

Как попасть в ИТ без опыта работы? Часть вторая

Шаблонные функции в C++

История успеха: SoftSwiss

1 к 100: какие стартапы получают инвестиции

Стартап: BoostAnt

Askina.com: американский успех белорусского программиста

Краудфандинг по-белорусски



Легко ли начать профессиональный путь в IT без опыта работы? Часть 2

Беседовала Татьяна АНДРИЯНЧИК

Народная мудрость гласит: “Ничто так не отбивает желание работать как зарплата”. С этим легко поспорят те, кто уже работает в мире информационных технологий, а также те, кто только планирует начать свой карьерный путь в этой сфере. Желающих прийти в IT с каждым годом все больше и больше. Технические ВУЗы и IT-специальности становятся все более популярными среди выпускников школ. В IT-специалистов переквалифицируются учителя английского, инженеры и даже врачи. Готовы ли компании брать на работу людей без опыта работы? Какие профессиональные и личностные качества важны? И где получить практический навык, если без него нигде на работу не берут? На эти и другие вопросы представители шести IT-компаний в Минске — EPAM, IBA Group, Itransition, Wargaming.net, GP software.travel и R-Style — ответили в интервью. Поскольку ответов было много, мы решили разделить их для удобства чтения на несколько частей.

В этой статье мы продолжим разговор с представителями IT-компаний, которые расскажут о возможностях и перспективах трудоустройства людей без опыта работы в IT.

Елена Шмидова, руководитель группы поиска и отбора молодых специалистов EPAM Systems

— Готовы ли вы брать на работу людей без опыта в IT-сфере?

— Безусловно, и основной интерес представляют студенты. В процентном отношении EPAM нанимает порядка 50% людей без опыта от общего числа нанятых людей за год. Джуниоров мы обучаем сами, поскольку уверены в качестве работы своих тренеров. Студенты, которые заинтересованы в работе, знают, что если они хотят работать в EPAM, то самый короткий способ — это попасть на тренинг. Тем не менее, очень важно сразу определиться, какой же тренинг наиболее интересен, хотелось ли бы в будущем работать именно в этой профессии. Естественно, на 3-м курсе еще нет достаточно широкого видения профессии и знания различных языков программирования, чтобы определить, чем именно ты хочешь заниматься. Но если ты пытаешься самостоятельно разобратся в коде и видишь, что



Елена Шмидова

▲ Легко ли начать профессиональный путь в IT без опыта работы?

какая-то одна из технологий тебе ближе, чем другая, то правильно начинать двигаться в этом направлении.

— **Легко ли начать работу в IT, если у человека нет технического образования?**

— Для студентов, которые приходят для того, чтобы писать код, техническое образование — обязательно. Если говорить о тестировании, то до сих пор у нас нет однозначного мнения, кого проще обучать: студентов со знаниями английского языка, которые пришли без технического образования, либо выпускников технических вузов, но которым предстоит изучить язык. И первые, и вторые делают карьеру в EPAM, но прикладывают разное количество усилий. Гуманитариям в любом случае нужно будет осваивать различные технологии, базы данных, и даже языки программирования, поскольку иначе они не смогут развиваться дальше в профессии. И если у тебя не аналитический склад ума, то лучше в этой сфере карьеру не планировать.

— **На какие личностные качества обращаете внимание в первую очередь при приеме на работу молодого специалиста?**

— Мы пытаемся определить

мотивацию: человек пришел за знаниями и желанием продолжить карьеру у нас, или за сертификатом об окончании курсов, чтобы потом приступить к работе в другой компании. Также для нас важны такие личностные особенности, как внимательность, обучаемость, умение общаться, ведь в команде этот навык просто необходим. Но самое важное качество для нас — это желание учиться и работать. Много людей мы отсеиваем еще на этапе собеседования по телефону, поскольку, несмотря на разнообразие тренингов и готовность учить людей без опыта, мы все же предъявляем достаточно серьезные требования к кандидатам.

Важно понимать, что IT движется очень быстро. В этой сфере нужно иметь пылкий ум, чтобы действительно быть успешным. Быть посредственным программистом не получится, потому что это очень динамичная профессия. Нужно постоянно осваивать все новые и новые направления.

— **Как часто к вам приходят люди, которые кардинально меняют сферу своей деятельности уже будучи не студентами?**

— Такие сотрудники есть. Примеров много. Можно вспомнить

врача больницы, который сегодня работает в отделе по поддержке и сопровождению кода. Такие сотрудники — очень лояльные к компании люди. Потому что в определенный момент времени мы дали им шанс. Они очень мотивированы. Однако это вовсе не значит, что любой человек может в один момент переквалифицироваться из бухгалтера в программиста. Это требует огромной силы воли, самоподготовки, а также готовности снова сесть на “студенческую скамью”.

— **Какие советы дадите начинающим или будущим специалистам, которые только хотят прийти в IT?**

— Обязательно учите английский язык. И самое главное — не нужно выбирать профессию, исходя из того, что сейчас программисты получают гораздо больше, чем средняя зарплата по стране. У каждого человека есть свои особенные знания, навыки и способности, которые при определенном усилии можно использовать в любой сфере, и получать от этого удовольствие. И, если выбор все-таки пал на IT, нужно понимать, что придется очень много работать, чтобы стать первоклассным специалистом в этой сфере.

Игорь Бессараб и Анна Суцковер, R-Style

— **На какие личные и профессиональные качества обращаете внимание в первую очередь при приеме на работу молодого специалиста?**

Игорь Бессараб:

— Это зависит от конкретной позиции. Но есть два основных момента. Первое, на что мы смотрим, это насколько человек подходит нам по корпоративному духу, насколько он наш. Мы стремимся, чтобы нашим сотрудникам было комфортно работать вместе, чтобы люди подходили друг другу. И второе: важно узнать жизненную позицию человека, чем он интересуется, какой у него кругозор, чем он занимался, что ему нравилось делать, а что не нравилось, хочет и любит ли он учиться. Кстати, мы отошли от процедуры структурированного интервью со стандартизированными вопросами. Практика показала, что на рынке уже имеются такие “профессионалы”, которые ходят по различным собеседованиям и уже наизусть знают, как эти вопросы, так и ответы на них. У нас интервью — это дружественная беседа, в ходе которой мы проясняем, каковы ожидания и стремления кандидата, кем он

хочет стать и куда он хочет расти. И в случае, если устремления кандидата и наши возможности совпадают, то наши интересы встречаются, и мы с удовольствием предлагаем ему работу.

— **Как часто к вам приходят люди, у которых вообще нет технического бэкграунда, и они кардинально меняют сферу своей деятельности?**

Игорь Бессараб:

— Безусловно, профильное образование — это очень важный фактор и всегда является плюсом кандидата. Но это далеко не единственный критерий при подборе специалистов. И если составить рейтинг требований, то профильное образование вполне может оказаться на третьем-четвертом месте. Готов объяснить свою позицию. Во-первых, к сожалению, не всегда профильное образование соответствует реальным знаниям кандидата. Лично у меня создается впечатление, что иногда люди умудряются “как-то случайно” оказаться в том или ином вузе: то ли дань моде или рынку, то ли за компанию с друзьями, то ли по настоянию родителей... И в результате получается либо посредственный специалист, либо человек, активно изучающий

▲ Легко ли начать профессиональный путь в IT без опыта работы?

другие области, пробуя себя в других сферах. Результаты этих проб могут быть самыми разными.

Например, у нас есть очень хороший специалист, который пришел со специальности “Металлообра-

ботка”. В тестировании хорошо себя проявляют филологи. Таким образом, на первые места в рейтинге требований к кандидатам, я все-таки поставил реальный опыт кандидата и его жизненную позицию. Правда, такие требования очень сложно отразить в описании вакансии.

— Какие советы дадите начинающим или будущим специалистам, которые только хотят прийти в IT?

Игорь Бессараб:

— В первую очередь — учиться учиться. Другими словами, уметь учиться. И это надо очень любить. Потому что иначе не будет развития. При этом необходимо понимать, что любая учеба и развитие начинаются только тогда, когда человек сталкивается с чем-то, что до этого не знал. Это вызывает внутренний дискомфорт, иногда от этого становится неуютно и страшно. Еще в начале XX-го века К.Юнг сказал: “Защищенность, уверенность и покой не приводят к развитию”. Поэтому нужно уметь преодолевать временный дискомфорт, не впадать в панику и даже с интересом с азартом к этому относиться и, благодаря этому, расти. Именно это я называю — любить учиться. IT —

динамичная область, здесь стоять на месте — это безнадежно отстать. И еще один очень важный момент: нужно четко понимать, что на самом деле тебе нравится. Лично я глубоко убежден в том, что настоящий успех и хорошие деньги зарабатываются исключительно на любимой работе. Тяжелым каторжным трудом зарабатываются гроши. Свою специальность надо любить, потому что ты этим будешь заниматься каждый день. И если молодому специалисту не нравится его работа, и это для него это только способ заработать деньги, то я не рекомендую ему идти в эту сферу. Практика показывает, что такие люди со временем превращаются в полуроботов, и становятся малоинтересными специалистами.

Анна Суцковер:

— В IT можно найти интересную работу людям с разным складом характера. Важно найти свое. Кому-то будет интересно программировать, кому-то — тестировать, кому-то — общаться с людьми, обладая при этом техническими знаниями и навыками коммуникации. Общайтесь с друзьями, старкурсниками, которые уже работают на настоящих проектах. Интересуйтесь, на каких проектах сей-

час работают ваши друзья, какие технологии они используют на проектах. Попросите посоветовать полезную техническую литературу. Отслеживайте открытые вакансии, обращайтесь внимание, какие специалисты сейчас востребованы, какие технологии присутствуют в требованиях к вакансиям. Среди востребованных технологий выберите те, которые вам интересны. Вам будет легче их изучать. Кроме того, есть огромное число форумов, на страницах которых программисты общаются и обмениваются опытом. Будучи еще начинающим программистом, вы можете просто начинать читать и впитывать знания, пусть пока теоретические, но точно современные и которые нужны на реальных проектах. И всегда можно попробовать написать код для себя. Спросите ваших знакомых и родителей, может, им что-то нужно автоматизировать на работе: в бухгалтерии или финансах. Не столь важно, что вы будете автоматизировать, важно то, что у вас будет “свой Заказчик”, с которым вы разработаете техническое задание. Главное начинайте пробовать себя в новой для вас специальности.



