

Занятие № 3: Примеры digital-стартапов



Александр Агапитов

\$80 млн

Сервис платежей в онлайн-играх Xsolla

Недоучившийся студент мехмата Пермского университета в 21 год получил финансирование от потребительского кооператива «Оберегъ» — молодому человеку выдали 700 000 рублей под залог квартиры. У Агапитова к тому времени было три стартапа. Первый связан с торговлей на бирже, второй – обмен электронных денег, третий – продажа внутриигровых валют 2pay. Именно последний начал приносить прибыль. Через три года Агапитов вернул «Оберегу» кредит с процентами.

Предприниматель планировал свой проект как глобальный сервис, рассчитанный не только на бывшие страны СССР, но и на Запад. Подключив в 2009 году несколько европейских платёжных систем (например, Paysafecard) и создав возможность оплачивать игровое время картами Wallie, Агапитов начал международную экспансию. Ему пришлось подумать о ребрендинге — домен 2pay.com оказался занят. В 2010 году студия Лебедева разработала логотип и название Xsolla. Тогда же Агапитов переехал в Лос-Анджелес и перенёс туда головной офис компании. Сотрудники Xsolla называют себя «люди Икс». На руководящих должностях в Киеве, Лос-Анджелесе и Перми практически одни пермяки. Агапитов может провести за онлайн-играми целый день, изучая новинки и покупая разные возможности.

«Это такое же развлечение, как кино: вы тратите настоящие деньги, не получаете ничего осязаемого, но получаете эмоциональную отдачу», — объясняет он.



Александр
Лысковский

\$40 млн

Издатель компьютерных игр Alawar

Выпускник факультета информационных технологий Новосибирского госуниверситета Александр Лысковский создал свою компанию в 1999 году. Ещё в студенческие годы он с сокурсниками разрабатывал игры и хотел продолжать этим заниматься. В качестве компаньона он привлёк своего друга, сотрудника крупного банка, вместе они вложили по \$800. Первый серьёзный проект они доделали лишь через год с помощью инвестора, который одолжил им \$3 500, и в дальнейшем брались за более простые, казуальные игры и переквалифицировались в издатели. Это позволило в десятки раз увеличить библиотеку, выручку и открыть дистрибьюторское направление.



Андрей Пряхин

\$24 млн

Дизайн-студия «Кефир»

Окончил юридический факультет филиала Академии народного хозяйства. В 2008 году после кратковременной войны с Грузией придумал flash-игру в жанре чёрного юмора «Миссия Саакашвили» — и этот продукт неожиданно принёс прибыль.

Спустя год Пряхин создал дизайн-студию «Кефир». За более-менее успешной игрой «Неделя моды» вывел на рынок убыточные «Линии». От банкротства компанию спасла игра «Тюряга», предлагавшая пользователям пожить на зоне. Русский нуар оказался востребованным — за две недели игру скачали 1 млн раз. Приложение привлекло блатной темой 10 млн пользователей, зарабатывая на продаже игровых атрибутов (сигареты, наколки) и рекламе.

Недавно Пряхин предложил игрокам новый способ получить бонусы. Для этого надо было устроить настоящий праздник в одном из детских домов. За первые две недели игроки провели в детдомах 10 мероприятий.



Гавриил Леви

\$40 млн

Социальная сеть для учащихся Dnevnik.ru

Учился на факультете международных отношений СпбГУ, затем перевёлся в Колумбийский университет в Нью-Йорке. Участвовал в создании одной из крупнейших онлайн брокерских фирм в мире — Capital Market Services. Вернувшись в Россию, в 2009 году создал «Дневник.ру» — проект, который по задумке должен был произвести революцию в сфере образования. Леви придумал единую электронную платформу для учителей, учеников и родителей с функцией соцсети, документооборота и элементами дистанционного обучения.

В 2011 году компания привлекла \$1,7 млн от фонда Prostor Capital, а ещё через год Runa Capital вложил \$5 млн в развитие сервиса. Инвесторы хотят вывести проект на международный уровень и подключить 100 млн пользователей.

Идея бизнеса созрела у Леви, когда он наблюдал за стартом Facebook, который начинался как сеть для студентов. После того как Facebook превратился в глобальный сервис для всех, Леви решил развивать сеть для учащихся «Дневник.ру».



Игры для мобильных платформ Zeptolab

Братья Войновы с детства угорали по компьютерным играм — к примеру, Ефим в 8 лет уже писал примитивные бродилки. В студенческие годы программисты подрабатывали в небольшой компании-разработчике игр. Позже занимали менеджерские позиции в московском офисе Reaction Corp, курируя производство графики для игр на мобильных телефонах.

Ефим Войнов

\$17 млн

В 2008 году создали свою компанию Zeptolab. Первую игру — Parachute Ninja — в AppStore скачали полмиллиона раз. Вторая — Cut the Rope (2011) – только за первые десять дней достигла 1 млн скачиваний. Новые версии лягушки, которая ловит ртом леденец, скачивают сотни тысяч раз в день.



Семён Войнов

\$17 млн

Материалы для самостоятельного изучения по теме:

1. В разделе «Инвесторам» в рубрике «Представляем проекты Главстарта» можно ознакомиться с примерами стартапов. <http://glavstart.ru/>
2. Интервью с основателем стартапа «Дневник.ру» http://ms4press.ru/post/2012/10/08/dnevnik_interview_startup.aspx
3. Иван Оленченко и Александр Кобозев рассказали о том, как получить инвестиции для стартапа <http://altapress.ru/story/79527/>
4. Сервис знакомств стартаперов и инвесторов www.wanted.vc
5. Откуда берутся бизнес-ангелы? <http://itvcom.ru/programs/idea/konoplyastiy/> видеоинтервью бизнес-ангела Александра Коноплястого.