

ЗМІСТ

<i>Передмова</i>	7
<i>Вступ</i>	9
1 Усе має свій початок	14
2 Джерела ідей	24
3 Валідація ідей	30
4 Цільова аудиторія	44
5 Маркетинг: залучення клієнтів	58
6 Спринт: від ідеї до перших продажів	70
7 Сам собі начальник	87
8 Співзасновники	102
9 Акселерація	117
10 Робота з клієнтами	131
11 Продажі	140
12 Делегування. Зростання команди	156
13 Про конференції	163
14 Про інвестиції	174
15 Партнерства	202
16 Вихід з бізнесу, або екзит	218
17 Post Mortem	227
<i>Список рекомендованих книжок</i>	234
<i>Актуальні ніші для стартапів з України</i>	236
<i>Подяки</i>	239
<i>Словник</i>	241
<i>Поради досвідчених</i>	251

ПЕРЕДМОВА

Прочитав книгу на одному подиху. Може, тому що знаю Сашу багато років і природно смакував деталі його історії, яка пройшла перед моїми очима — від первинної ідеї до успішного продукту. Може, тому що весь мій досвід пов'язаний із сервісними ІТ-компаніями, і хоча я чув багато про продуктові стартапи, та ніколи не створював власний продуктивний стартап з нуля. Свого часу, досить давно, Саша розказував про свій майбутній продукт, мені, як завжди, цікаво було слухати про нову ідею, проте я її недооцінив. Як айтівець я сприймаю продукт як комп'ютерну програму, що реалізовує певні функції. Проте продукт — це набагато ширше. Це передусім цінність, яку надають клієнту, а ідея продукту охоплює розуміння цільового ринку, позиціонування, конкурентні переваги, маркетингову стратегію, продажі й багато іншого. І тільки все разом це створює передумови для вагомого результату. А найважливіше, як підтверджує історія Саші й про що пишуть усі апологети стартапного підприємництва, — успіх базується не просто на ідеї, а на команді, яка реалізовує ідею, і насамперед на лідері.

Як завжди, історія починається у школі, де проявляється риса, притаманна всім успішним людям, — жити майбутнім. Насправді це вміння йти на певні жертви сьогодні, працюючи на завтра, і тим самим збільшувати шанси на успішне майбутнє. Інвесторською мовою — це «інвестувати в довгу». Але у школі є тільки бажання та мрія, ідеї приходять пізніше... їх потрібно шукати, перевіряти, знаходити аналоги, ... шлях довгий від ідеї, через формування команди, акселератор, перших клієнтів, зростання, інвестиції, екзит, ... і пошук наступної історії.

І саме про це книжка. Це не просто історія створення продукту, а історія життя, філософії життя, принципів і цінностей.



У книжці чітко видно системність і методичність викладу матеріалу, що робить її особливо корисною під час планування власного стартапу. Хочу відзначити, що книжка максимально відкрита, можна зрозуміти логіку багатьох речей, невидимих з першого погляду. А ще вона надихає. Саша максимально ділиться своїм успіхом. Мені подобається притаманна українцям риса «збудувати хату кращу, ніж у сусіда». А тому бажаю всім, хто мріє про власний продукт, прочитати, надихнутися, повчитися, не боятися, шукати і збудувати свій успішний продуктовий стартап.

ТАРАС КИЦМЕЙ,
співзасновник компанії SoftServe

Вступ

Знайомство з командами в нашій акселераційній програмі

Кінець січня 2016-го, Естонія

23-річний Тімму смачно й гучно наминає пасту поруч зі мною. Тімму дуже вирізняється серед усіх за столом — він майже на голову вищий за мене, хоч і я не низенький хлопчик з моїми десь 180 сантиметрами зросту. Може, Тімму би був непоганим баскетбольним гравцем, але подався не в спорт, а в підприємництво.

«Тімму, чому ти в програмі?» — запитав я його. «Знаєш, Саш, ми з партнерами вже декілька років працюємо над цим проектом. А зараз нарешті вирішили підійти до всього більш системно і не припускатися банальних помилок».