Игорь Бессараб

[Обсудить](#)



Изучение шаблонных функций в C++

Jeff COGSWELL

Искусное владение Threading Building Blocks требует знания определённых аспектов C++, таких как шаблонные функции. Джефф Когсвелл (Jeff Cogswell) рассматривает методы, лежащие в основе шаблонных функций, способы их применения и каким образом они связаны с Threading Building Blocks.

Чтобы полностью понять принцип параллельной работы в Threading Building Blocks (TBB), вам следует быть хорошо знакомым с C++, а особенно с тем, как работают шаблоны.

Уже многие годы я замечаю, что по какой-то причине шаблоны кажутся чем-то загадочным, что сбивает с толку новичков. И несмотря на то, что я уверен в своих знаниях C++, и даже написал книгу об этом языке, я помню, что сам поначалу сражался с шаблонами. Но после того, как наконец их выучил, я понял, что они не так уж и сложны, и чаще всего проблема заключается в том, как их обхаживают.

Я покажу вам принцип работы одного из шаблонов в Threading Building Blocks. Но если вы впер-

вые сталкиваетесь с TBB и хотите улучшить свои знания C++, вот несколько тем, которые вам захочется рассмотреть в дополнение к основам (под "основами" я имею в виду понятие о классах, как создать новый класс, что представляют собой виртуальные функции и т.д.). Вам следует:

- Понимать, в чем заключается разница между объектами, распределёнными на стеке, и объектами, распределёнными в куче, и знать, когда нужно вызывать новый объект, а когда удалять.

- Знать, что представляют собой конструкторы копирования и как они вызываются.

- Знать, как создать и вызвать операторные функции (как дополнение, вы можете изучить

работу операторов потоков ввода-вывода).

- Иметь отличное представление о ссылках. В C++ кроме концептов значений и указателей, которые были в C, также используются ссылки. Принцип работы ссылок отличается от принципа работы указателей.

- Иметь отличное представление о шаблонах (с этим я вам помогу в данной статье).

- Понимать принцип работы дерирации по отношению к шаблонам: дерирация нешаблонного класса из шаблона, дерирация шаблонного класса из шаблона и т.д.

- Изучить стандартную библиотеку и понять принцип её работы.

- Загрузить копию стандарта C++.

Что касается последнего пункта в списке, черновые варианты данного стандарта доступны для бесплатной скачки. Они не всегда являются точными, т.к. вполне возможно, что до опубликования конечного варианта, в стандарт были внесены некоторые изменения, но по

KOSHT.com
выбирай всегда

- Ноутбуки
- Жесткие диски (винчестеры)
- Видеокарты и графические ускорители
- Мониторы
- Мобильные телефоны
- Процессоры
- Системные платы (motherboard)
- Принтеры
- USB Flash накопители
- Цифровые фотоаппараты
- Телевизоры

▲ Изучение шаблонных функций в C++

большой части всё будет совпадать. К примеру, вот один из проектов. А вот конечный вариант. Там вы увидите два официальных документа по стандартам: один стоит \$30 и описывает язык, который вам и нужен. Второй же предназначен для языковых процессоров и обойдётся в пару сотен долларов. Возможно, вам потребуется только первый документ за \$30. Если Вы серьёзно относитесь к программированию на C++, то цена себя оправдывает. Я прочитал более ранний вариант от корки до корки и убедился, что понял всё, перед тем как написать одну из своих последних книг по C++.

Функции шаблонов

Одним типом шаблонов в Threading Building Blocks является шаблонная функция, которая используется довольно часто, особенно в секции алгоритмов в справочном руководстве. Перед тем как более детально рассматривать шаблоны такого вида, давайте взглянем на упрощённую версию шаблонной функции, которая позволит вам быстрее понять принцип её работы.

Рассмотрим такую шаблонную функцию:

```
template <typename T>
void mytemplatefunction(T
instance) {
instance.myfunction();
}
```

Данная шаблонная функция называется `mytemplatefunction`, т.к. она вызывает компонентную функцию `myfunction` всего, что в ней указано. Но что можно вставить в данную функцию? Вы можете вставить экземпляр любого объекта, который имеет компонентную функцию `myfunction`. Классы обязательно должны создаваться из таких же классов; у них просто должна быть компонентная функция `myfunction`.

Когда компилятор C++ компилирует ваш код, то внутри он создаёт различные версии `mytemplatefunction` для каждого типа, который был в неё вставлен — не для каждого объекта, а для каждого типа. Взгляните на эти два класса:

```
class First {
public:
void myfunction() {
cout << "First!" << endl;
}
};
```

```
class Second {
public:
```

```
void myfunction() {
cout << "Second!" << endl;
}
};
```

Мы смогли создать два экземпляра `First`, три экземпляра `Second` и вставить любой из них в `mytemplatefunction`. Компилятор создаст две отдельные версии функции: одну для класса `First` и одну для класса `Second`.

Если мы создадим класс `Third`, у которого нет компонентной функции `myfunction`, тогда в процессе компиляции мы увидим сообщение об ошибке ещё до запуска программы.

Если вы пользуетесь [Visual Studio](#) и хотите удостовериться, что получите две разные функции, установите в своей программе точку прерывания и устраните ошибку. Когда вы дойдёте до точ-

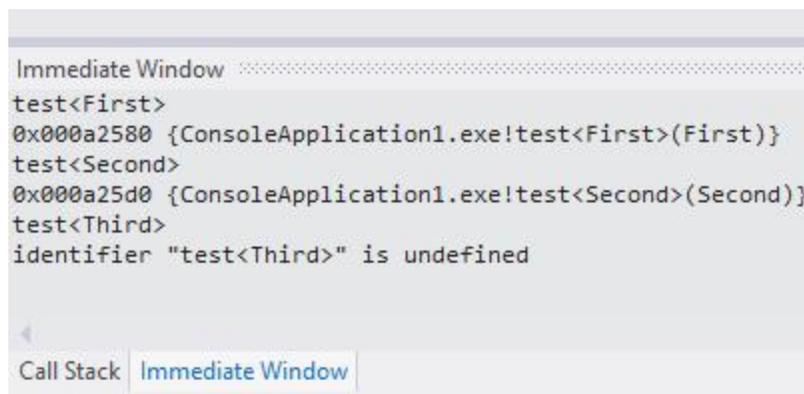
ки прерывания, воспользуйтесь интерактивным окном непосредственной отладки (Immediate Window) Visual Studio (его можно найти в меню Отладка -> Окна -> Непосредственная Отладка (Debug Menu -> Windows -> Immediate)) и введите полное уточнённое имя функции. Вот скриншот того, что я увидел (см. рис.)

Как можно заметить, две данные функции имеют различные адреса в памяти, а это и значит, что они являются разными.

Что касается Threading Building Blocks

Относительно Threading Building Blocks, это значит, что если мы хотим использовать одну из шаблонных функций, мы должны знать, в каких членах шаблонной функции будут содержаться наши

классы. В данном примере `mytemplatefunction` будет содержать одну функцию `myfunction`. Но вот что интересно: если взглянуть на заголовок функции отдельно, мы не увидим ничего, что могло бы указывать на необходимый класс. Это можно узнать, только если детально рассмотреть саму функцию или же прочитать документацию. Более того, если вы создадите класс, в котором не будет необходимого компонента, то увидите соответствующее сообщение. Но вы также увидите ошибку в шаблонной функции, где и делается запрос данной компонентной функции. Другими словами, появится сообщение об ошибке компиляции, оповещающее об ошибке в самом шаблоне. Если вы используете Threading Building Blocks (или другую библиотеку шаблонов), в результате получится ошибка компилятора в библиотеке, с которой вы работаете. Программисты, которые только начинают использовать шаблоны, на данном этапе могут растеряться, т.к. кажется, что проблема в самом шаблоне, а не в их коде, когда на самом деле проблема именно в нём.



```
Immediate Window
test<First>
0x000a2580 {ConsoleApplication1.exe!test<First>(First)}
test<Second>
0x000a25d0 {ConsoleApplication1.exe!test<Second>(Second)}
test<Third>
identifier "test<Third>" is undefined
```

Мы с удовольствием опубликуем статьи по следующим тематикам:

- Всемирная паутина
 - софт
 - мобильные устройства
 - программирование и разработка ПО
 - администрирование
 - наука
 - технологии
- и по многим другим!

Знаешь что-то
интересное?
Поделись этим
с читателями
“КВ”!

Нам не важно, студент ты или матерый профессионал.

**Главное - интересная тема и горячее
желание рассказать о ней!**

Нет опыта в написании статей? Наши редакторы помогут довести твои мысли до публикации.

Пиши: info@kv.by

Звони: (017) 203-90-10

История успеха: SoftSwiss

“Я знал, что нужно выходить на международный уровень”

Вероника ЮРЕНКОВА

Хороших примеров не может быть много, а это значит, что пора поделиться следующей историей успеха одной белорусской компании и одного успешного человека. Встречайте: SoftSwiss и ее учредитель и CEO Иван Монтик, который расскажет о продуктовом сегменте IT-рынка, о работе в сфере разработки онлайн-аукционов и казино, а также о сложностях, удачах и перспективах участия в белорусском и международном IT-бизнесе.

— С чего начиналась Ваша деловая деятельность и как пришли к созданию SoftSwiss?

— До SoftSwiss занимался рядом других проектов. Начиная с 2001 г. с создания студии веб-дизайна, над которой работали вместе с одноклассником. Просуществовала она 2 года, за которые мы успели сделать сайты для сети ресторанов Минска, в их числе “Фрески”, “Кубик” — всего двенадцать. Также создали сайты для клуба Night Star и еще нескольких компаний. Однако в целом рынок Беларуси на тот момент еще не был готов к такого рода бизнесу. Предложить услугу уже можно было, а заработать на ней — нет.

— То есть, потенциальная целевая аудитория не была готова платить?

