программе KrokApp отсутствуют элементы монетизации. Работа команды сейчас больше направлена на пополнение баз данных качественным контентом. Мы прорабатываем вопросы сотрудничества с историками из Института истории НАН Беларуси и экскурсоводами, которые имеют лицензию на проведение экскурсий.



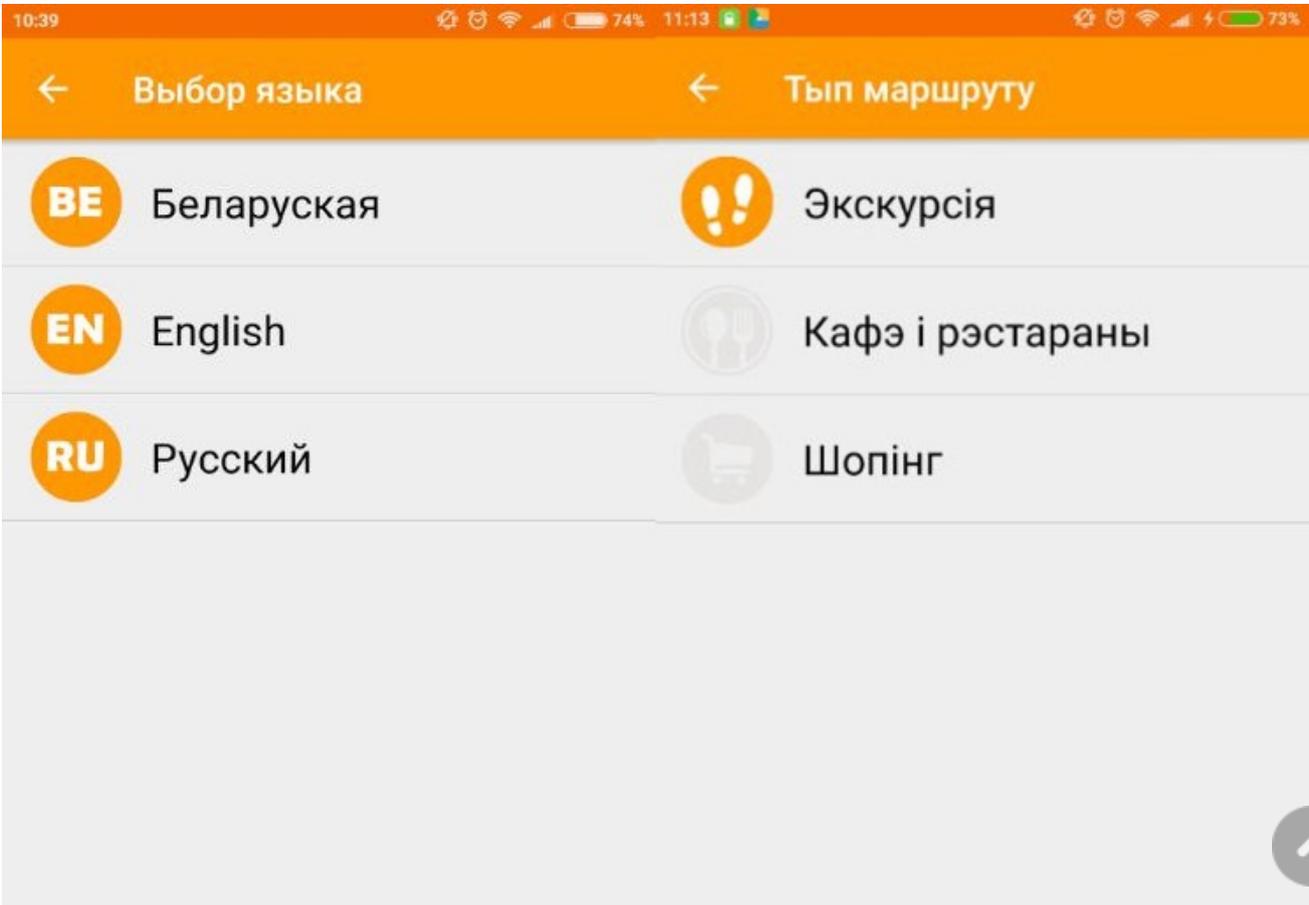


В будущем KrokApp позволит публиковать материалы на платной основе. Такая функция будет доступна экскурсоводам с лицензией. Если лицензии нет, можно пройти через модераторов-профессиональных историков и тоже размещать материалы. Финансовая модель такой ветки развития пока не проработана досконально, особенно с юридической стороны.

