

Dávid blogja

Egy halott startup margójára: mit tanultunk egy év alatt és mit rontottunk el?



Ezt szépen bebuktuk. Nem sikerült az édes álmokat közelebb hozni a szigorú valósághoz, ezért egy hete úgy döntöttünk, hogy a [Pilo projektet](#) befejezzük.

Hogy megérte-e? 1000%, hogy igen. Többet tanultunk belőle, mint alkalmazottként 2-3 év alatt lehet. Életre szóló barátságokat kötöttünk. Néhány tanulságot összegyűjtöttem ebbe a posztba. Nekem is jól jöttek volna ezek egy évvel ezelőtt.

Figyelem! A bejegyzés nyomokban a magyar rögválóságot tartalmazza. (És nincs benne Paul Graham idézet.)

Mit tanultam egy startup csapat elindításáról?

Toborozni könnyű, de időigényes. Viszont 1-2 hónapon belül megtérül.

Kis túlzással a végzett egyetemisták sorban állnak, hogy startupnál dolgozhassanak. Budapest tele van lehetőséget kereső fiatalokkal, akik szeretnének egy nagy dolog részesei lenni. Ha ismered a megfelelő levlistákat és csoportokat könnyen találsz érdeklődőket. A kiválasztás sem olyan bonyolult, hogy ne tudná bárki megcsinálni. Csak le kell ülni 6-8 emberrel egy-egy órára beszélgetni. Amikor ezt megtettem mindig motivált, szakmailag felkészült emberekkel bővültünk. Amikor csak lecsaptam az első kínáló jelöltre, abból már rövid távon, 1-2 hónapon belül problémák jelentkeztek.

A biznisz feladatokat jól lehet tördelni. Mérnöki munkánál a dedikált napok működnek jobban.

Az elején minden ilyen projektet részmunkaidőben tolnak az emberek. Az üzleti jellegű feladatokat lehet apró részekre szedni. Megoldható, hogy valaki munka után minden délután dolgozzon rajta néhány órát. A mérnöki munka viszont más, mert ennyi idő alatt épp, hogy csak felveszi az ember a fonalat, nem tud érdemit előre lépni. Ezért a mérnököknek biztosítani kell, hogy már az elején legyenek dedikált napok, amikor csak a projekten dolgoznak. Ezeken a napokon mi néha többet haladtunk, mint máskor több hét alatt.

Az új cég kísérletezés. Attól leszel jó kísérletező, ha több mindent tudsz kipróbálni ugyanannyi idő alatt.

Az elején nem tudsz semmit. (Vagy tévesen azt hiszed, hogy tudsz valamit, ami még rosszabb.) Ki kell kísérletezned, hogy milyen termékre van igény, kinek lehet ezt eladni, őket milyen csatornákon lehet elérni, és milyen üzenet hat rájuk. És mellette ugyanezt a befektetőkkal. Ilyen sokismeretlenes egyenlet megoldására nincs képlet, kísérletezned kell. A kísérletezés próbálgatás: van egy ötleted és kipróbálsz. Nem fog működni, de tanulsz valamit belőle, ami egy jobb ötletet szül. Az tud eredményesen kísérletezni, aki több dolgot tud kipróbálni ugyanannyi idő alatt. Párhuzamosítani sajnos nem tudod a próbálkozást, mert teljesen össze fogsz zavarodni. Mindig a következő kísérletre kell koncentrálni, és azt minél hamarabb lebonyolítani, hogy használható visszajelzést kapj belőle.

A jó prototípus olyan egyszerű, hogy szégyelled mások előtt. De max 2 hét alatt kész van.

A termékfejlesztés is kísérletezés. Nincs olyan sikeres termék, ami ne ment volna keresztül min. 5-6 prototípuson, mire piacra került. A prototípusok egymásra épülnek: az első nagyon gagyi, és egyre jobbak lesznek. Mi ott rontottuk el, hogy egyből kész terméket akartunk fejleszteni egy egyszerű prototípus helyett. Ezt nem lehet. Az a jó prototípus, ami maximum két hét alatt elkészül. Az a jó prototípus, amit szégyellsz, mert annyira keveset tud.

Amiről kevesen beszélnek: tudd, hogy hol tartasz a folyamatban. (WTF!? milyen folyamatban?)

Ha azt szeretnéd, hogy a gyerekekből tudós legyen, akkor nem az a jó megoldás, hogy 6 évesen beülsz vele egy egyetemi előadásra. Vidd el inkább a csodák palotájába bugyuta kísérleteket nézni. Abban a pillanatban ez viszi őt közelebb a célhoz.

Cégvezetőként mérhetetlen mennyiségű tanács fog rád zúdulni: olvasod az amcsi blogokat és jönnek az önjelölt szakértők megmondani a tutit. Tele lesz a fejed ötletekkel, hogy mit kéne csinálni. Mi is rengeteg olyan dolgot csináltunk, aminek ott és akkor semmi értelme nem volt. Pedig a nagyok is azt csinálták ám. Csak ők már nagyok, Te meg még kicsi vagy. Sokan beszélnek arról, hogyan lehet működtetni egy 100 fős céget, de kevesen tudják mit kell tenni egy 3 főssel, hogy elinduljon a 10 főssé válás útján. Hogy aztán majd 4-5 év múlva meglegyen a 100 is.