— Да, клиенты просто недоумевали, зачем платить хорошие деньги и нужно ли платить за это вообще. В связи со сложившейся ситуацией пришло понимание, что нужно выходить на международный рынок. Однако на тот момент не было еще достаточного опыта для этого, и проект по немногу пришлось свернуть.

Следующим проектом, которым я занялся, еще будучи студентом, стала автомойка “Пит-Стоп”. Она до сих пор существует, но в 2005 г. я продал ее другому владельцу. Проект был, в принципе, успеш-

ный, мы успели наладить хорошие отношения с различными автомобильными клубами, как в Минске, так и по Беларуси в целом. Хорошо дружили с BMW-клубом, а также популярными в то время стритрейсерами. Продвигали проект, конечно же, и в онлайне. Первый клиент появился еще до официального открытия мойки, и нашел нас как раз через сайт.

После окончания университета собственными проектами не занимался. Сначала пошел поработать в “Приорбанк”. Это был полезный опыт, так как я смог увидеть крупный бизнес изнутри и успел поработать с различными предприятиями и от сельскохозяйственных направлений до строителей и девелоперов. Все это позволило понять, как работают большой бизнес и финансы. Однако в целом работа в банке была не для меня, и через некоторое время я ушел.

Спустя год взялся курировать в Беларуси украинский проект Bigmir.net — на тот момент самый крупный в Украине сеть ресурсов, включающая Корреспондент.net, Afisha.ua, KyivPost.com, а также

различные оффлайн-издания. Однако понимание ситуации на белорусском рынке у компании было не совсем правильное: они хотели быстрого и простого завоевания аудитории, без особого вложе-

точного финансового подспорья, просто благодаря знанию немецкого языка и пониманию рынка, я начал сотрудничать с немецкими заказчиками в сфере разработки. Сначала искал заказы на создание



Иван Монтик

ния средств. И именно отсутствие инвесторов заинтересованности и желания работать подтолкнули меня заняться своим делом.

— И в этот момент начинается история SoftSwiss?

— Да, не имея опыта и доста-

сайтов. Порой работали даже за 50 евро с целью хоть что-нибудь кому-нибудь сделать, чтобы можно было двигаться дальше. В общем, работали на “опыт”.

Потом компания по немногу начала расти, и мы выш-

▲ История успеха: SoftSwiss

ли на клиента из Швейцарии, который заказал скандинавский аукцион. На тот момент мы еще не знали что это, пришлось покопаться, поизучать. И в итоге мы заинтересовались этой темой. Правда, как это часто бывает, заказчик не был готов выделить столько средств, во сколько мы оценили проект. Тогда мы решили предложить сделку: мы делаем аукцион, но копирайт на код остается наш. Только на таких условиях мы согласны были вложить собственные средства. Дело пошло, и так мы начала предлагать уже свой продукт.

— Какие сложности возникали у компании на начальных этапах развития?

— На начальных этапах самая большая сложность в том, что все риски заключены в собственных накоплениях. Ты рискуешь своими деньгами, которых так немного. Главное было пробить так называемую точку, на которой уже выходишь на определенный уровень доходов и клиентов. То есть, когда понимаешь, что развился и назад уже не упадешь. К тому же свою деятельность мы начали в кризисный 2008 г. и, к счастью, он никак не помешал нам развиваться, а может даже и помог. Ведь в

тот год зарплаты по IT-рынку немало упали, и нам это было на руку: мы могли немного дешевле запустить свой бизнес.

В целом же, умения было желание и понимание того, что я хорошо разбираюсь в экономике, люблю общаться с людьми, свободно говорю на немецком, знаю также английский язык, хорошо знаком с культурой Германии. Связав все навыки воедино, я понял, что необходимо таргетировать в первую очередь именно эту страну, и в целом немецкоговорящий регион. Активно начал регистрироваться в профессиональных социальных сетях, которые поддерживаются именно в Германии. Сам звонил и предлагал услуги потенциальным клиентам. Никакого seo, просто прямой контакт.

Помимо этого мы занимались контекстной рекламой в Google Adwords. Именно мы первыми в Беларуси были официально сертифицированы компанией Google. Даже проводили семинары спривезенными из Германии специалистами и руководителем Google в Украине. Работаем с Google Adwords и сейчас. К слову говоря, за данное направление отвечает сегодня тот же человек, что и тогда. Да и многие клиенты того перио-

да остались с нами, в основном это иностранные компании.

По ходу развития SoftSwiss никакие направления мы специально не отбрасывали, а старались, как минимум, сохранять и на этом также зарабатывать.

— А как получилось, что главной офис SoftSwiss оказался в Австрии?

— Дело в том, что на том же начальном этапе развития компании у нас был заказчик из Австрии. Мы успешно выполнили для него несколько проектов, в результате которых у нас сложились хорошие отношения и, что главное в бизнесе, доверительные. Он нам предложил партнерские услуги по организации бизнеса. Мы согласились, ведь, представляясь австрийской компанией, доверия к нашей компании будет больше.

Честно говоря, были такие клиенты, которым слово “Беларусь” либо ничего не говорило, либо вызывало сомнение для подписания контракта. Все потому что они слышали и хорошее, и плохое. Да, вроде бы есть в стране специалисты, но какие — непонятно. К тому же возникали вопросы по оплате, особенно когда необходимо сначала договор подписать, потом акты сверки и т.д. И все это

в рамках строгих белорусских правил по международным сделкам. Для Европы, где в большинстве случаев можно просто выставить инвойс с оплатой, который сразу будет контрактом, это слишком сложные правила.

В итоге так и получилась Австрия. Правда, изначально для таких же целей мы рассматривали Швейцарию, откуда и название SoftSwiss. Ведь “швейцарский” ассоциируется с качеством, надежностью и финансовой стабильностью. То есть, наше имя уже говорит само за себя. К счастью, не было никаких проблем с регистрацией в австрийских органах такого названия.

— И на каких направлениях сосредоточилась компания?

— Мы начали развивать направление аукционов и практически свернули стороннюю разработку. Лишь изредка, беремся за другие проекты. Так, например, весной-летом этого года мы напрямую сотрудничали с Western Union (Канада). Также совсем недавно мы взялись делать проект по онлайн-клинике для российского заказчика. Нам это интересно и, конечно же, выгодно. Однако, как правило, заказов на разработку мы не ищем.

В целом, мы достаточно развили направление аукционов. У нас в портфолио сейчас практически все виды, которые существуют на рынке: начиная от игровых до классических, торговых и тендерных площадок.

Плавно от работы над аукционами мы перешли к работе над проектом онлайн-казино. Имея опыт в сфере игровых аукционов, мы осознавали, что рынок большой и продолжает расти. К тому же азарт присущ всем людям, и это вряд ли изменится. Тем более, свою роль сыграл своеобразный толчок со стороны белорусского IT-комьюнити, связанный с продажей компании Viaden. Мы заранее следили за этой сделкой и, как нам показалось, в Беларуси освободилась ниша.

Тогда мы подумали, почему бы не попробовать? Подсчитали и подготовили необходимые финансы, разработали план, на брали людей, и, соответственно, начали разрабатывать продукт с нуля.

Сегодня своим клиентам, которые хотят запустить свой онлайн-бизнес или расширить свой парк игр, мы предлагаем готовые решения. Конечно, мы прислушиваемся к индивидуальными требованиям заказчика, что-то

▲ История успеха: SoftSwiss

внедряем, но в целом компания предлагает универсальный продукт.

— **А расскажите подробнее об онлайн-казино: как развивалось направление, каких успехов уже удалось добиться?**

— Мы сделали платформу для онлайн-казино и сертифицировали ее в австралийском агентстве iTech Labs. Официальный сертификат принимается многими мировыми юрисдикциями. Также разработали различные игры, причем более 30 всего за один год! Из них три — мультиплеерные. Мне кажется, неплохой показатель.

Старт разработки состоялся в прошлом сентябре, а уже в феврале мы поехали на выставку Ice Totally Gaming, которая является лидирующей в данной индустрии. Главной целью поездки было представить наш продукт, что мы и сделали. После выставки мы вернулись воодушевленными как хорошим спросом и большим рынком, так и тем, что нас отлично восприняли. И буквально через месяц после мероприятия мы получили первый контракт.

Сегодня же география клиентов по онлайн-казино весьма обширна: Япония, Гонконг, Индия, Финляндия, Германия, Колумбия и

Израиль. Есть еще потенциал выхода на мексиканский рынок. А ведь прошел всего только год! Что же касается клиентов из Беларуси, то их можно сказать нет.

Как я, так и вся команда SoftSwiss воодушевлены успехами компании. Мы не просто работаем, мы постоянно видим результат. Сейчас мы инвестируем большие деньги в дальнейшее развитие проекта казино. Мы набрали

еще людей и планируем дальше расширять парк игр и интегрироваться в разные сторонние платформы. То есть, развиваться так, чтобы было удобно работать нам с нашими клиентами, и им с нами, и чтобы мы всегда могли предложить им больше, чем наши конкуренты. К слову говоря, последние представлены лишь на мировом рынке. Что же касается Беларуси, здесь их как не было, так и нет.

— **Но и клиенты SoftSwiss сосредоточены за рубежом: с Беларусью Вы не работаете?**

— Тут не то, что мы с белорусами не работаем, скорее они с нами не работают. По всей видимости, до онлайн-версии казино Беларусь просто еще не дошла. В нашей стране больше развивается оффлайн-рынок, а к нему мы никакого отношения не имеем.