Планируем добавить в мобильную программу дополнительную платную информацию (мы это называем «city tips»). Например, где можно найти ближайший туалет или бюджетное кафе.

Также в будущем мобильной предусмотрено введение бонусной системы для пользователей, вроде "голосов" Вконтакте. У нас это будут "шаги", которые можно собрать:

- 1) Путешествуя по определенным точкам обзора.
- 2) Получив при правильных ответах в игре (которая будет создана для изучения особых слов белорусской культуры и истории.
- 3) «Шаги» можно будет приобрести. Если человек купит или насобирает определенное количество "шагов" – будет возможность приобрести на эти "шаги" платный контент.





Рассчитываем на то, что проект заинтересует местные кафе и рестораны, который пожелают разместить свою рекламу. Планируем рекламировать не только коммерческие объекты, но и сами города или проекты, которые имеют отношение к развитию историко-культурного наследия.

В целом, наша команда считает прибылью все, что больше нуля. Так что первый доход – сумма, выделенная на развитие проекта от Maesens. Финансы нужны, но пока мы ориентируемся на получение гранта.

Сама концепция мобильной программы позволит пользователям выбирать: что посмотреть, куда лучше пойти, что прослушать. И, что самое интересное, определить, сколько понадобится времени на осмотр того или иного места. Также будет текстовая и аудиовизуальная информация: будем двигаться от наиболее крупных объектов и городов. Мы отличаемся тем, что концентрируем внимание на белорусской культуре: аналогичной мобильной программы еще не встретили.

Протез руки для детей и взрослых [MyoTriton](#)

Этот протез, напечатанный на 3D-принтере, стоит в 10 раз дешевле аналогичного устройства, продающегося в Германии.



Олег Гальцев, руководитель проекта





В перспективе мы собираемся зарабатывать, но пока наш проект живет за счет волонтерской помощи различных людей и компаний. Сейчас ведем переговоры с потенциальным инвестором, но параллельно продолжаем поиски средств.

Безусловно, социальные проекты не только могут, но и должны быть финансово самостоятельными. Соглашусь, что многие общественно значимые стартапы сворачиваются, потому что нет денег. Я бы ещё выделил отдельно недостаток времени. Плюс психологический дискомфорт: если что-то не ладится с первого раза, хочется поскорее забросить дело. Но постоянного успеха не бывает: как-то я даже [написал пост](#) об этом.

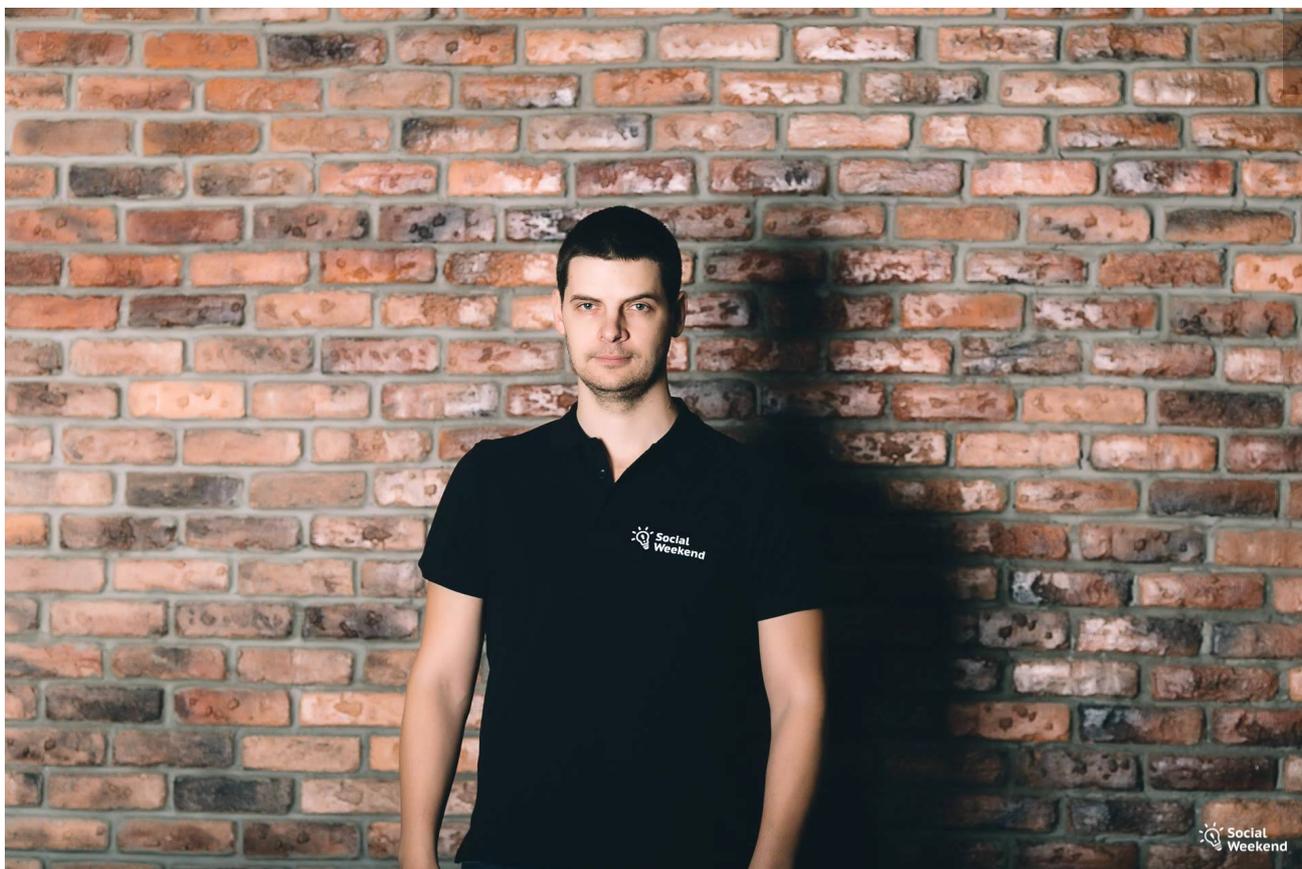
В Беларуси есть проекты, которые мне очень нравятся. Например, Юлия Стефняк вместе с сестрой-двойняшкой Леной и инженером-программистом Александром Сорокиным создают мебель для людей с ограниченными физическими возможностями. Когда-то я познакомил ребят, и сейчас они разрабатывают идею вместе.

