

Предпринимательство для инженера: как запустить свою компанию

Евгений Мацюк

Обо мне

12 лет в Mobile Software Engineering

Android GDE

5+ лет в Mobile Tests Tooling

Создатель Kaspresso





Marathon Cloud

Any number of UI tests in less than **15** minutes

10 enterprise clients (including S&P 500)

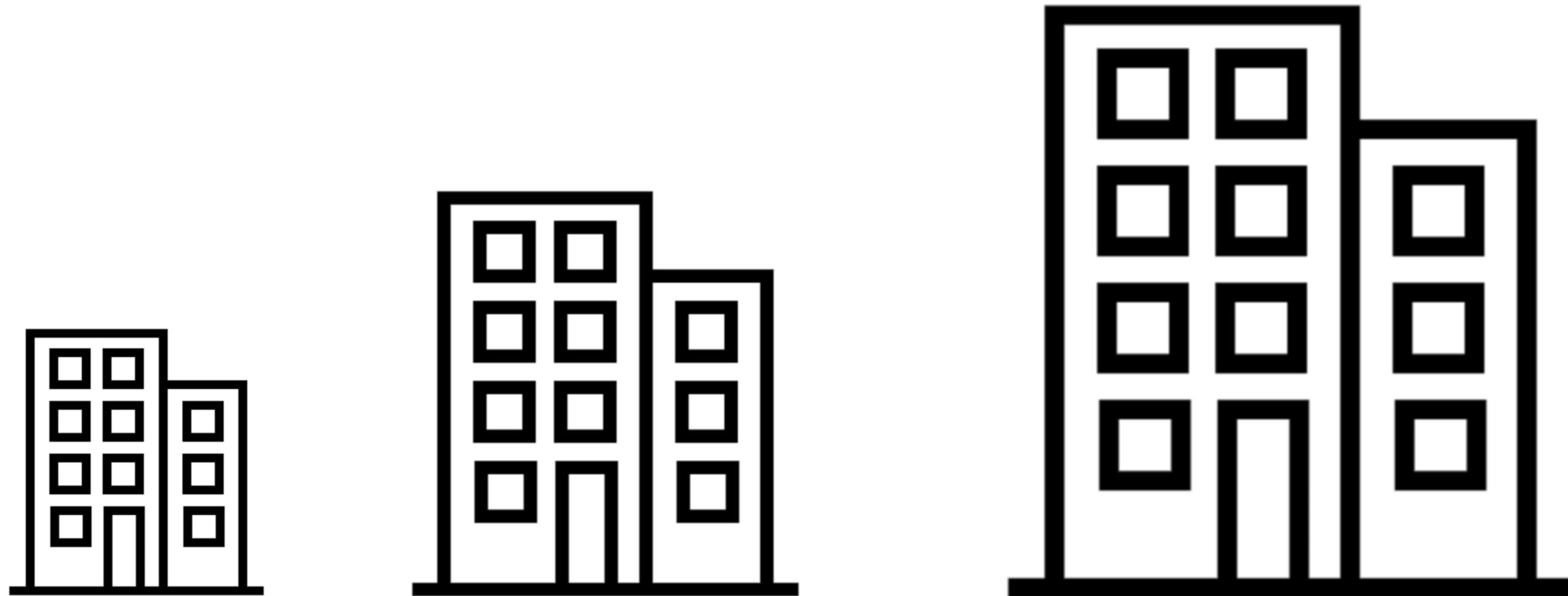
MarathonLabs USA

No investments

Куда развиваться разработчику

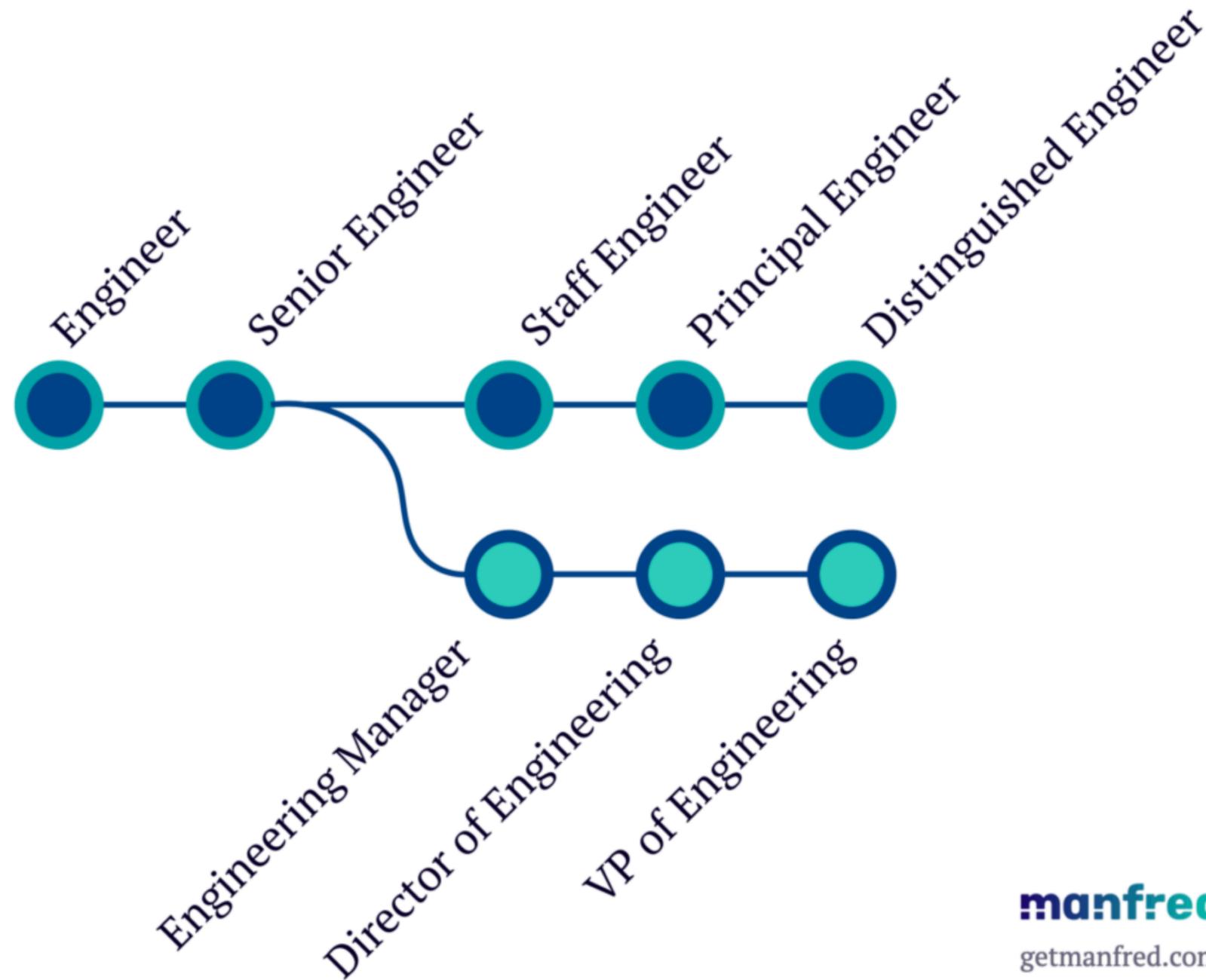
Куда развиваться разработчику

СТО (классический менеджер)



