

18. Сначала продайте, потом производите: проверьте с помощью предпродаж и небольших заказов, что покупатели есть, и лишь потом вкладывайте деньги в производство

Выгодность исходной версии: обычная

Доказательность В · исходная версия

для денег

немного денег

несколько часов

немного силы воли

Не зависит от страны

Оценки выше относятся к исходной версии; отдельная оценка российского варианта не проводилась.

Простыми словами

Исходная версия. За 116 новыми итальянскими компаниями наблюдали примерно год. Предприниматели, которые сначала выдвигали гипотезу, а затем проверяли её по отклику рынка, добивались лучших результатов и охотнее вовремя меняли направление. При этом они не отказывались от своего дела раньше. Поэтому, если никто не готов внести предоплату или сделать небольшой заказ, не верьте, что «стоит произвести товар, и покупатели сами найдутся».

Затраты

Исходная версия. От нескольких десятков до нескольких сотен юаней, чтобы сделать образец или одну веб-страницу. Затем нужно найти несколько десятков реальных клиентов и предложить им внести предоплату или сделать небольшой заказ. Это на несколько недель медленнее, чем сразу начать производство. Самое трудное — удержаться и не изготовить товар заранее.

Цена в России (ориентир)

создание одностраничного сайта: примеры предложений — Moxfox, Стандартный: 3 199 ₽ за сайт; Sunbow, по материалам заказчика: 5 000 ₽ за сайт. Пакеты различаются; состав работ, домен и хостинг уточняйте отдельно. Цены в российских магазинах и клиниках меняются и зависят от региона.

Выгода

Исходная версия. В одном рандомизированном контролируемом исследовании примерно год наблюдали за 116 итальянскими стартапами. В таком исследовании людей случайным образом делят на две группы, обучают только одну, а затем сравнивают результаты обеих групп. Результат: предприниматели, которые прошли обучение и принимали решения по принципу «сначала выдвинуть гипотезу, затем строго проверить её по отклику рынка», добивались лучших результатов и чаще вовремя меняли курс, выбирая другой вариант. При этом доля тех, кто отказался от своего дела на раннем этапе, не была выше. По объяснению авторов, такой подход снижал вероятность продолжать вкладывать деньги в проекты, которые казались перспективными, но на деле были неосуществимы (ложноположительные проекты) (Италия, опубликовано в 2020 году)

Примечания

Исходная версия. Исследование только одно, выборка небольшая, к тому же оно проводилось в Италии, поэтому присвоен уровень В. Название, данные публикации и аннотация сверены через Crossref и Semantic Scholar. Численные показатели эффекта из полного текста для этого раздела не проверялись. На практике: если никто не готов внести предоплату или сделать небольшой заказ, не верьте, что «стоит произвести товар, и покупатели найдутся».

Источники

Исходная версия — источники

1. Camuffo A, Cordova A, Gambardella A, Spina C (2020). A Scientific Approach to Entrepreneurial Decision Making: Evidence from a Randomized Control Trial. Management Science 66(2):564-586. doi.org/10.1287/mnsc.2018.3249

Россия — источники цен

1. toxfox.ru — создание одностраничного сайта: 3 199 ₽. Проверено 06.10.2026. toxfox.ru
2. Цены в России: sunbow.ru — создание одностраничного сайта: 5 000 ₽. Проверено 06.10.2026. sunbow.ru/5k