



Dobovo: история одного стартапа

спикер: Дмитрий Малахов, CEO

Что нужно для хорошего стартапа?



Зачем мы такое сделали?



- Делать было нечего – придумали Dobovo
- Выход в онлайн – отказ от любых ограничений
- Идеальное хобби – это высокооплачиваемая работа
- Не знаешь, как сделать – делай как получится

Dobovo's dream team

Количество супервайзеров



0

(2011)



0

(2012)



1

(2013)



1

(2014)



3

(2015)



5

(2016)

Подробнее про инвестиции



- Когда уже можно брать деньги у инвесторов?
- Нет плохих инвесторов – есть плохие контракты
- Второй раз тебе никто не даст
- KPI как основной способ оценки стартапа

Промышленные стандарты как четвертый кит, на котором построен проект



- Адекватная бухгалтерия с первого дня
- Адекватный таск-менеджмент с первого дня
- Адекватный HR с первого дня
- Постарайтесь сами быть адекватными с первого дня

Что сделать, чтобы не потеряться в задачах?
Настройте коммуникацию!

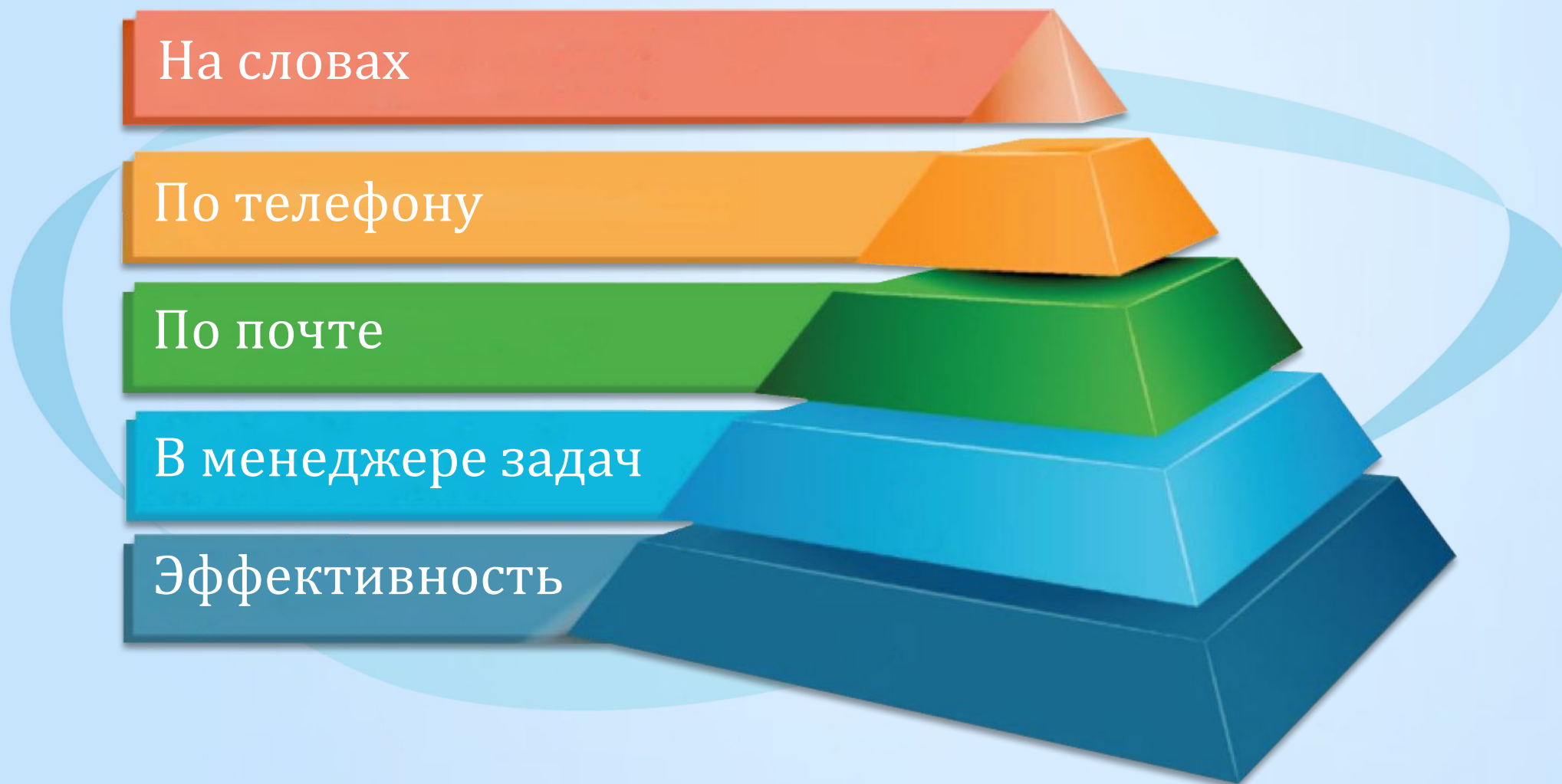
На словах

По телефону

По почте

В менеджере задач

Эффективность



Почему task management – это хорошо?



Как таскменеджить проект?



- Выберите правильный менеджер задач
- Создавайте проекты и категории для типовых задач
- Пишите инструкции, чтобы не объяснять каждый раз новому сотруднику, как у вас тут все работает
- Давайте стандартизированные названия
- Дробите, дробите и еще раз дробите

Что есть у нас, кроме таск менеджера?



Zendesk:

аккумуляция
общения с
клиентом в
едином месте,
оптимизация
поддержки путем
создания тикетов
и триггеров,
обслуживание
клиентов 24/7



Мессенджер:

неформальное
общение для
сотрудников,
возможность
создавать каналы
для различных
целей



Приложение для телефонии Oktell:

современная IP
телефония,
синхронизация с
внешними
сервисами,
адаптация к
специфике
бизнеса, контроль
качества
внедрения

Что делать когда вы стали успешными

Основные этапы развития стартапа:

- «посевная стадия»
- стадия запуска
- стадия роста (Break-Even Point)
- стадия расширения (прибыль)
- стадия «выходы» (инвестора)

Преодоление трудностей, или как мы пережили 2014

Откуда приезжали туристы в 2013 году



Украина

46,71%



Россия

27,33%



Турция

3,93%

в 2014 году



Украина

83,23%



Россия

2,19%



Турция

2,29%

в 2015 году



Украина

81,49%



Турция

3,97%



США

1,90%

Ukraine

- Автоматизация процессов
- Работа с профессионалами → roman.ua, promodo, promo.ua
- Система лояльности: скидки + подарочные сертификаты
- Облегчение жизни стажерам – даем только те уровни доступа, которые им нужны в работе

Уровни доступа для разных сотрудников

Администратор (18)

М+ (16)

Контент/ПМ (11)

Специалист (10)

Оператор (6)

**А теперь время
отвечать на вопросы**