Тімму та його співзасновникам неймовірно подобалась індустрія 3D. Тож і компанію вони назвали співзвучно — WolfPrint3D. Почали з 3D-друку та приглядалися, де би можна було перетворити технологію на бізнес-ідею. Спершу знайшли вельми специфічне втілення — виявляється, окремі із сучасних систем ультразвуку можуть будувати 3D-зображення діток іще в утробі матері. Тож вони уклали партнерства з лікарями перинатальних клінік і на замовлення клієнтів розсилали надруковані на 3D-принтері «ультразвукові» портрети малюків. У певний момент хлопці зрозуміли, що така індустрія не аж надто їх цікавить, і вирішили шукати іншу.

У моєму потоці в *акселераторі** вони з'явилися з ідеєю 3D-фотобудок для виготовлення персоналізованих сувенірів. Відвідуєш

* Тут і далі виділені курсивом терміни описані у словнику на сторінці 241.

ти, наприклад, корабельний музей, заходиш до фотобудки, а там декілька камер роблять панорамне фото твого обличчя. І за якийсь час тобі надходить сувенір — пластикове погруддя пірата з твоїм обличчям. Гарна ідея, чи не так? Особливо на ринку, де всі сувеніри мають буквально «одне обличчя» та виготовлені з 99-відсотковою імовірністю в Китаї. До акселератора Тімму та партнери встигли пройти декілька раундів залучення фінансування на тестування попередніх гіпотез. Кошти вони успішно витратили. Та хлопці не здаються, бо готові до тестування наступних гіпотез у пошуку успішної. І таких команд тут так багато!

Три місяці, проведені в Таллінні 2016 року серед стартап-тусовки, навчили мене по-іншому дивитися на світ. Тоді мене, людину, яка вже десять років будувала кар'єру в *аутсорсі*, ознайомили з концептом бізнесу. Я нарешті осягнув, що те, над чим працював у вільний від роботи час, може стати стартапом, продуктовою компанією.

Після повернення до Львова мене просто розривало від бажання струснути місцеву ІТ-шечку та ділитися вже тут щойно здобутими знаннями й інсайтами! Тому я за першої нагоди доєднався до нової ініціативи локального освітнього проєкту Lviv Startup Depot — безкоштовної стартап-школи.

На першу менторинг-сесію мали би прийти три команди, однак приїхав лише один учасник однієї команди, Назар. Разом з іншим ментором і, за сумісництвом, директором Startup Depot, Максом ми того дня довго пояснювали Назарові, чому його ідея — чатбот альтернатива Booking.com — майже напевно не злетить. Назар слухав, кивав головою, дивився у вікно та думав про своє. А я, після виснажливої поїздки на інший кінець міста в офіс Depot, зрозумів, що для того, аби мене не тільки слухали, а й чули, треба і теоретичні знання та бажання, і власний досвід. Бажано публічний, авторитетний. А для цього потрібно багато працювати. Тому наші з менторингом дороги розійшлися на наступні декілька років.

Зараз життя інше. Я вигідно продав свою компанію 2019-го. Далі два роки ковіду, а потім іще гірше — навала російської орди зі сходу. І ті, хто працює з ІТ, виявились одними з небагатьох,

частково застрахованих від зовнішніх обставин. По-перше, вони експортують цифровий продукт за кордон (або як сервіси, або як самі продукти). По-друге, отримують оплату співвідносно зі світовим ринком праці, а не локальним. По-третє, їм для роботи достатньо ноутбука. І вони можуть створювати цифрові рішення, яким раді в усьому світі.

Дилема потенційного засновника в Україні — тривіальна. Або дуже відкладена в часі вигода від заснування стартапу (так званий *екзит*), або ж щомісячна СМС-ка від банку завдяки роботі на аутсорсингову компанію. Ба більше, кум-сват-брат уже працюють в ІТ, і то є найзаповітнішим для багатьох. Індустрія дає змогу нарешті стати представником примарного для України середнього класу.

