

ТЁМНАЯ СТОРОНА

Бизнес. Стартапы. Инвестиции.

С опытом каждой стороны.

© Аркадий Морейнис

февраль

2026

Новые идеи для вдохновения и копирования

Fast Founder: <https://fastfounder.ru>

Читать

ВКонтакте: <https://vk.com/amoreynis>

Телеграм: <https://t.me/temno>

НЕПРАВИЛЬНЫЙ
 ✓ ВОПРОС? Нет ОТВЕТА...

Телеграм-канал @temno

Не можешь найти ответ? Значит, это неправильный вопрос!



1. «Многие ошибки люди совершают как результат неправильных ответов на стоящие перед ними вопросы. Хотя самая опасная вещь — это задавать себе неправильные вопросы!» © Питер Друкер.
2. Причём даже понятно, почему. Если ответ был даже и неправильный, то путём простого перебора рано или поздно можно найти правильный

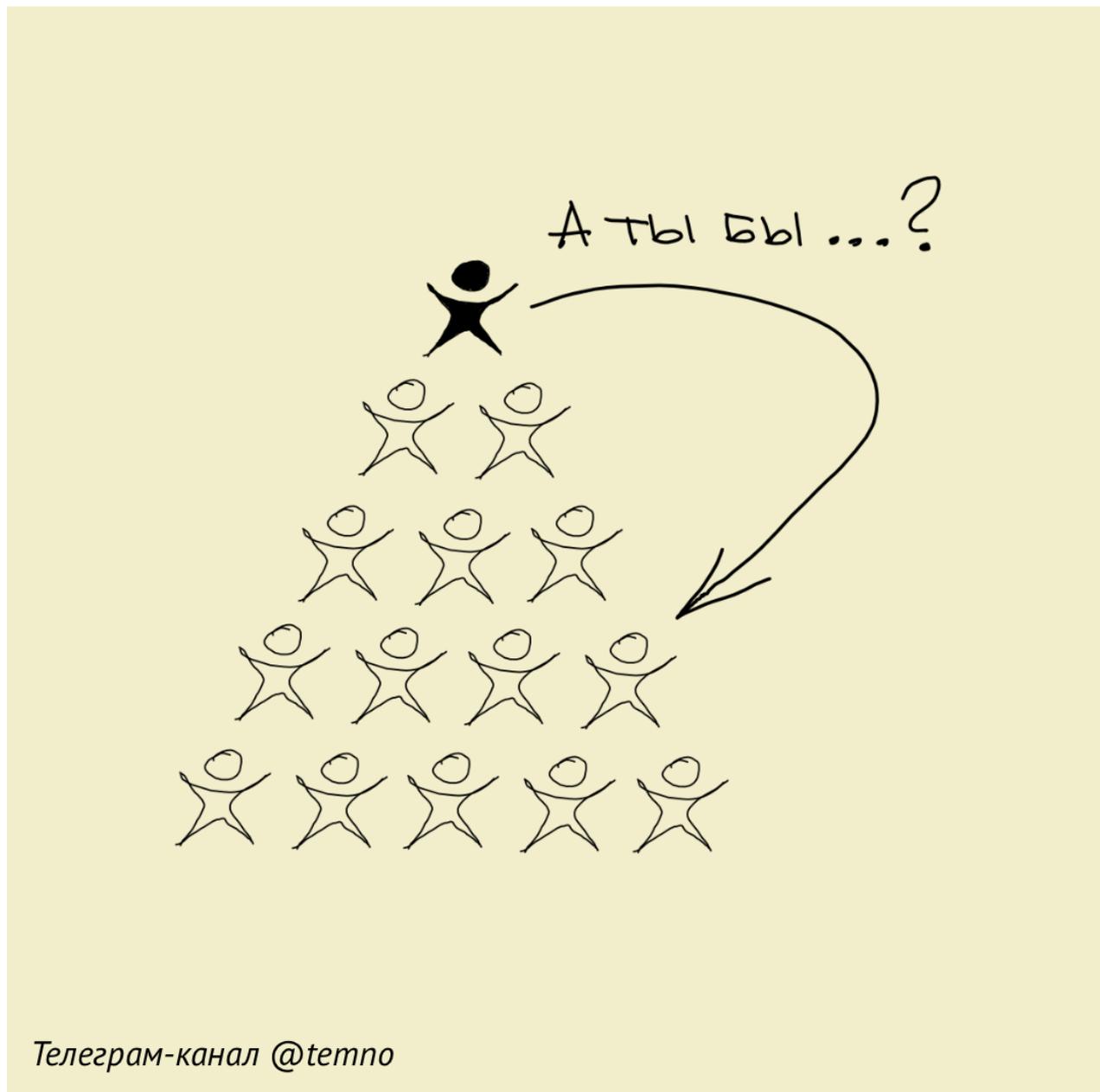
ответ. Но вот когда вопрос неправильный — любой ответ на него заведёт тебя в тупик.

3. Но что такое «неправильный» вопрос? Так это очень просто! Неправильный вопрос — это когда ты никак не можешь найти на него разумный и подходящий для себя ответ 😂😂😂
4. Кстати, 99% шансов на то, что никто правильного ответа на этот вопрос в таком контексте не знает — поэтому нет смысла бегать и задавать этот вопрос условным экспертам. Да и вообще это детская привычка — считать, что «взрослые» знают ответы на все вопросы 😊
5. Поэтому вся фишка в том, чтобы научиться перебирать и отбрасывать «неправильные» вопросы — чтобы в конце концов задать себе «правильный» вопрос, на который ты в конце концов найдёшь правильный ответ 🎯
6. А на какой вопрос ты в своём стартапе всё ещё не можешь ответить? Так, может быть, всё дело в том, что это неправильный вопрос 😬 А какой другой вопрос на ту же тему может оказаться правильным?



Строй свою компанию не «под себя» — а «для себя»!

1. Есть старое правило — поступай с людьми так, как ты хочешь, чтобы они поступали с тобой.
2. Это правило можно переделать и для фаундеров стартапов — которые часто жалуются на то, что они не могут найти хороших сотрудников, или на то, что они из их стартапов уходят.
3. В таком контексте то же самое правило будет звучать так — строй такую компанию, в которой тебе самому захотелось бы работать.
4. А ты бы сам пошёл работать в свой стартап — если бы оказался на месте сотрудника?



5. А почему нет? 😊 Вот это и начни исправлять 🚀

Не нужно ставить перед собой цели 😬

1. Вместо этого нужно создать систему, которая может привести тебя к цели.
2. Самый тупой пример из личной сферы — где аналогом «системы» является привычка. Чтобы похудеть и вылепить хорошую фигуру, не

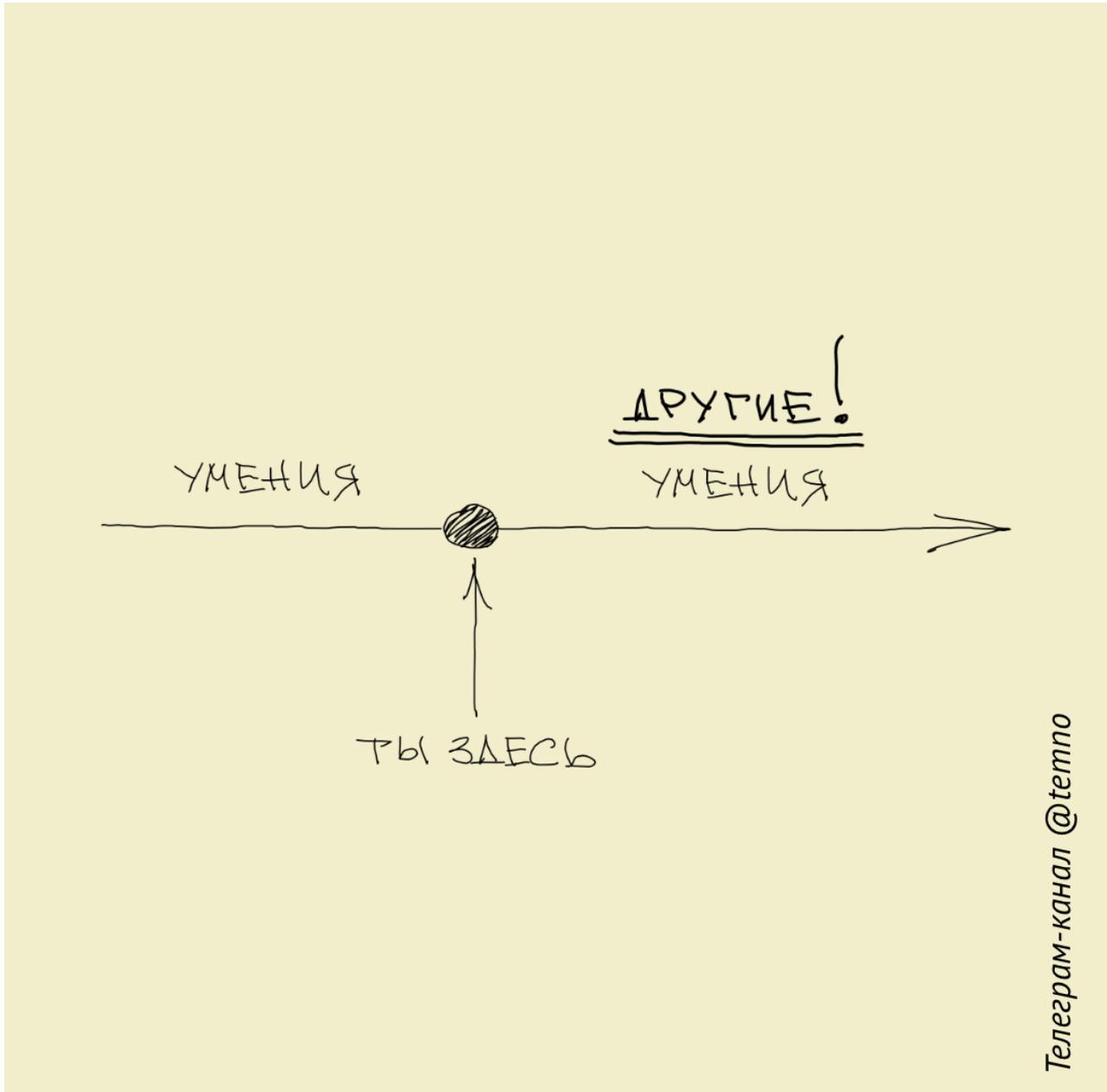
нужно ставить перед собой цель похудеть и вылепить хорошую фигуру 😊
 Вместо этого нужно приучить себя каждый рабочий день по утрам ходить на фитнес и не есть после 18 часов.

ЦЕЛЬ — НИЧТО!
 СИСТЕМА — ВСЁ

Telegram-канал @temno

3. «Система» в бизнесе — это набор действий, которые регулярно повторяешь ты сам и твои сотрудники. И тут уже суть не в привычке — а в том, как ты выстроил соответствующие бизнес-процессы.
4. Короче, цель — ничто, система — всё 💪

5. А что нужно регулярно повторять, чтобы твой стартап пришёл к успеху?



То, что привело тебя сюда — это совсем не то, что тебя отсюда выведет 😊

1. Чтобы продолжать расти, нужно смириться с тем, что умения, которые могут двинуть тебя вперёд и вверх — это не те умения, которые привели тебя туда, где ты есть сейчас 😬
2. Не получается вывести свой стартап на следующий уровень? Судя по всему, главная проблема в том, что тебе для этого не хватает какого-то нового умения.
3. Какого в твоём случае?



Лёгкое сумасшествие — как конкурентное преимущество!

