

Проект на рубли

почему вы не предложили долю тому программисту который разрабатывал данный проект? Если он чем то вас не устроил - скажите, такое часто бывает, я к этому нормально отношусь

У меня есть одна знакомая, я напишу ей у нее большой опыт общения с инвесторами, возможно она вам сможет помочь

также я знаю пару интересных людей, которые имеют большой бекграунд в стартапах - возможно они вам тоже смогут помочь

это марта индианка,
рената из zemen и steve hoffman

я думаю что вам нужно написать им и пообщаться - у них большая network и я думаю что они смогут вам чтото посоветовать

пытались ли вы апплайти на какие то акселераторы
питчить инвесторов в оффлай, возможно участвовали в разных тех конференциях? я знаю что в SF большое коммьюнити, которые тоже могло бы вам помочь

какую сумму сида вы бы хотели поднять?

мне нравится approach у 500стартапов.

Они выступают ангелами на начальных стадиях.

Они обычно инвестируют небольшие суммы как 50к, но это и хорошо - позволяет проверить как овнер будет решать задачи в ограниченном бюджете, а не просаживать 100к на маркетинг и без результатов сливаться.

Есть ли у вас другая работа или это ваш big shot?

Что случится если ваш стартап прогорит?

Рубли это не проблема, у нас много хороших специалистов знающих этот язык и фреймворк ruby on rails.

я нормально отношусь к equity based проектам, но я всегда пытаюсь разобраться в образе владельца, чтобы это сотрудничество не было тратой времени.

Ведь кеш всегда лучше чем длинные деньги в equity.

Большинство овнеров, с которыми я общался, предлагают эквити за работу программиста - что я считаю неправильным, только потому что у них нет денег в данный момент.

Это неправильно по нескольким причинам.

Во первых, когда вы не платите зарплату программисту - вам сложно спрашивать с него результат. Во вторых - многие опытные программисты просто не готовы уделять основное время на стартап который может и не выстрелить. И если и занимаются

такими проектами - то чаще всего это или по вечерам или по выходным, что конечно не эффективно и долго.

Я бы начал с вами сотрудничество с понимания работы вашего проекта, и небольшими шагами двигался к бизнес целям.

Если вам нужны пользователи - это перво-очередная задача и именно с промоушена и надо начинать(мое мнение). программиста всегда можно подключить на более поздних стадиях, когда проект начнет приносить деньги.

Также я всегда объясняю, что работа с удаленной командой это немного другое, чем с локал тимой.

Для многих овнеров это нереально, потому что они хотят участвовать но не понимают процесса работы с remote team.

поэтому когда я общаюсь с владельцами - самое главное понять вначале - сможет ли владелец решать свои задачи и сможет ли он работать с командой, которая не сидит с ним плечом-к-плечу

моя же задача будет максимально сделать прозрачным процесс.

рассказать немного о модели называемой dedicated team.

Это как открыть офис в другом городе/стране.

Мы с вами будем подбирать сотрудника(программист, верстальщик, дизайнер, тестировщик, etc) вместе. Будем вместе обсуждать условия, зарплату - как всегда - все очень прозрачно.

Работа обычно считается из расчета 168 часов(среднее число часов в каждом месяце) умноженное на его рейт.

И вы будете платить ему зарплату ежемесячно.

Эта модель отличается от модели fixed price - она не работает для сложных кастомных проектов или стартапов. Потому что сложно предугадать, как пойдет разработка.

И не time & material - когда вы платите за часы.

dedicated для 1 программиста это зарплата + management fee в которую входят налоги, офис, комиссии и профит компании.

важно то что все сотрудники будут наниматься с нуля - то есть не так как в оутсорс проектах - есть программисты в компании и они "подсовываются" под проект когда они свободны. Для стартапов такой подход себя тоже плохо показывает по разным причинам.

Можно сказать что сейчас у меня нет команды, т.к. прошлые проекты закончились и нет смысла сотрудничать с разработчиками без нового проекта.

Еще одним важным элементом является опыт сотрудников, которые набираются в команду.

По моему опыту - в стартапах самое важное это опыт и ответственность каждого отдельно взятого сотрудника. чаще всего это команды маленькие и взаимодействие там очень крепкое и оперативное.

мой опыт доказывает что формула - программист должен иметь от 10 лет опыта - себя отлично оправдывает.

Для дизайнера хватает 5ти лет. Еще одним важным аспектом является опыт работы в больших компаниях-"монстрах".

