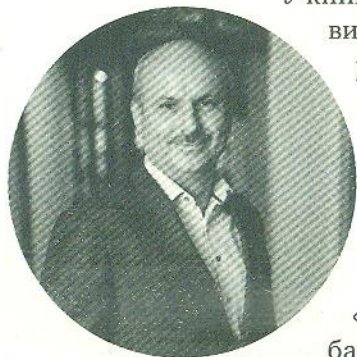


І саме про це книжка. Це не просто історія створення продукту, а історія життя, філософії життя, принципів і цінностей.



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 продукто́вий стартап.

ТАРАС КИЦМЕЙ,
співзасновник компанії SoftServe

Вступ

Знайомство з командами в нашій акселераційній програмі

Кінець січня 2016-20, 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-щечку та ділитися вже тут щойно здобутими знаннями й інсайтами! Тому я за першої нагоди доєднався до нової ініціативи локального освітнього проекту 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 ще 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-підприємстві ситуація трохи інакша. Тож мета цієї книги — дати вибір. Може, вашим покликанням є саме підприємство, 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 грабелів. 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 Стартап 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 продуктивні 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 застиглої 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 ввожу 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.

1 УСЕ МАЄ СВІЙ ПОЧАТОК

Стрибок віри

16 січня 2016 року, Львів

Я повертаю ключ у дверях квартири, яку ми винаймаємо вже понад рік. Одна половина ключа залишається в моїх руках, інша — у замку. «Поганий знак», — каже мені дружина Оля, похмуро звівши брови. «Або ж добрий знак! Бо назад дороги немає!» — усміхаюсь я у відповідь.

За два дні ми будемо в Таллінні. За вікном сніжить і багато льоду. Внизу на нас чекає Skoda Fabia, завантажена під зав'язку всіма потрібними на три місяці пожитками.

Fabia, або Жужик, іще вчора була на станції технічного обслуговування. Попри те що два дні тому на Нову Пошту я заїжджав зі швидкістю равлика, ожеледиця невблаганно знесла машину в бетонний паркан — і це за день до виїзду. Добре, що знайомий маляр, покумекавши пару годин над викривленою фарою та зігнутим капотом, повернув авто більш-менш притомний вигляд. На кордоні нас точно не завернуть. Зустрічні машини, щоправда, ще довго страждатимуть від дещо зміщеного кута фари, який малярові було важко виставити «на око»...

Угорі на Жужикові новий навісний багажник. Пожитки чотирьох пасажирів важко було би вмістити в салоні, все-таки зима, тріхи теплих речей.

Деня та Боря, два брати-акробати, перед від'їздом завезли до нас речі зі своєї квартири. Не платитимуть же ж вони за львівське житло впродовж трьох місяців, поки самі будуть в Естонії? Для нас із Олею переїзд був уже непідйомним, за рік подружнього життя ми назбирали достатньо мотлоху, щоб

не квапитись із легкими переїздами. Та й квартира нам подобалася.

Оля, бідолаха, нормально так шкутильгає. Лишень пару тижнів тому, не втримавшись на лижах у Буковелі, вона надірвала колінну зв'язку... А ще ми обоє вже тиждень хворіємо на застуду.

Ось так починалася наша подорож на північ Європи. Поламаний ключ став іще однією перешкодою з-поміж десятка інших, які б могли відвернути нас від цієї поїздки.

Там на нас уже чекає квартира, яку ми винайняли через AirBnB. Простора, дворівнева, 10 хвилин ходу від центру міста, 10 хвилин ходу від коворкінгу. Від місця, де ми проходитимемо *акселераційну програму*. Тримісячний інтенсив із розбудови ІТ-бізнесу, який добре випробує на міцність наші сімейні та дружні зв'язки. Нова спільнота з десяти юних компаній. Перші інвестиції в розмірі 30 тисяч євро. Та й загалом, початок нового життя.

На момент запрошення до акселераційної програми моему продукту вже виповнилося п'ять років, і він устиг заробити майже 50 тисяч доларів, бовтаючись інтернетами, як поплавок в ополонці. Хоча клієнтів у продукту було достатньо, я знав про них лише те, що їм потрібен мій софт, який дає змогу швидко та зручно документувати покрокові інструкції як послідовність скріншотів із підписами. Перша версія ПЗ побачила світ ще далекого 2010 року.

Кожна підприємницька історія індивідуальна, але кожна продуктова ІТ-компанія починається із цікавості та бажання пробувати, експериментувати.

Мій початок

Школа, яка мотивує

Колись, Вінниця

Великі й чорні зимові боти нагадують космічне взуття астронавтів. Не шнурівками, не дизайном, а саме розміром. На мені-школяреві вони мають абсурдно непропорційний вигляд. Але