1. Все уже наверняка в курсе хайпа вокруг персонального ИИ-бота OpenClaw (Moltbot/ClawdBot) и социальной сети для ИИ-ботов MoltBook. Но вот что, на мой взгляд, самое интересное...
2. Создателя OpenClaw спросили — «Какой технический прорыв произошёл, что такое стало возможно?». На что он ответил — «Никакого! Потому что всё это было возможно и полгода назад.». А сейчас, во время бурного развития ИИ, полгода — это как 10 лет 10 лет назад 😊
3. Даже более того, он думал, что нечто подобное вот-вот сделает OpenAI или Anthropic. Он ждал-ждал, но ничего не появлялось. И тогда он вздохнул и сказал себе: «Неужели это придётся сделать самому?» 😊
4. А почему большие чуваки этого не сделали? Потому что они уже привыкли играть в более безопасные игры! «А чтобы позволить ИИ-боту делать что угодно на твоём компьютере, нужно быть немного сумасшедшим», — добавил создатель OpenClaw.
5. Забавно, но почти то же самое говорил Сэм Альтман про выпуск первой версии ChatGPT. Технологически всё уже было готово, но никто не

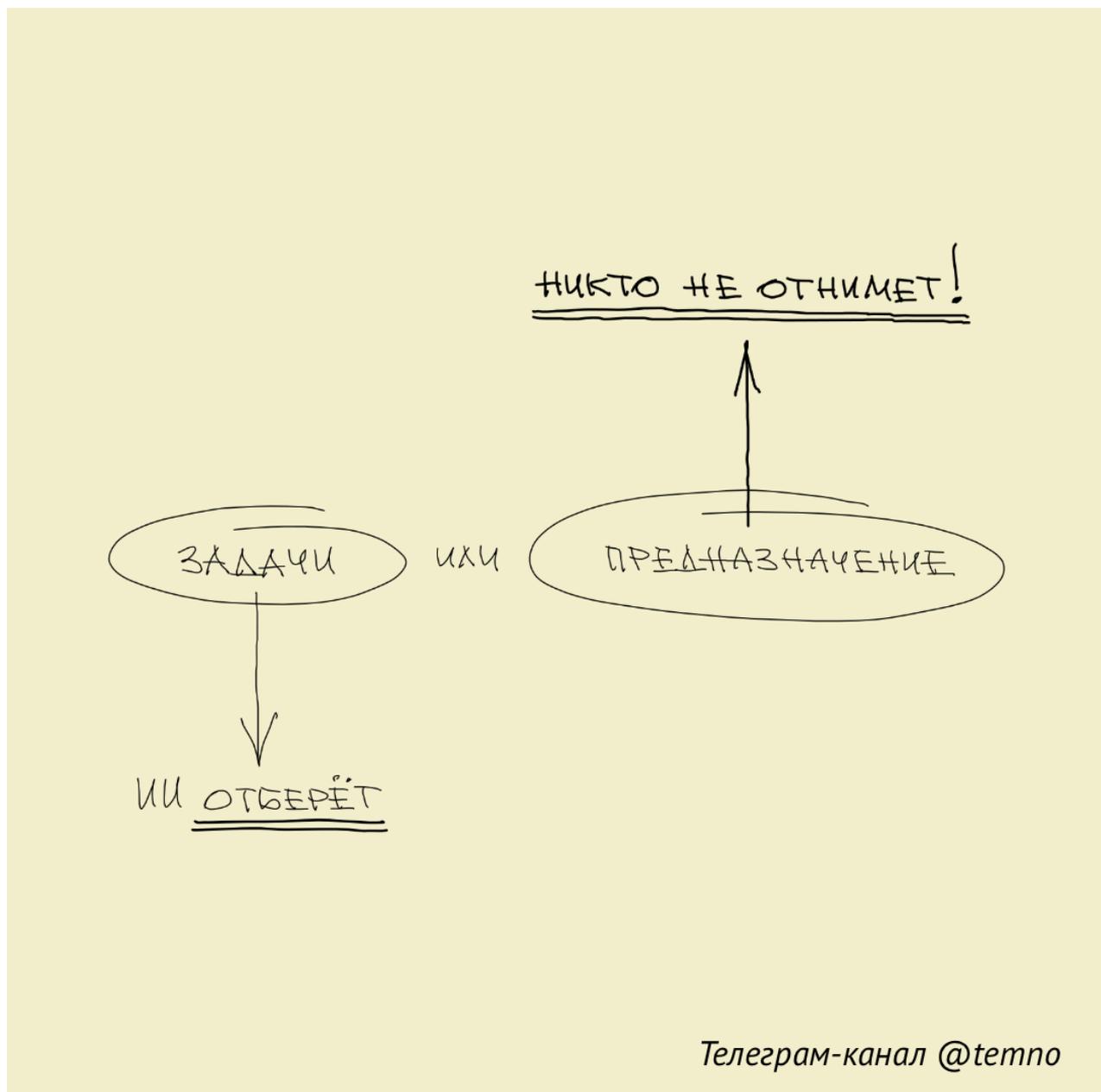
решался этого сделать. Особенно Гугл — который эту технологию и придумал 😬



6. Так что Альтман выпуска чего-то подобного тоже не дождался — и тоже решил сделать это сам. Потому что тогда он тоже был маленький... и готовый пробовать сумасшедшие вещи 😬
7. Вообще, складывается ощущение, что прорывные стартапы на рынке ИИ — это удел именно сумасшедших. Потому что ИИ позволяет делать сумасшедшие вещи 🤖

- 8. Нужно только плюнуть на скучную бизнес-логику — и решиться придумать, сделать и выпустить что-то более сумасшедшее, чем то, чего уже вокруг хоть жопой жри.
- 9. А у тебя, случайно, не бродят в голове какие-нибудь сумасшедшие мысли по этому поводу? Ведь сейчас пока ещё отличное время, чтобы успеть их реализовать 🚀

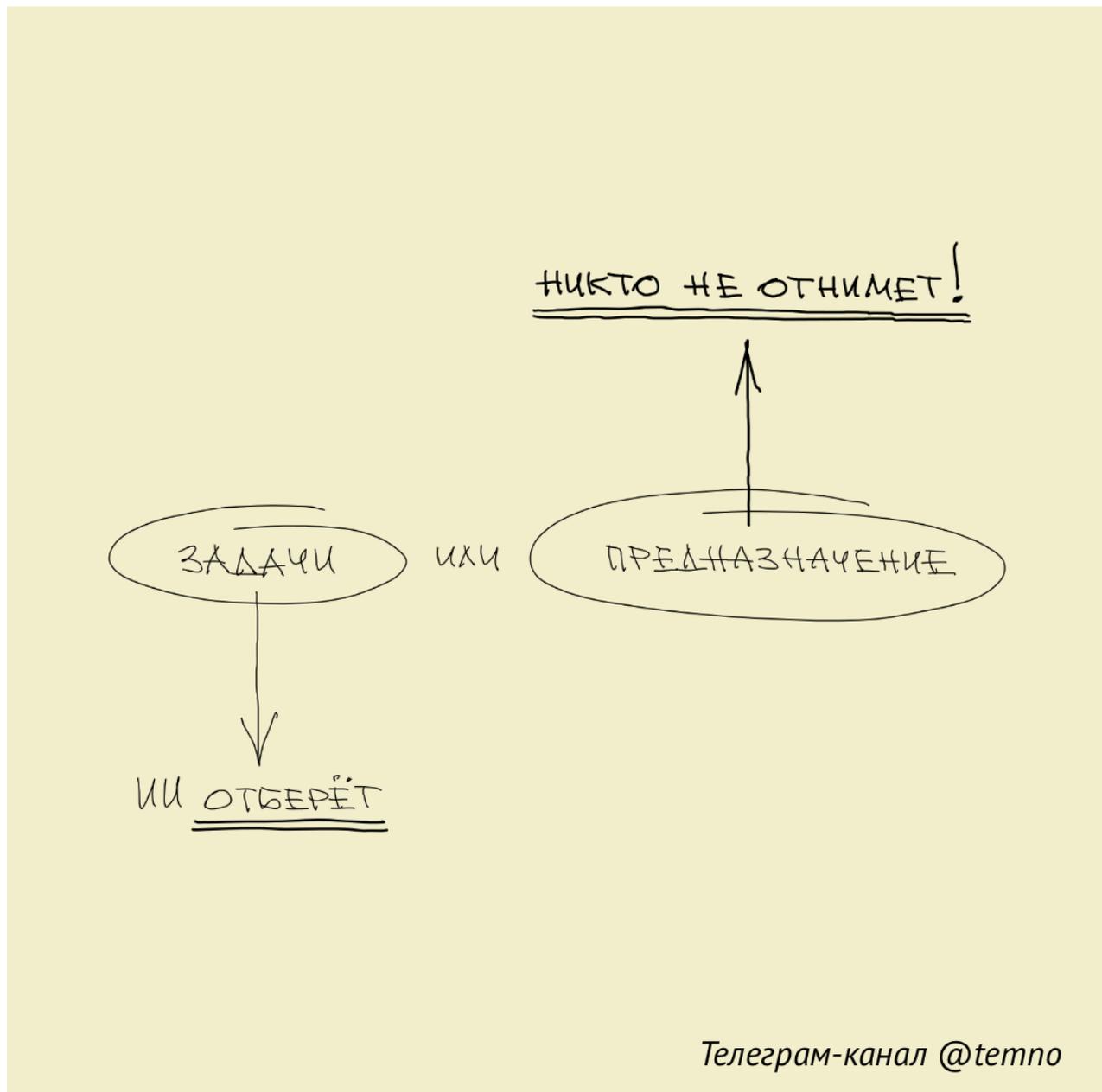
❄️ ❄️ ❄️



Со стороны может показаться, что CEO работает машинисткой 😊

1. «Если вы понаблюдаете со стороны за работой CEO успешной компании, вы можете решить, что он работает машинисткой 😨 Потому что он целыми днями что-то печатает на своём ноутбуке», — сказал CEO Nvidia.
2. «Однако это вовсе не означает, если ИИ начнёт печатать за него — CEO потеряет работу», — добавил он 😊
3. Этим словами он подвёл к тому, что люди боятся потерять работу из-за ИИ... потому что они путают свои задачи с предназначением. Задача CEO действительно включает необходимость постоянно что-то писать или говорить.
4. Но его предназначение заключается в том, чтобы определять стратегию, вдохновлять команду, приводить в неё новых ключевых сотрудников, привлекать инвестиции и так далее.
5. И это предназначение у него нельзя отнять — даже если ИИ автоматизирует бóльшую часть его рутинной работы. А вот когда кто-то работает «как» робот, то рано или поздно настоящий робот отберёт у него работу.
6. Так что единственный способ не отдать свою работу ИИ — это вложить в неё смысл и будущее, которое ИИ повторить не сможет.
7. А какой смысл и будущее в том, что делаешь ты? Кроме того, что ты этим зарабатываешь 😊

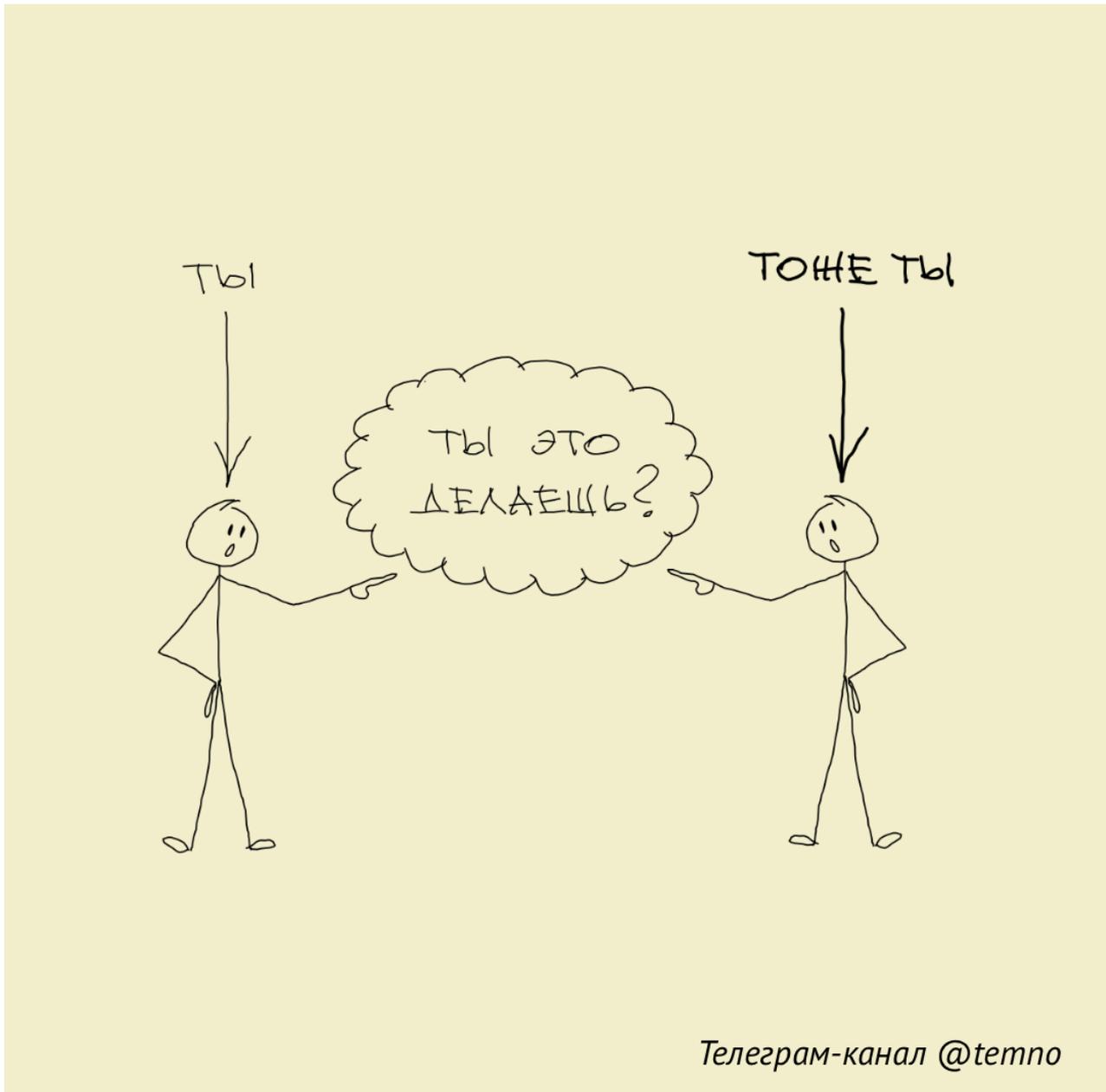




«Персонализация» — это вовсе не умение вставлять в свои рассылки имена клиентов 😊

1. «Персонализация» — это понимание того, какую именно проблему испытывает твой каждый конкретный клиент.
2. И предложение ему конкретного лекарства для лечения этой конкретной проблемы.
3. А если взять 10 твоих потенциальных клиентов — ты можешь назвать 10 разных проблем, которые каждый из них испытывает?