Эти компании прививают правильный рабочий процесс и показывает что сотрудник действительно "ценный"

текст анне

я бы предложил такой вариант - пока вы не получили деньги на сиде, не начинать разработку. нормального программиста у нас на долю и фуллтайм вы не получите. скорее всего. впринципе и общаясь с US овнерами - это обычно у них просто первый опыт найма сотрудника. который работает не фуллтайм а по выходным. потом у него однажды проходит мотивация - и вы расстаетесь со скандалом. долю он или просто бросает или вы ее выкупаете. это как развод ведь данный разработчик считает себя незаменимым.

А когда вы решите сменить разработчика - это будет только проблемой.

Мы с вами можем обсудить какой функционал нужен для того, чтобы навести "бьюти" для того чтобы можно было показывать проект инвесторам или клиентам кстати инвесторы смогут тоже помочь с клиентами - например посоветовав куда обратиться чтобы найти первых нескольких клиентов

у таких платформ как апворк очень много проблем и ограничений

апворк как минимум не стабилен

как максимум не выгоден для серьезных специалистов.

мне не нравится позиционирование проекта как апворк для дизайнеров. многие сейчас его уже называют даунворк.

лучше тогда фрилансер для дизайнеров. мое мнение как всегда.

я был частью апворка и эланса на протяжении длительного срока и это была(эланс) наша основная площадка для поиска заказчиков

но со временем я понял что сколько бы мы усилий не вкладывали, увеличивая расходы - пользователь эланса это определенный человек с определенным достатком и большего от него хотеть сложно.

а мы всегда позиционировались как кастомные разработчики и несколько раз мы влезали в проблемы, т.к. проект оказывался сложнее а клиент не мог увеличивать бюджет. также засилье тех кто хочет делать работу для вордпресса позволяет называть АпПресс.

вот что мне нравится у фрилансера это конкурсы и разные мелкие работы с конкурсом.

посмотрите если вам будет интересно.

=====

Сейчас было бы правильно подогнать проект под желания инвестора, чтобы получить сид

потом запас денег на несколько месяцев вперед для разработчика - искать

разработчика под проект

общаясь с опытными разработчиками - мне нужно будет презентовать им ваш проект, поэтому до этого я должен полностью вникнуть в функционал, как сделан проект и т.д. чтобы уже на этапе интервью я мог бы свободно отвечать

возможно будет правильно сделать несколько версий спецификации и дорабатывать их с учетом советов инвесторов, будущих разработчиков и т.д.

=====

самым важным на проекте всегда является архитектура.

если изначально проект был сделан как то хреново -

это вполне нормально и никто не виноват

просто будьте готовы что со временем - добавление фич на сайт начнет его попросту ломать и лучше всего зачеркнуть и начать все заново.

плохо продуманная структура может удлинять проект на месяцы а правильная структура позволять делать очень сложные вещи - очень простыми

=====

самые важные и сложные вещи в таких проектах как ваш

хайлоад настройка
трекер - если будет такая фишка
пейменты, эскроу, переводы и выводы денег
арбитраж - самая

=====
=====

оплата отдельная большая тема для разговора
если делать рекурринг - то есть подписывать дизайнеров на подписку и менять это на
контакты

я занимался рекуррингом на нескольких проектах и знаю что лучше и правильнее для
стартапа не
экономить на этой части. и вместо создания уникального решения по оплате, которое
возможно будет сбойть в будущем, когда кто-то из payment gateways решит изменить
апи или введет новый стандарт через пару лет(как было у authorize) или например апи
пайпала очень странное и рекурринг сделать очень не просто...

для пеймент гейтвея я предлагаю использовать страйп.
но в вашем случае - сложно будет уйти куда-то от таких стандартных и общих у все
маркетплейсов платежей как пайпал, системы paypal и т.д.

для рекурринга нужно будет использовать сервис аля recurly. он самый дорогой из
аналогов но и самый удобный и функциональный. если сравнить стоимость
подключения апи payment gateway к кастомному проекту с помощью программиста или
subscription к recurly - то правильный вариант будет подписка на сервис. который на
себя возьмет кучу важных вещей, связанных с оплатой.

=====

другая важная часть - это чат, мессаджинг. обсуждение между клиентом и
исполнителями.

многие пишут чаты с нуля. это работает когда у вас есть время и команда для этого.
я считаю что писать чаты и трекеры с нуля когда у вас нету 10мил оборота в год это
просто желание "заниматься процессом ради процесса".
Уже есть много готовых решений. которые не только берут на себя обязательства по
разработке стандартного функционала - они еще могут предоставлять environment для
хранения данных. что очень удобно, особенно для стартапов вначале - когда средства
могут уходить потихоньку на все все все "очень нужные" вещи. поэтому правильно
будет найти стандартный внутренний чат сервис. оплачивать базовую подписку.
возможно протестить несколько и использовать его как основу.