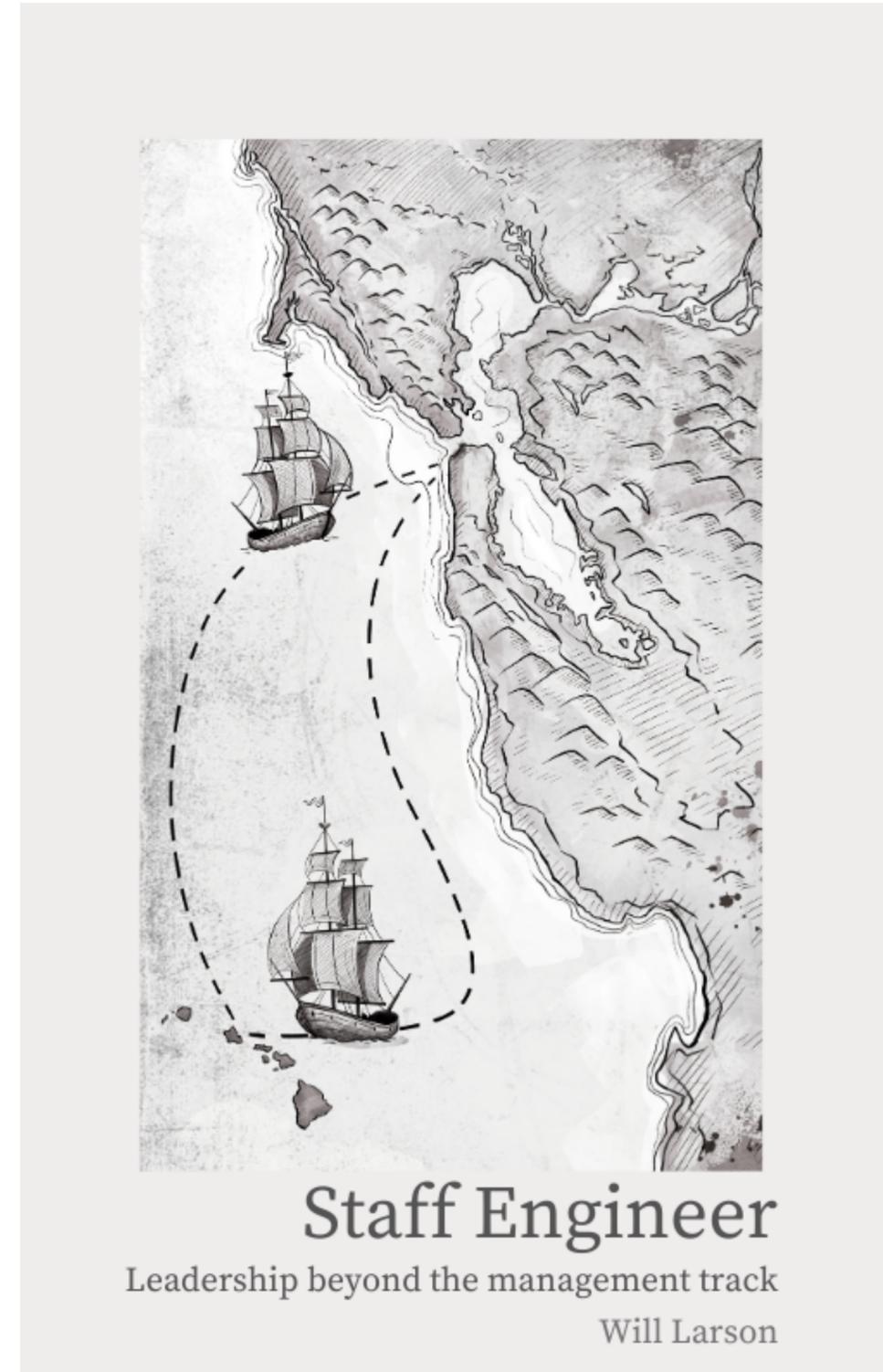
Куда развиваться разработчику

Individual Contributor Line



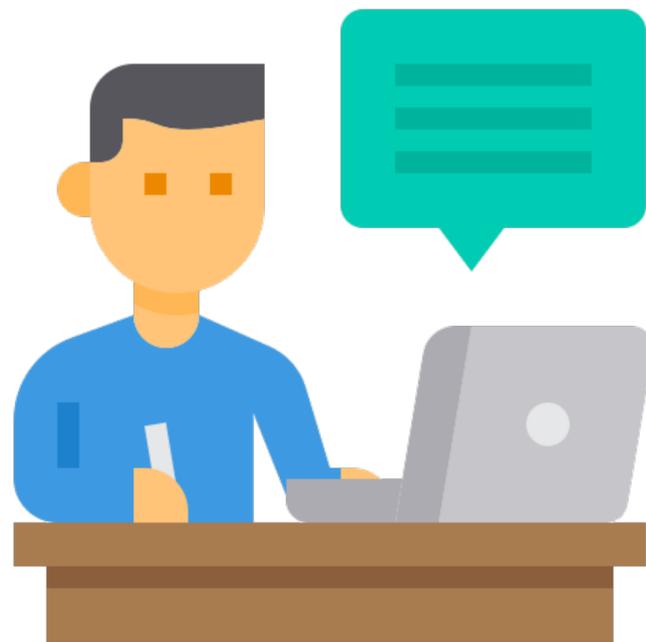
Куда развиваться разработчику

Individual Contributor Line



Куда развиваться разработчику

Blogger/Vlogger/Wolves



Куда развиваться разработчику

Blogger/Vlogger/Wolves



Консалтинг

Курсы

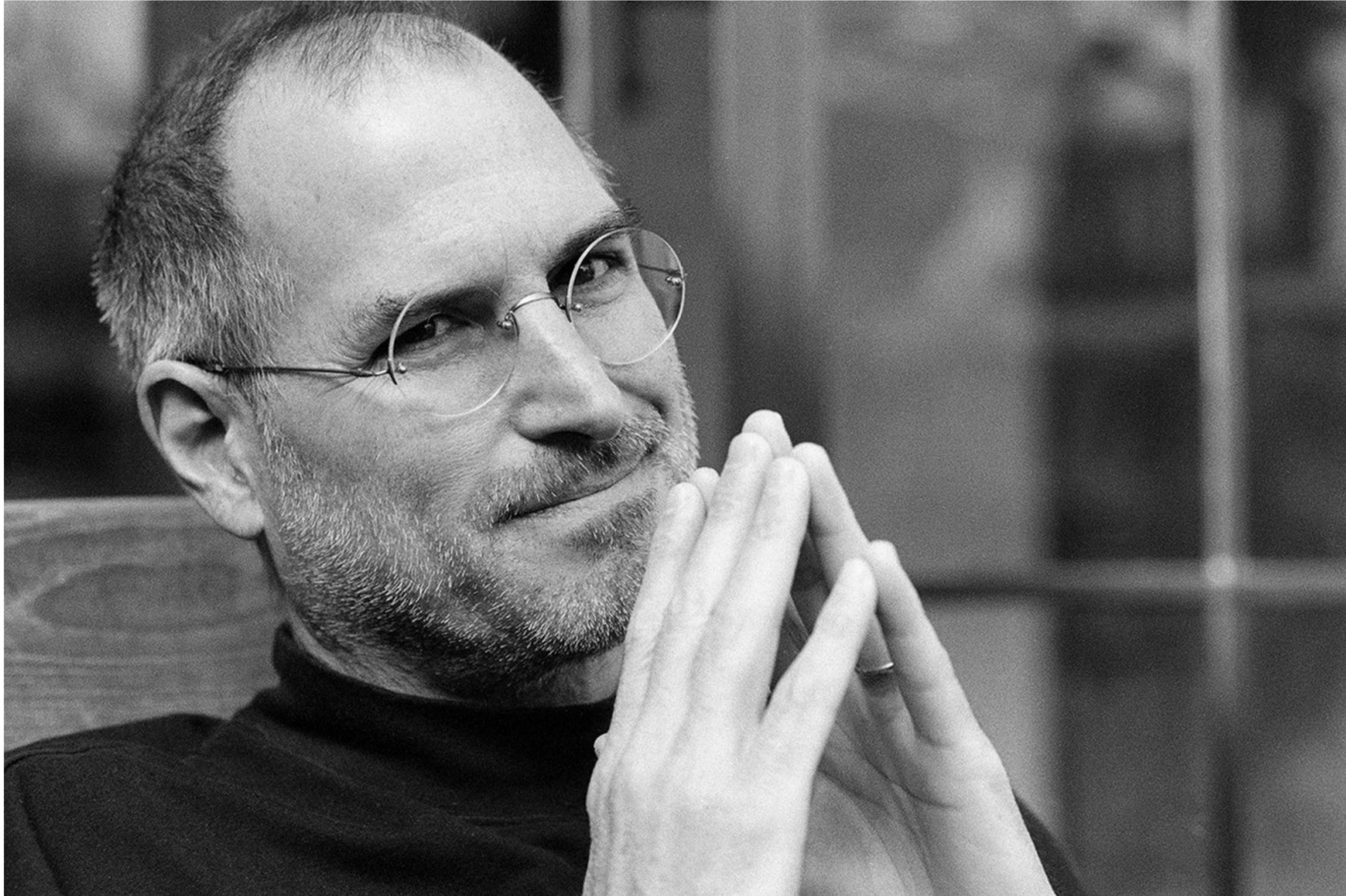
