

**Tytuł nagrania:** KW009 Jak zbudować własny StartUp (aplikacja SaaS)

**MARIUSZ KOBAK:** Cześć Bogusz.

**BOGUSZ PEKALSKI:** Cześć Mariusz. Witam serdecznie.

**MARIUSZ:** Dzięki, że zgodziłeś się wystąpić w moim podcaście. Trafiłem na Ciebie, szczerze mówiąc na Twój blog, Startup My Way, już jakiś czas temu, chyba trzy lata temu. Szukałem wtedy inspiracji do tego, jak budować własną aplikację, działającą w modelu SaaS, w modelu abonamentowym. Ty chyba wtedy startowałeś dopiero ze swoją aplikacją.

**BOGUSZ:** Dokładnie.

**MARIUSZ:** Nawet komentowałem coś u Ciebie na blogu, z tego, co pamiętam. Nawet miałem taki epizod, że rozpocząłem budowę mojej własnej aplikacji, co się nie udało i trochę się zniechęciłem na jakiś czas. Ostatnio do tego wróciłem i dlatego postanowiłem nagrać z Tobą odcinek, czyli z osobą, która buduje z sukcesem własną aplikację, działającą w modelu abonamentowym, w modelu SaaS, która wie, jak to robić, wie, jak to testować. Dlatego chciałem przeprosić Ciebie z tego obszaru. Ale może na początek powiedz, kim jesteś, czym się zajmujesz na co dzień. Powiedz trochę więcej o sobie.

**BOGUSZ:** Jasne. Po pierwsze dzięki za zaproszenie. Bardzo mi miło. Ja tak w skrócie jestem programistą, przedsiębiorcą i podcasterem. Tak się mogę teraz określić. Już ta moja jakby etatowa podróż programisty się troszeczkę zakończyła. No w tym momencie, tak jak powiedziałaś, właśnie buduję swoją aplikację. Buduję, budujemy. Bo już jest nas kilka osób. Budujemy aplikację w modelu SaaS-owym, „Polisa z chmurze”, dla branży ubezpieczeniowej. No i poza tym prowadzę właśnie podcast, bloga pod marką Startup My Way.

Tam też pojawiają się różne inne inicjatywy, na przykład Akademia SaaS, gdzie planuję pokazywać innym programistom i nie tylko, drogę jak można przejść właśnie od pracy etatowej do takiego własnego biznesu opartego na aplikacji. No i jakby podcast w tym momencie dosyć mocno jest rozwijany. Już ponad rok. Także zapraszam na Startup My Way. W sumie myślę, że częściowo trochę nam się pokrywa tematyka podcastowa. Przedsiębiorczość, ciekawi ludzie. No to tak w skrócie o mnie.

**MARIUSZ:** No to wow, robisz strasznie dużo rzeczy. Prawdziwy człowiek orkiestra. I tym bardziej jest mi miło Ciebie gościć, ponieważ to jest pierwszy odcinek z nowej serii podcastu Kierunek Wolność. Serii, która startuje w 2019 roku. Także witaj w tym inauguracyjnym odcinku. Robisz bardzo dużo rzeczy. Z tego, co wiem, byłeś kiedyś programistą. Pracowałeś normalnie na etacie.

**BOGUSZ:** Tak, tak.

**MARIUSZ:** Dla dużych firm. No i może powiedz w skrócie, jak wyglądała Twoja droga od programisty do szefa, do foundera aplikacji czy innowacyjnego startupu.

**BOGUSZ:** Wiesz co, wszystko zaczęło się od tego, że no ja zawsze miałem w sobie taki powiedzmy drive do tego, żeby coś budować. Już gdzieś tam jako dziecko bawiłem się klockami LEGO i fascynowało mnie to budowanie z tych klocków, że można było po prostu stworzyć coś z niczego. No i tak jakby stąd wzięła się moja pasja do programowania.