О масштабируемости конкретно нашей идеи пока не скажу, посмотрим, как дела пойдут. Изначально это всё же это не приложение для бизнеса. К слову, в России есть похожий [проект](#), с основателем я знаком, и мы периодически общаемся.

Почему социальные стартапы умирают?

Мы спросили об этом у Александра Скрабовского, руководителя конкурса социальных проектов [Social Weekend](#).





«Часто выходит, что у руководителей социальных стартапов изначально нет стремления зарабатывать деньги. В итоге это рождает ещё одну причину последующего закрытия подобных проектов. А так социальные стартапы сворачиваются по тем же причинам, что и обычные. В целом, основным фактором я бы выделил недостаток опыта: часто нет никаких ориентиров, и всё делается впервые. Немудрено, что многое не выходит. Если говорить о нашем законодательстве: социальным предпринимательством заниматься можно, но несколько труднее, чем в других странах. Пока мне пока не известно о каких-либо позитивных изменениях в этой сфере.

В этом году мы запустим программу для выпускников Social Weekend – тех, кто застопорился, ушёл в шатко-валкое состояние или вообще закрыл проект. Выясним причины и постараемся вернуть их к жизни. Да, мы надеялись, что идеи подхватят, будут другие возможности. Но кто-то ещё мал для грантов, кому-то нужен ментор. Будем делать второй шаг, в надежде, что не нужно будет делать третий.

Есть белорусские социальные проекты, успешно сочетающие бизнес и общественную пользу. Это краудфандинговые площадки (Ulej, MaeSens, Talaka), проекты Катерины Ковровой, в частности, шикарный пример – социальная мастерская «Нашы Майстры», где изготовление декоративных изделий из гипса возвращает к жизни людей с зависимостью.

Из наших последних проектов это «Чехлы на кюезы» от ЛапкаМа, it-курсы для слабослышащих, движение #ЭтоНашиДети. Они имеют все шансы стать успешными не только социально, но и коммерчески. Но не будем забывать, что максимизация прибыли не может быть целью социального стартапа».

Социальный стартап – это не проект, который заранее обречён на провал. Как видите, в Беларуси есть истории успеха – необязательно желать мировой славы и переезда в США. Можно делать полезный и при этом локальный стартап. Тем не менее, не стоит забыть о финансовой составляющей: это залог того, что проект будет развиваться, а значит, сможет помочь большему количеству людей. Не это ли главная цель?

ПОДЕЛИТЕСЬ С ДРУЗЬЯМИ



ЧИТАЙТЕ ТАКЖЕ