Ранний доступ к контенту

Куда развиваться разработчику

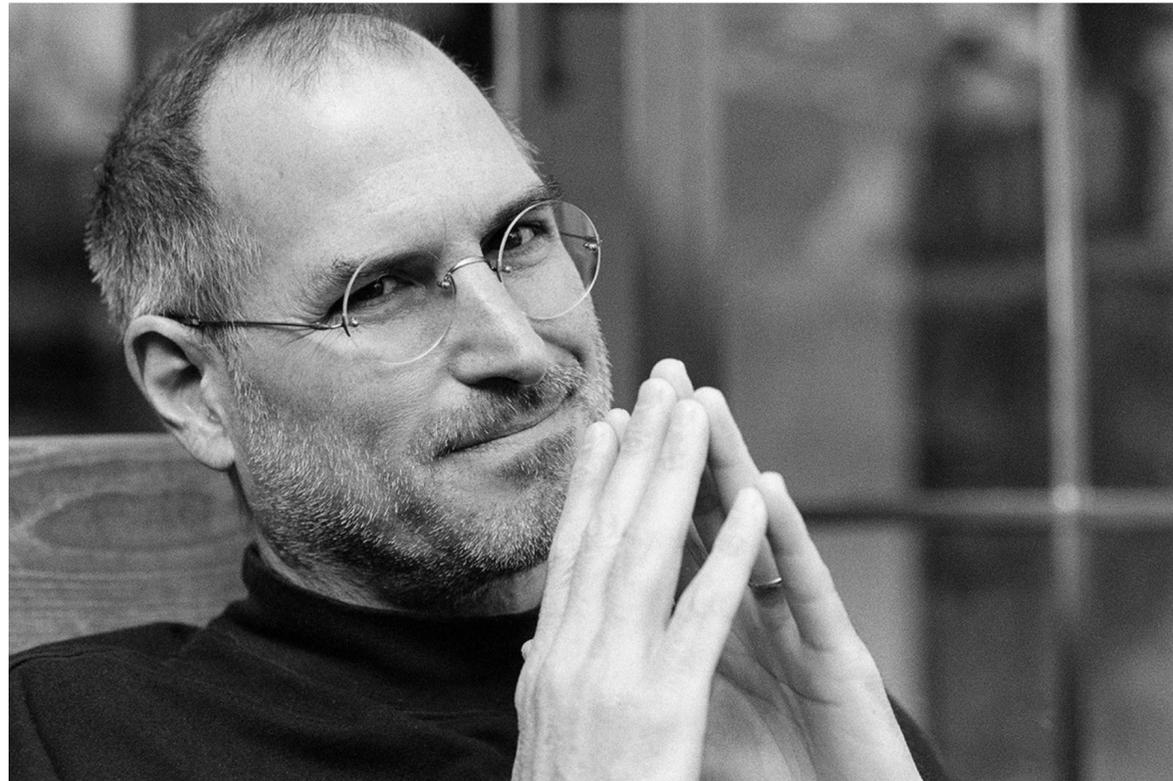
Инженерное предпринимательство

Почему предпринимательство

Почему предпринимательство



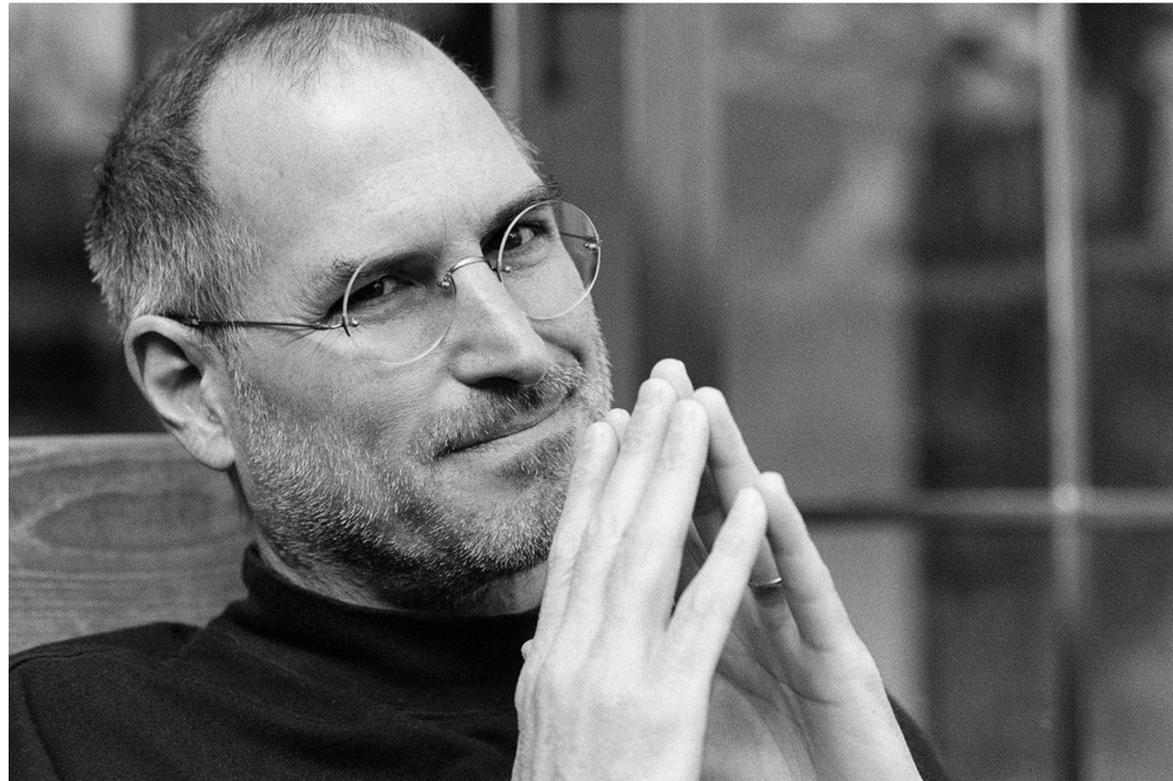
Почему предпринимательство



Плюсы

- Нет стеклянного потолка
- Сам себе хозяин
- Дух приключения!