- Или ты их всех подгоняешь под одну гребёнку одной общей проблемы — из-за чего зубья у этой гребёнки получаются настолько редкими, что клиенты между ними спокойно просачиваются 😏



А ты пройдёшь такой тест?

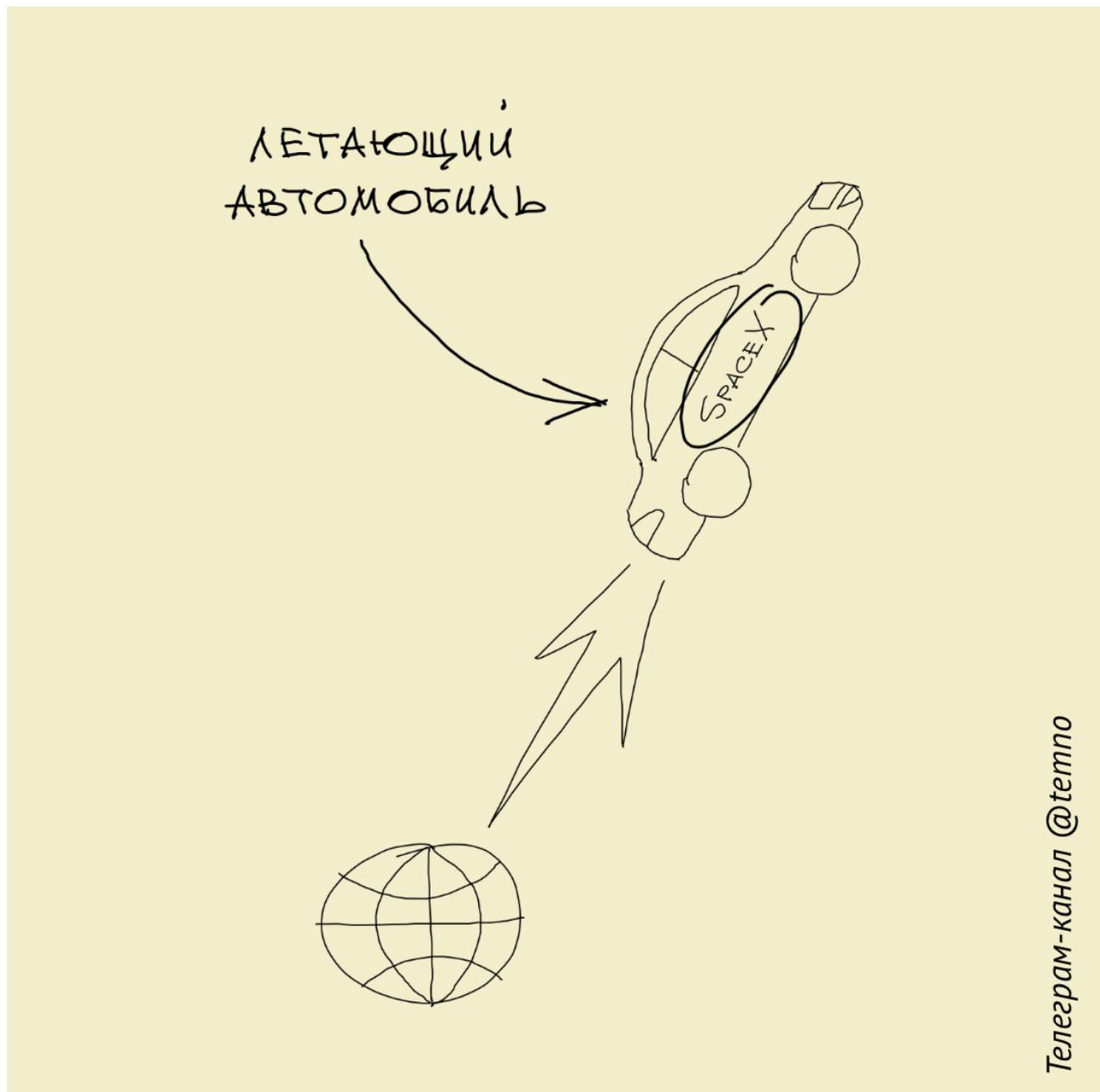
- У Combinator только что написал, что они добавили новый вопрос в заявку для фаундеров, желающих попасть в акселератор. Раньше было достаточно приложить демо-версию своего продукта.

2. А сейчас — ещё и лог из Claude Code или другой ИИ-платформы для вайбкодинга — который бы показывал как стартап проектирует, дизайнит, отлаживает и выпускает свой продукт с помощью ИИ. Если никак — то шансов попасть в YC у него будет мало 😞
3. Похоже, что без демонстрации подобных навыков скоро нельзя будет попасть не только попасть в YC, но и наняться на любую нормальную позицию в компанию или пройти там очередной тест на сохранение или повышение уровня.
4. Даже если ты фаундер стартапа, но не хочешь идти в акселератор или наниматься на работу... то тебе всё равно придётся такой тест пройти.
5. Ведь ты сам себя нанимаешь на работу в свой стартап — и поэтому твой тест для самого себя должен быть самым строгим!
6. А ты его пройдёшь? 😊



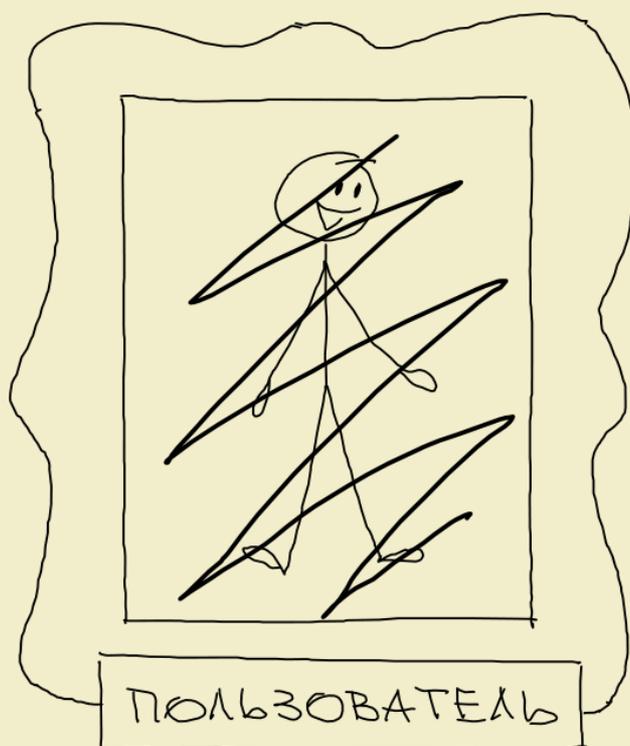
А у тебя какой «летающий автомобиль»?

1. Илон Маск считает, что лучший способ найти мощную идею — это не придумывать её с нуля 😞 А перенести с чужого рынка на свой 🎯 В качестве неожиданного примера он привёл SpaceX...
2. «Меня всегда восхищала автомобильная индустрия — способная производить десятки миллионов очень сложных объектов в год с очень низкой себестоимостью. На самом деле просто невероятно, что всего за 20 тысяч долларов можно купить приличную машину, в которую понапихана куча всего.».
3. «Поэтому я и захотел сначала создать SpaceX, а потом решил нанять туда не ракетчиков, а людей с автомобильного рынка — и этот подход себя явно оправдал»!



- 4. Форд говорил, если бы он спросил потребителей — то они попросили бы у него «более быструю лошадь». А Маск, получается, решил сделать «летающий автомобиль» 😊
- 5. А ты какую интересную идею взял с чужого рынка — не с того, на котором ты делаешь свой стартап?





Telegram-канал @temno

Твои главные пользователи — это уже не люди!

Создатель нашумевшего OpenClaw вчера выступил в Y Combinator, где сказал несколько важных вещей:

1. Рутинными задачами уже очень скоро будут заниматься не люди — а исключительно ИИ-агенты.
2. Поэтому главными пользователями веб-сервисов станут ИИ-агенты, а не живые люди. Ведь практически все веб-сервисы предназначены как раз для выполнения регулярных и рутинных задач 🤖

3. Соответственно, каждый веб-сервис должен превратиться в API... или умереть. Потому что ИИ-агенты будут предпочитать вызывать функции API — вместо того, чтобы заниматься парсингом предназначенных для людей веб-страниц.

Отсюда вытекает два вывода:

1. Продукты сейчас нужно разрабатывать строго по принципу «API-first» — сначала бэкенд с API. А фронтенд в виде веб-сервиса или приложения собирать только из API-вызовов. Если этих вызовов не хватает для создания полноценного фронтенда — улучшать API, а не вставлять костыли.
2. В этих API должен появиться переключатель «человек/ИИ» — кому мы отдаём результат. Если ИИ — то выдача должна быть в разы более подробной. Потому что ИИ должен получать больше исходной информации — из которой он сможет сделать больше выводов. Это человеку нужно что-то попроще и покороче 😊



Самое главное сейчас — научиться быстро перестраивать свои мозги под новые возможности!

1. Читая посты про OpenClaw, заметил, что использующие его люди делятся на две категории. Первая — перекладывает на ИИ-агентов рутинную работу типа раскладывать входящие письма и сообщения по папочкам или чтобы «вайбкодить через Телеграм, сидя на диване» 😊
2. Вторая — создаёт команды ИИ-агентов, выполняющих разных задачи, на которые у одного человека не хватило бы рук... да и мозгов тоже 😊
К примеру, один ИИ-агент изучает рынок, второй пишет требования к продукту, третий разрабатывает дизайн, четвёртый программирует и так далее. Причём эта категория тоже делится на две подкатегории.
3. Первая подкатегория создаёт команды «под себя» — то есть человек формулирует задачу и передаёт её на исполнение агентам. А вторая

подкатегория старается создать команды, умеющие работать самостоятельно!



4. В таких командах появляется ИИ-агент, который ищет идеи — например, анализируя жалобы и хотелки пользователей тематических групп Reddit. Там же появляется ИИ-агент, который контролирует работу остальных ИИ-агентов и формирует инструкции по её улучшению. Кто-то даже пробует делать HR-агента — который создаёт новых ИИ-агентов с компетенциями, которых существующей команде ИИ-агентов не хватает 😬

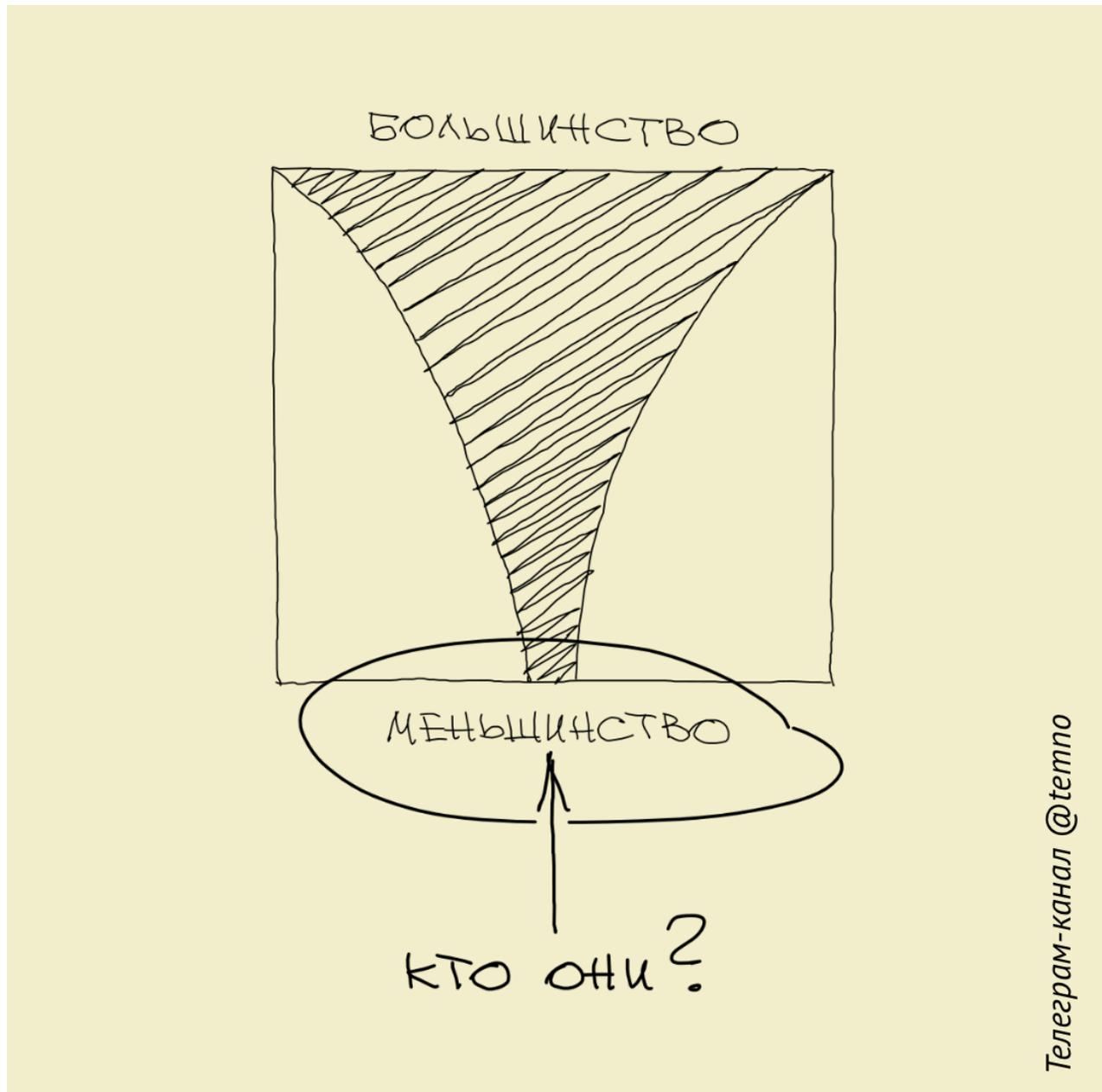
5. Такой тип команд всё ещё кажется фантастикой... но оно ведь так и будет 🚀
6. И видно, что самое сложное — это научиться быстро перестраивать свои мозги под новые возможности. Иначе ты так и будешь радоваться тому, что научился вайбкодить в Телеграме, сидя на диване. Или поручать ИИ-агентам придуманные тобой задачи.
7. Вместо того, чтобы создавать «ИИ-нативные» бизнесы, которые смогут в какой-то момент работать вообще без твоего участия. Что и является главным признаком, отличающим бизнес от самозанятости 😊



