

СТАРТАП-КУХНЯ

[Почитати опис, рецензію і купити можна на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

САША РЕМІННИЙ

СТАРТАП-КУХНЯ

КНИЖКА ПРО ІТ-БІЗНЕС,
ЯКОЇ МЕНІ БРАКУВАЛО

«НАШ ФОРМАТ» · КИЇВ · 2023

[Почитати опис, рецензію і купити можна на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

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 продуктовий 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 айтивець 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 *autсорсі*, 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 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 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-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 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 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 MacRaw, 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 затишної гавані комфортної ІТ-шечки (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.

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 фарею 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, трохи 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 ще 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 проходимо *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 моєму 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

це моє взуття на цю зиму. Я пам'ятаю, як ми з батьком купували його на Центральному ринку. Хтозна, може, якби тоді поряд була мама, ми б не обрали взуття, гідне космонавтів. Але тоді поряд був батько. І ціна була занадто привабливою, щоб не взяти ту пару на виріст.

Я сиджу в актовій залі школи, де ми готуємо новорічну виставу. Я знову в ролі ведучого і не зважаю на боти, адже на головному виступі вже буду в черевиках, які мені по нозі. Однак ось поруч проходить Влад. Влад — місцевий задирака. Він не успішний ні на уроках, ні поза класом, але має, втім, ореол такого собі харизматичного буллі, здатного робити речі на грані й виходити потім сухим із води. Влад не з «простої» сім'ї. Одяг Влада завжди брендовий.

Цього разу його жертвою стаю я. Не пригадую, як саме я почав розмову. Та у відповідь чую щось на зразок «На тобі такі здоровенні боти! В тебе що, нема грошей купити щось нормальне? Ну ти й лошара».

Поруч, за декілька крісел від мене, мовчки спостерігає за розмовою інший Сашко. Він також із не дуже заможної сім'ї. Але його черевики принаймні не мають такого безглузлого вигляду.

Пекучий жар сорому заливає мені груди. Так, це правда — ні я, ні батьки не можемо дозволити собі гарного одягу — і я не знаю, що відповісти. Я мовчу. А ця розмова залишає ще один невеличкий поріз на серці.

Прагнення фінансової незалежності завжди мотивувало мене пошвидше знайти роботу. Благо, технічний виш був чудовим трампліном на першу сходинку в кар'єрі. Тож уже на другому курсі позалекційні активності університету я проміняв на офіс ігрової студії, де почав працювати програмістом. Я радше не працював, а вчився програмувати. Навчання потрохи відходило на задній план. А філософія навчила ставитися до оцінок у заліковці по-філософськи, зрізавши червоний диплом на державному іспиті.

На той момент я вже здогадувався, що будь-який документ із моїм прізвищем не відіграє в житті особливої ролі.

Батьки щиро раділи моїй самостійності. Вони старалися максимально вкластись у мою освіту, оплачуючи все, що могли. Та, напевне, найбільший життєвий урок вони мені давали просто своєю працелюбною поведінкою. У 90-х батько здебільшого був у Москві, працюючи на заводі, коли українська промисловість уже не забезпечувала роботою. А вдома, у Вінниці, я часом знаходив ковбасу серед посуду або ж хліб у морозилці, коли мама закривала квартальні звіти як головний бухгалтер та аудитор, гаруючи на двох роботах одночасно.

Після п'яти років студентства мені випала змога вступити до аспірантури. Батьки щиро зраділи та сподівалися, що я скористаюся нагодою, «адже викладання мені так личить».

Одначе, слава Богу, тут я вчинив розумно й аспірантуру обрав заочну. Я чув різні історії про наукові роботи в університетах і тому точно знаю, що мені пощастило з моїм науковим керівником. Роман Наумович Кветний давав волю займатися тим, що мені подобалося. Тож, коли на основній роботі на замовлення клієнта я почав генерувати технологічні підходи у сфері автоматизації, він погодився, щоб саме ці ідеї, а не висмоктані з пальця і давно заїжджені наукові теми, стали підґрунтям моєї наукової роботи.

А все ж таки наука була вторинною, і, крім основного місця роботи, я заходився шукати додатковий заробіток. Саме тоді відкрилися можливості фрілансерства (або самозайнятості, тобто роботи безпосередньо на клієнта), це було новим, цікавим. І я передусім зареєструвався на одній із фріланс-бірж — Freelancer.com. До речі, портал працює дотепер, але моє листування з клієнтами на платформі не збереглося. Я був би радий навести тут скріншоти з мого другого чи третього проекту, який і почав мою бізнес-історію.

Нік В., керівник відділу технічної підтримки в одній з американських корпорацій, розмістив замовлення на програмний продукт, який би спрощував створення покрокових інструкцій. Нікові доводилося розробляти навчальні матеріали для клієнтів, щоб ті краще розуміли, як користуватися програмними додатками його компанії. Вручну захоплювати та редагувати десятки

скріншотів, підсвічувати кнопки та додавати текстові описи — робота не з омріяних. Я пробував — дуже швидко хочеться покінчити або з роботою, або із собою.

І Нік надумав автоматизувати цей процес. Я відписав, що хочу спробувати розв'язати його проблему. За декілька днів її вивчення я зрозумів, що маю достатньо знань і можу розробити такий продукт. Водночас інтуїтивно відчув більшу зацікавленість не в коштах за роботу, а у створеному продукті. Тому запропонував Ніку, що авторські права на продукт я залишу собі, а йому продам пожиттєву ліцензію. За \$500. Хай як це дивно, він погодився, а я пообіцяв, що першу версію підготую приблизно за 4–6 тижнів.