Почему предпринимательство

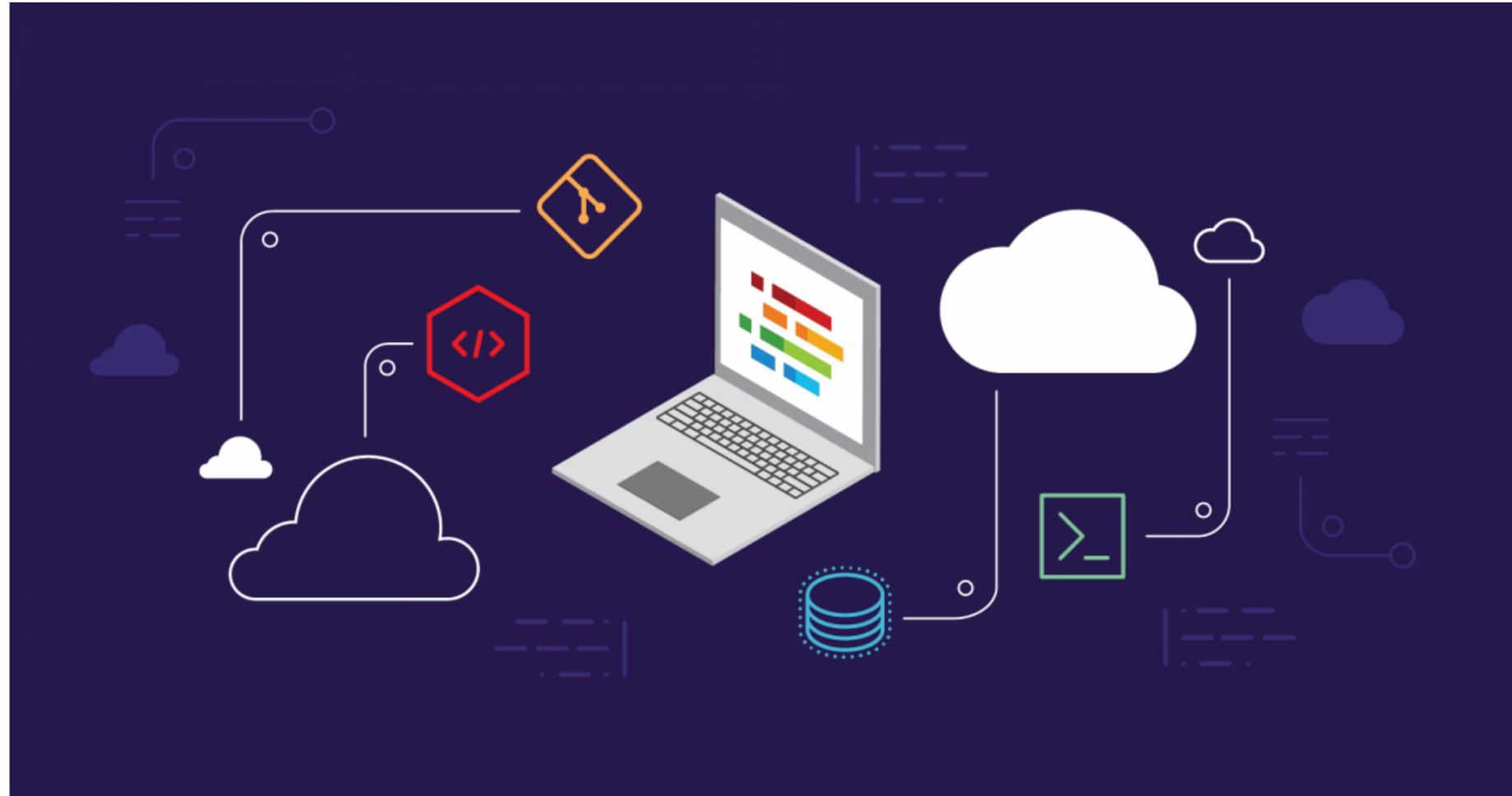


Минусы

- Нет стеклянного пола
- Дефицит всего, кроме стресса
- Большой процент провалов

Инженерное предпринимательство

Инженерное предпринимательство



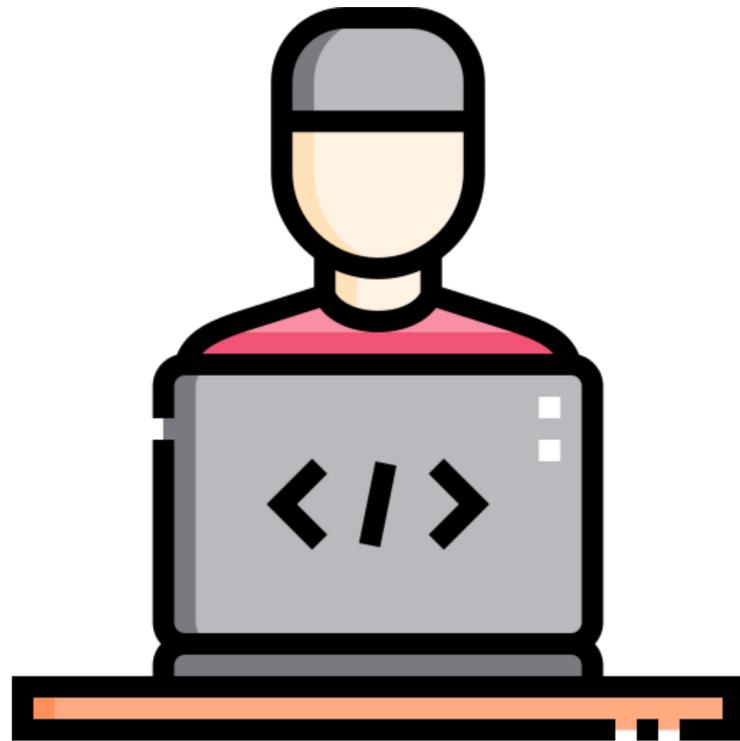
Dev2Dev; DevTools

Инженерное предпринимательство

Почему?

Инженерное предпринимательство

Почему?