Не нужно делать стартап «для всех»! Но не в том смысле 😊

1. Успешные стартапы появляются на волне изменений. Потому что все старые проблемы старыми способами кто-то уже успел решить до нас — причём неоднократно 😊
2. Но изменения всегда происходят постепенно. Сначала их осознаёт и принимает небольшое количество людей, потом больше, потом ещё больше, потом ещё больше и так далее 📈
3. Соответственно, стартап не должен пытаться делать продукт сразу «для всех». Даже наоборот 😬
4. Стартап должен делать продукт для меньшинства! Надеюсь на то, что это меньшинство постепенно превратится в большинство на волне происходящих сейчас изменений 🚀
5. Поэтому всегда ищи для своего стартапа «меньшинство» — небольшое количество людей, начавших делать что-то новое или новым способом 💪

6. И выдвинь предположение, почему количество таких людей может расти. Причём по большому счёту — даже без твоего участия. Ведь тогда это будет естественным трендом — что гораздо надёжнее, чем попытка изменить мир в одиночку 🤔



7. Короче, кто они — твоё меньшинство? А почему это меньшинство может со временем превратиться в большинство?



ИИ-АГЕНТЫ

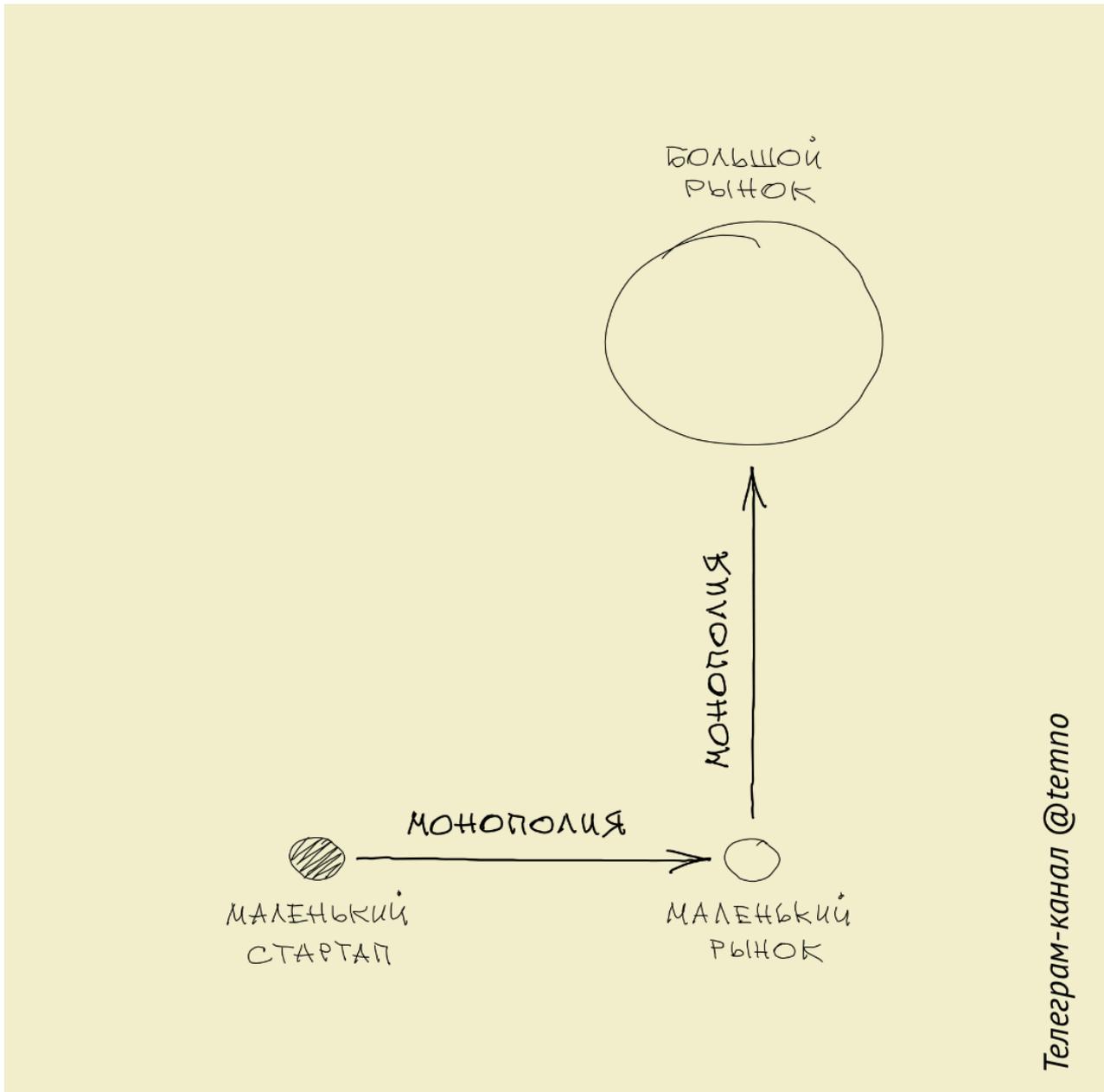
~~ДЕНЬГИ~~ ДОЛЖНЫ ВСЁ ВРЕМЯ РАБОТАТЬ

Telegram-канал @temno

Не только деньги должны всё время работать 🤖

1. Забавно, но я тут подумал, что у старой фразы «твои деньги должны всё время работать» появился более современный аналог — «твой ИИ-агент должен всё время работать» 🤖
2. На самом деле это одно и то же правило — потому что ИИ-агент должен в это время зарабатывать для тебя деньги. Ну или в крайнем случае подготавливать всё для того, чтобы ты их смог заработать 💰

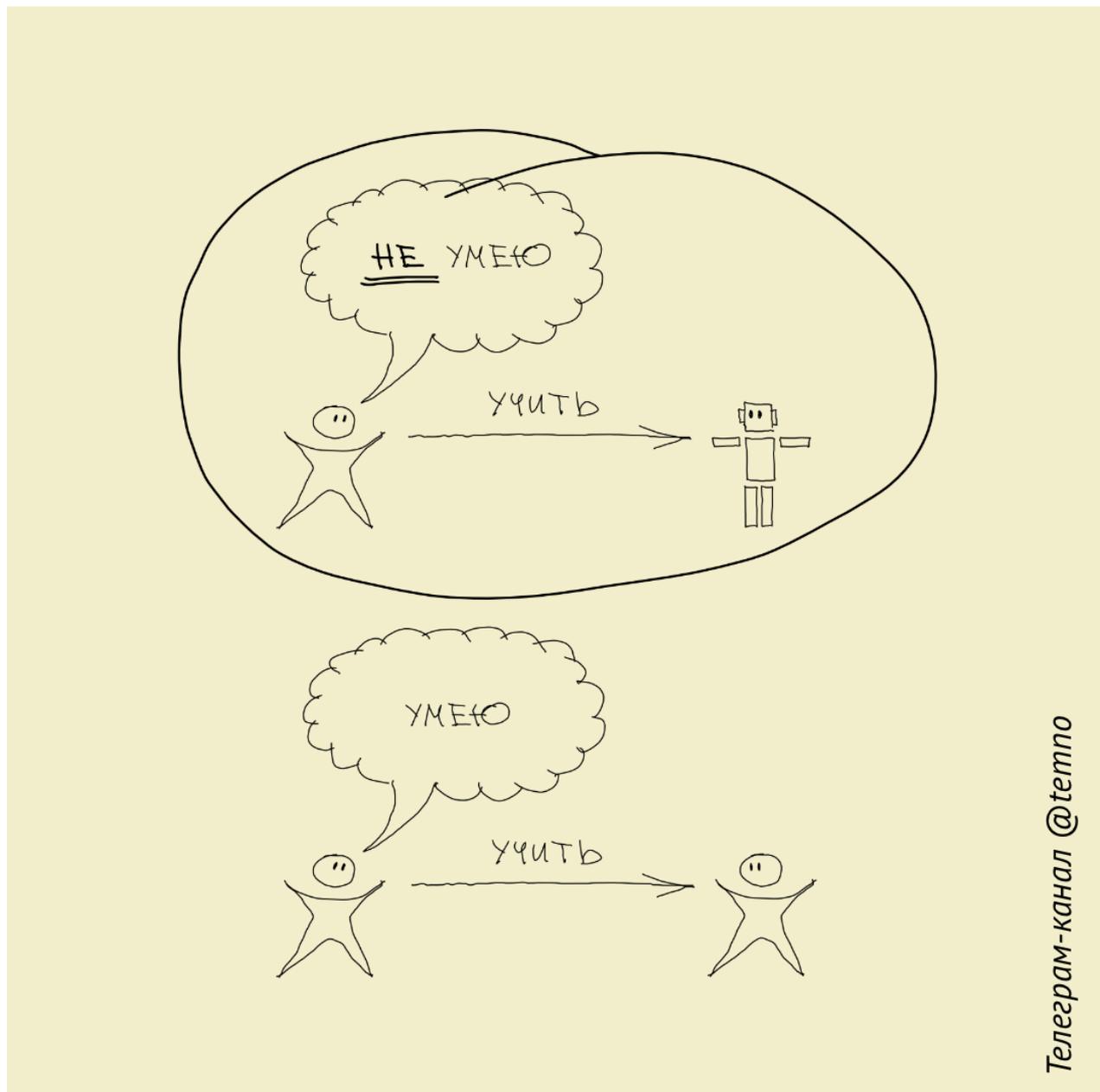
- 3. А что тогда такой ИИ-агент должен для тебя делать?
- 4. Ну и что тебе мешает прямо сейчас сесть и его завайбкодить? Хотя бы первую минимальную жизнеспособную версию 😊



Как маленькому стартапу стать монополистом?

1. Питер Тиль говорит, что задача любого уважающего себя стартапа — создать монополию 💪 Но как маленький стартап может создать монополию? 😬 Хорошо, что у Питера есть ответ на этот вопрос 😊
2. И этот ответ очень прост — нужно выбрать себе для начала совсем маленький рынок. И поставить себе задачу захватить 30–60% этого рынка за несколько месяцев 🚀
3. Во-первых, ты можешь сделать это сам безо всяких инвестиций. Во-вторых, научившись делать это, ты сможешь масштабироваться дальше. А в-третьих, под такие результаты уже можно получить приличные инвестиции на нормальных условиях 💰
4. Фейсбук начался с кампуса в 10 тысяч студентов в Гарварде — и захватил 60% этого рынка за 10 дней! PayPal для начала нацелился на 30 тысяч топовых продавцов на eBay — и сделал своими клиентами 35% из них за 3 месяца! И это только те примеры, которые приводит Питер Тиль.
5. Вообще, кажется, что «минимальный жизнеспособный продукт» лучше переименовать как «минимальный монопольный продукт» 😊 Чтобы сразу стало понятно, что его главная цель — проверить гипотезу, что ты сможешь стать монополистом. Пусть даже и на совсем маленьком рынке.
6. Короче, а что в твоём случае является таким маленьким рынком, на котором ты можешь стать монополистом?





Прикольный нюанс, объясняющий, каких ИИ-агентов тебе на самом деле нужно для себя делать!

1. На внезапной волне популярности OpenAI все стали клепать себе ИИ-агентов... Но весь вопрос — каких? Потому что тут есть один прикольный нюанс 🤔
2. Фишка в том, что большинство стало создавать для себя ИИ-агентов, выполняющих то, что эти люди хорошо умеют делать сами! Причина

очевидна. Если ты сам умеешь это делать — тогда тебе будет несложно сделать ИИ-агента, умеющего то же самое.