A cég beindítása egy fejlődési folyamat. Tudnod kell, hogy hosszabb távon hova akarsz eljutni, de azt kell csinálnod, ami az aktuális állapotodban a következő lépés ebbe az irányba. Ezt a lépést nem tudod úgy kitalálni, hogy csak a nagy cél lebeg a szemed előtt. Ezért legyen egy nagy és egy kicsi célod. A nagy célod az, ahova 5 év múlva el akarsz érni. A kicsi célod az a következő lépés, amit ma meg kell tenned, hogy elindulj a folyamatban a következő lépcsőfok felé. Nem a végcél felé, csak a következő lépcsőfok felé. Ezen a lépcsőn senki sem tud kettessel ugrálni. Inkább lépkedj egyesével, de fürgén.

Mit tanultam a magyar startup közösségről?

Az események, versenyek csak névjegykártya cserére jók.

Amikor először bekerülsz ebbe a közegbe, akkor meglepődsz, hogy mennyi startup esemény van és igyekszel ott lenni mindenhol. Ez oké, de nem érdemes túl nagy energiát ebbe fektetni, mert ezek a rendezvények csak arra jók, hogy összegyűjtsd mindenkinek a névjegyét. A lényeg a színpalak mögött zajlik. A versenyeket néha úgy állítják be, mint komoly lehetőséget a befektető szerzéshez. Ez nem igaz. Befektetőket hónapokon keresztül végzett tudatos munkával lehet szerezni, és nem versenyeken, nem demo dayeken.

Mindenkit el kell osztani kettővel. Vagy inkább tízzel.

Mint mindenhol, itt is mindenki többnek mutatja magát, mint ami valójában. Ez igaz a komoly befektetőtársaságokra, híres szakértőkre, és magukra a startupokra is. Rengeteg storynk van arról, hogy világszerte ismert accelerator programok a valóságban milyen gyengék. Például a Startup Sauna vezetője személyesen, színpadi közönség előtt vett minket short-listre a

programjukhoz, majd, amikor néhány nap múlva írtunk nekik és hívtuk, hogy akkor hogyan tovább, akkor egyszerűen nem reagáltak, nem tudtuk elérni őket. És ez az egyik legjobb program Európában. Tudok olyan magyar accelerator programról, ahol már több százmilliót eltapsoltak működési költségekre úgy, hogy közben a támogatott startupokhoz ebből érdemben csak a töredéke jut el. Tehát óvatosan a nagy nevekkal, nem minden az, aminek látszik.

Van néhány zseniális arc.

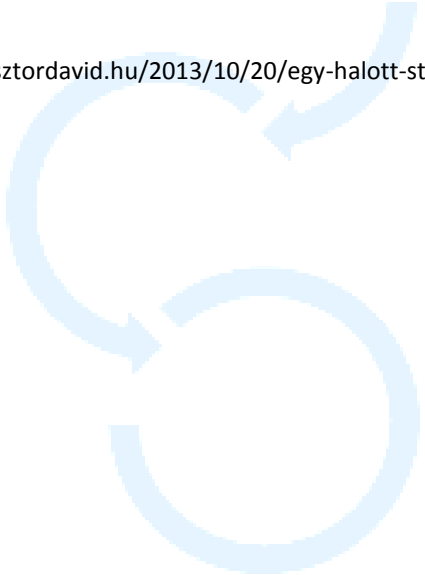
Egy év alatt sok emberrel találkoztam, és volt köztük néhány igazán zseniális arc. Ők főleg más csapatok alapítói voltak. Nagyon inspiráló olyan közegben mozogni, ahol mindenkinek nagy álmai vannak és azok megvalósításán dolgozik. A legtöbbet pedig szerintem a saját csapatomtól kaptam. Már miattuk megérte.

Ezek után happy end?

Nyár elején elindítottam egy másik vállalkozást az [UX studiot, ahol felhasználói felületeket tervezünk](#). Visszatértem tehát a kaptafához, és ez bevált. A kezdetektől pozitív cash-flow mellett, néhány hónap után máris három fős kis csapattal dolgozom együtt. Vállalkozó maradtam, de most egy ideig a part menti, biztonságos vizeken hajózom.

Ha esetleg zavar, hogy nehezen használható az alkalmazásod felülete, a felhasználóid nem értik meg, hogy igazából mire jó, akkor írj nekem és beszéljünk róla egyszer egy kávé/sör mellett: pasztor.david@uxstudio.hu

forrás: <http://pasztor.david.hu/2013/10/20/egy-halott-startup-margojara-mit-tanultunk-egy-ev-alatt-es-mit-rontottunk-el/>



viaD'oro