Мы знаем кастомеров

Инженерное предпринимательство

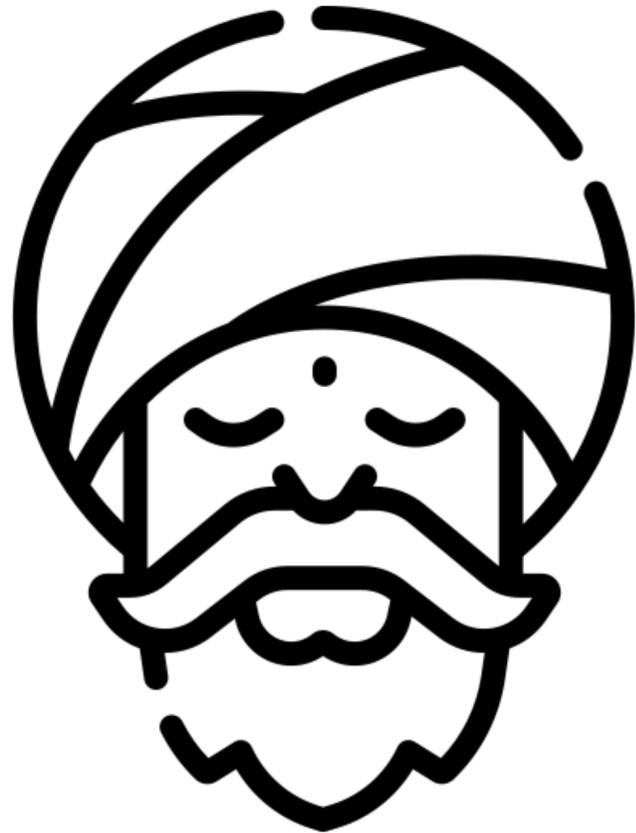
Почему?



Мы знаем их боль

Инженерное предпринимательство

Почему?



Мы эксперты

Инженерное предпринимательство

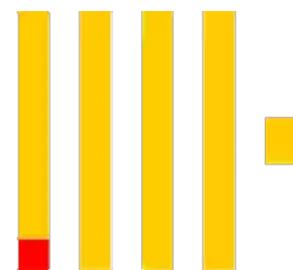
Чем вдохновляться

Инженерное предпринимательство

Чем вдохновляться



NGINX



ClickHouse



Allure



Licel



Marathon

Инсайты

Инсайт #1

Инсайт #1



Разговаривайте

Инсайт #1



Разговаривайте

- Общайтесь с кастомерами как можно больше
- 80% слушать, 20% говорить

Инсайт #1

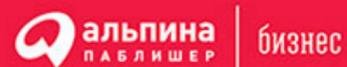


Роб Фитцпатрик



Спроси маму

Как общаться с клиентами
и подтвердить правоту
своей бизнес-идеи,
если все кругом врут?



Инсайт #1



Роб Фитцпатрик



Спроси маму

Как общаться с клиентами
и подтвердить правоту
своей бизнес-идеи,
если все кругом врут?

альпина ПУБЛИШЕР | бизнес

фрии



Инсайт #1



Роб Фитцпатрик

FOUNDER-CENTRIC



Спроси маму

Как общаться с клиентами
и подтвердить правоту
своей бизнес-идеи,
если все кругом врут?

альпина ПУБЛИШЕР | бизнес фрии

- Как у вас выстроен процесс X?
- А как вы проверяете проблему Y?
- А сколько времени вы тратите на Z?
- А как вы убеждаетесь, что Q работает?

Инсайт #1



Наш пример

Мы пообщались с более, чем 30 командами,
прежде чем идти дальше

Инсайт #1



На выходе

Конкретизированная и атомарная боль

**Привлекайте продуктологов с опытом в devtools*

Инсайт #2

Инсайт #2



Изучите рынок

Инсайт #2



Изучите рынок

Ваш идеал:

- Есть конкуренты, и у них все хорошо
- Рынок растет и прогноз на рост хороший

Инсайт #3

Инсайт #3



Сделайте первую продажу

Инсайт #3



Сделайте первую продажу

Но где же код?

Инсайт #3

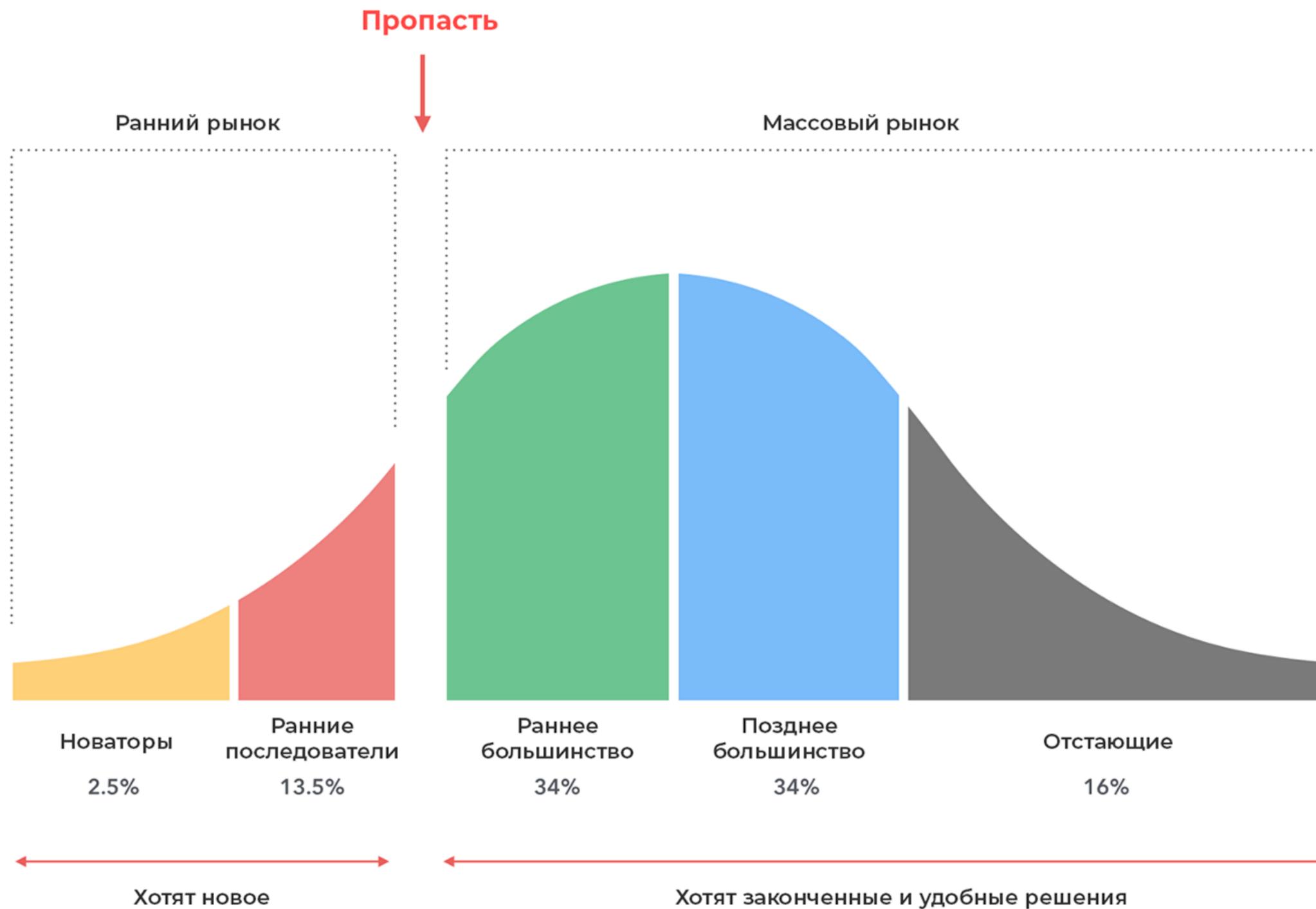


Сделайте первую продажу

Что у вас может быть:

- Landing page
- Демки, как оно примерно будет работать
- Минимум кода
- Ваша экспертиза

Инсайт #3



Инсайт #3



Сделайте первую продажу

Идеал: люди коммитятся деньгами

Нормально: несколько кастомеров готовы сразу
купить

Инсайт #3



Как найти клиентов

- Через ресерч по поиску боли
- Личные знакомства

Инсайт #4

Инсайт #4



Продажи

Инсайт #4



Продажи

Не нужно “втюхивать”, решайте боль!

Инсайт #4

Нил Рекхэм
СПИН-продажи



Книга № 1
по большим
продажам

Neil Rackham
SPIN®-Selling

[Хороший перевод!]

МИО

Инсайт #4



Продажи

Ваш сервис не должен быть самым дешевым

Инсайт #4



Продажи

Где искать:

- Личные знакомства
- Стенды и выступления на конференциях
- Партнерки
- Взрывной маркетинг (пример с maestro)
- Рассылки через LI
- Статьи, посты

Инсайт #4



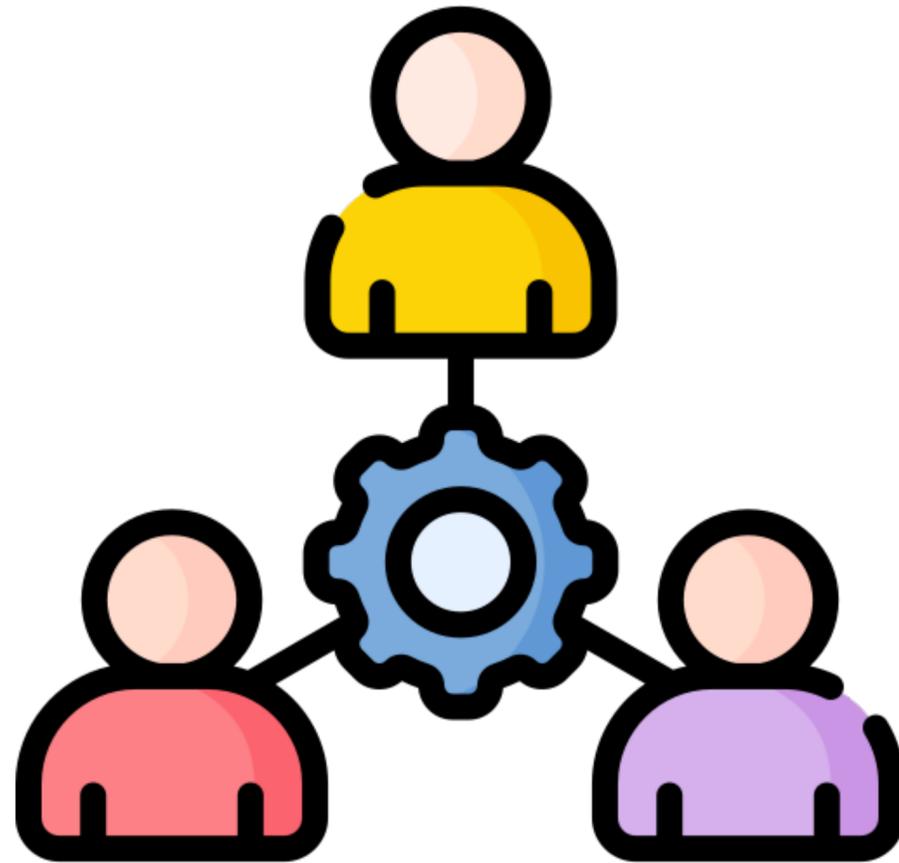
Продажи

Особенности:

- Длинные циклы B2B продаж
- Продажа можем всегда сорваться
- Россияне любят все свое