3. В результате люди, сделавшие себе таких ИИ-агентов, действительно начали экономить своё время... но не стали в разы больше зарабатывать. А почему?
4. Если задуматься, то ответ тоже очевиден 😊 Добиться в разы большего мешает не то, что ты умеешь делать... а то, что ты делать не умеешь! 🙌
5. Поэтому, если ты хочешь прорваться на следующий уровень — тебе нужно создавать ИИ-агентов, которые делают то, чего ты не умеешь 🚀
Или не хочешь делать 😊
6. Да, придётся напрячься, чтобы в этом разобраться, и это окажется уже не так быстро и просто. Но это логически правильно — хотя бы потому, что «из ничего ничего не может возникнуть». Чтобы чего-то добиться — нужно приложить для этого усилия.
7. Короче, чего ты не умеешь делать, но что в принципе полезно? Ну так и разберись в этом — но не для того, чтобы это делать самому. А для того, чтобы этим занялся обученный тобой ИИ-агент 💪
8. Прикольно получается. Людей нужно учить тому, что ты сам умеешь. А ИИ-агентов — тому, что ты не умеешь 😂



Не нужно выяснять, что люди хотят. Лучше понять вот что!

1. Все фаундеры уже знают, что им нужно разговаривать со своими пользователями и клиентами — чтобы суметь сначала сделать востребованный продукт, а потом его продать. Но о чём с ними нужно разговаривать? 🤔

- ПЛАНЫ
- СТРАХИ
- СЛАБОСТИ

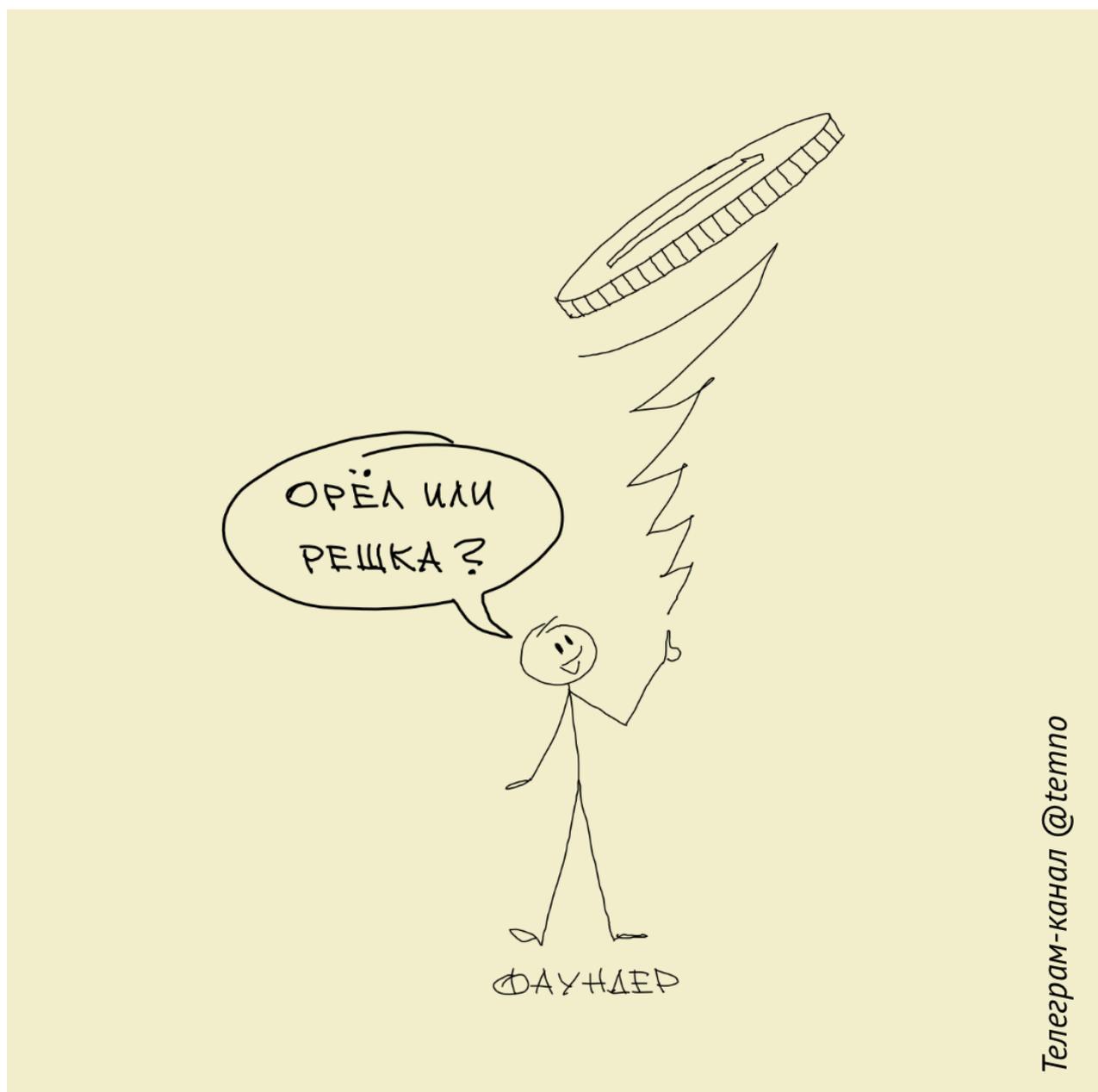
~~ДЕЛАЙ ТО, ЧТО ЛЮДИ ХОТЯТ~~

Телеграм-канал @temno

2. Популярное заблуждение состоит в том, что нужно разговаривать о том, что эти люди хотят. Так как половина людей не знает, чего они хотят. А другая — хочет несбыточного 😊
3. Но тут я наткнулся на слова Джона Рокфеллера, которые наконец-то чётко сформулировали задачу. Начнём с того, что твоя задача не говорить, а слушать. Говорить должен собеседник.
4. Потому что, если ты даёшь ему возможность выговориться, он в конце концов начинает рассказывать о своих планах, страхах и слабостях 😲

Необязательно прямо такими словами — но об этом. Потому что именно это больше всего волнует людей.

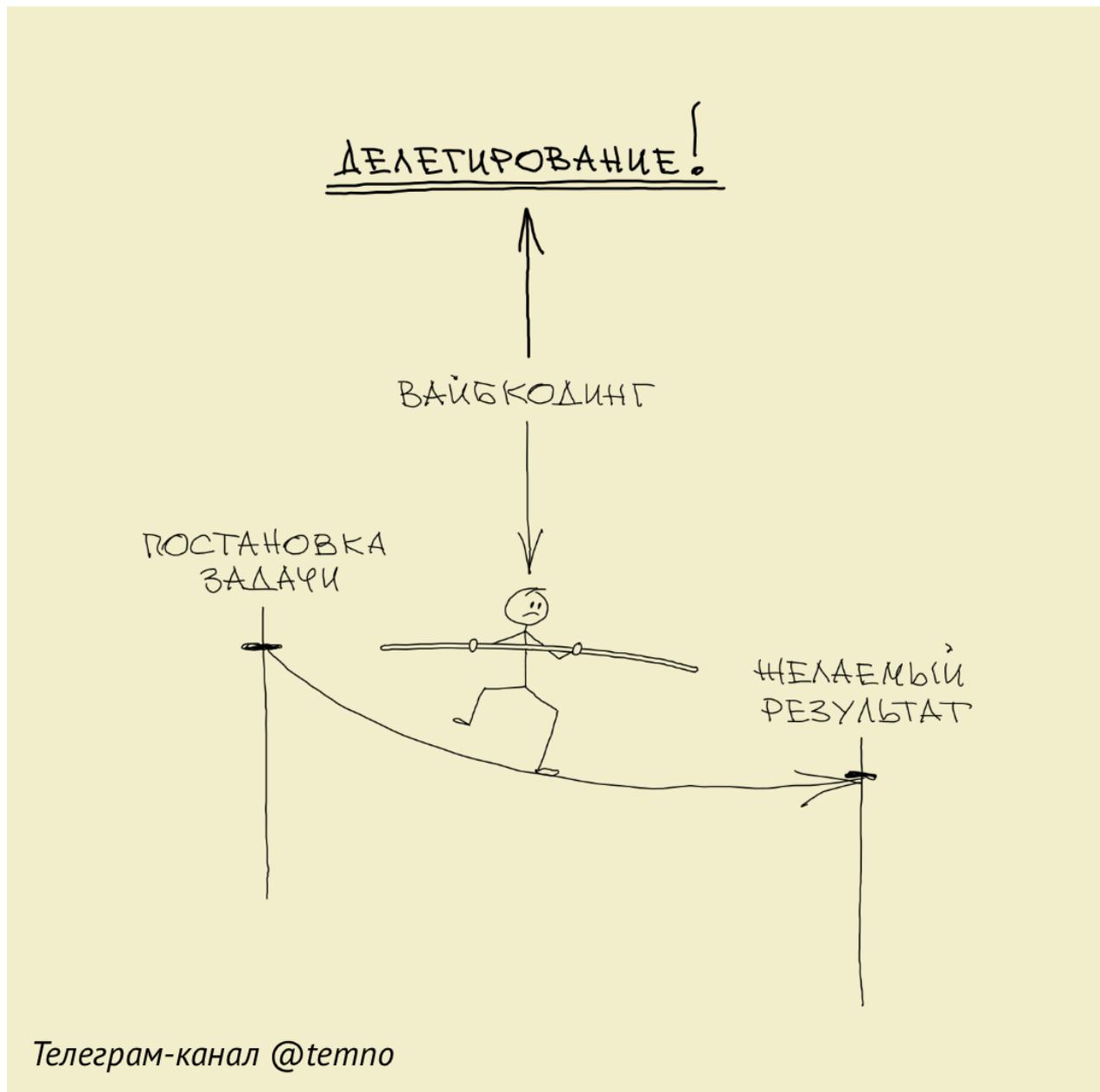
- 5. Ну а когда ты узнаёшь планы, страхи и слабости человека — ты начинаешь понимать, какой его страх нужно убрать, какую его слабость нужно компенсировать, и ради чего ему всё это нужно. После чего тебе остаётся всего лишь завернуть свой продукт в подходящую упаковку 🙌
- 6. А ты можешь прямо сейчас взять и перечислить планы, страхи и слабости своих пользователей и клиентов?



Если успех стартапа действительно дело случая... так это просто замечательно!

1. Говорят, что успех стартапа — это дело случая 🙌 Но, если задуматься, то в игре с чисто случайными шансами есть очевидная выигрышная стратегия — после каждого проигрыша удваивать свою ставку 😬
2. Отсюда вытекает очевидная выигрышная стратегия стартап-фаундера 🙌 После каждой неудачи нужно придумывать в 2 раза более амбициозный стартап 📈
3. А если тебе не везёт в среднем с каждым вторым стартапом — значит, одно из двух.
4. Или у тебя есть системная ошибка в подходе — которая уменьшает твои шансы на успех по сравнению с чистой случайностью. А это уже повод задуматься.
5. Или ты делаешь слишком мало ставок, то есть запускаешь слишком мало стартапов — чтобы на выборке такой длины наконец-то проявился закон случайных чисел. Ведь монетка падает орлом или решкой не строго через раз.
6. К примеру, в 1913 в казино Монако на одной рулетке чёрное выпало 26 раз подряд. А создатель OpenClaw запустил 43 невзлетевших проекта между выходом из предыдущего успешного стартапа и сегодняшней продажей OpenClaw OpenAI.
7. А твоя новая идея точно в 2 раза более амбициозна, чем предыдущая неудачная? 😬





Вайбкодинг — это практический курс по умению делегировать!

Каждому фаундеру стоит освоить вайбкодинг. Но даже не для того, чтобы научиться создавать приложения или веб-сервисы 😊 А чтобы научиться правильно делегировать 😬

Вот чему полезному учит вайбкодинг:

1. Чтобы получить нужное решение — задачу нужно уметь описать. Если ИИ выдаёт тебе не то, что ты хотел — проблема в твоей постановке задачи, а не в «тупом» ИИ. Или в «тупом» живом исполнителе 😊
2. Главное внимание нужно уделять содержательной части, а не процедуре реализации. Потому что ИИ способен реализовать задачу каким-то своим — причём ещё более эффективным способом. Ты удивишься, но люди на это тоже способны 😊
3. Да и вообще, какая тебе разница, как реализовано решение — если эта реализация удовлетворяет всем твоим требованиям 😊 Поэтому нужно не забыть указывать в постановке задачи все существенные требования к её реализации.
4. Опасно влезать руками в сгенерированный ИИ программный код — как и влезать внутрь делегированной кому-то задачи. Потому что любое внесённое руками улучшение потеряется при следующей ИИ-генерации. Или с этого момента тебе придётся вносить все новые изменения от ИИ в код руками. Проще сделать новую итерацию с улучшенной постановкой задачи.
5. Когда ты не влезашь в код, ты не можешь быть уверен, что он работает как надо. Но это не значит, что тебе нужно его изучать 😊 Вместо этого ИИ нужно каждый раз просить сделать систему тестов для прогона полученной программы. При обычном делегировании тоже нельзя просто делегировать задачу — нужно предусмотреть систему регулярных отчётов, которые показывают, что всё работает как надо.

В общем, вайбкодинг учит управлять чем угодно, имея при этом только два рычага — а) постановка задачи и б) результат (тесты/отчёты). А во всё, что находится между этими двумя точками — тебе влезать не только не нужно, но и вредно.