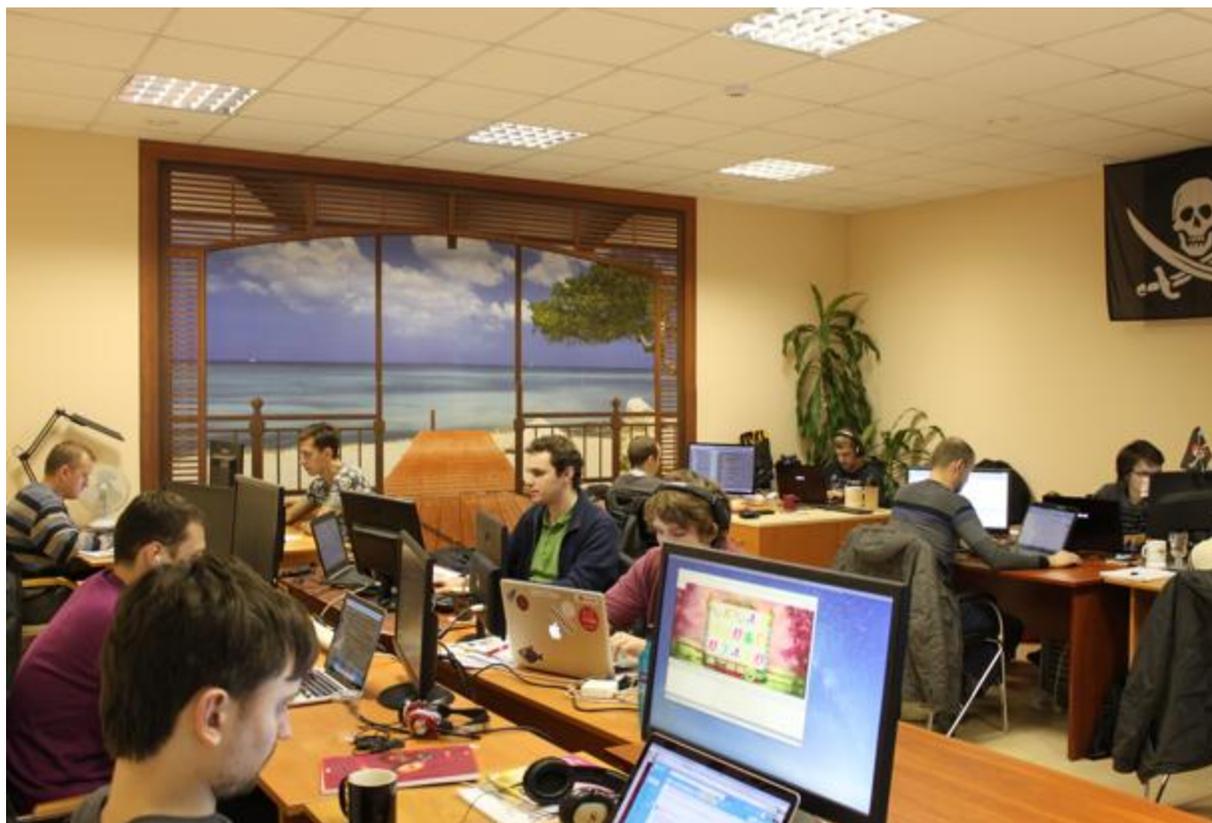
— **Сколько человек сегодня**

включает команда SoftSwiss?

— Вот на днях взяли двух новых людей, и сейчас в компании работает ровно 30 человек. Много это или мало — трудно сказать. В сравнении с такими крупными игроками, где работает от 100 до нескольких тысяч человек (взять тот же Ерат), конечно, нас немного. Но с другой стороны, для продуктовой компании много людей и не требуется. Продукт разработан, и мы его развиваем, а это значит, что нам нужны лишь ресурсы для его поддержки и дальнейшего развития. К тому же, в компании очень низкая текучка кадров, на уровне какой-то погрешности. Основная команда, которая начинала, со мной и росла, — она вся здесь.

— **Как удалось добиться этого?**

— Не то чтобы мы работаем над этим специально и пытаемся развить корпоративный дух, нет. У нас просто хорошие дружеские отношения и атмосфера домашнего уюта. Мы общаемся на равных (что уже должно, наверняка, подкупать), все участвуют в процессе, обсуждают новые фишки. Каждый всегда может подойти и высказаться. Схема “вы программируете, а мы задачи ставим” нам не подходит.



▲ История успеха: SoftSwiss

Есть, конечно же, и множество других преимуществ для сотрудников в нашей компании. Например, международные поездки на выставки: в январе будем участвовать на мероприятии в Германии, в феврале — Лондон и т.д. То есть хорошо то, что не только руководство разъезжает, но и сотрудники. Тем более это интересно и полезно: посмотреть, как работают и что предлагают другие компании.

— Ана обучение сотрудников отправляете?

— По поводу обучения — это интересный момент. Я слежу за тем, что есть в Беларуси, какие тренинги и семинары проводятся. Определенная их часть, конечно, выглядит интересно, однако я ни разу не сталкивался с тем, чтобы на каком-то из подобных мероприятий смогли научить чему-то тому, что мы не можем изучить сами в команде в процессе работы. Хотя, я вполне согласен и с тем, что, возможно, стоит отправлять сотрудников на встречи с какими-нибудь опытными известными специалистами. Однако пока в этом потребности особой нет: все слишком вовлечены в разработку, в продукт, в продажи. Всем и так интересен наш процесс работы, тем

более мы пробуем новые технологии, стараемся их внедрять. Другими словами, развиваемся самостоятельно.

— Какие планы на будущее у компании SoftSwiss? Какие проекты планируете развивать?

— Пока мы собираемся глубже развивать направление аукционных, войти в корпоративный и тендерный секторы. То есть, начать работу с компаниями, которые регулярно или время от времени проводят внутренние тендеры: на закупку компьютеров, сельхозтехники и т.д. — чего угодно. Для нас это направление весьма интересно. Но тут также будет работа не локальная и даже не с российскими клиентами, а именно с западными.

Также очень интересуемся Bitcoin-темой. Уже есть несколько клиентов, которые запустили казино на Bitcoin. Хотим глубже уйти в это направление, так как оно может дать новый хороший толчок. Еще следует сказать, что в ноябре в Минске будет проходить международная выставка Russian Gaming Week. И там я буду проводить конференцию, как раз на тему Bitcoin для онлайн-казино.

И, конечно, гейминг-бизнес. Он активно растущий: рост составля-

ет более 30% в год, а онлайн сегмент растет еще быстрее. Поэтому продолжим развивать парк игр, а также различные модули на базе платформы. Например, сейчас разрабатывается модуль виртуальных скачек на лошадях с достаточно реалистичной моделью 3D-бегов, которую мы создавали в течение последних 8 месяцев.

— Как бы вы в целом охарактеризовали IT-рынок Беларуси?

— Смотря с какой стороны его анализировать. Спрос по отношению к мировому рынку маленький и неинтересный, причем как в нашей продуктовой нише, так и в любой другой. Что же касается качества знаний и исполнения в этой области, то наш рынок практически на уровне мирового. Точно не хуже чем американские и канадские компании, а то может и лучше. Мы видим продукты других компаний и сравниваем с ними, что делаем сами, и, честно сказать, не уступаем. Да и работа конкретно в нашей компании во многом поставлена лучше. Качество белорусского IT-производства очень высокое.

В Беларуси много хороших компаний. Меньше продуктовых, но, думаю, эта тенденция будет меняться. Потому что выживать

на аутсорсинге крупным компаниям несложно, у них уже набраны обороты. А если сейчас начинать с нуля работу в этом направлении, то это достаточно сложно, и мало шансов на успех. Тем более, в IT-секторе сильно растут зарплаты, поэтому через пару лет, как мне кажется, аутсорсинг просто не сможет предложить достойную оплату труда. По крайней мере, это приведет к тому, что в продуктовых компаниях будут более сильные и серьезные специалисты, то есть, лучшие кадры. К тому же разница зарплат понемногу нивелируется между Западом и нашей страной, в итоге маржа, на которой аутсорсинговые компании зарабатывают, все меньше и меньше.

— В завершение нашего интервью, что бы вы, как опытный специалист, посоветовали молодым стартаперам?

— Наверное, не будучи сильно инновационным в своих советах, но главное — это верить в свою идею, это во-первых, а во-вторых, хорошо ее понимать. У нас было несколько молодых клиентов, которые покупали продукт, запускались и через 2-3 недели закрывались, потому что не до конца понимали, зачем это нужно и как с

этим работать. Ну и, конечно же, реальная работа: не то что “с 8 утра до 8 вечера” и все, “я устал”. Нужно упорство. Используйте, как инновационные, так и традиционные инструменты, и для продвижения, и для развития в целом. Читайте успехи других компаний и делайте выводы на их примере.

Понятно, что кому-то везет, кому-то нет. Но, мне кажется, что не везет тем, кто мыслит негативно. Мыслите позитивно — и все будет хорошо.

И не следует ждать, что кто-то придет и даст денег на вашу идею. Я бы вообще советовал на первых порах избегать инвестиций (если только не суперидея!). На более поздних этапах, главное, ко всему подходить с мозгами и стараться не терять контроль за финансами. Ну и стоит знать, что клиенты и партнеры бывают разными, могут встретиться и те, кто обманет. От всего не застрахуешься. Однако лично я верю, что хороших людей больше.

О работе студентов в компании SoftSwiss читайте в другом интервью на страницах “Компьютерных вестей”.