Найсумніше в цій ситуації — ефект пригнічення власних амбіцій. Заради матеріальної вигоди багато хто продає душу. І як наслідок, швидко вигорає. Неодноразово доводилося чути думку: для того щоб займатись улюбленою справою, потрібно спершу заробити та відкласти гроші. Думка не позбавлена сенсу, але, гадаю, в ІТ-підприємництві ситуація трохи інакша. Тож мета цієї книги — дати вибір. Може, вашим покликанням є саме підприємництво, а ІТ — просто спосіб досягнення результату?

Щоби спробувати свої сили у високоризикових іграх на кшталт стартапів, треба натхнення. Багато натхнення. Для зростання екосистеми слушно показувати та розповідати, як починали інші ІТ-підприємці тут, в Україні. Як вони помилялися з їхніми гіпотезами, як обмежували себе на певних етапах розбудови бізнесу, як іноді не мали коштів навіть на побутові витрати, сидючи якийсь час у своїх партнерів на шиї. Звідки я знаю? Та тому що того самого 2016-го мої кишенькові витрати спонсорувала моя дружина!

Я часто наступав на граблі на моєму шляху. Проте не планую якось застерегти вас від грабель. Адже граблі — це один із найкращих способів набути власного досвіду, як усе працює. Я радше хочу описати вам ті загальні принципи, що діють у стартап-бізнесі, й описати їх так, щоби було зрозуміло ІТ-підприємцю, який долає цей шлях уперше. Мені важливо показати, що ті загальні



принципи діють для всіх, а не тільки для мене. Тому насамперед з'явився канал на YouTube Стартap Кухня, де ми з іншими українськими засновниками стартапів обговорюємо наш досвід.

Україна має гідних ІТ-підприємців, як-от Ярослав Ажнюк із PetCube, Олександр Косован із MacPaw, Макс Литвин із Grammarly, Олександр Конотопський з Ajax і багато інших. Їхні підприємницькі історії варті наслідування, однак між проблемами, які розв'язують вони, і проблемами, з якими стикається кожен засновник-початківець, — прірва. Поради ж бо логічно питати не в найдосвідченіших, а в тих, хто на один-два кроки попереду.

І я не думаю, що нам в Україні буде легко побудувати наступних єдинорогів. Спочатку годилося б навчитись будувати менші продуктові компанії, де можна набити граблями перші синці та засвоїти ті самі правила гри.

Тому перед вами напів посібник правил, які я волів би знати до початку свого стартапу, а напів — моя історія. Я працював розробником програмного забезпечення в аутсорсі протягом десяти років. Потім невеличке фріланс-замовлення переросло для мене в справу наступного десятиліття. Саме цим досвідом я хочу поділитися з вами на сторінках цієї книжки. Для того щоб ви змогли вирішити, чи хочете такого. І якщо так, то змогли б вийти із захисної гавані комфортної ІТ-щечки (якщо ви вже дотичні до цієї індустрії) і спробували себе в ролі капітана власного продуктового човна в штормовому морі ІТ-підприємництва. Для того щоб ваше розуміння стартап-індустрії було різнобічним, я вводжу в текст цитати з інтерв'ю своїх гостей на YouTube-каналі.

Справедливості заради скажу, є висока ймовірність того, що особисто ваша дорога не має пролягати тернистими лісами або мертвими долинами засновника стартапів. І це абсолютно нормально, адже книга покликана стимулювати саме тих, хто притлумлює в собі бажання підприємництва, хто ладен терпіти негаразди, засмучення, а іноді й депресії заради потенціалу відкладених переваг у вигляді реалізації амбіцій, грошової стабільності, слави, соціального впливу.

Готові перевіряти свої сили? Тоді вперед!

P.S. До речі, а як там Тімму зараз?

Десь 2018 року засновники зрозуміли, що за час роботи з фотобудками створили унікальну технологію, яка дає змогу будувати 3D-аватар з однієї селфі фотографії. Невдовзі стався черговий *півот*, і вже влітку 2022-го перейменований Wolf3D оголосив про залучення \$56 млн інвестицій для впровадження технології створення міжігрових аватарів Ready Player Me. Раунд очолив один з найвідоміших *венчурних фондів* — Andreessen Horowitz.

Та я підозрюю, що для них це лише початок.