Kiedy dostałem pierwszy komputer, zacząłem też, tak jak z klocków, budować coś z niczego, wpisując linijki kodu, gdzieś tam w wieku tych dziesięciu lat. Taki mały człowieczek, który w sumie nic na świecie nie może, może nagle stworzyć, że za pomocą kilku komend coś się wyświetla na monitorze. Wtedy jeszcze na telewizorze, bo to był Commodore 64 podłączony do telewizora, więc takie zamierzchłe czasy. No i jakby od tamtej pory jakby interesowałem się tym programowaniem i budowałem różne swoje rzeczy, swoje aplikacje jakieś.

To były jakieś drobne, takie hobbistyczne projekty. No i później jakby wybrałem ten kierunek drogi programisty. Od juniora, gdzieś tam się uczyłem. I tak dalej, i tak dalej. Kolejne firmy. Małe, duże, startupy, korporacje, więc dużo doświadczenia zdobyłem. No ale zawsze było jakby coś takiego we mnie, co... no brakowało mi tego budowania czegoś swojego. No bo wiadomo, wchodzisz do firmy, dostajesz bardzo dobre pieniądze dzisiaj jako programista, czujesz się wiesz, jak taki przysłowiowy pączek w maśle. No okej, ale robisz i jakby tę pracę sprzedajesz i jakby ten twój kod, to twoje dziecko już nie jest twoje.

No i tak się to powtarza, powtarza, powtarza, no i też te zadania stają się po pewnym czasie, już jak masz te pięć, dziesięć lat doświadczenia, stają się dosyć powtarzalne. No i zawsze coś we mnie było takiego, żeby budować coś swojego. No i trafiła się taka okazja. Już wcześniej startowałem z jakimiś projektami, powiedzmy mniej udanymi. No, a ten jakby udało się dociągnąć już do tego momentu, że zaangażowałem się na sto procent.

**MARIUSZ:** Okej, czyli miałeś kilka przygód wcześniej, na których się nauczyłeś, zdobyłeś pewne doświadczenie aż w końcu kolejny pomysł wypalił, także super.

**BOGUSZ:** Tak, tak. No tak.

**MARIUSZ:** Okej. Wiesz, no u mnie jest chyba trochę podobnie. Też miałem kilka pomysłów, które nie wypaliły, ale to są bezcenne doświadczenia, które się zdobywa po drodze. Można je wykorzystać przy budowaniu nowych rzeczy.

**BOGUSZ:** Zdecydowanie.

**MARIUSZ:** Bogusz, powiedz, po co w ogóle tak naprawdę zakładać własną firmę? Czy chcesz zmieniać świat, czy chcesz może skalować swoje dochody pasywne? Czy to jest jedna z Twoich motywacji, właśnie dochody pasywne? Ja na tym blogu, [kierunekwolnosc.pl](http://kierunekwolnosc.pl), właśnie poruszam temat dochodów

pasywnych i wolności finansowej. Chciałbym to, tę wolność finansową kiedyś osiągnąć. Właśnie w moim przypadku budowa aplikacji w modelu abonamentowym ma mi w tym pomóc.

No oczywiście rozwiązać szereg problemów moich przyszłych klientów, ale między innymi ma to być źródło dochodów pasywnych, czyli dzięki temu modelowi abonamentowemu chcę osiągnąć pewne źródło stałe przychodów wpływających na moje konto miesięczne. Czy to jest również jedna z Twoich motywacji, czy raczej chcesz po prostu zmieniać świat na lepsze?

**BOGUSZ:** Ciężkie pytanie, dobre pytanie, ale trudne, bo jest w sumie takie wielopłaszczyznowe. Bo tak na dobrą sprawę w dalekiej perspektywie to jak najbardziej to zmienianie świata gdzieś tam we mnie siedzi. Pomaganie ludziom, innowacje. Ogólnie ja jestem dość mocno zorientowany na przyszłość. Można powiedzieć, że jestem takim futurystą. Bardzo mnie interesuje to, co będzie później, interesuje się nowymi technologiami i tak dalej, i tak dalej.