я знаком с одним харьковским овером. он был в команде тех кто разрабатывал
реалтайм чат апворк с нуля. получилось не плохо. но он все равно работает

нестабильно и если вы не индивидуал - вам будут сыпаться много нотификаций когда не надо а иногда сообщения будут теряться.
так что даже у апворка у такой большой машины есть свои слабые стороны по которым его можно кусать.

Отдельная тема это конечно же саппорт.

мне нравится идея и исполнение сайта theloom. вы конечно можете там попробовать выложить свой проект. но по отзывам - я там самый активный участник :))
пытаюсь пообщаться со всеми овнерами и понять - смогут ли они вытянуть стартап или нет. пока 50-50 но сразу видна разница в подходе - те кто не хотят или не ищут инвестиций обычно дольше находятся на стадиях пре-запуска и хотят сразу много фишек вливать.

так вот. сайт лум постит около нового проекта в неделю сейчас. да это мало. но для начала это неплохой темп ана который и вам выйти будет не просто.

много мыслей и функционала это конечно же хорошо.

еще я бы сделал удобное апи для фильтрации заказов. чтобы пользователи могли сильно фильтровать работы. лично я когда у нас был отдел продаж связанный с поиском на эланс даже выстроил прикольный алгоритм - который создал мой партнер я его интегрировал в работу отдела которым руководил в большей мере я. для фильтрации клиентов.

очень часто одна только фраза - ""сейчас я заплачу мало но потом будет много работы для вас - чаще всего это провал будущий. или я точно знаю сколько это часов займет но вы скажите мне свою сумму - тоже пахнет плохим ревью. было бы круто научить ай фильтровать такие описания и таким образом защищать своих дизайнеров. вообще ружно понять кто именно ваш целевой пользвоатель - это клиенты которые будут платить или дизайнеры которые будут работать.

я рад что мой неплохой опыт работы с апворком может пригодится в рамках вашего проекта. ведь мне казалось что часть этих знаний мне уже не пригодится в новом варианте моей работы со стартапами.

лично я ориентируюсь на компании в Украине которые разрабатывают один стартап и долго это делают, чем на аутсорсинг когда есть какие то программисты в офисе, есть какой то проект, есть какой то бюджет и все както склеивается, потом программист уходит на другую работу, клиент об этом не знает, а проект например начинает делаться дольше -потому что прошлый программист давно сидел а новому нужно время и т.д..

Аутсорс у нас себя постепенно изживает. есть несколько успешных историй о том как небольшие стартапы начинали работать с укр командами чтобы уменьшить кост разработки и потом у нас была уже не просто команда а семья в которой и зарплаты платятся больше чем по рынку и люди не так часто прыгают между компаниями и т.д.

очень круто когда компания со временем берет и назначает СТО из укр команды, дает ему эквити и это уже не просто найманный разработчик, которого любая большая компания может переманить добавив к его текущей ставке 500-800 баксов. также круто работает релокейт или командировки на эвенты для увеличения лояльности. вначале создать и вырастить команду в Украине а потом например перевезти ее ядро в Ховатию, где цены на аренду такие же как в Киеве, только работать можно с видом на море и в европейской юрисдикции.

смысла девок переводить в юс нету. в юс скорее должен быть headquarters и sales отдел. т.к. в Украине очень мало специалистов с серьезным опытом в продажах. да и английский язык у нас пока на среднем уровне. я знаю многих сеньйоров(чаще всего это парни которые много поработали в малых компаниях потому что там чуть чуть больше ставка) - и они не могут нормально общаться с заказчиком. не знают идиом, или странный акцент. но это исправляется с помощью жестких курсов.

я также занимался подбором и интервьюированием опытных сотрудников и считаю что я уже чтото в этом понимаю. точнее на этапе вашего продукта сейчас я точно смогу найти верных людей. ну а в дальнейшем возможно будет правильным найм опытного рекрутингового агентства специализирующегося на сеньйорах. hr лучше аутсорсить - я знаю несколько агенств, их услуги выходят дешевле чем хранить своего хр в офисе. когда команда маленькая - этого будет достаточно. дали объявления - у них большая линкедин база - интервью и после 3 месяцев работы дева - 1к заплатить агенству.

Single проект. Практически разработка in-house продукта - это также хорошо для очень опытных сотрудников.

