**Практична робота № 13**

**Тема:** Способи просування екостартапів

**Мета роботи**: вивчити та освоїти ефективні способи просування екологічних стартапів, навчитися розробляти стратегію просування екопроектів

*Теоретичні відомості*

Delfast. Delfast – український електровелосипед, який на одному заряді може проїхати 380 км. Компанія розпочала свою діяльність у 2014 р. як екодоставка по Києву. Команда хотіла запропонувати інтернет-магазинам можливість швидкої доставки, але зробити її нешкідливою для довкілля було найвищим пріоритетом. Засновники протестували безліч велосипедів від різних компаній, але жоден із них не відповідав потребам бізнесу. Так виникла ідея побудувати Delfast. Екологічність була основою Delfast із самого початку. Команда впевнена, що майбутнє за зеленим транспортом і прагне прискорити перехід до цього майбутнього.

Всі велосипеди Delfast збираються в Києві з використанням багатьох запчастин українського виробництва. Однак батареї, які використовуються в Delfast, американські, а двигуни – китайського виробництва. Delfast в основному орієнтується на людей, які захоплюються велосипедами, мислять екологічно та готові скоротити витрати на бензин, перейшовши на електромобіль. США були основним ринком Delfast, і команда бачить там найбільший потенціал. Тим не менш, ЄС і скандинавські країни демонструють зростання впровадження електромобілів, і засновники не можуть залишити це непоміченим.

На даний момент Delfast пропонує кілька моделей свого електровелосипеда. Базова модель Delfast Bike коштує трохи менше 4 тис. дол., що може бути досить високою ціною для українського споживача, але дуже конкурентоспроможною ціною на ринках США та ЄС порівняно з конкурентами. Delfast зараз знаходиться в Києві. Українські клієнти можуть протестувати велосипед, перш ніж прийняти рішення.

У 2017 р. на популярній краудфандинговій платформі Kickstarter стартувала кампанія українського стартапу Delfast. Команда планувала зібрати 50 тис. дол. і вже через 20 годин сума була на рахунку кампанії. Загалом замовили 15 електробайків, ще кілька людей фінансово підтримали кампанію.

Українські стартапери давно засвоїли деякі лайфхаки щодо роботи із Kickstarter. Наприклад, якщо проєкт повністю профінансований менш ніж за добу, майданчик може зафічерити його та почати просувати всередині свого ком’юніті, тим самим привертаючи до кампанії більше уваги. Тому останнім часом Kickstarter-кампанії українських стартапів вирізняються досить скромними грошовими запитами.

Із запуском кампанії Delfast допомагали досвідчені українські краудфандери – команда Concepter, яка давно просуває на майданчику власні продукти.

Однак, як і будь-який стартап, Delfast продовжував активно шукати інвестиції, щоб задовольнити створений ними попит. Компанії були потрібні ресурси для виробництва та доставки такої кількості велосипедів, яку потребують клієнти. Кінцева мета Delfast – побудувати власну фабрику з виробництва електровелосипедів.

У 2021 р. Delfast зібрав 3,4 млн дол. на краудфандинговій платформі Fundable. Початкова мета була 3 млн. дол. Таким чином, Delfast перевиконала план, залучивши на 400 тис. дол. більше. Компанія направила інвестиції на прискорення термінів доставки, а також підвищення виробничої потужності для виконання великих замовлень для B2B-клієнтів та розвитку продажів через eBay і Amazon. Краудфандингову кампанію на Fundable Delfast запустила у листопаді 2020 р. На даний момент Delfast працює над масштабними контрактами з B2B та державними органами. Крім того, 80% клієнтів компанії знаходяться в США, український стартап з виробництва електробайків Delfast відкрив офіс у Віттіері (Каліфорнія). Там зараз працює співзасновник компанії Данило Тонкопій та кілька інших співробітників. Решта 30 членів команди все ще знаходяться в Україні.