МЕНЕДЖЕРАМ

Комплексный Интернет-маркетинг

60 часов

УЦ “БелХард Групп”

Основы бизнес-анализа при разработке программного обеспечения

Диплом Международного института качества. 3 уровня по 48 часов

ЦОТ “БелХард Групп”

Построение системы менеджмента качества при помощи Business Studio

3 учебных дня

ЧП “СТАМ Софт”

Принципы управления проектами

5 учебных дней, 36 часов

Учебный центр IBA

Проектирование системы управления компанией в Business Studio

3 учебных дня

ЧП “СТАМ Софт”

Управление проектами при разработке ПО

Диплом Международного института качества. 3 уровня по 60 часов

ЦОТ “БелХард Групп”

Управление рисками в ИТ-проектах

ЦОТ “БелХард Групп”

СПЕЦИАЛИСТАМ

Авторизованные курсы Microsoft

Более 30 курсов по разным направлениям

Учебный центр IBA

Администрирование Linux

Сертификат. 1,5 месяца (18 занятий)

ОЦ “Айти Эксперт”

Администрирование Oracle

40 часов

УЦ “БелХард Групп”

Использование сетевого оборудования Cisco. Части 1-2

5 учебных дней, 40 часов

Учебный центр IBA

Академия 1С-Битрикс

Серия курсов “1С-Битрикс: Управление сайтом”. 6 курсов для разных специалистов. 1–4 учебных дней

Компания “Новый сайт”

Приложения для iPhone: разработка и программирование

56 часов

УЦ “БелХард Групп”

Разработка приложений для платформы Android

60 часов

УЦ “БелХард Групп”

Система информационной безопасности

5 учебных дней, 36 часов

НПП “БелСофт”

SEO-продвижение

2 месяца, 60 часов

ООО “Шипалекс”

Промышленная разработка ПО

2 месяца, бесплатно

ITransition

НАЧИНАЮЩИМ

1С: Бухгалтерия: Программирование

42 часа

Институт Бизнес-Технологий

Java-программирование для новичков

1,5 месяца, 40 часов

ООО “Шипалекс”

Основы программирования на Java

60 часов

УЦ “БелХард Групп”

Графический дизайн в Photoshop и CorelDraw

1,5 месяца, 45 часов

ООО “Шипалекс”

Web-дизайн (комплексный курс)

72 часа

УЦ “БелХард Групп”

Web-дизайн: HTML, CSS, Flash, Action-Script

96 часов

ОЦ “Юниверсум”

Базовый SEO-курс

58 часов

Институт Бизнес-Технологий

Видеомонтаж для начинающих

40 часов

Институт Бизнес-Технологий

Компьютерное проектирование

36 часов

ОЦ “Юниверсум”

1 к 100: какие стартапы получают инвестиции

Беседовал Вадим СТАНКЕВИЧ

На прошедшем недавно в Москве форуме “Открытые инновации” состоялся финал международного конкурса GenerationS, в котором принимали участие и белорусские команды. Какие же проекты в этом году удостоились солидных денежных призов и внимания инвесторов? Об этом “Компьютерным вестям” рассказал Александр Мелешенко, руководитель центра развития высокотехнологичных проектов IT House БГУ.

— Александр, что лично вас больше всего впечатлило на московском форуме?

— Наверное, это уровень и размах мероприятия. Сейчас Россия прилагает усилия, чтобы стать удобным и привлекательным местом для создания инноваций, поэтому тратит на это большие деньги. Впечатлили площадь (как несколько наших “ВДНХ”) и качество экспозиции. На форум приехали ведущие бизнесмены и политики со всего мира. Достаточно сказать, что в панельных дискуссиях участвовали Дмитрий Медведев, премьер-министры Франции и Финляндии.

— А в каком качестве вы участвовали в этом форуме?

— IT House пригласили на фи-

нал конкурса, так как мы являемся организаторами его белорусского трека. GenerationS — это амбициозная попытка Российской венчурной компании создать на территории пост-советского пространства “стартап-поколение”. Конкурс охватил все регионы России, и, как они говорят, “ближнее зарубежье”. Из более чем полутора тысяч проектов, подавших заявки, в полуфинал попали только 70, среди них было и три белорусских. Эти проекты проходили программу акселерации в Москве. Потом из них выбрали 15 проектов (плюс еще 4 проекта прошли со второй попытки) — они и выступили на Московском форуме. В финал белорусские команды уже не попали, но увидев, как работа-

ет эта “кухня”, на какие факторы обращают внимание эксперты, я пришел к выводу, что у нас в Беларуси есть стартапы, которые вполне могут пройти в финал в следующем году.

— Кто же стал победителем конкурса?

— На первом месте оказался проект ребят из Новосибирска ApperCode — это платформа, позволяющая значительно ускорить разработку мобильных приложений. На мой взгляд, более интересный стартап WayRay получил третье место. Устройство проектирует навигатор и приборы автомобиля на его лобовое стекло, что позволяет вам ехать “по лучу”. Команда уже получила предложение от Mercedes и BMW. Авторы проектов, занявших первые три места, разделили призовой фонд в размере 5 миллионов российских рублей.

— Стартаперы на форуме — классические молодые “гики”?

— Стартапер сегодня — уже не “вечный студент”, который ходит со мероприятиям со своим ноутбуком. На программе акселерации, организованной для полуфиналистов конкурса в



Александр Мелешенко

▲ 1 к 100: какие стартапы получают инвестиции

API Moscow в октябре я с удивлением увидел, что даже 50-летние профессора не боятся называть стартаперами, а часто ведут себя энергичнее, чем их 18-летние кол-

за дороговизны исследований и длительного периода клинических испытаний этого не произошло. Сейчас с инвестиционный фокус начал смещаться в сферу hard-

своих проектов, понимаешь, что ситуация улучшается. Каждую неделю к нам приходят на консультацию 2-3 новых команды. Такого не было год или два назад.

— **А много ли в Беларуси стартапов, ориентирующихся на внутренний рынок?**

— В Беларуси маленькая аудитория пользователей, это служит естественным ограничителем. Если стартап ориентируется на внутренний B2C-рынок (например, нишевые интернет-проекты), то часто ситуация, с которой он сталкивается, можно описать как “маленькие трудные деньги”. С другой стороны, выход на другие рынки всегда сопряжен трудностями, а для ряда бизнесов важно физически присутствовать в регионе. По этому у большинству проектов лучше начинать с наиболее знакомого для себя рынка — своего города, страны. Затем, “обкатав” бизнес-модель и, возможно, выйдя на безубыточность, можно думать о расширении.

— **В чем самая большая проблема белорусских стартаперов?**

— Мне кажется, в нехватке бизнес-компетенций. Часто они хорошие разработчики, но не бизнесмены. Многие по-прежнему смот-

рят на проект с технической стороны, упуская главное — он должен быть бизнесом. Сказывается здесь и отсутствие бизнес-культуры, которая формировалась на Западе столетиями, а мы только начинаем этот путь.

Еще одна “наша” проблема — стресс и психологическая неготовность основателей к успеху. К примеру, требуется быстро выпустить на рынок продукт с минимальным набором функций, пока открыто окно возможностей. А стартапер

медлит, занимается какими-то незначительными доработками. Или вообще не верит, что у него может получиться, следовательно, вкладывает в проект мало энергии — и тогда он действительно не получается. Я рекомендовал бы молодым предпринимателям делать быстрые итерации (вынося после каждой из них урок для себя), не бояться ошибок и не смотря ни на что — верить в себя.

Об IT House

Площадка в центре Минска для развития стартапов и инициатив в сфере информационных технологий. Закладывает основу взаимодействия образования и бизнеса: через работу в проектах, лабораториях, семинарах происходит обмен знаниями, обучение и менторство, совместная деловая активность. Экспертный совет IT House объединяет известных белорусских и российских предпринимателей. Является организатором национального конкурса Belarus Startup и серии мероприятий для авторов высокотехнологичных стартапов. Включает бизнес-акселератор для развития наиболее перспективных проектов. IT House работает на базе Белорусского государственного университета.

леги! Я лично усматриваю в этом переход “мышлению капитализма”: ученые поняли, что их экспертиза в той или иной предметной области является конкурентным преимуществом, и захотели создать успешные международные компании на основе своих знаний.

Еще один важный тренд — эра “чистого” софта заканчивается. Долгое время считалось, что на смену ИТ придут био-технологии, в эту сферу будут направлены основные денежные потоки. Но из-

wege. Две трети стартапов, представленных в финале, имели “железную” составляющую. Они прошли невероятно сложный отбор в финал — 1 проект к 100 — т.к. имели “формулу”: глубокая компетенция в предметной области (медицина, машиностроение, энергетика) плюс ПО.

— **В целом, на ваш взгляд, в Беларуси стартап-культура развивается, или скорее нет?**

— В целом, развитие есть. Даже просто глядя на то, как стартаперы стали делать презентации

[Обсудить](#)



Boostant — онлайн-инструмент для создания конкурсов в социальных сетях

Беседовал Вадим СУДНИЦКИЙ

Boostant — стартап хотя и белорусский, но ориентированный совсем не на Беларусь. Как обычно, “Компьютерные вести” узнавали о жизни этого стартапа из первых рук — от его основателей.

— Когда Boostant.com начал свою работу?

— Мы запустили бета версию Boostant в ноябре 2012. Это была уже версия, которой можно было пользоваться для создания конкурсов. В апреле 2013 мы сделали наш сервис платным.

— Почему вы решили организовать свой стартап? Как родилась эта идея?

— Если отвечать кратко, то можно сказать, что идея берет начало с желания написать собственный продукт. Окончательно оформилась после небольшого брейнсторминга и основывалась на личном опыте и потребностях одного из основателей Boostant Сергея.

Теперь немного об истории возникновения идеи. Проект начинали совсем небольшой командой из трех человек: два раз-

работчика (Дмитрий Хоменок и Олег Курьян) и маркетолог (Сергей Колонтай). У каждого из нас достаточно солидный опыт (более семи лет) в соответствующих областях. С Димой мы познакомились на моей предыдущей работе. Работали над одним проектом. Сергея я знал еще с университета: пытались запустить собственное дело, связанное с интернет-маркетингом.

Свел нас вместе неожиданно появившийся аутсорсинг-проект, с которого мы и начали совместную работу. Примерно в течение двух лет мы пробовали себя в аутсорсинге: фактически, помогали за деньги заказчикам разрабатывать собственные продукты. Мы постепенно перестали мыслить категориями наемных работников и мечтали о собственной компании. В процессе работы у нас начало

формироваться понимание, что нам аутсорсинг как таковой не интересен.

В результате мы решили сделать пивот в сторону собственного продукта. Мы выдали себе задание — составить список идей для продуктов, которые мы хотели бы запустить. После обдумывания, собрались вместе и озвучили их. В результате было решено реализовать идею Сергея.

Идея появилась благодаря его предыдущему опыту в интернет-маркетинге. На своих прошлых проектах он привлекал трафик с помощью контекстной рекламы и поисковой оптимизации. Но вскоре понял, что у такой рекламы есть большой минус. Она не в полном объеме решает задачи вовлечения новых пользователей и, главное, их удержания. Другое дело — игровая реклама! Таким образом, он начал проводить промо-акции в интернете. Пользователям предлагалось выполнить какое-то действие, в результате которого один счастливчик получает приз от компании-организатора.

С помощью такой игровой ме-

ханики происходит не только вовлечение в продукт, но и приобретение новых клиентов за счет сарафанного радио. Остались даже цифры из одного кейса. Приобретение одного клиента с помощью проводимых промо-акций стоило нам 0.5 доллара, в то время как с помощью контекстной рекламы такой клиент обходился нам в среднем 3.25 доллара. Выигрыш был 650% на то время.