большинство их них уже надоело делать в 100й раз формы логина для очередного дашборда клона - им хочется интересного долгого проекта, который может на пару лет их занять и быть хорошим пунктом в их портфолио.

разработчики для вашего стартапа это тоже большая тема.
как я уже говорил - только опытные разрабы только на срок от 5 месяцев - иначе они могут себя не окупить. ведь рейты у них сейчас приближены к максимальным по внутреннему рынку.

для таких проектов как ваш нужны только очень опытные девы.
ведь опыт это то что чаще всего не хватает стартапам. и каждый опытный сотрудник позволяет уменьшить вероятность фейла.

но девы с опытом от 10 лет - за ними часто охота на контракт на 6 месцев НО зарплата выше рынка решает. у меня в линкеди большая сеть наших локальных прогарммистов. с некоторыми я работал, с некоторыми только обсуждал возможность работы - думаю на раннем этапе идеально будет 1-2 дева, при увеличении команды нужно будет выбирать лида, который не просто хотел бы стать СТО но и у которого сильный бекграунд в управлении командой. До этого момента лидом могу быть я.

правильный вариант такой.

есть идея расширять до 5ти разработчиков - нужно находить техлида вначале, у которого есть опыт управления командой из 10-15 человек. тогда с маленькой командой он точно справится. потом уже после того как техлид полностью влит - обсуждать подходят ли ему предыдущие девы - нет ничего такого в их замене. это тоже нормальное положение вещей в стартапе на ранних этапах.
и техлид будет формировать команду в которой он сможет быть максимально эффективен.

для него будет важным навыком именно коммуникации и контроль.
чтобы он мог балансировать между качеством и выполнением плана / бизнес целей проекта.
иногда это бывает сложно.

также важно понять может ли разработчик работать в команде. часто получается что очень опытные девы сидят по 1-2 на большом проекте долго и не особо умеют взаимодействовать в аджайл стайле. на ранних этапах возможно они могут приносить результат но потом нужно будет больше командных игроков.

наверное важно будет настроить правильный sales pipeline и помочь дизайнерам вести они не продавники находить проекты - общаться с клиентами и т.д.
я бы сделал профайл очень важной частью, чтобы дизайнеры были освобождены от стандартных вопросов и не тратили время без того чтобы быть не оплаченными

я рад что мой скилл апворка не пропадет и сможет быть использован

у меня также есть опыт работы с маркетплейсами.

было бы круто сделать чтото похожее напрмиер на тимфорест. когда дизайнер может сделать один раз работу и продавать ее через вас много раз подряд.

какие категории будут вначале.

скажите ваши мысли.

сразу стартовать кучу всего - это не гуд.

было бы круто проходить валидацию от человека - когда постится новый проект. чтобы админ мог например предложить некоторые дополнительные вопросы. или чтото еще разъяснить. или попросить добавить деталей

саппорт отдельная тема. вы не сможете сами все сделать. поэтому продумать этот момент нужно очень серьезно. делать отдельный портал для саппорта обязательно и чем больше времени там будет потрачено - тем больше времени это съэкономит потом. мой выбор интерком. при правильной настройке он будет давать чудеса. важно будет продумать момент когда саппортер сможет решать денежные проблемы. это всегда самое важное и самое сложное. необходимо чтобы человек мог идентифицировать свой аккаунт паролем или почтовой ссылкой с кодом по смс например и чтобы саппортер мог зайти под аккаунтом человека - так называемый френдли switch и потом подсказать что и как нужно исправить.

=====

отдельная тема для разговора

это и за что будет платить и основной процесс монетизации.

кто платит все комиссии - ведь сейчас происходит большой отток из апворка после того как они задрали цены для маленьких фрилансеров. сейчас там 20% фии до 500 долларов а если еще учесть комиссию на снятие в банкоматах, налоги и т.к. это сильно демотивирует фрилансеров.

фрилансер ком уже заметил что куча русско язычных девоов перешла к ним потому что мы чаще всего считаем все эти комиссии и не хотим переплачивать.

=====

пару месяцев назад я был на собрании продажиков у нас в харькове, и там выступал Олег Лола - это владелец компании топ1 на елансе и апворке. мы всегда на него равнялись ведь он взломал систему и выбрался на верх фриланс цепи. так вот он расстроил фразой - у нас большинство клиенты это рефералы от прошлых клиентов. т.е. он просто заводит клиентов своих на апворк чтобы было проще работать с налогами - проводить все деньги через одну систему.

