

Кривошей А.Д., студент

Научный руководитель – Бахматова Е.И., ст. преподаватель
каф. «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Сущность модели ведения бизнеса «pivot» заключается в изменении стартапа путем превращения первоначальной идеи во что-то совершенно новое, её развития, либо наоборот, упрощения. Существует множество различных способов совершить переворот («pivot») в бизнесе. Выбор способа совершения переворота зависит от проблемы, которую необходимо решить для того, чтобы стартап мог успешно и устойчиво развиваться. Одним из таких способов является Pivot-увеличение (Zoom-in pivot), когда одна из функций первоначально задуманного продукта становится отдельным бизнес-проектом. Обратный способ именуется Pivot-уменьшением (Zoom-out pivot) и заключается в количественных и качественных изменениях продукта с целью его упрощения. Другие способы «pivot» включают: кардинальное изменение целевой аудитории, назначения стартапа, каналов сбыта, технологии и т.д. Факторами, сигнализирующими о необходимости поиска и реализации оптимального «pivot-решения» выступают: существенное нежелательное отклонение фактических параметров развития от запланированных, свидетельствующее о задержке бизнеса в развитии или недостаточно эффективном его функционировании. Важно понимать, что переворот не происходит в результате одного принятого стратегического решения. Это постепенное изменение стратегии, добавление или удаление каких-либо её элементов, которое в конечном итоге приводит к возникновению новой формы первоначальной идеи.

Список литературы

1. Jacqueline Kirtley, What is a Pivot? Explaining When and How Entrepreneurial Firms decide to Make Strategic Change and Pivot/ Jacqueline Kirtley, Siobhan O'Mahony