Сейчас такие промо-акции (в Рунете их называют конкурсами, хотя это не совсем верно) много кто проводит. Чаще всего их проводят в форме сообщения на стене в социальной сети. У такого формата есть ряд недостатков:

- 1) Невозможность сбора более детальной информации об участнике (например, e-mail).
- 2) Необходимость вручную обрабатывать и анализировать данные о пользователе (отметки “Мне нравится”, комментарии).
- 3) Невозможность проведения сложных опросов с использованием игровой механики.
- 4) Такие сложные игры, как фото-конкурсы, со сложными сце-

нариями выбора победителей (с привлечением судей, путем публичного голосования) проводить с использованием стандартных средств соцсетей очень накладно, и требуется постоянный контроль за участниками.

5) Также невозможен сбор статистики об эффективности акции (сколько человек увидело акцию, сколько заинтересовалось и т.п.)

6) Да и в целом большинство конкурсов, которые проводятся в соцсетях, выглядят непрофессионально.

Мы решили сделать инструмент, который позволит создавать конкурсы, лишённые всех этих недостатков, и будет прост в использовании.

— Расскажите, пожалуйста, о проекте подробнее, так как основная информация доступна пользователям только после регистрации.

— Как я уже сказал ранее, Boostant — это онлайн-инструмент для создания конкурсов в социальных сетях. После прохождения бесплатной регистрации вы сможете выбрать тип конкур-

▲ Boostant — онлайн-инструмент для создания конкурсов в социальных сетях

са (розыгрыш, фото-конкурс, конкурс отзывов или видео и т.п.).

Далее с помощью простого пошагового мастера запустить его в виде отдельной посадочной страницы, встроить в свою страничку компании на Facebook или разместить на своем сайте в виде плавающего элемента.

В результате уже через 15 минут у вас будет доступен конкурс, полностью готовый для участия. Вам останется только опубликовать новость о нем по своим каналам (соцсеть, новостная рассылка, реклама и т.п.).

Как выглядит акция, созданная за 15 минут, вы можете посмотреть [тут](#). Учтите, что это только лишь образец, и никакого приза мы не обещаем :)

— Есть ли у Boostant.com конкуренты? Чем ваш проект отличается от них?

— Конечно, конкуренты есть. Совет всем стартаперам: необходимо свыкнуться с мыслью, что любая гениальная идея, которая возникла у вас в голове, уже возникла или вскоре возникнет у кого-то другого. И очень вероятно, что кто-то уже реализовывает ее.

Ниша онлайн промо-акций, в

которую мы вошли с нашим продуктом, не нова. На западе она более развита, на территории СНГ — только начинает развиваться.

На западном рынке конкурентов больше, в СНГ они только начали появляться. Наши ключевые отличия от конкурентов:

1) Качественная техническая поддержка. Наш основной фокус — клиентоориентированность. Это то, чем мы занимались годами до стартапа, и то, в чем мы являемся профессионалами.

2) В отличие от некоторых наших конкурентов, сервис очень прост в использовании и не требует каких-то специфических знаний о соцсетях, программировании и т.п. Любая домохозяйка сама может запустить свой конкурс.

3) И в дополнение еще одно очень важное отличие: мы берем оплату только за результат. Т.е. вы платите за каждого конкретного участника (причем первые сто участников — пока бесплатно). Если никто не поучаствовал, то и платить не нужно.

— С какими проблемами вам пришлось столкнуться в процессе работы над своим стартапом?

— Самая первая трудность, с которой мы столкнулись — это сложность в объяснении нашего проекта для широкой аудитории. Это связано с тем, что наш продукт нишевый для B2B-рынка. Поэтому его не так легко понять и объяснить за стандартные 60 секунд презентации.

Вторая сложность в том, что рынок, который нам ближе всего — рынок Беларуси, еще не был готов к подобного рода сервисам, и необходимо было (и приходится сейчас) обучать пользователя.

Ну, и контролировать, что сервис используется в должных условиях. Наш сервис — это инструмент, который необходимо правильно использовать.

— Какие известные белорусские компании пользовались вашими услугами?

— Изначально мы ориентировались на западный рынок. В связи с этим наш сервис тесно интегрирован с популярной на западе социальной сетью Facebook. В Беларуси эта социальная сеть только начинает набирать популярность среди компаний. Плюс конкурсы мало запустить, их необходимо продвигать (это не наш фо-

кус). Поэтому касательно белорусского рынка, мы активно ведем переговоры с интернет-маркетинговыми агентствами о включении нашего инструмента в стандартный пакет услуг по продвижению компании в социальных сетях.

Если же выйти за рамки Беларуси и посмотреть на Запад, то для примера, одним из наших клиентов является крупная сеть магазинов (60 физических магазинов в Ирландии и Великобритании) по продаже детских игрушек. Как правило, конкурсы проводятся каждую неделю и используются для вовлечения существующих фанатов, а также привлечения новых. За 2 месяца сотрудничества с нами база подписчиков у магазина выросла на 40 000 фанатов!

— На данный момент вы добились того результата, к которому стремились за такой период?

— У нас есть вполне определенная цель (кроме захвата мира :) — обеспечить стабильный ежемесячный приток денег и выйти на самоокупаемость. С учетом того, что реально механизм оплаты был подключен в апреле, а активно

маркетингом мы начали заниматься только месяц назад — на текущий момент успехи очень даже неплохи.

Если быть критичным к себе, то хотелось бы ускорить развитие нашего сервиса. Сейчас мы как раз обсуждаем возможные варианты.

— Почему изначально открывается страница на английском языке? В целом, какая у Boostant.com аудитория?

— Если вы не зарегистрированы, то сайт откроется на языке по умолчанию, который настроен в вашем браузере.

Что касается нашей аудитории: до конца сентября основу наших пользователей составляла англоговорящая аудитория. Собственно, мы изначально и шли на запад. Но уже как месяц мы активно работаем со странами СНГ (Украина, Россия, Беларусь), и теперь русскоговорящих стало больше.

— Интересный логотип. Вы его разрабатывали сами?

— Логотип по нашему техническому заданию сделала [Ольга Тумилович](#). Мы очень довольны результатом.

Название нашего сервиса

▲ Boostant — онлайн-инструмент для создания конкурсов в социальных сетях

состоит из двух составляющих:

1) boost — означает “ускорение”. Смысл в том, что наш сервис придаст ускорение развитию вашего бизнеса за счет быстрого увеличения базы потенциальных клиентов;

2) ant — переводится с английского, как “муравей”. Очень трудолюбивое насекомое, которое способно тащить на себе больше собственного веса и способно выполнять самую сложную работу. Собственно то, чем занимается наша команда для клиентов.

В результате у Оли родился такой логотип. Он смотрится очень выигрышно и со вкусом. К тому же, учитывает все наши требования.

— **Какие у вас планы относительно Boostant.com в дальнейшем?**

— Пока озвучу только краткосрочные планы.

С технической стороны — это дополнить наш сервис необходимым и для наших клиентов возможностями, чтобы еще больше

повысить его ценность. Мы уже получили многочисленные отзывы и предложения от наших клиентов, на основании которых мы выстраиваем нашу дальнейшую разработку.

Со стороны маркетинга — это активное продвижение нашего сервиса на территории СНГ. Собственно, сейчас мы этим и занимаемся. Ну и, конечно же, на очереди активные маркетинговые ходы в сторону западного рынка. Несмотря на присутствие конкурентов, там еще работы непочтый край.

Сейчас мы также активно ищем партнеров по продвижению нашего сервиса. Если среди читателей есть заинтересованные лица, то будем рады обсудить возможности по сотрудничеству. Наши контакты находятся на сайте www.boostant.com/ru/.

— **Что бы Вы хотели посоветовать тем, кто запускает свой стартап?**

— Многие ребята начинают за-

ниматься стартапом, толком не понимая, чего они хотят. Нет конкретного плана. Я сам не сторонник написания подробных бизнес-планов, но очень важно перед началом работы четко понимать, как скоро и чего ты хочешь достичь. Причем надо ставить перед собой реалистичные цели и не грезить о неожиданно свалившихся миллионах. Будет много работы: и до запуска проекта, и после запуска, и даже когда вы выйдете на IPO. С каждым новым клиентом будет все больше ответственности. Готовы принять это — начинайте работать, нет — лучше поднабраться опыта в какой-то хорошей компании.

Еще очень часто замечаю, что многие IT-стартапы (подчеркиваю, IT) считают своей целью получение инвестиций. Это полная ерунда. В IT-бизнесе при хорошей команде можно сделать все своими руками и без инвестиций. Конечно, тут вопрос в скорости выхода на рынок, но ваш собственный

бизнес-план развития никогда не должен опираться на внешние инвестиции.

Те успешные стартапы, которые я знаю, либо никогда не получали инвестиций, либо получили их уже после того, как стали успешными. Изначально занимайтесь делом с пониманием того, что рассчитывать можно только на себя и свою команду. Кроме вас, никого нет! Конечно, участвовать в многочисленных стартап-конференциях, питчах и т.п. нужно. Но целью должно быть не получение инвестиций, а оттачивание навыков продажи своего продукта. Общение — вот ключевой навык для стартапера, который хочет продать свой продукт. Именно он оттачивается на конференциях, стартап-школах, стартап-тусовках и т.п.

И еще один очень важный момент, который проговаривается во многих книгах по стартапам, практически на всех конференциях. Но я не встречал еще ни одного стартапера, который полноценно применил бы это для своего первого проекта. *Начинайте продавать до того, как начали разработку!* Нарисуйте прототип. Благо, сейчас для этого есть масса

инструментов (лично мне нравится Axure). Определите своих клиентов и идите с этим прототипом к ним, поговорите с ними, задайте вопросы по ценности вашего продукта, спросите рекомендации по изменению, спросите, за сколько он готов купить ваш продукт. И уже только с минимум 10-20 мнениями (я сейчас говорю о B2B-продукте, для B2C эта цифра должна быть на порядок больше) начинайте разрабатывать продукт.