ПРОЩЕ И НАДЁННЕЕ

$$250 * \$40 = 2000 * \$5$$

Телеграм-канал @temno

Лучше 250 по 40, чем 2 тысячи по 5!

1. Чтобы выйти на выручку, к примеру, в \$10,000 в месяц — гораздо проще найти 250 человек, платящих по \$40 в месяц, чем 2 тысячи, платящих по \$5 😬
2. К тому же и денег на привлечение 250 пользователей ты потратишь гораздо меньше. В идеале вообще 0, если найти месте, где такие люди в интернете тусуются. А чтобы привлечь 2 тысячи пользователей — придётся уже давать рекламу, что встанет в нехилую копеечку.

3. А ещё пользователи за \$40 будут отваливаться гораздо реже, чем пользователи за \$5. Потому что заплативший \$5 — это, скорее всего, случайный пассажир, решивший просто посмотреть. А решиться отдавать по \$40 в месяц можно только с серьёзными намерениями.
4. Я уже не говорю про то, что ты сам вложишь в продукт за \$40 больше ценности, чем в продукт за \$5. То есть твой же ценник заставит тебя самого более серьёзно отнестись к собственному продукту 😊 А если ты и так вложил в продукт достаточно ценности, но продаёшь его за \$5 — то ты сам себе злобный Буратино 😡



«Думай по-большому» — теперь это много раз «думай по-маленькому» 😊

1. В течение многих лет главной мантрой фаундеров была фраза «Think big» — «думай по-большому», то есть о больших продуктах, которыми должны пользоваться десятки и сотни миллионов человек.
2. Похоже, что уже скоро это место займёт фраза «Think small» — «думай по-маленькому», то есть о продуктах, предназначенных для очень узких ниш и решения очень специфических задач.
3. Но которыми поэтому будет пользоваться очень просто — потому что там не будет «лишних» функций. И они будут давать гораздо лучшие результаты по сравнению с любым универсальным продуктом — за счёт глубокой оптимизации под одну специфику.
4. Причина такой смены парадигмы — появление умеющего программировать ИИ! Ведь раньше разработка софта была долгим и дорогим делом. Поэтому создавать нишевые продукты было экономически невыгодным. А сейчас с помощью ИИ быстро и дёшево можно запрограммировать что угодно — в том числе и продукт, нужный очень маленькому количеству людей.

Think small.

18 New York University students have gotten into a sun-roof VW; a tight fit. The Volkswagen is sensibly sized for a family. Mother, father, and three growing kids suit it nicely.

In economy runs, the VW averages close to 50 miles per gallon. You won't do near that; after all, professional drivers have canny trade secrets. (Want to know some? Write VW, Box #65, Englewood, N. J.) Use regular gas and forget about oil between changes.

The VW is 4 feet shorter than a conventional car (yet has as much leg room up front!). While other cars are doomed to roam the crowded streets, you park in tiny places.

VW spare parts are inexpensive. A new front fender (at an authorized VW dealer) is \$21.75.* A cylinder head, \$19.95.* The nice thing is, they're seldom needed.

A new Volkswagen sedan is \$1,565.* Other than a radio and side view mirror, that includes everything you'll really need.

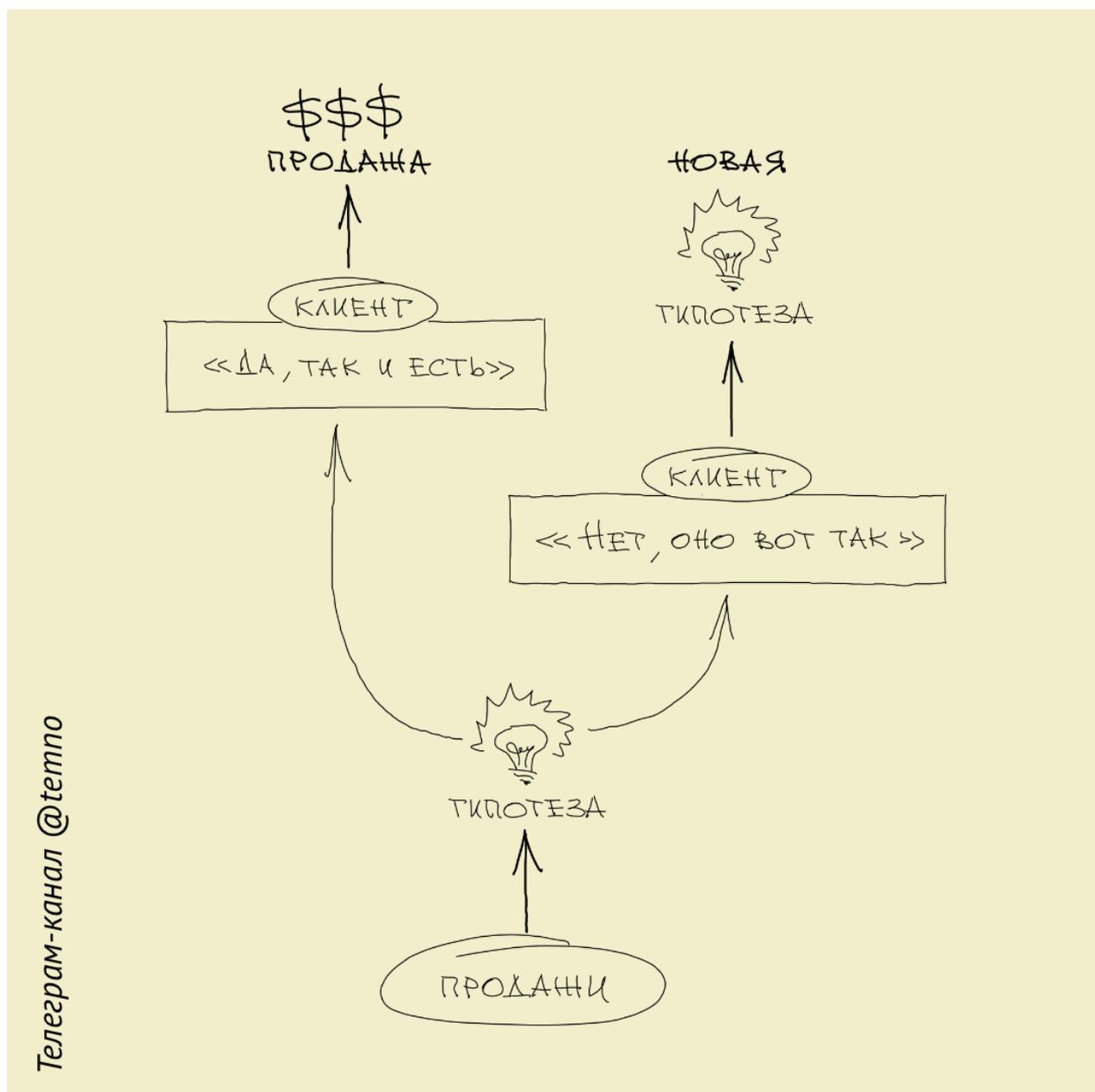
In 1959 about 120,000 Americans thought small and bought VWs. Think about it.

Telegram-канал @temno

5. В 2008 году появилось ставшее культовым эссе «1,000 настоящих фанатов» — автор которого утверждал, что творцу для нормальной жизни нужно всего 1,000 настоящих фанатов, которые будут покупать всё, что он пишет или рисует, или снимает. Если каждый из них будет отдавать творцу всего \$100 в год, то в год выйдет \$100,000, чего в 2008 году было вполне достаточно 😊 Сейчас эти \$100 должны превратиться минимум в \$200 — но общая концепция осталась верной.
6. Фишка в том, что «писать, рисовать или снимать» по большому счёту может заниматься человек, имеющий любое образование и любую

профессию. Ну а сейчас к этому списку смело можно добавить «выпускает софт» — что уже перестало быть уделом профессиональных программистов.

- 7. В общем, любой человек может перешагнуть порог дохода \$100–200,000 в год — делая то, что полюбит всего 1,000 человек на всей Земле. Это и есть «Think small».
- 8. Ну а те, кто придумает, как заставить ИИ придумывать такие продукты пачками — те станут новыми богачами. То есть новый «Think big» — это когда ты много раз успешно делаешь «Think small» 😊



Почему я должен это купить? Потому что это вам нужно! До свидания 😞

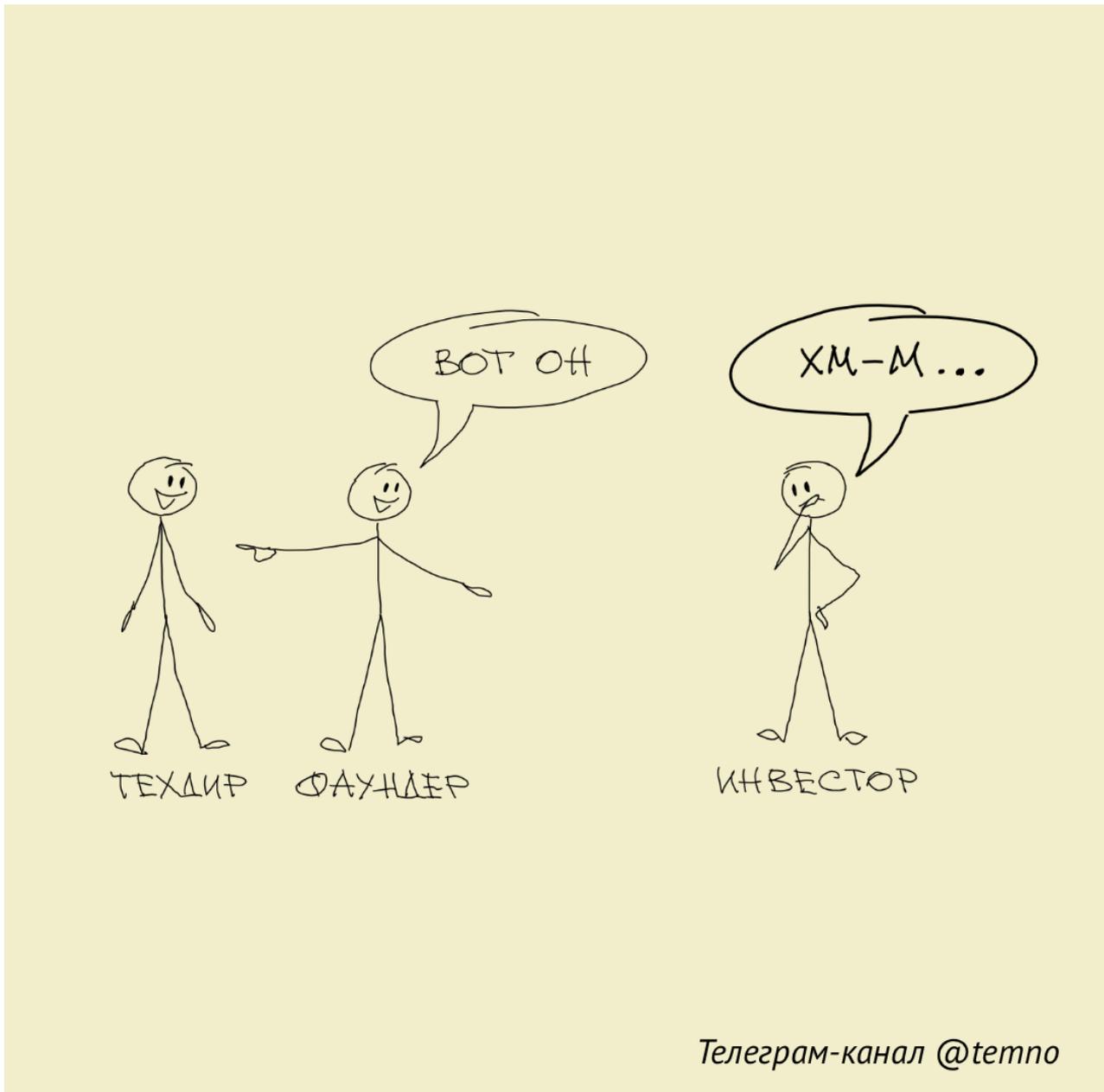
1. Один фаундер высказал очень полезную мысль про то, что стартапам нужны гипотезы не только для разработки продуктов — но и для продаж 🚀
2. Если ты хочешь продать свой продукт компании, ты сначала должен сформулировать гипотезу — почему именно он ей нужен. И сразу же её проверить!
3. К примеру: «Мы тут прикинули, как у вас работает вот такой-то бизнес-процесс, и поняли, что вы теряете столько-то часов в неделю на вот такую штуку. Это близко к правде, или мы чего-то не понимаем?».
4. Некоторые собеседники с таким утверждением согласятся. Тогда отсюда начинается короткая дорога к продаже! Ведь «вот такая штука», на которой теряется время — это как раз то, что лечит твой продукт 😊
5. Некоторые не согласятся — но расскажут, как оно у них происходит на самом деле. Из чего ты сможешь сформулировать новую гипотезу для продаж, с которой сможешь вернуться к тому же клиенту ещё раз
- 6.
7. Ну а если твоя единственная гипотеза — это то, что «такой продукт вам нужен»... то это вообще не гипотеза, а чистая и незамутнённая надежда на чудо 😊