я считаю что это неправильно. по факту значит что успешный профайл на который много времени уделено - ничего не значит.

Я был очень расстроен ведь это была раньше success story.

на ютубе если у тебя миллион подписчиков значит что у тебя будет много контрактов по рекламе и денег с ютуба. на апворке это не так.

еще они зарезали нормальное сео для фрилансеров, чтобы их аккаунты вне системы было трудно найти и поработать с ними вне системы.

важная тема с фишингом. на апворке очень часто проскакивают спамы и фейковые логин страницы.

сразу нужно будет делать сложные аутентификации с телефоном и смс от твilio. также нужно будет следить за местом входа в аккаунты извне стандартных для пользователя айпи адресов.

только сложные пароли с генерацией - это тоже я думаю не нужно объяснять. возможно нужно запартнерится с каким то сервисом предоставляющим хранение паролей как интел или 1pass.

=====

Отлично то что вы как дизайнер сделаете упор на то чтобы все выглядело хорошо. У меня есть опыт работы с хорошими дизайнерами и я всегда был доволен с эстетической точки зрения тем что получалось в итоге от нашего сотрудничества. как и конечный клиент.

мне также интересна тема AI

и если \ыбть откровенным - я немного зол на апворк. после того как эланс прикрыли у нас стало меньше работы, и мы попросту забили даже год переходить на апворк. ждали до самого последнего момента чтобы перейти. работали со старыми проверенными клиентами и даже не тратили время на продажи.

и я очень буду мотивирован напрямь их и перетащить нормальных клиентов. я бы также сделал серьезную валидацию для клиентов. потому что на апворке куча людей, клиентов которые не очень уважаю чужой труд а в особенности время. никакой профайл и тысячи залогированных часов не дают никакого преимущества перед низкими бидами.

также было бы круто создать аналог топтала - мне очень понравилось их позиционирования - они долго отбирают кандидатов и при этом дают им работу по самым высоким рейтингам. это очень круто и позволяет развивать рынок а не топтать его.

также необходимо будет настроить цепочку имейлов, которые позволят увеличить удержание ваших клиентов.

конечно же важно сделать приложение, потому что отвечать на быстрые запросы клиентам проще с телефона - но наверное этот этап должен быть или после года работы или например запускать простую апп а потом ее заново несколько раз переписывать с нуля.

нужно четко продумать медиа стратегию. сейчас ваши соц медиа вообще не работают. необходимо вложиться в контент, в кросспостинг и нужно этому всему уделить много времени вначале, чтобы это дало свои плоды потом.

нужно откуда то брать информацию.
возможно вначале подойдет делать посты, в которых делать интро для дизайнеров которые создали профайлы на сайте - таким способом вы будете продвигать и профайлы - делать ссылки более глубокими и заодно будет постоянный контент на много

=====

ideas - things to discuss.

у фрилансера крутая есть тема в ограничениях на биды - которое мотивирует прокачивать профайл
то есть если у тебя пустой профайл и нет истории работ - то ты не можешь например

фокусировка на дизайнерах позволяет делать интересные категории

я бы в некоторых моментах копировал бы фивер
потому что там именно много пакетных дизайнерских работ
это позволило бы уменьшить проблемы с оплатой и заказчиками на первом этапе работ
например вводить постепенно дополнительные категории
а оплату делать напрямую с небольшой комиссией сервису

важной частью является конечно же профайл дизайнера
нужно будет детально обсудить и описать то как сделать красиво профайл

одной из важных составляющих будет являться промоушен разработчиков с крутым профалом
потому что это всегда было проблемой эланса и апворка
крутой профайл вообще не гарантировал то что меня выберут если будет кто то другой
с ценником поменьше

я бы начал с категории логотипы
дизайн лендингов
простые видео эксплейнеры

от этого можно было бы спокойно двигаться вперед

разработчика всегда можно будет заменить, добавить других и т.д.
при условии что есть деньги и что это будет необходимо проекту
при правильном

=====

правильный план изучить проект, описать его и сделать так, чтобы вникание в проект
для разработчика было максимально быстрым, простым и удобным.
Пример - чтобы вникнуть в ваш проект с нуля программист может потратить месяц или
неделю

в зависимости от структуры проекта - фича может занимать неделю или 3 месяца

если задача, которую требуется решить программисту содержит двусмысленности или
недостаточно описана - это может сделать ошибки или увеличить время на разработку.

=====

интересная идея чтобы вы поговорили с рената джордж и с шарма мантра и стивом
хоффманом
возможно они смогут вам что то подсказать. это очень открытые люди и думаю они
вам не откажут

точки зрения маркетинга мы бы могли начать с таких простых и возможно глупых
вещей но если начать их делать сейчас - они смогут вам дать больший импакт в
дальнейшем.