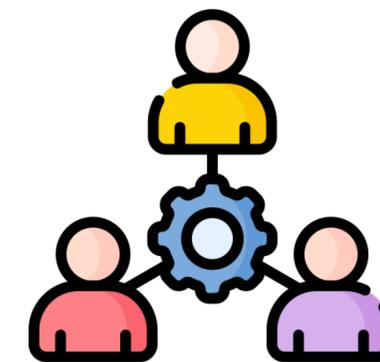
Инсайт #5

Инсайт #5

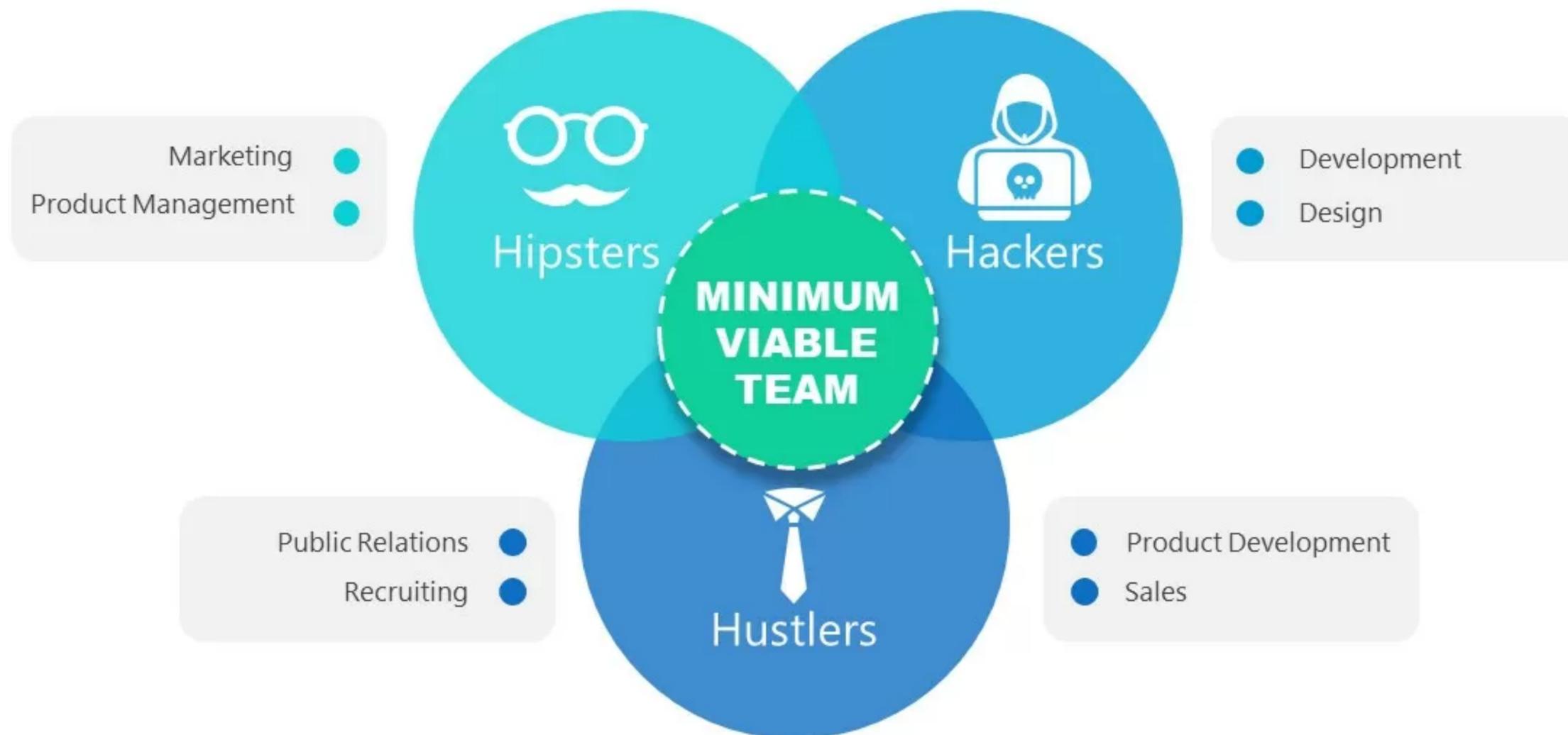


Ко-фаундер

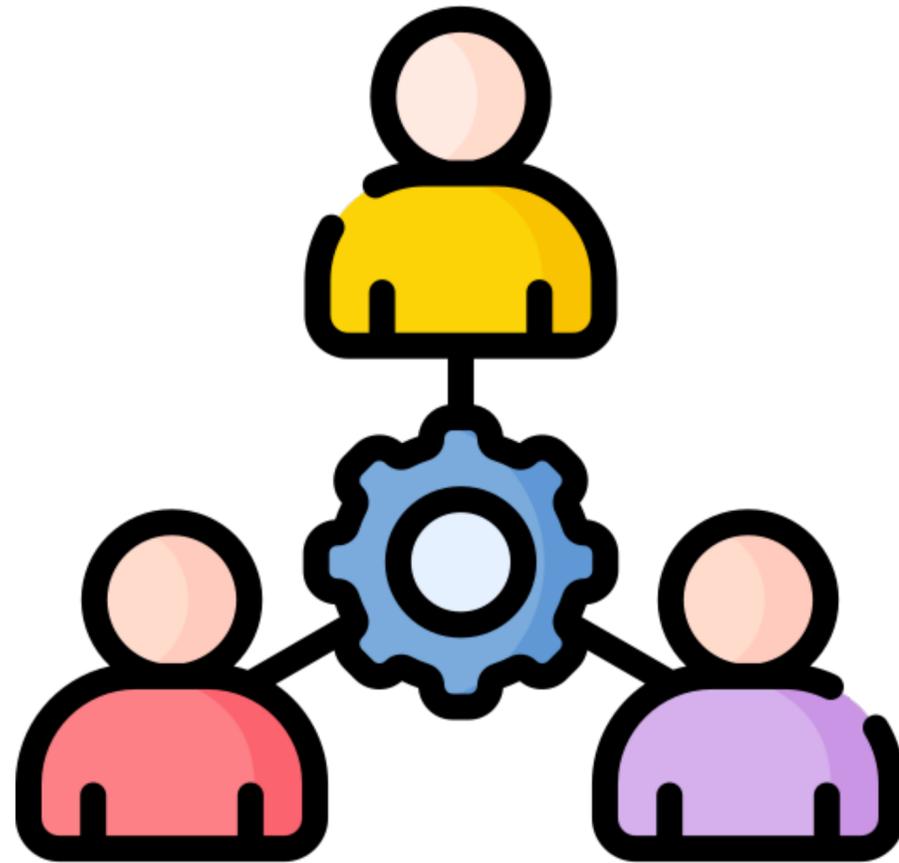
Инсайт #5



3H Hustler Hacker Hipster Diagram



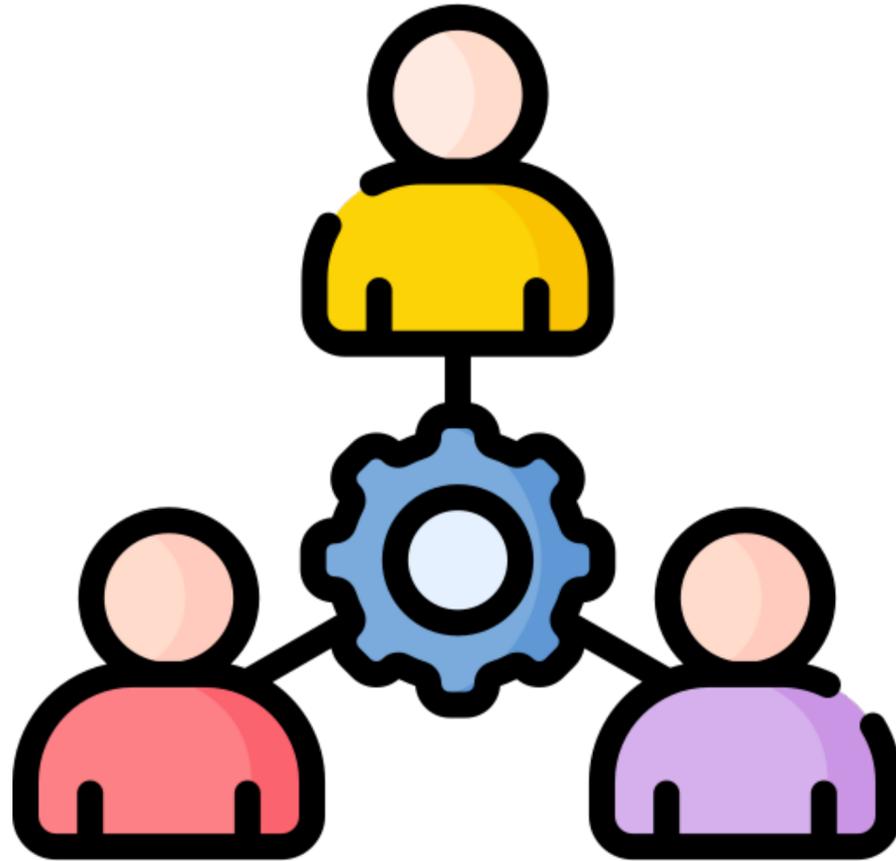
Инсайт #5



Ко-фаундер

Сильная история команды

Инсайт #5

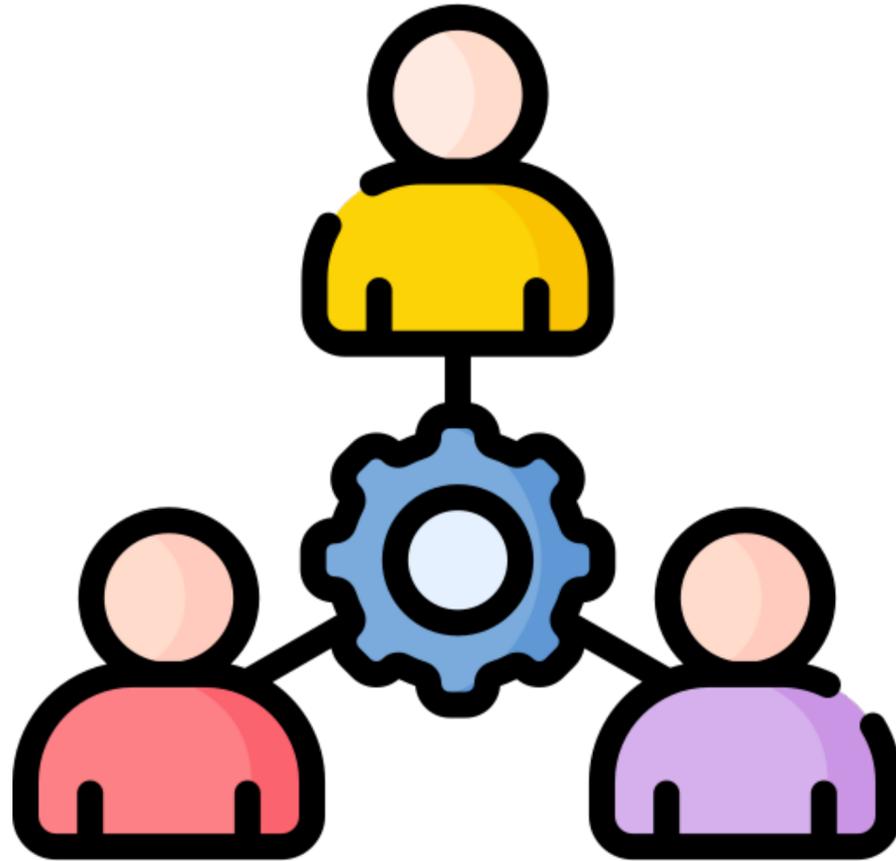


Ко-фаундер

Соглашение между кофаундерами. Что это:

- Роли, обязанности, ответственность
- Распределение долей (опционы)
- Куда идете, как выходите и тд.

Инсайт #5



Ко-фаундер

Соглашение между кофаундерами. Зачем:

- Отсутствие недопониманий и недосказанности
- Страховка от нежданчиков
- Спокойствие

Инсайт #6

Инсайт #6



Инвестиции

Инсайт #6



Инвестиции

Когда нужны:

- У основателей закончились деньги
- На рост (есть хотя бы 3-4 B2B продажи)