Ale żeby zmieniać świat na dobrą sprawę, to trzeba mieć kapitał. A żeby mieć kapitał, no to trzeba mieć pewne źródła, z których ten kapitał przyjdzie. Oczywiście można spróbować zrobić od razu coś, co zmieni świat i jakby próbować pozyskać pieniądze od inwestorów i tak dalej. No okej, tylko że my jakby pracując wcześniej gdzieś tam na etacie dla kogoś, no zupełnie nie umiemy robić tego biznesu, tego, co faktycznie zmieni świat. I nawet, jeśli dostaniemy nie wiem, dziesięć baniek, no ja w tym momencie nie wiedziałbym jeszcze, mimo tego, że już mam jakieś tam doświadczenie, dostałbym na przykład dziesięć milionów, nie wiedziałbym, jak dobrze rozdysponować te pieniądze, jak dobrze zatrudniać, jak dobrze budować wszystkie składowe biznesu, więc stwierdziłem, że warto się tego nauczyć.

Więc ten mój projekt, poza tym, że jest pewnego rodzaju spełnieniem moich marzeń w sensie takiej wolności i budowy swojego rozwiązania, jest również takim startem, na którym jestem w stanie zbudować, może nie nazwałbym tego dochodem pasywnym, bo jednak tutaj jest ciągła praca z tym związana. Oczywiście ja się mogę z tego odłączyć, no ale pytanie, czy firma prosperująca, z której ty jesteś odłączony i tylko jakby zbierasz dywidenda, gdzieś tam menadżerowie tym zarządzają, czy to jest dochód pasywny? No nie wiem. Może tak. No wiesz, zależy od definicji. No ale jakby zbudowanie takiej aplikacji jest w stanie... jakby jestem w stanie odzyskać trochę czasu.

Bo już to w tym momencie widzę, że mam już jakąś bazę klientów, dużo procesów jest zautomatyzowanych i tego czasu jest coraz więcej. Tutaj powiedzmy zaczynamy współpracować z jakimiś ludźmi i w tym momencie już nie oddajemy cały czas swojego czasu, tylko jesteśmy w stanie przełożyć, jakby kupić ten czas za pieniądze. Czyli ja, dostając pieniądze, jakby strumień taki finansowy od moich klientów, jestem w stanie ten strumień przełożyć do moich jakichś pracowników, współpracowników, jednocześnie zwalniając sobie czas. I mając dalej jakby pieniądze, które pozwalają mi dalej funkcjonować i angażować się w inne projekty, na przykład w robienie podcastu czy nagrywanie właśnie tego tutaj z Tobą, a nie siedzenie gdzieś w biurze.

**MARIUSZ:** Okej, bardzo fajnie to powiedziałeś, jeśli chodzi o ten czas. **To tak właśnie działa, że wszyscy mamy dwadzieścia cztery godziny na dobę i w zależności od tego, na co poświęcamy swój czas, no to**

**takie mamy efekty.** W biznesie, w życiu, więc bardzo fajnie, że chcesz uwolnić swój czas i robić tylko te rzeczy, które są ważne dla Ciebie. I z tego, co rozumiem, to nie chcesz poprzestać tylko na swojej obecnej aplikacji, ale chcesz w przyszłości rozwijać jakieś nowe projekty. Ale to może masz już w głowie, już teraz jakieś pomysły, które zaczniesz realizować już niedługo i o których chciałbyś powiedzieć? Czy jeszcze to jest za wcześnie?

**BOGUSZ:** Wiesz co, mam bardzo dużo pomysłów, zdecydowanie więcej pomysłów niż czasu. Ale staram się uwalniać ten czas, ale i tak jest go za mało cały czas. Właśnie staram się jakoś to rozwiązać. Kurczę, jak to robić, bo jest coś takiego, nie wiem czy Ty też tak masz, że starasz się robić coś i jednak kurczę, ciągle uważasz, o za wolno, za wolno. Czemu nie mogę tego zrobić szybciej, nie? Oczywiście jestem w stanie się jakby posiłkować różnymi osobami, współpracownikami i teraz właśnie współpracuję z wirtualną asystentką, nawet dwoma. Ale tutaj mam też problem tej mentalności, gdzie wszystko sam robiłem na ogół. I uczę się delegacji.