Це були чудові тижні мого життя. Я прокидався вранці та вкладався ввечері з думкою про реалізацію продукту. Кожну вільну від роботи хвилину я працював над ним. Такий був час, у нашій кімнаті, крім мене, сиділо ще четверо класних спеціалістів, і всі вони мали додаткові «позаробочі» проекти. Я періодично показував свої напрацювання колегам і вислуховував ідеї щодо їх можливого покращення.

За місяць я продемонстрував Нікові демопродукт. Він був вражений швидкістю. А я був закоханий у свій новий маленький хобі-проект StepShot (назва містила комбінацію двох слів — кроки (steps) і скріншоти (screenshots, або shots), якими оперував продукт).

На цьому моя кар'єра фрілансера закінчилася. Далі весь вільний час я приділяв лишень своєму проекту, вдосконалюючи та причісуючи його. Тобто марнуючи час. А краще б займався маркетингом, шукав нових клієнтів і розвивав продукт відповідно до їхніх побажань.

Тут наголошу — вільний час. Адже я продовжував працювати в сервісному бізнесі, розвивався як розробник і рухався кар'єрними сходами.

Отже, ідею можна отримати від замовника. Далі, надаючи йому сервіс, одержати у власність авторські права на продукт, а разом із ними й першого клієнта. Чому це вигідно для клієнта? Тому що йому цікаво не створити продукт, а просто розв'язати свою

проблему, і ще й набути той розв'язок задешево. А в довгостроковій перспективі він як клієнт матиме оновлення безкоштовно чи на пільгових умовах.

Тоді я був іще дуже далекий від понять «стартап» або ж навіть «бізнес». Я просто захопився невеличким хобі. Виявляється, це непоодинокі ситуація серед початківців у світі ІТ-продуктів. Основне завдання — розгледіти можливість та потенціал, і не лише міркувати над розв'язком проблеми, а й робити щось конкретне.

Чи розумів я, що переді мною потенційна можливість для бізнесу, шлях до фінансової незалежності? Зовсім ні. Просто мені подобалось займатися продуктом. Мені було добре. Мені було круто. Я усвідомлював, що продукт приносить комусь користь. Що Нік, а далі й інші клієнти, яких я незабаром здобуду, також це відчують. І в моєму маленькому одномісному бізнес-човні я почувався дуже комфортно, маючи змогу не тільки писати код (щодня як мінімум 8 годин), а й робити перші кроки в маркетингу, написанні контенту, спілкуванні з клієнтами. І від цього мені було «зашибісь».

ВАШІ ОЧІКУВАННЯ

А чого хочете ви? Якими бачите своє життя та потенційну кар'єру засновника бізнесу?

Вільний графік? Бажання отримувати дохід і, проте, нічого не робити? Чи прагнете створити щось цінне в житті? Може, маєте амбіції соціального впливу, певного визнання та слави? Як діяти, коли амбіції вже є, а розуміння, як їх реалізувати, ще немає?



Саша Балкова, StartupWiseGuys

**Без правильного «чому» будувати
бізнес дуже важко**

В одній з акселераційних програм у нас був проклятий стіл. Стартапи, які за ним сиділи, покидали акселератор. Перша команда приїхала і покинула *когорту* першого дня.

Члени команди прибули на програму із запізненням на тиждень, тому що мали проблеми з візою. Чому зараз це важливо?



Бо коли починається програма, по суті, перший тиждень — це орієнтація. Важливо поговорити з керуючим менеджером, налагодити контакт між ним і командою, зрозуміти, хто всі ці люди, й усяке таке. А вони відразу потрапили на інтенсивний семінар одного з менторів, який дуже багато уваги приділяє запитанню «чому ви це робите?». І сам ментор, і семінар вельми емоційні, спрямовані на пошук *«свого внутрішнього чому»*. Наприкінці дня вони мені пишуть: «Саша, можна з тобою поговорити? Коротше, ми покидаємо акселератор».

Ми приємно вражені, у вас усе чудово, нереально чудово. У нас просто весь світогляд змінився, ми вам дуже вдячні. Ми не робитимемо свій бізнес, усе, ми закриваємо компанію та покидаємо акселератор».

Члени тієї команди працювали над e-commerce-платформою для продажів. І, відповідаючи на запитання, чому саме над нею, сказали «хтозна».

Відповіддю ж на запитання, що ж команда воліє робити насправді, стало: «Ми хочемо допомагати юнакам, які не знають, як заговорити з дівчиною, почуватися більш упевнено».

Це дуже позитивна історія, бо ми не встигли з'ясувати на них час, вони не отримали, звісно, інвестицій. Це навіть більше помилка нашого відбору, що ми не дізнались їхнє «чому» на початку, коли ухвалювали рішення, чи їх запрошувати.

Якщо очікування ще не визначені

У разі невизначеності оточення може відіграти ключову роль. Для того щоби стати ІТ-підприємцем, треба вибудовувати зв'язки з людьми, які вже пройшли або ж проходять цей шлях.

Можна приєднатися до вже сформованих стартап-команд. Або ж під час звичайної розмови за чашкою кави «вхопити» історію,