«Интервью с Евгением Невгенем, основателем и CEO MSQRD»

Автор: Gotech.vc

Опубликовано: 25 ноября 2016 г.

<https://www.youtube.com/watch?v=aSMxOJNDRRY>

(образец редакции: без заиканий, слов паразитов, повторений, преобразование речевых конструкций)

(00:00:00) – Я хочу вам представить Евгения Невгеня. Это человек, который сделал «Маскарад», который потом сделал огромную сделку с «Facebook». Мы не знаем, правда, насколько огромную, но будем догадываться. Жень, спасибо, что ты приехал к нам сегодня, спасибо, что нашел время. И у нас с тобой будет такой формат: я двадцать минут мучаю тебя вопросами, а потом у нас останется десять минут, для того чтобы вы могли тоже немножко помучить тем, что интересует вас.

(00:00:32) – Давай поговорим про «Маскарад» немножечко.

(00:00:36) – Давай.

(00:00:37) – И начнем даже не с него, а начнем с того... Я знаю, что это не первый твой проект, и у тебя до этого было еще несколько «стартапов». И твоих, и в которых ты участвовал в качестве наемного сотрудника. Расскажи, про то, с чего вообще начались «стартапы» в твоей жизни.

(00:00:58) – Началось всё с того, что мне не было интересно посещать в школе другие занятия, кроме информатики. Началось всё с изучения программирования, и с того, что мне понравилось создавать что-то самому: то есть не следовать чьим-то чужим алгоритмам, а писать самому программы, чтобы большое количество других людей пользовалось этим. Это начало меня очень сильно мотивировать создавать самому проекты. А первым мой успешный известный проект, которым я занимался, называется «MaeSens». В России он был известен под названием «GoodWillion». Это благотворительный аукцион встречи. Такая «social discovery» платформа, где люди могли общаться, знакомиться и при этом собирать деньги на благотворительность.

(00:01:46) – Сколько тебе было лет, когда он случился?

(00:01:49) – Мне, по-моему, только-только девятнадцать исполнилось. Или восемнадцать, вроде поздние восемнадцать.

(00:01:55) – В общем, рано начал.

(00:01:57) – Да. У меня «background» дизайнера. И мне всегда было интересно, как делать правильный дизайн, который будет работать. Это измеряется конверсией и прочее. И мы, с моим партнером, с Максимом Каменковым основали компанию «Split Metrics». Это «A/B tasting» платформа для мобильных приложений. Еще работали...

(00:02:28) – И у тебя был большой контракт сразу?

(00:02:30) – Да, буквально через месяц после того, как мы объявили о том, что мы занимаемся «Split Metrics». Хотя у нас еще не было продукта даже. У нас была презентация, которую я сделал в «KeyNote». И мы буквально через месяц подписали компанию «Rovio», в качестве нашего клиента. Очень большой и хороший контракт.

(00:02:49) – То есть продукта не было, а клиенты были.

(00:02:51) – Получается так.

(00:02:52) – Круто.

(00:02:54) – И в целом у меня такая стратегия, что все свои проекты с моими партнерами мы всегда запускаем на «Хакатоне». То есть за ограниченное время сделать «mbp», и посмотреть, как на него реагируют люди. И эта стратегия нас никогда не подводила. И благодаря этому мы постоянно создавали какие-то проекты, валидировали их. Счет на текущий момент идет на десятки. Около 50 проектов мы запускали в том или ином виде, и смотрели, как люди на него реагируют. И «Маскарад» также создавался на «Хакатоне». И, в общем-то, только благодаря «Хакатону» он и появился в таком виде, поскольку изначально мы собирались сделать совершенно иной продукт. У нас было ограниченное время, и мы могли сразу же получить «feedback» людей. Мы сделали первую версию приложения, очень сильно упрощённую: то есть только с главным «face taking» и с заменой лиц. И людям это очень-очень понравилось. Мы пообещали публично, что выпустим приложение в «AppStore» через две недели. Мы считали, что она не доделана. У нас совершенно другой был план, но нужно делать. Обещание есть обещание - мы выпустили приложение очень быстро.

(00:04:12) – Расскажи: вот есть продукт, он нравится пользователям. Как вы искали деньги? Понятно, что следующий этап – нужен инвестор.

(00:04:24) – Сколько у тебя было встреч с инвесторами? Может быть, ты пришел к первому и тебе сказали: «Всё, вот мешок с деньгами».

(00:04:34) – Я искал до того как появился «Маскарад». Предыдущий мой опыт поиска инвестиций был для моей предыдущей компании: компании «Split Metrics», – и он был намного сложнее, чем с «Маскарадом». Я обошел много фондов. Я часто приезжал сюда в Москву, ходил по фондам, но никто особо не интересовался продуктом и командой, всех интересовали только метрики. Я слышал это практически от всех: «Какие у вас метрики? Как у вас «traction»? Мы высокие метрики показать не могли. В итоге нашли очень хорошего инвестора. Я очень рад, что мы именно у него подняли инвестиции. В итоге это был наш знакомый. В смысле человек, которого мы знали и с которым у нас были общие знакомые. Тогда я решил, что буду работать только с теми людьми, которые уже сами создавали свои продукты, с теми, кто разбирается в этом, а не у фондов. И в «Маскарад» мы поднимали инвестиции тоже. У нас были разные варианты, но в первую очередь я смотрел на людей, с которыми у нас есть общие знакомые и кто сам владеет продуктовой компанией. И поэтому все реагировали очень тепло на наш проект, поскольку все понимали, о чём идет речь. И я даже не общался с теми, кто мог сказать: «Что за ерунда?».

(00:06:08)

...