Инсайт #6



А нужен ли вам инвестор? Сергей Топоров

Инсайт #6



DevOps
2020 MOSCOW

Как запилить DevOps-инструмент
и превратить его в бизнес в США
с клиентами и инвесторами



Матвей Кукуй
Amixr Inc.

Инсайт #7

Инсайт #7



Идея

Инсайт #7



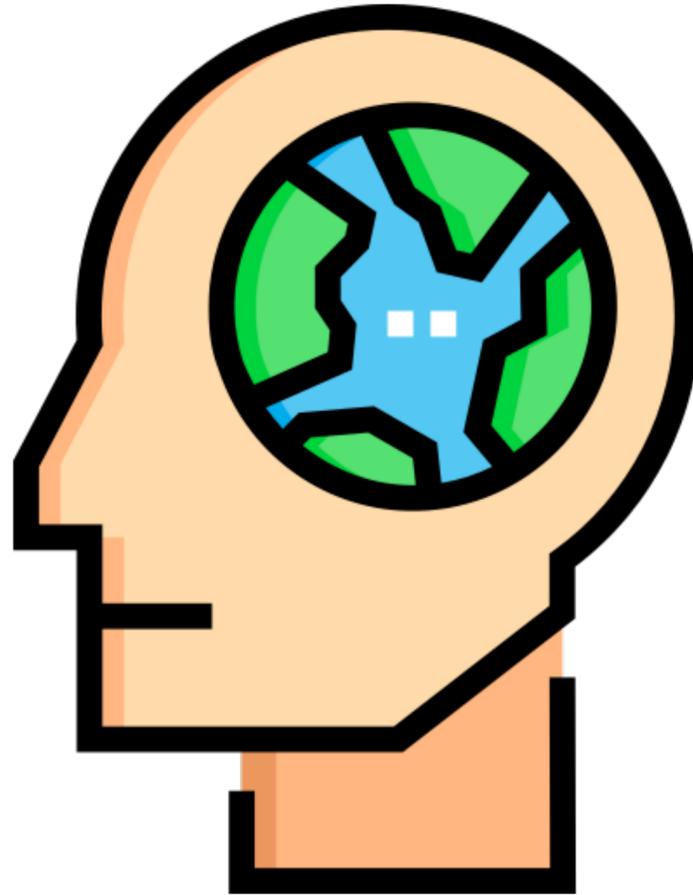
Идея

Где найти:

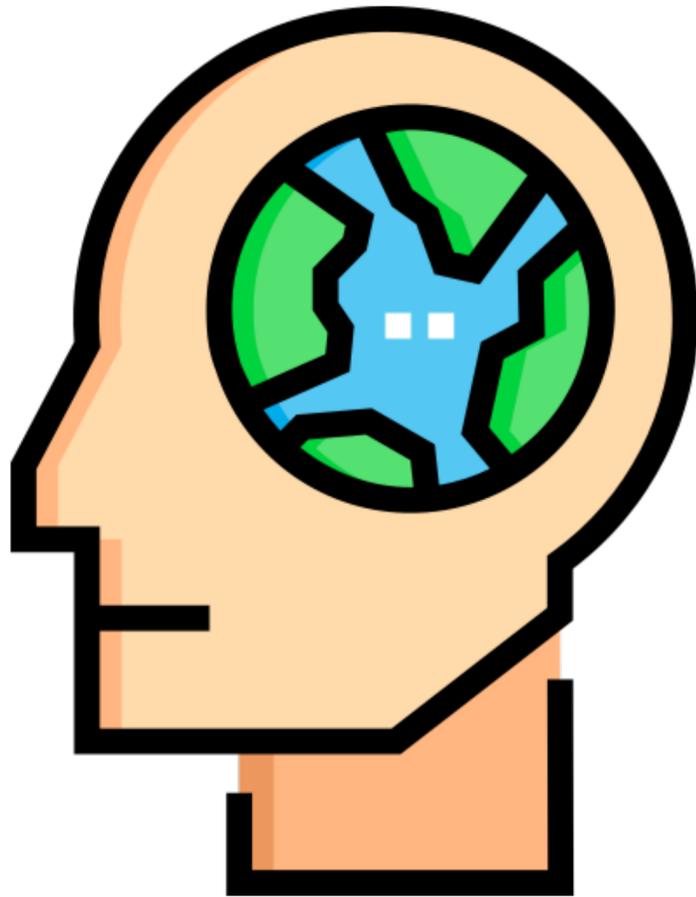
- Область вашей экспертизы
- Platform teams
- DevOps/TestOps/GitOps/...

Осознание

Осознание



Осознание



- Незнание - это сила
- Продаваны, маркетологи, астрологи и другие - тоже важны
- Понимание того, как строится реальный бизнес

Вопросы от зрителей

Вопросы от зрителей

Дмитрий Мовчан 

Как уходить от налогов и обналичивать доход?



21:04

Q&A

Email: em@marathonlabs.io

TG: [@matsiuk_speak](#)

LinkedIn: [Evgenii Matsiuk](#)