I to w sumie nie jest takie proste. Niby masz człowieka, który ma ileś tam godzin dla Ciebie, ale Ty musisz wymyślić, co mu zlecić i w jaki sposób to zrobić. Więc tego czasu też jakby delegacja i jakby uwalnianie tego czasu też zabiera czas. Więc tego wszystkiego się trzeba nauczyć. To jest powiedzmy taki proces. A jeżeli chodzi o projekty, to po pierwsze mamy pewną koncepcję, żeby na bazie tej naszej aplikacji budować również inne aplikacje.

Mieć taką bazę do budowy innych aplikacji, takich SaaS-owych i po prostu przekładać moduły i na przykład robić coś dla branży ubezpieczeniowej, tak jak teraz, a potem na przykład dla branży finansowej albo zupełnie dla jakiejś innej branży, po prostu przechodzi z niszy do niszy, po prostu wymieniając klocki w tej naszej aplikacji. To jest jeden z takich części moich planów. Oczywiście rozwój podcastu i tak dalej, taka działalność. Powiedzmy poznanie ludzi i dawanie im wartości mojej społeczności. Budowa tej społeczności przedsiębiorców, startupowców.

No i trzecia gałąź, gałąź edukacyjna, która teraz właśnie startuje, czyli cała Akademia SaaS, gdzie na moim przykładzie chcę również przeprowadzić innych programistów i nie tylko przez tą drogę powiedzmy do pewnej wolności. W kierunku wolności, tak jak nazwa Twojego podcastu. Bo jednak tak to trochę działa. Tak to trochę działa w momencie, kiedy jesteś powiedzmy programistą, jesteś w stanie po godzinach gdzieś tam poświęcić trochę czasu, zbudować coś, co zaczyna jakby przynosić małe dochody na początku, potem coraz większe, coraz większe, to jest taki efekt kuli śnieżnej.

Bo im więcej tych klientów jest, jeżeli jakby stosunek tych jakby przychodzących do odchodzących jest pozytywny, więcej przychodzi niż odchodzi, to cały czas rośniesz na dobrą sprawę. Jeżeli to dobrze zautomatyzujesz, jesteś w stanie budować coś, co powiedzmy po nie wiem, kilku miesiącach, roku, jest w stanie Ci przynieść takie dochody jak na etacie i jesteś w stanie się temu poświęcić, i potem zwalniać sobie dalej czas na kolejne projekty, tak jak ja to robię.

**MARIUSZ:** No dokładnie, ale **można wpaść w pewnym momencie w pułapkę tego, że mamy zbyt dużo pomysłów w jednym czasie i chcemy ich realizować zbyt dużo. Wtedy może się to skończyć nie za**

**dobrze.** Tak jest przynajmniej w moim przypadku, wiesz? Jeżeli mam zbyt dużo pomysłów i zbyt dużo chęć ich zrealizować w jednym czasie, no to niestety okazuje się, że nie jestem w stanie poświęcić tyle czasu, ile bym chciał, na każdy z nich, przez co nie są rozwijane, więc w moim przypadku jest tak, że przynajmniej jest lepiej skupić się dobrze na jednej rzeczy bądź dwóch, maksymalnie trzech i tyle, koniec. Więcej już nie robić, jeżeli nie jestem w stanie tego delegować gdzieś na zewnątrz, do innych osób.

**BOGUSZ:** Tak. No to ja właśnie podobnie w sumie te trzy rzeczy, czyli właśnie teraz SaaS, Polisa w chmurze głównie, podcast, społeczność Startup My Way, no i Akademia SaaS, która jest jakby częścią Startup My Way, no i niedługo, jeżeli słuchacie tego przed 20 marca, to będzie fajny webinar, darmowe szkolenie właśnie jak przejść tą drogę w kilku krokach od programisty do właściciela własnego biznesu, gdzie jesteście w stanie budować swój produkt, dalej programować.