=====

идеально было бы выйти на скорость и поддерживать этот темп
1 проект новый в неделю

1 проект в день
10 проектов в неделю
15 проектов новых в неделю

также круто было бы построить процесс таким образом чтобы бакфиксы выходили очень быстро.

например если чтото валится до делать работу в несколько смен с доплатой и потом отдыхом в несколько дней чтобы люди могли восстановиться.

и например выпускать мелкие фишки каждую неделю а не делать что то тихо около полугода а потом обрушивать это на людей как лавину.

=====

для меня важно чтобы мои цели совпадали с вашими.

конечно я могу начать пока что работать за фри или эквити но я не буду полностью вовлечен в процесс а ваше время это самое главное.

я против работы бесплатно или как либо еще. чаще всего это приводит к плохому окончанию.

пока проект не монетизируется - эквити это длинные деньги и они могут не вернуться.

один раз я работал с опытным консультантом и архитектором проекта. клиент не мог себе позволить нанять его на фултайм поэтому мы пробывали консультации плюс фриланс.

после этого я понял что ну не может дев на основной работе работа до 30 часов а потом еще + 20 часов в неделю на нас. это тяжело и морально и физически. хоть деньги были неплохие и мы всячески старались его мотивировать.

со временем мы отказались от этой системы.

сейчас я считаю так - лучше не начинать проект если в нем нет денег на хорошего дева чем пытаться усидеть на всех стульях. Если нет возможность использовать хорошие ресурсы значит в конце это выйдет как то боком.

нет, мы запустили этот проект. и даже быстро. но мне кажется что было бы еще лучше если бы он был фултаймом в нашем офисе.

=====

мне нравится что вы программируете и дизайните

не нужно будет вас как овнера учить процессу - это большая экономия времени и сил мы точно сможем использовать инфьюжн, расписывать Юи бижерию и разговаривать на одном языке.

к чему я хочу прийти - проходит несколько месяцев и уже есть команда, которая вышла на ровную стабильную работу, все более менее ровно работает - вы довольны и готовы развиваться. моя компания имеет свой профит и я понимаю что можно продолжать и дальше а не дотягивать до конца майлстоуна или лаунча а потом разбегаться.

по подсчетам одного опытного инвестора - сделать простой стартап в долине стоит 700-800к

а у нас в зависимости от ниши это 120-150
поэтому смысл формировать команду есть у нас. но важно понимать что удаленные это не локальный офис. многим это сложно.
они иногда себя замотивировать работать не могут))

но ответственность очень важна.
деньги тут будут всегда на первом месте.
не получится закрыть какие то провалы - это сразу скажется на работе команды.
то есть от малого к большому это reasonable - а если рвать и перегибать палку - это как брать кредит у самого себя в будущем.

то есть если брать девелопера- деньги на его зарплату на 4 месяца должны быть.
если нет денег ему платить через 2 месяца - нужно сразу расставаться, благо все взрослые люди и проблем с поиском работы у сеньйоров нету.
нужно будет заключать контракты - у меня есть хороший юрист который работает со многими компаниями у которых есть договора с иностранными контрагентами.

опять же нужно будет с вашей стороны тоже правильный контракт чтобы мы были спокойны и вы что в любой момент мы или вы сможем подать в суд если будет какой то конфликт.
но при правильном подходе это все не проблема.

какая моя мотивация.
сделать так чтобы команда была довольна. работала стабильно. в будущем я должен зависеть от вас а вы от меня. ну и основной профит должен быть у меня с вашего одного стартапа.
то есть хорошая работа нас вместе должна выдавить все другие менее прибыльные проекты.
Тогда будет полный фокус.

а по моим подсчетам
открытие офиса в городе типо НУБ чикаго, даллас СФ по сравнению с формированием команды украине берем человек 5-6 это разработчики фронтендеры тестировщик может за полгода быть

экономия в 2 раза. то есть 40% меньше усилий только по зарплате. я не говорю о офисе налогах, страховках.

будем откровенны - украина пока не дошла до уровня, когда наемному сотруднику с контрактом от полугода нужно оплачивать дантиста. это плохо но зато мы конкурентны.

=====

очень многое будет зависеть от вас как от овнера
я конечно же буду помогать но вам важно будет даже в плохих ситуация держатся.
я просто видел много овнеров которые скорее хотели или быстро денег или просто быть self-employed и "делать"" свою компанию за деньги инвесторов. при этом первое покачивание лодки - и они уже могут сломаться.