Раньше инвесторы спрашивали, где же он? А теперь — почему он есть? 😊

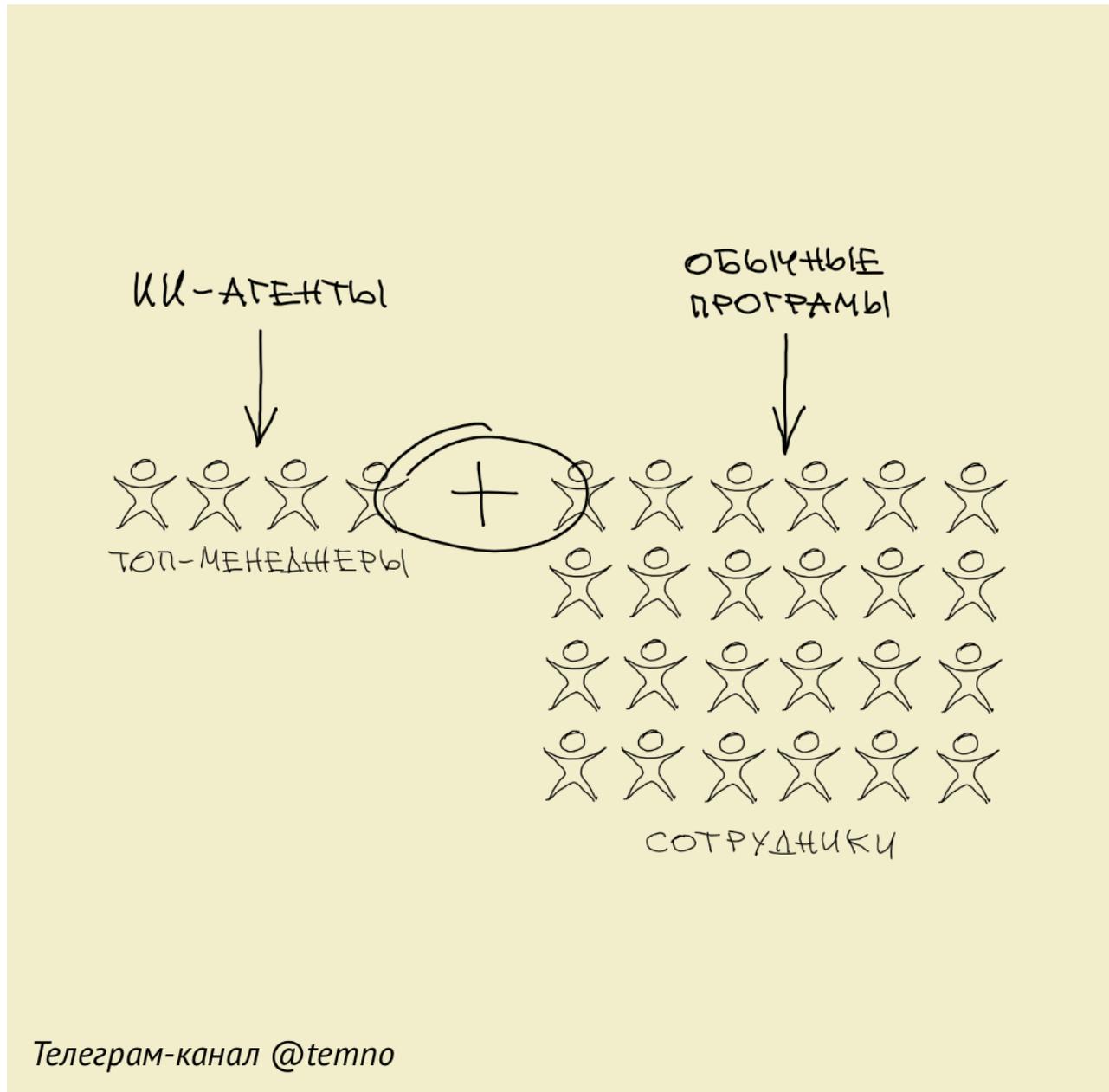
1. Ещё недавно инвесторы спрашивали у начинающих фаундеров — «А где твой технический директор?». Имея в виду, что идея может быть и

хорошая, но без технического директора реальный продукт не разработаешь.



2. Сейчас они начинают спрашивать тех фаундеров, кто привёл им своего технического директора — «А зачем он тебе?». Имея в виду, если ты такой умный, то почему не научишься вайбкодить — чтобы самому сделать первую версию своего продукта. А если не такой умный — то зачем в тебя инвестировать 🤔
3. Понятно, что когда всё полетит — технического директора брать придётся. Но, кстати, не потому что он умеет программировать — а чтобы он просто взял на себя эту часть геморроя стартапа.

4. Навеяно вчерашним разговором с фаундером одного стартапа — который сначала мучился с фрилансерами-разработчиками, потом сам начал вайбкодить, а тут ему подвернулся человек, который может стать техническим директором его стартапа... А он уже такой в раздумьях — стоит или не стоит 🤔



Автоматизировать бизнес с помощью ИИ — это как забивать гвозди микроскопом!

1. 90% статей про платформы типа OpenClaw для оркестрации множества ИИ-агентов начинаются с заголовков вроде «Как я автоматизировал свой бизнес с помощью команды ИИ-агентов». Но это ведь профанация самого принципа бизнеса!
2. Ведь бизнес — это система бизнес-процессов, состоящих из простых и однозначных действий. Которые может выполнять любой дурак за копеечную зарплату 🤪
3. А собирать бизнес-процессы из ИИ-агентов — это как ставить на автомобильный конвейер инженеров из конструкторского бюро 😬 Да, они разбираются в устройстве автомобилей в сотни раз лучше рабочих, но...
4. Во-первых, инженеры дороже рабочих. Во-вторых, они начнут задумываться над тем, что делают 😏 Они потребуют подробных объяснений, каждый раз будут выполнять действия по-разному, попытаются оптимизировать процесс и так далее. А в результате покажут объём и качество хуже, чем рабочие.
5. Так и с бизнесом! Который автоматизировать нужно не с помощью ИИ-агентов — дорогих, требующих детальных объяснений и при этом каждый раз выдающих разные результаты. А с помощью обычных программ — которые всегда работают однозначным и предсказуемым образом. Причём ещё и в разы дешевле.
6. Получается, что настоящая задача команды ИИ-агентов состоит не в том, чтобы выполнять бизнес-процессы... а в том, чтобы создавать обычные программы, которые уже эти бизнес-процессы будут выполнять! 🚀
7. А ещё — обрабатывать нештатные ситуации, которые в работе этих программ возникают. Для чего уже нужны мозги 🧠 В том числе и для

перепрограммирования программ — чтобы в будущем они бывшую нештатную ситуацию обрабатывали однозначным штатным образом 🤖

8. В общем, команда ИИ-агентов должна работать как топ-менеджеры бизнеса — которые сами не стоят у станков. А задают простые и однозначные правила, по которым должны работать другие. Так что автоматизировать бизнес с помощью ИИ — это как забивать гвозди микроскопом 🤖
9. И это отличный повод задуматься о том, как на самом деле должны быть устроены гибридные «ИИ+программные» платформы для настоящей автоматизации бизнеса 🚀



Продуктовый менеджер превращается в «архитектора целей»!

1. Кто-то недавно отлично сказал: «Люди, которые предрекают смерть Голливуду из-за ИИ-видео, не понимают, что создание картинки на экране — это самая простая часть кинопроизводства» 😊
2. И это ровненько наложилось на тоже недавние слова Эндрю Чена: «Главная задача продуктового менеджера сейчас — это решать, как должен работать продукт. Но очень скоро это станет не нужно!» 😊
3. «Потому что в будущем достаточно будет определить долгосрочную стратегию, нарисовать ближайшие цели и обозначить ограничения — а всё остальное сможет сделать ИИ. Поэтому вместо продуктовых менеджеров появятся «архитекторы целей»».
4. Архитектор целей — это нечто вроде сценариста, режиссёра и продюсера в Голливуде, причём в одном флаконе. Ведь эти люди определяют, ЧТО нужно снять, чтобы это стало популярным. А архитектор целей должен определять то же самое — но для программных продуктов.

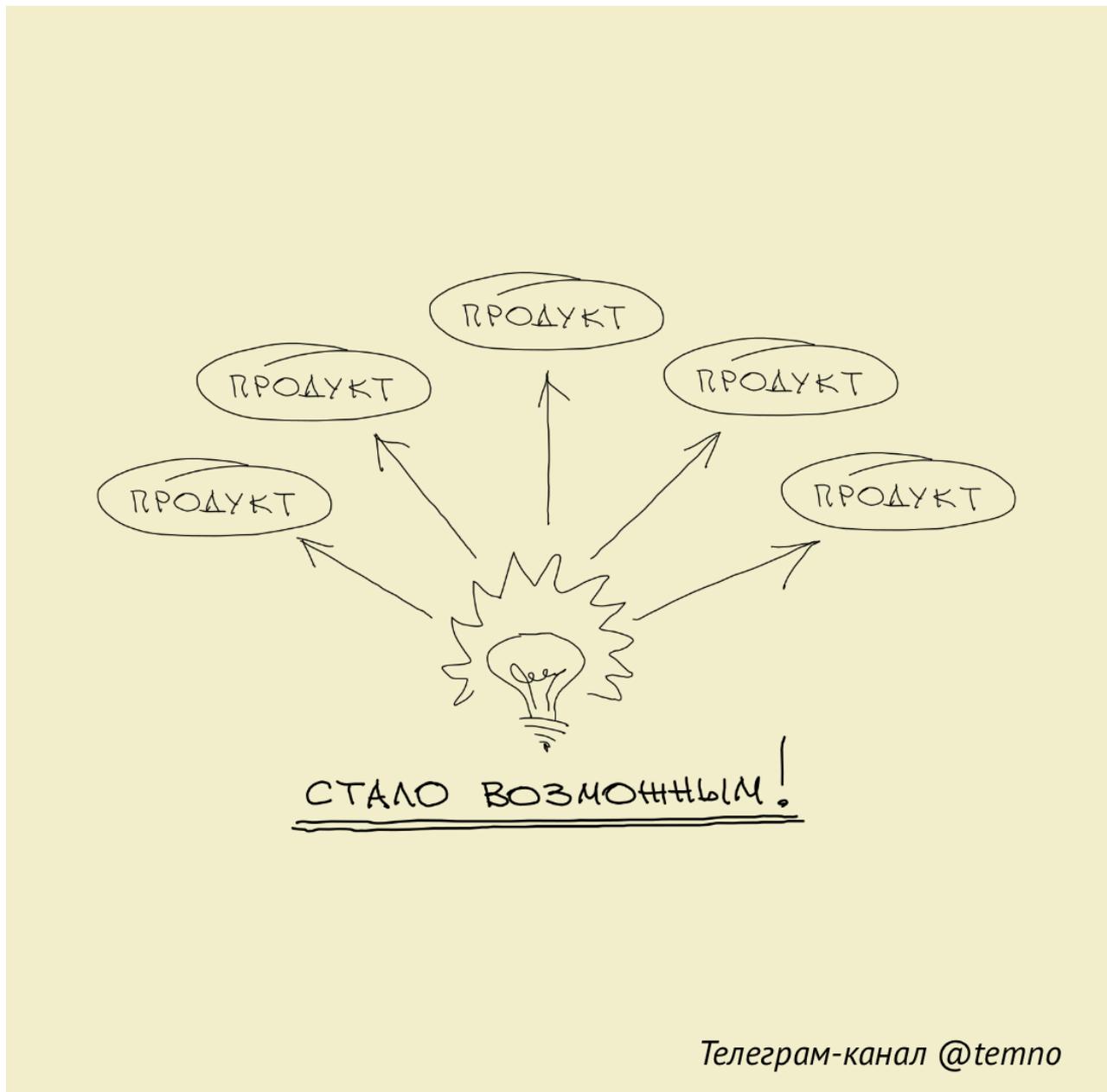
5. И если потом съёмками или программированием займётся ИИ — так и хрен с ним, так даже дешевле и быстрее.



Telegram-канал @temno

6. Ну а вывод из этого простой, но неожиданный. Если у тебя есть идея, которую ты считаешь хорошей, но ты ещё не сделал из неё приложение или кинофильм — то ты просто тормоз 🤔 А если ты не можешь бросить то, что не взлетает, чтобы быстро попробовать вместо этого что-то другое — то ты упёртый тормоз 🤔🤔

7. Ну а если серьёзно, то нужно научиться как-то выживать в мире, в котором возможно всё. Для чего придётся решать, что из всего этого ты будешь делать 😊



Зачем терять разные возможности заработать на одной хорошей идее?

1. Кстати, вот ещё одно интересное следствие того, что стоимость разработки стремится к нулю. Теперь стартап может выпускать не один — а сразу 4–5 похожих продуктов. Но зачем?
2. Чтобы они продавались в разной «упаковке» под разными названиями под разные задачи и целевые аудитории, а также конкурировали друг с другом по наборам функций и ценам.
3. Ибо зачем терять много разных возможностей заработать на одной хорошей идее 😊🚀



Главный вопрос пользователям — «на что вы надеялись?» 😬

1. Один фаундер отправлял каждому отписавшемуся клиенту подарочную карту на 50 баксов и собственноручно написанную записку с просьбой поговорить по телефону и объяснить, что его стартап делает не так.
2. 68% процентов людей на это соглашалось. По мотивам этих разговоров фаундер через некоторое время улучшил свой продукт так, что отписки сократились на 40%! Но самое интересное, как он вёл эти разговоры.
3. Во-первых, он никогда не спрашивал «почему вы отписались?», так как этот вопрос заставляет собеседника вставать в глухую защиту. Вместо этого он спрашивал: «что вы надеялись, что наш продукт сделает, чего он не сделал?».
4. Во-вторых, он давал собеседнику выговориться. Потому что первые ответы были стандартными типа «высокой цены» или «нам нужно было другое». Настоящие ответы начинали появляться минут через пять — например, «на третьей неделе мне пришлось заставлять своих сотрудников этим продуктом пользоваться, на что у меня было сил и желания».