FoodBIOPack. Український стартап FoodBIOPack розробляє біорозкладне та їстівне пакування, посуд та столові прибори. Основою всіх виробів є натуральні харчові компоненти, які містять білки, полісахариди та жири.

Команда стартапу взяла участь у численних конкурсах, конференціях та виставках у Європі та Україні, включно з конкурсом University Startup World Cup-2018 у Копенгагені (Данія), виставкою Nordic Organic Food Fair у Мальмьо (Швеція). У грудні 2018 р. стартап отримав грант у розмірі 500 тис. грн. від компанії Carlsberg Ukraine.

Мета розробників продукції FoodBIOPack – потіснити пластикові аналоги, які можуть розкладатися десятки, навіть сотні років, забруднюючи планету. Український винахід зникає набагато швидше. Три роки тому журналісти «BBC News Україна» провели експеримент, закопавши пакет FoodBIOPack і поліетиленовий аналог. Вони місяць пролежали в землі, після чого журналісти викопали їх і побачили: звичайний пакет не змінився, а від його екологічного замінника майже нічого не залишилося.

Переробляючи використану продукцію стартапу, можна отримувати добавки до кормів для тварин, добрива і навіть біопаливо. Інакше кажучи, 109 Джерело ілюстативного матеріалу: https://ukurier.gov.ua/uk/articles/bioplastikovij-proriv/ 131 одержувати з матеріалу, що відслужив своє, не шкідливі відходи, а корисні продукти. Інтерес до FoodBIOPack виявляли не тільки ЗМІ. Кількість потенційних клієнтів стартапу мінлива, але рахунок іде на сотні. Здебільшого це представники ресторанного бізнесу, хоча пропозицією цікавились також представники сфери догляду за тваринами і ті, хто потребує упаковки для нехарчових товарів (одягу, взуття і т. д.). До стартапу також зверталися виробники традиційних пакетів і упаковки з України і навіть Європи. Пропонували придбати технологію. Однак колектив FoodBIOPack таку перспективу не розглядає, оскільки вірить, що здатен займатися виробництвом самостійно. Щоправда, на цьому етапі не обійшлося без труднощів. Стартап існує вже близько трьох років, але так і не зміг налагодити випуск своєї продукції і вивести її на ринок. За словами засновника, не все, що вдається створити в лабораторії, можна зробити в промислових умовах. Доводиться змінювати параметри, проводити нові дослідження, а це ускладнює процес.

Втім, подолання цих перешкод не за горами. На думку засновника, біорозкладні вироби вийдуть на український ринок і це лише перший етап. Проєкт FoodBIOPack має плани і з підкорення Європи.

**Завдання:** Ознайомтеся з теоретичним матеріалом. Дайте відповідь на запитання.

1. У чому полягає сутність запропонованої ідеї та, на Вашу думку, наскільки актуальною вона є?

2. Які краудфандингові платформи використовував/може використовувати стартап для залучення фінансування і, на Вашу думку, чому?

3. Як можна покращити позиції стартапу на ринку?

4. Які заходи щодо просування запропонованого продукту можна використовувати?

**Інформаційні ресурси**

1. 19 environmental startups with innovative solutions (2023). Enterprise League. 13.01.2023. https://enterpriseleague.com/blog/environmental-startups/

2. Український стартап Delfast зібрав потрібні $50 000 на Kickstarter менш як за добу. Дата публікації: 21.09.2017. AIN.UA. https://ain.ua/ru/2017/09/21/delfast-sobral-50k/

3. Я будую тут багатомільярдну компанію. Співзасновник українського електробайк-стартапу Delfast Данило Тонкопій збирається залучити $20 млн. DEV.UA. Дата публікації: 19.06.2022. https://dev.ua/news/tonkopiy-1655622387

4. Ukrainian Eco Startups. Lviv IT Cluster. Рublication date: 27.07.2020. <https://itcluster.lviv.ua/itid/5-ukrainian-eco-startups/>

5. GetProspect. <https://getprospect.com/about>