многие овнеры сникали или потухали. а это сразу влияет на стартап
мы создали один интересный продукт. не все было гладко. обе стороны не рассчитали силы, но я предупреждал что бывает всякое.

Но в итоге получилось хорошо и за очень минимальные деньги. мы даже потеряли кое что сами на проекте но довели до конца. чему я очень рад.

проект закончен. работали больше года. не повторили ошибки конкурентов. работает быстрее и проще.

и вот я жду резкого роста - клиент должен был обрадоваться и лететь вперед и что я вижу - проекту уделяется времени 10%. делается только основная работа - огня в глазах нет и рост вообще равен 0 по моему мнению. а продукт оч хороший. но нужна энергия. так что ваша энергия будет очень нужна.

но надеюсь что и там будет все ок - я буду продолжать следить за проектом. я бы даже взялся его развивать и продвигать - но не хочу его двигать только на своей энергии. поэтому жаль - рост будет но стабильный и медленный. а можно за месяц сделать рост какой будет за год.

=====

важный майстоуны у нас

1) это первый месяц просто взаимодействия
не работы а взаимодействия. пока я буду вникать в проект
обсуждения и т.д. на данном этапе вероятность прекращения будет очень высока

вы для себя должны будете решить подхожу ли я вам
для себя я пойму есть ли деньги и быстрое развитие у вас
назовем это фри триал когда нужно будет чтото заплатить мне
возможно вы сможете меня кому то рекомендовать
возможно вы добавите меня в advisors
и напишете мне тестимониал в энджеллисте и это поможет мне найти хороший проект

за этот месяц мы будем притираться и т.д.

2

3) потом важным этапом будет поработать хотябы с одни программистом у нас. это значит что я уже беру на себя обязательства и проект может быть прекращен с моей стороны только при грубых нарушениях или при непонимании сторон.

для этого нужно будет пропустить через себя несколько интервьюеров. овзможно из прошлых программистов с которыми я общался и у меня остались связи.

4) потом будет важным этапом найм, первая зарплата длительный контракт вначале это будет вам дороже потому что человека нужно будет посадить создать ему условия работы и т.д. по первому месяцу его работы нельзя будет судить о результатах ведь он будет адаптироваться лучше судить после 3х месяцев работы.

возможно нужен будет апфронт пеймент для подтверждения ваших намерений и на орга расходы.

при расширении штата менеджмент фии будет немного уменьшатся и мы с вами придем к флексибл модели. конечно нужно будет обсуждать заплата ставки и т.д. но тут все просто с опытными девами. обычно они не перегибают палки но хотят увеличения ставки с предыдущего места работы.

человека нужно будет брать сразу на фултайм. полумеры тут будут только тормозить процесс.

5) потом майлстоун важный будет это какой то запуск фичи на лайв и то как мы с вами его пройдем

6) потом будет полгода работы и по нему будет понятно как все растет. после полугода уже можно будет о чем то говорить более серьезном. к этому моменту я уж точно хочу заниматься одним проектом и понимать что ми будем продлять нашу работу на 0.5 - 1год если за полгода мы не придем к такому - нужно или разбежаться или полностью перестраивть процесс потому что чтото значит идет неправильным путем. и это не дев-рилейтед проблема. наша работа это не обязательно команда и стартап. я говорю о связи между cherrybox & netweight. т.к. если чтото с командой не так, ее проще заменить, чем например вам искать нового партнера. хотя не пугайтесь - при наличии правильной документации. а она обязательно должна быть и быть исполняемой а не просто написали и забыли - как в монологе овнера асаны.

Пример плохой ситуации в этот период.

Есть команда уже из 3х но чтото не так.пользователи не идут, кончаются деньги сида и т.д.

Лучше тогда распускать команду, даже если жалко. садится всем вместе - возможно нам приезжать к вам и думать как выходить на новый уровень.

=====

7) одним из важных этапов должен быть конфликт между вами и мной. назовем это непониманием.

возможно чтото пойдет не так и например команда не справится так как вы бы этого хотели. и это вызовет у вас вопросы в компетентности меня или возможно кого то из тимы. в первую очередь это нормально. я ничего не имею против и конечно же есть более опытные менеджеры, девы и т.д. Сомневаться это хорошо и т.д.

Это очень важный и необходимый этап в "жизненном цикле". если его не будет - это будет значить что мы не работаем на полную катушку. всегда в процессе бывают проблемы и должны быть. без проблем не бывает оптимизаций и улучшений. изначально стартап это решение проблемы.