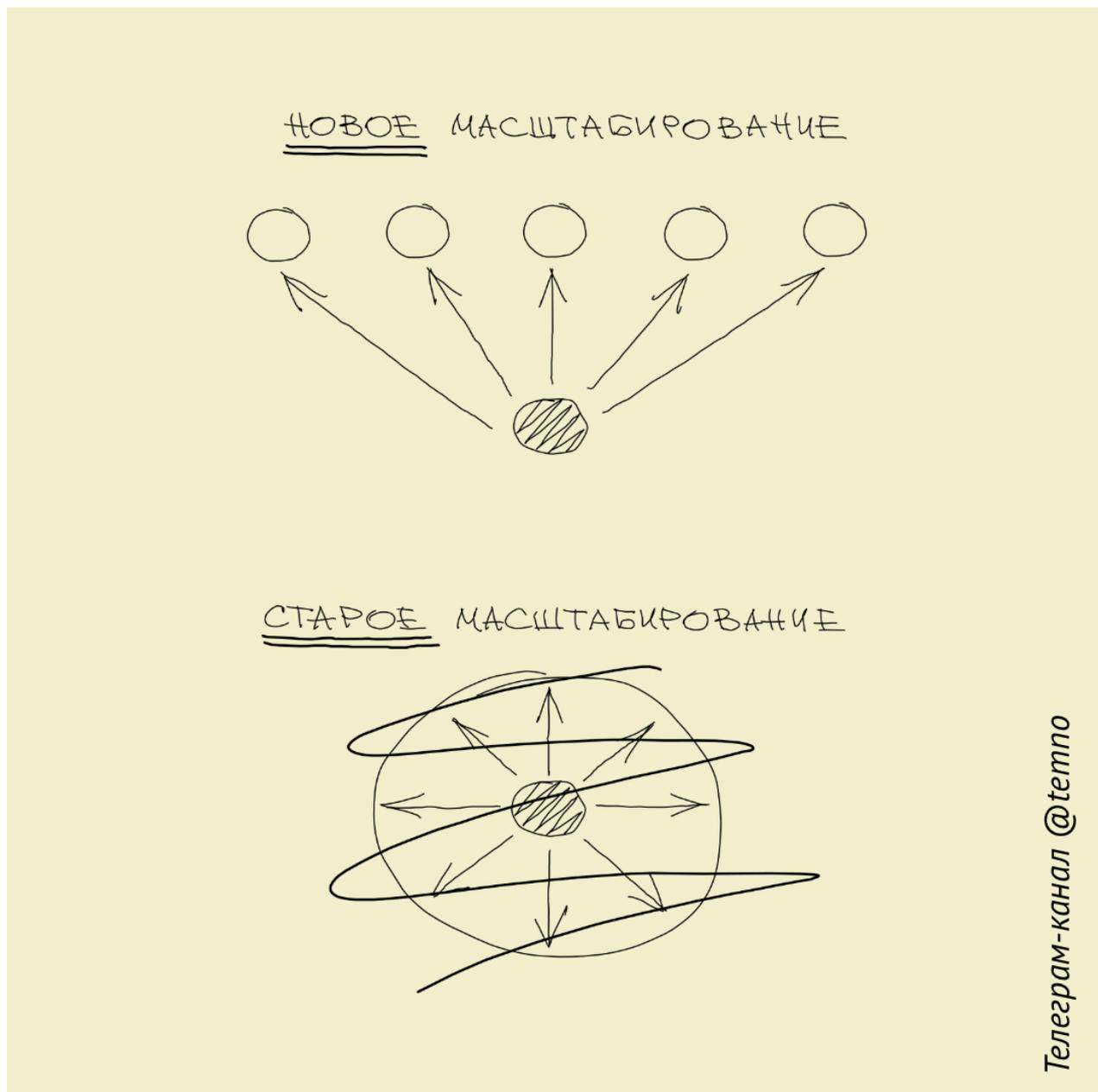
НА ЧТО НАДЕЯЛИСЬ?

~~ПОЧЕМУ ОТПИСАЛИСЬ?~~

Телеграм-канал @temno

5. В-третьих, он всегда спрашивал «и что вы теперь делаете?». Имея в виду не только, на какой другой продукт переключились, но и как теперь эту задачу решаете — как раньше или как-то по-новому. А из этого можно было сделать вывод, кто его главный конкурент — другой продукт, старый или другой способ делать то же самое.
6. Важная деталь. Он не сначала спрашивал, а потом дарил подарочную карту ответившим. А сначала дарил подарочную карту всем, а потом спрашивал согласившихся. Как обычно — «не подмажешь, не поедешь»

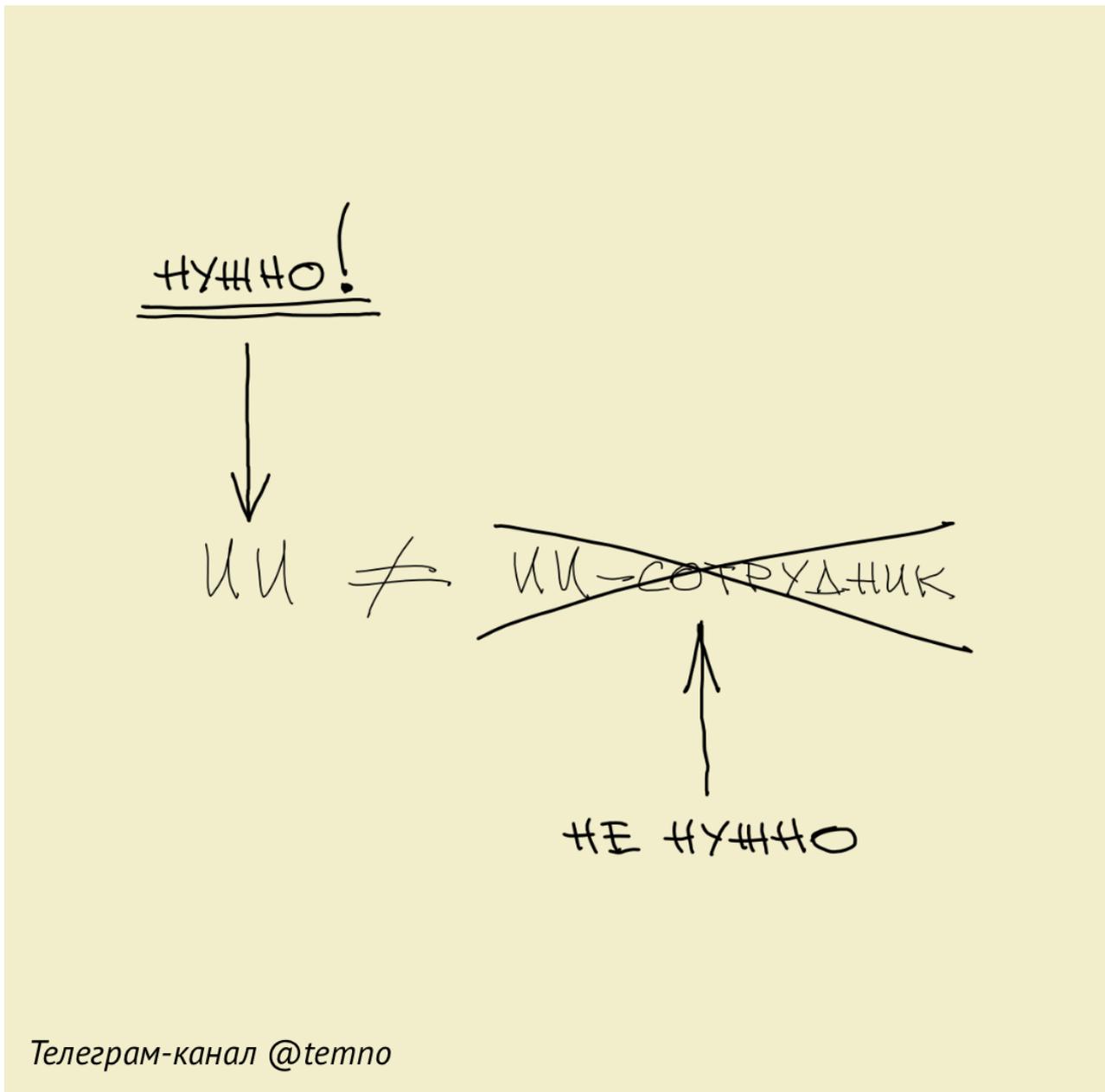




Новое правило масштабирования — не «надуть», а «размножить»!

1. Стартапы ожидает резкая смена парадигмы. Ведь сейчас стартап может создавать не бизнес — а бизнесы! Да-да, во множественном числе! Но не любые 😊

2. А только похожие друг на друга — которые будут работать по аналогичным правилам с поправкой на специфику одновременно в разных похожих нишах.
3. Это стало возможным благодаря ИИ, который может взять одну концепцию бизнес-процесса — и запустить несколько команд ИИ-агентов, внедряющих этот бизнес-процесс под разные ниши, одновременно адаптируя его под их специфику.
4. Поэтому новое правило масштабирования — это не «надувать» стартап, а «размножить» его на разные ниши. Что кажется гораздо более простой и устойчивой стратегией, чем раз за разом увеличивать одну-единственную ставку в надежде сорвать банк.
5. Забавно, что стратегия эта не новая. Её уже давно прочухали на ресторанном рынке — где сеть из пары десятков непритязательных закусочных легко обгоняет по прибыли любой мишленовский ресторан 🍔🍔🍔
6. Так что фаундерам можно перестать искать большой рынок для своего стартапа. Вместо этого лучше найти множество похожих друг на друга ниш, в которые он сможет внедрить множество похожих друг на друга бизнесов.
7. Другими словами, фаундеру нужно думать не о том, как превратить свой стартап в бизнес — а о том, как превратить свой стартап в инфраструктуру для создания бизнесов 🚀 Но для этого, правда, придётся научиться думать по-другому 🤖
8. Потому что человек, решивший открыть сразу 100 кафешек, думает явно по-другому, чем чувак, открывший одно кафе, и планирующий открыть ещё парочку. Как думал Рэй Крок, сумевший превратить семейную бургерную братьев Макдоналдов во всемирную бургерную, или Говард Шульц, превративший маленькую сеточку по продаже кофейных зёрен в мировую кофейню.
9. А инфраструктурой для создания сети каких бизнесов станет твой стартап?



Компаниям нужен ИИ... но не нужны ИИ-сотрудники 🤨

1. Люди, создающие для себя ИИ-агентов, а также стартапы, создающих ИИ-агентов для продажи компаниям, совершают одну и ту же огромную ошибку 😞 Они копируют в своём ИИ-продукте организационную структуру существующих компаний.

2. Если в компании есть какая-то роль — значит, нужно создать ИИ-агента, соответствующего этой роли. В результате чего появляются ИИ-маркетологи, ИИ-секретари, ИИ-отвечальщики на письма и прочие ненужные ИИ-персонажи. Хотя существующие роли — это наследие тяжёлого человеческого прошлого 😊
3. На самом деле ИИ должен заменять не отдельные роли — а бизнес-циклы вида «сигнал → интерпретация → решение → действие → проверка результата» 🎯 Примеры таких циклов. «Цикл загрузки», поддерживающий занятость людей, временных слотов или оборудования. «Цикл конвертации интереса в деньги» — квалификация входящего запросы, ответы, обработка возражений, дожим до платежа. И так далее.
4. Таким образом, делать себе и продавать другим нужно не ИИ-сотрудников, выполняющих отдельные роли — а ИИ-машинки, обеспечивающие эффективность бизнес-циклов 🚀 К примеру — «поддержание загрузки чего-то на 94%», «рост конверсии из интереса в платёж на 28%» и другие показатели бизнес-цикла.
5. Главная прелесть такого подхода заключается в том, что только так ты сможешь брать с клиентов деньги за результаты или оценивать возврат на инвестиции в собственных ИИ-агентов 💰 Потому что эти ИИ-агенты начнут выдавать значимый бизнес-результат.
6. А вот за что платить ИИ-рассыльщику, отправляющему по 1,000 писем потенциальным клиентам каждый день — совершенно непонятно! За отправку 1,000 писем? Так ведь хрен его знает — кому, зачем и с каким содержанием он эти письма отправил 🤔
7. Ну и с другими ролями ИИ-агентов — то же самое. Поэтому-то, кстати, большинству живых сотрудников сейчас платят не за результаты, а за отбытое на рабочем месте время 😱 Потому что это не работа на результат — а ролевые корпоративные игры 😊

8. Так, может быть, на хрен уже эти игры? 🤔