Советы выше очень простые, их очень легко понять, но, как оказалось, сложно принять. Как я убедился на собственном опыте, каждый стартап проходит некий эволюционный путь, в процессе которого он осознает все простые истины за счет собственных ошибок. В нашей команде есть даже мнение, что каждый начинающий стартапер обязан наступить на те же грабли, что и остальные. Своего рода посвящение :)

Желаю удачи всем тем, кто начинает свой бизнес или находится уже в процессе реализации своей идеи!

[Обсудить](#)

Центр Обучающих Технологий
Профессиональная подготовка по программированию, тестированию, веб-дизайну, английскому языку "БелКард"

(017) 395-84-26
(029) 684-84-26
(029) 544-84-26

Microsoft BI разработчик

Полная занятость, гибкий график
EPAM Systems

C++-программист

Полная занятость
Applied Systems

C/C++-разработчик

Полный рабочий день, для студентов — от 30 часов/
неделю
ltransition

Разработчик C++

Полная занятость. Могилев
Awem-Studio

C#-, ASP.NET-/WinForms-программист

Полная занятость
BelHard

ASP.NET(C#)-разработчик

Полный рабочий день, для студентов — от 30 часов/
неделю
ltransition

Middle/Senior .NET Developer

Полная занятость, гибкий график
EPAM Systems

.NET-разработчик

Полный рабочий день, для студентов — от 30 часов/
неделю
ltransition

Java-разработчик

Полный рабочий день, для студентов — от 30 часов/
неделю
ltransition

ASP.NET C# программист

Полная занятость
Открытый контакт

ASP.NET C# Developer

Полная занятость
Открытый контакт

JAVA(J2EE)-программист

Полная занятость
BelHard

RНР-разработчик

Полный рабочий день, для студентов — от 30 часов/
неделю
ltransition

RНР-программист

Полная занятость
BelHard

Python-программист

Полная занятость
BelHard

Ruby on Rails-разработчик

Полный рабочий день, для студентов — от 30 часов/
неделю
ltransition

Гейм-дизайнер

Полная занятость. Могилев
Awem-Studio

Web-дизайнер

Полная занятость
Открытый контакт

Комьюнити-менеджер

Полная занятость. Могилев
Awem-Studio

Специалист по тестированию ПО

Полная занятость
BelHard

Специалист по тестированию

Полная занятость, гибкий график
EPAM Systems

Тестировщик ПО

Полная занятость
Applied Systems

Специалист по тестированию ПО

Полная занятость
Открытый контакт

ИТ-специалист, сисадмин

Полная занятость
BelHard

Support Engineer

Полная занятость, гибкий график
EPAM Systems

Специалист по работе с клиентами

Полная занятость
Открытый контакт

Специалист по маркетингу и рекламе

Полная занятость
Открытый контакт

Менеджер по рекламе

Полная занятость
Открытый контакт



Askuna.com: американский успех белорусского программиста

Беседовал Вадим СТАНКЕВИЧ

Американская компания Askuna.com, занимающаяся переводами и основанная белорусом, планирует открыть представительство в Минске. О том, зачем ей офис здесь, и о трудностях пути к успеху “Компьютерные вестки” расспросили основателя Askuna.com — Алексея Бурана.

— Для начала, расскажите немного о себе. Как давно вы в ИТ-бизнесе?

— Я родился в Беларуси и жил в Минске до 20 лет. 2001 году уехал в США, в тот самый момент, когда упали башни-близнецы. Был шокирован тем, какой моральный и психологический удар потерпел Нью-Йорк.

Поступил в институт. Там в первом же семестре пришла в голову идея организовать свой собственный бизнес. Своими силами (так как заимствованных денег не было) смастерил первый веб-сайт и разместил его на бесплатном хостинге. К моему удивлению, через неделю поступил первый платный заказ! Требовалось перевести две странички текста с русского на английский, что я и сделал. Но, как

говорится, первый блин комом. Так как я никогда не являлся профессиональным переводчиком, я больше работу не делал сам, а стал нанимать профессионалов. В этом мне помогал белорусский ресурс Rabota.by, где я находил своих первых сотрудников.

Бизнес рос поначалу как банальное переводческое бюро, где мы выступали в роли посредника. Но в 2011 году, десять лет спустя, мы ввели в строй облачные решения и переименовали компанию в “Переводческое Облако” (Translation Cloud LLC), взяв курс на технологию. В этот же год мы начали экспериментировать с краудсорсингом, парадигмой коллективного сотрудничества над конкретно поставленной целью, где хороший контент отделяется от плохого по-

средством голосования.

Что такое краудсорсинг в переводческом деле? Это, в первую очередь, асинхронное предоставление переводческой работы целому ряду людей, где все они работают одновременно над одним заказом. Это очень смелое решение, т.к. обычно весь заказ отдается только одному переводчику, и тот занимается им достаточно долгое время. Плюс — выше качество. Минус — требуется больше времени. Что же касается краудсорсинга, тот тут все в точности наоборот: плюс — требуется меньше времени, минус — качеством жертвуем.

— В чем заключается основная идея сервиса Askuna.com?

— Ну, начнем с того, что слово “Акуна” — это абсолютно выдуманный термин. Некоторые люди путают его с фразой из мультфильма “Король Лев”, и это нормально. Мы же руководствовались в первую очередь функциональной составляющей, и взяли за основу название популярного интернет-магазина Amazon. Это сугубо короткое слово, легко произносимое, запоминаемое, и начинается с “А”. Это

главное.

Второе, буква “А” тоже имеет важную подоплеку. С буквы “А” начинается такое слово как “аппликация”, или apps, если на английском. Эта аналогия акцентирует фокус нашего стартапа, а именно, бесплатный переводческий сервис для мобильных приложений посредством краудсорсинга. Люди



Алексей Буран

приходят на сайт, чтобы улучшить свой английский. Английский улучшится, если им заниматься. А что бы им заниматься, нужно стараться что-то переводить. Учеба посредством выполнения. Для этого

нужно переводить маленькие части текста, в то время когда другие сообщники могут проголосовать за него. Хороший перевод — плюс! Плохой — ну, вы сами понимаете. Перевод с наибольшим количеством плюсов используется в окончательной версии. Таким образом, если ошибешься, то это не грех. Все ошибаются, когда учатся. Главное, что за это ничего не будет!

Что же касается технической составляющей, то я выделил одну важную вещь: контент приложений часто повторяется. Что это значит? Если, скажем, у вас есть кнопка меню, которая называется “Settings”, и мы переводим ее на русский как “Настройки”, то у другого разработчика есть такая же фраза, и нам уже не надо ее переводить еще раз. “Акуна” имеет собственный банк памяти, который запоминает переводы (уже одобренные сообществом), и потом использует для дальнейших проектов. Таким образом, чем больше приложений переведено, тем меньше нового контента нужно будет трогать в каждой новой аппликации. Таким об-

▲ Askuna.com: американский успех белорусского программиста

разом, эта техническая составляющая глобального бесплатного банка памяти ставит перед нашим стартапом самые амбициозные технические задачи: как управлять таким объемом информации, чтобы сервис был оптимален и эффективен? Это соизмеримо с управлением индексом “Гугла”!

— **Насколько давно проект работает, чего уже достиг?**

— Сервис был запущен в 2011. Нам скоро исполнится 2 года!

Мы определяем успех проекта по трем показателям: пользователи, проекты и банк памяти. Самый главный показатель — это банк памяти, который косвенно показывает активность сайта. Если ресурс регистрирует разработчиков, и те размещают проекты, то банк памяти начинает расти за счет активности переводчиков. Ресурс увеличил активность на 1100% за последние 12 месяцев, и мы поставили себе цель довести этот показатель до 100 тыс. к концу этого года. Это будет отправной точкой лавинообразного роста, т.к. ценность ресурса будет значительно повышаться за счет существующего контента.

— **Где сейчас работают его разработчики?**

— Наш главный офис располо-

жен в Джерси-Сити, Нью-Джерси. Это современный город неподалеку от Нью-Йорка. В нем зарождается поколение новых технологических стартапов. К слову, `diapers.com` тоже зародился в Джерси-Сити.

— **Какие еще проекты у вас есть?**

— Наша команда “набила” руку на проекте `ConveyThis.com`, где мы одни из первых придумали кнопку-агрегатор бесплатных пе-

реводческих сервисов как “Гугл”, “Бинг”, “Бэбилфиш” и некоторых других. Но со временем эти сервисы стали платными, и нам пришлось убрать их, оставив только “Бинг”. Сейчас сайт до сих пор функционирует, но не является приоритетом.

Основной проект, `TranslationCloud.com`, где мы предоставляем удобный способ заказа перевода через интернет. Это по-прежнему старый переводческий бизнес, где

мы выступаем в роли посредника. Но и он претерпевает seismicкие изменения за счет замашек машинных переводчиков. Вот поэтому “Акуна” — это интересный прыжок в неизведанное: в новый мир, где краудсорсинг взят за основу, отрицая привычные каноны бизнеса.