Банальный пример.

Появляется противный баг.

Например вы сильно постарались. выступили на конференции. подписали несколько контрактов и важных клиентов. о нас написали статью и это дало резкий взрыв регистраций.

И тут валится сайт. или например ddos атака. или кто то взламал нашу безопасность(конечно лучше всего заплатить нормальную сумму заранее специалисту по безопасности чтобы он сам ломанул нас - я не испытываю тут иллюзий - все можно ломануть) и потом закрыть эту дырку.

вы конечно расстроены. вы приложили много сил. все было хорошо а теперь еще и на это нужно тратить силы. мы с командой пушим чтобы быстро решить вопрос. работаем например 1 день, второй на одних энергетиках - но проблема например только усугубляется.

+ тут начинает разрываться поддержка с недовольными клиентами.

+ кто то пишет в твиттере что стартап не серьезный и что он теряет деньги, сроки и т.д.

программисты уже на износ. я отпускаю их домой т.к. понимаю что смысла нет пилить - нужно подумать спокойно и решить эту проблему аналитически.

все на нервах и все всё принимают на свой счет.

при этом работа сервиса сильно страдает.

вот после того, как будет пройдена такого рода проблема - вот тогда можно говорить что проект выходит на серьезный новый уровень.

Для меня было бы большой честью довести ваш проект до этой проблемы и пройти ее.

*

У нас была такая ситуация. было выбран самый дешевый провайдер и решено было подключить к нему пакистан как растущий рынок.

было сэкономлено и алгоритм работал не идеально. были костыли чтобы работало одинаково.

и по паре ссылок, двух связанных аккаунтов и понятно названным хидден полям.
user_id affiliate_id trans_action)))

Как итог была ломанута бонусная система. это был не основной функционал но неприятно. к нам как разработчикам возникли вопросы.

* один раз у нас была проблема что мы выкатывали большой апдейт и по глупой ошибке были затерты(но не критические. это как вылить кофе на платье но это != сжечь его) важные данные в базе.

были бекапы и т.д. но на несколько часов система была парализована а у клиента был запланирован большой рекламный пост и большим traction и деньгами вложенными. и у нас происходит intersection. мы сидели ночь, все вернули - мы с партнером развозили сотрудников по домам а я параллельно общался на элансе с клиентом. после этого наш импрешн был испорчен. мы тогда и прекратили работу. клиент был tokyofashion.com большой медийный сайт с миллионом лайков в фб. просто такое бывает с кастомными проектами. а тот проект был еще и очень старым и функционал расширялся до нас очень криво. но и мы подкачали тоже, не спору.

но с кастомными проектами такое бывает. к этому надо относиться нормально. это как переломы рук в детстве у активных детей.

проблема то не в девах а лежит глубже. правильное решение провести анализ и настроить процесс так чтобы при подобных ошибках был запасной домен или было две одинаковых entity проекта и можно было быстро переключиться на копию, пока фикс идет на другой версии.

В этот раз такого уровня проблему мы не прошли.

Но три раза мы преодолели такую проблему. с потерями, но преодолели и в итоге получили хорошие, "живые" и готовые проекты. для меня важно чтобы с нашей, технической стороны было все хорошо. даже если сотрудничество прекратится но проект будет работать и развиваться - значит все ок.

а непонимания это нормально.

=====

денежные майлстоуны проекта

я поставлю это как кпи к которым нужно приходить. без определенных целей - не будет роста и не будут заданы правильные вопросы для бизнеса.

0 этап это пройти dead walley пока будет сложно найти клиентов, первые оплаты дизайнерам, возможно первые отказы и разбирательства

1)первый этап будет это проход первых 10к через сервис.
заплаченных дизайнерам

2) потом 10к которые заработает себе cherrybox

3) потом 200-500к заплаченные дизайнерам

4) потом нужно уже оценивать темпы по месячно

возможно для поиска первых заказов нужно нанимать сейлза на процент, общаться с теми кто ищет дизайнеров в линкедине в их разделе работы или с других ресурсов.

5) наверное следующим этапом будет поднимание следующей инвестиции аля stage а.

без доп денег будет долго но не хуже и это также будет тест того что вы движетесь в правильную сторону

нужно будет формировать уже совет директоров у которых уже есть целевой опыт в таких маркетплейсах.

возможно вам нжно в адвизоры взять бывшего сео эланса. это точно будет хороший опыт для вас.

к этому моменту нужно будет показывать стабильные темпы роста

=====