A jednocześnie już nie chodzić do pracy, w zasadzie pracować zdalnie. Ja od półtora roku już pracuję sto procent zdalnie. Wcześniej też mi się zdarzało na etacie, ale teraz od półtora roku już to robię na własnym biznesie totalnie zdalnie. Czy z domu, czy z kawiarni, czy zdarzało się też pracować z Wysp Kanaryjskich, czy Cypru, gdzieś tam na wyjazdach. Po prostu laptop, Internet i możemy pracować skąd chcemy.

**MARIUSZ:** Okej, brzmi fantastycznie. Czyli jesteś nawet cyfrowym nomadą.

**BOGUSZ:** No w takim bardzo małym stopniu, ale tak. Naprawiałem błędy będąc, siedząc na Cyprze, na balkonie, próbując gdzieś tam coś poprawić dla klienta.

**MARIUSZ:** No ale da się.

**BOGUSZ:** Da się.

**MARIUSZ:** Pracować zdalnie z dowolnego miejsca na świecie, gdzie jest Internet. A powiedz jeszcze taką rzecz, ja na przykład mam wiele pomysłów na biznes, na aplikacje, codziennie. Jak można sprawdzić, jak można przetestować taki pomysł i zobaczyć, czy rzeczywiście on ma sens, czy znajdują się przyszli klienci, czy nie? Jak podejść do takiego testowania? Jaki masz na to pomysł?

**BOGUSZ:** Wiesz co, jest wiele sposobów, naprawdę jest wiele dróg. Moja droga na przykład, tak się szybko wtrączę, była bardzo ciekawa, ponieważ ja właśnie budowałem jakiś tam wcześniej startup, który no nie okazał się zbyt dużym sukcesem, więc tam po dwóch i pół roku został ostatecznie zamknięty, ale jednocześnie chciałem coś takiego zbudować i napisałem na blogu, właśnie opisywałem moje plany, że chcę coś takiego zbudować, jakąś aplikację, właśnie która rozwiązuje problem.

I ten wpis przeczytał mój kolega, który miał pomysł, miał ten pomysł w pewnym stopniu już przetestowany i szukał jakby współnika. I to była moja droga, więc ja de facto nie wymyśliłem tego pomysłu. Tutaj zgłosił się do mnie ktoś z pomysłem, który jest już przetestowany i powiedzmy ma jakiegoś tam klienta, to jest zrobione w innej formie i robiliśmy to w innej formie. Więc to jest jeden z

pomysłów, czyli na pewno warto dzielić się tą wiedzą, czy w blogu, czy w podcaście. Mówić o tych swoich rzeczach, bo nie wiadomo kto nas czyta, kto nas słucha. Może czyta Twój blog dziesięć osób, nie? Ale wystarczy Ci jedna, która może zmienić dalsze Twoje życie. A wracając już tak stricte do Twojego pytania, to ja bym na przykład zaproponował taki model, że po pierwsze, no pytamy ludzi o ich problemy. **No bo czym jest biznes? Biznes jest rozwiązaniem pewnego problemu. Każdy biznes rozwiązuje w zasadzie jakiś problem lub szereg problemów.**

Więc szukamy tego problemu. Jeżeli znajdziemy jakąś osobę z danym problemem, która jest w stanie nam powiedzieć, jakie jest rozwiązanie tego problemu, czy jaki ma problem i jesteśmy w stanie wspólnie dojść do jakiegoś rozwiązania. I zaproponować tej osobie, że zrobimy dla niej rozwiązanie, tylko tego jednego problemu, bez całej tej otoczki. W jakimś takim modelu za na przykład bardzo małą opłatę albo w ogóle za darmo, ale tutaj sugerowałbym za jako jakieś fizyczne pieniądze, ale nieduże pieniądze, przy czym umówilibyśmy się, że jeżeli on będzie zadowolony i tak dalej, będziemy mogli to dalej jakby publikować i sprzedawać to innym klientom.