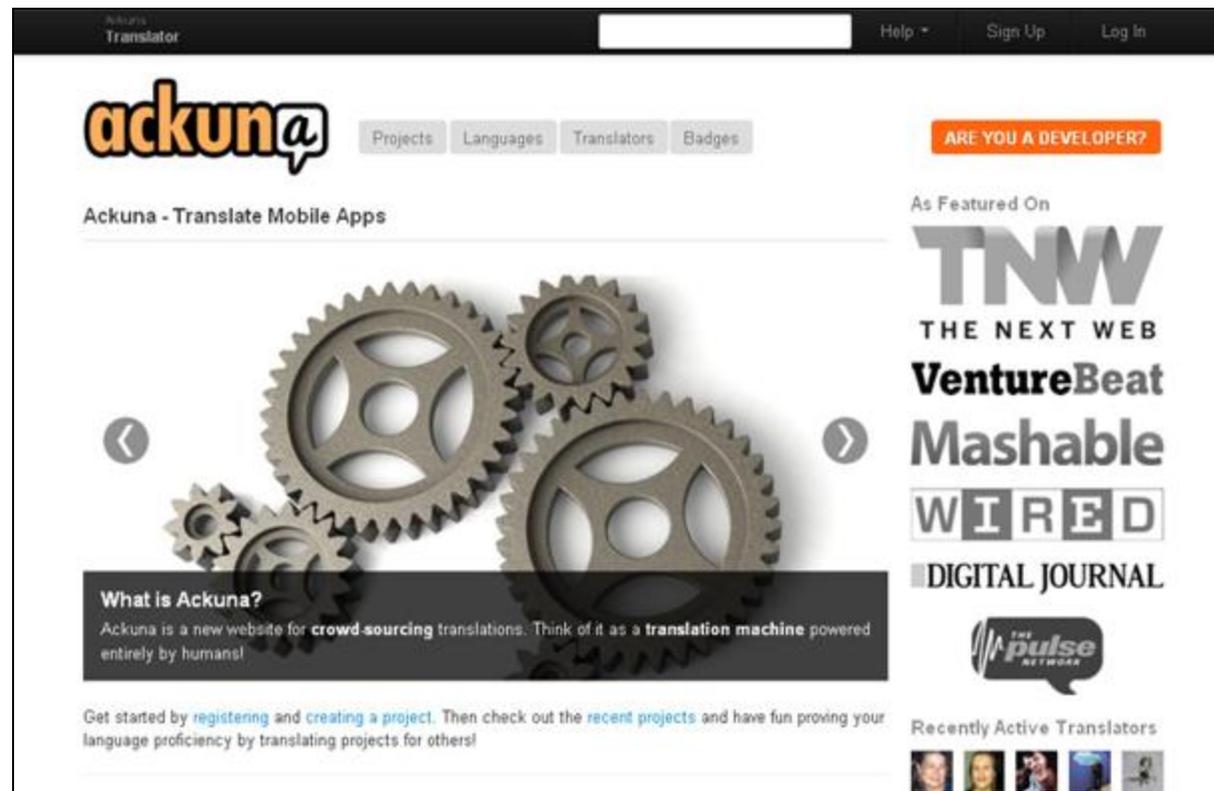
— **Как появилась идея открыть филиал в Минске? Почему именно здесь?**

— Минск — это мощный техно-

логический хаб Беларуси. В Минске расположены ведущие университеты, где готовятся крепкие в техническом плане ребята. Мы в первую очередь заинтересованы предоставить рабочие места перспективной молодежи. А также укрепить бренд “Акуна”, который нужно предварительно адаптировать под русскоговорящего пользователя. Я великолепно владею русским и белорусским языками. Мне будет легко найти общий язык с любым, кто будет заинтересован в нас.

— **Чем должен заниматься минский офис?**

— Мы рассчитываем найти хороших программистов для дальнейшего развития ресурса: отладка, тестирование, оптимизация. В дальнейшем, когда появится повышенная нагрузка на сервера, мы будем рассматривать новые технологические решения на основе `Nadoop` и `Kassandra`, те самые, которые использует Фэйсбук. Также в перспективе создание своих собственных приложений для iPad и планшетов на “Андроиде”, цель которых — дать возможность переводчикам взаимодействовать с ресурсом в менее формальной обстановке вдали от экрана ПК.



[Обсудить](#)



Краудфандинг по-белорусски

Беседовал Вадим СТАНКЕВИЧ

Как компания “Игрика” собирала деньги на свой проект в России с помощью краудфандинга, и к чему готовиться тем, кто решит повторить их опыт? Об этом “Компьютерные вести” решили узнать Константина Журавского, начальника отдела разработки компании “Игрика”.

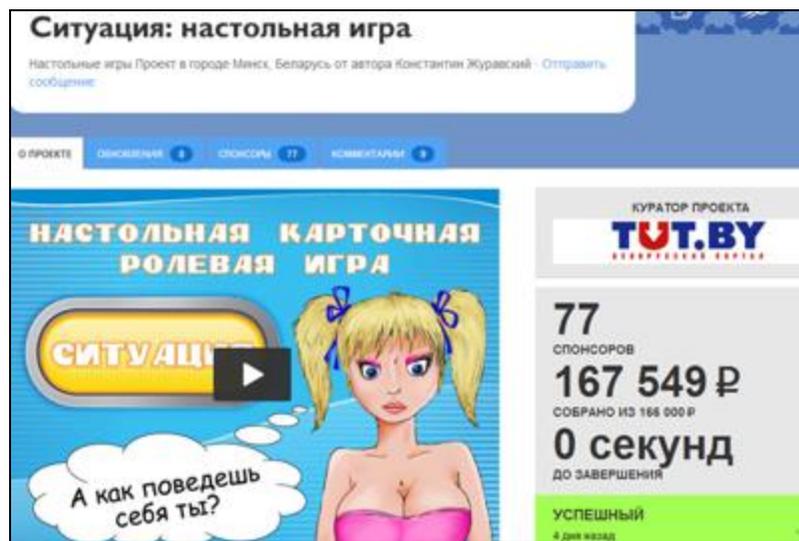
— Как появилась ваша компания, почему выбрали такую интересную специализацию?

— Компания появилась в результате удачно осуществленного стартап-проекта. Несколько человек собрались вместе и попробовали издать собственную настольную игру, которая была бы лучше существующих аналогов. Проект удался, и они приняли решение зарегистрировать компанию. С тех пор мы вчетвером и еще несколько наемных сотрудников — это компания-разработчик настольных обучающих игр с соответствующим специализации названием — “Игрика”.

— Где брали деньги на создание игр до “эпохи краудфандинга”?

— В нашей истории несколько раундов инвестирования от бизнес-ангелов. Инвестиции мы брали в основном в виде займов —

дорогой, но выгодный способ. Инвестор получает много выговоренный срок, но все долги остаются за нами. Но есть и проект, где инвестор вошел надолго. Также к изда-



нию первой игры мы смогли привлечь спонсоров. Им стал самый лояльный к молодым предпринимателям “МТБанк” — его логоти-

пы мы разместили на игровом поле. Ну и, конечно же, наши собственные средства.

— Почему решили обратиться к краудфандингу?

— Поскольку мы испробовали разные способы финансирования проектов, мы решили попробовать и такой новый для нас, как народное финансирование или краудфандинг. Заодно и проверить интерес к нашей новой разработке.

— Какие были трудности (законодательные, технические и

т.д.) при таком сборе средств на белорусский проект?

— Мы столкнулись с некоторыми техническими сбоями и в процес-

се работы с проектом. Были проблемы при оплате через WebMoney. Не всегда с первого раза получалось оплатить у многих наших спонсоров. Были проблемы с пластиковыми картами. Например, девушка из Испании так и не смогла оплатить. Но менеджер Бумстартера был очень контактным и помогал нам — удалось все решить. Более серьезная проблема — это привлечь информационную поддержку. Для нас это было достаточно сложно, но получилось привлечь TUT.by — они стали куратором нашего проекта. Другие СМИ Беларуси еще пока, видимо, думают. Сейчас, когда проект уже успешный, интереса гораздо больше. А вот тогда, когда нам была необходима инфоподдержка — её не было совсем. А если бы нас поддержали публикациями, результат был бы лучше.

— Планируете ли обращаться к краудфандингу в будущем?

— Да, на опыте, полученном при сборе средств на игру “Вот так Ситуация!”, мы собираемся провести анализ нашей работы, подготовиться и попробовать другие проекты. Мы уже заручились поддержкой руководства достаточно крупной детской онлайн-игры — вмес-

те с ними мы попробуем представить проект издания детской настольной игры “Фликса: Фермер”. Скорее всего, это будет в декабре.

— Что посоветуете тем, кто решит так же собирать деньги на свой проект?

— Заранее договориться со СМИ о поддержке вашего проекта, работать как резиденты РФ, сделать яркое и хорошее видео. Протестировать прототип и собрать отзывы. Сделать фото и другую графику заранее. Заранее составить план проекта и стремиться его выполнять. Заранее составить предварительный план обновлений и пресс-релизов.

[Обсудить](#)

KV: А КОМПЬЮТЕРНЫЕ ВЕСТИ

Издатель: ООО “РГ “Компьютерные Вести”

Адрес: Минск, ул. Мельникайте, 2, оф. 710.

Для писем: 220004, г. Минск, а/я 57.

Телефон/факс: (017) 203-90-10

E-mail: inf@kv.by

Редакция может публиковать в порядке обсуждения материалы, отражающие точку зрения автора. За достоверность приведенной информации ответственность несут авторы.

При перепечатке материалов ссылка на “KV” обязательна.

За достоверность рекламной информации ответственность несет рекламодатель.

Группа компаний "БелХард" приглашает на работу

В связи с ростом масштабов деятельности и открытием новых направлений требуются **специалисты высокой квалификации** в международные проекты на полную занятость:

- **Программисты прикладных систем** J2EE, C#, C++, Delphi, Python,
- **Web-программисты** ASP.NET, PHP, Ruby, Flash и Web-дизайнеры,
- **Программисты мобильных приложений** iOS, J2ME,
- **Руководители проектов, бизнес-аналитики** (разработка ТЗ для АСУП),
- **Системные интеграторы** (сисадмины со знанием Java),
- **Функциональные тестировщики, тест-разработчики.**

Наши ценности — это сильная команда, постоянное профессиональное совершенствование.

Предлагаемые нами условия: достойные вознаграждения, премии за достижения, широкие карьерные перспективы, соц. пакет с льготами от резидента ПВТ, эффективные процессы (ISO, CMMI) и современный инструментарий, разнообразие творческих задач, благоприятная атмосфера в команде.

С нами Вы сможете реализовать себя в актуальных, интересных проектах!

Специальное предложение студентам ИТ-специальностей со знанием английского языка:

- Проводим набор на стажировку с последующим трудоустройством, направления: SW Tester и SW Developer (PHP, Java, C#, iPhone),
- Гибкий график и сокращенная до 30 часов рабочая неделя,
- Стажеры могут быть направлены к нам на преддипломную и производственную практику,
- Наши сотрудники-выпускники вузов получают возможность оформиться на работу в качестве молодых специалистов (по распределению).

Подробная информация о вакансиях, об интенсивно растущих секторах корпорации,

бланк резюме: www.job.belhard.com.

E-mail для резюме: job@belhard.com.