Czyli od punktu zero, mamy klienta, mamy jakieś pieniądze, rozwiązujemy sam problem, bez otoczki typu nie wiem, rejestrację, logowania i tak dalej, w ustawieniach konta, milion innych rzeczy, które jest. Fakturowanie płatności, milion rzeczy, które są tak de facto dodatkami do rozwiązania problemu. Jeżeli zrobimy to rozwiązanie, tylko ten jeden drobny moduł i zobaczymy, że to działa, no to szukamy osób, które mają podobny problem i proponujemy im nasze rozwiązanie. I potem zaczynamy już budować tą całą otoczkę, automatyzować po kolei wszystkie procesy, jakby tak literacyjnie przechodzimy od problemu do bardzo podstawowego rozwiązania, do faktycznego produktu.

**MARIUSZ:** Okej, to już trochę poszedłeś dalej w tym testowaniu, bo już stworzyłeś pierwszą wersję produktu i udostępniłeś ją swoim przyszłym użytkownikom, a czy jest jakaś metoda, żeby jeszcze wcześniej, przed tym sprawdzić swój pomysł i zanim cokolwiek zaczniemy budować, nie mamy jeszcze aplikacji, mamy tylko pomysł. Czy jest jakaś metoda na to, na takie testowanie?

**BOGUSZ:** No właśnie, właśnie. Tak, bo w tym momencie ja jakby obróciłem to troszeczkę. Bo Ty wychodzisz od pomysłu, czyli Ty masz pomysł, a ja wychodziłem od problemu, że klient ma problem. My nie mamy pomysłu. My szukamy problemu, który możemy rozwiązać. Ja też jakby przeszedłem długą drogę taką myślową, bo ja mam też różne pomysły. O kurczę, to będzie super. A potem się okazuje, o kurczę, nikt tego nie chce. I takich historii jest bardzo, bardzo dużo.

Nam się wydaje... ja też mam nawet w tym momencie w głowie pewien pomysł, który jest de facto nieprzetestowany, ja go wymyśliłem, on by mi się przydał, myślę, że zmieniliby w ogóle świat i jak już miałem taki przyływ w ogóle emocji to usiadłem, kupiłem domenę, postawiłem landing page i tak dalej, i tak dalej. Zrobiłem cały plan w ogóle jak to będzie działać. No ale w tym momencie przystopowałem troszeczkę z tym. Nawet nie będę mówił, co to jest.

**MARIUSZ:** Może za wcześnie po prostu. Świat nie jest gotowy.

**BOGUSZ:** Nie, nie, wiesz co, tam nie ma żadnego produktu pod tym jeszcze. To jest w zasadzie tylko pomysł, o którym mówiłem może nie wiem, jednej, dwóm osobom. Tak, no ale jakby pomijając to. Jednym z rozwiązań jest nie wymyślanie pomysłu, tylko spróbowanie znalezienia rozwiązania danego problemu, a jeżeli już podchodzimy do tego od strony pomysłu, no to moim takim pomysłem na przetestowanie tego jest postawienie jakiegoś rodzaju landing page, opisanie tam, co to jest, o co w tym chodzi. Jaki proponujemy na przykład model cenowy.

Ile za to chcemy dostać pieniędzy, może małe demo, nawet nie w formie produktu, ale wideo, na przykład Ty mówisz o, ten produkt robi to, to, to i tamto. No i jakiś call to action, czyli na przykład zapis na listę mailingową. Jeżeli chcesz dostać darmowe zaproszenie albo pięćdziesiąt procent rabatu, to zostaw maila. No i pusczenie tego w Internet, na przykład formie reklamy na Facebooku i przetestowanie, zobaczenie, ile osób w ogóle zareaguje na to, ile osób zostawi nam do siebie kontakt i potem bezpośredni kontakt już do tych osób z pytaniem, co ich zainteresowało, czy to rozwiązuje jakiś ich problem. Jeżeli tak, to jaki był de facto ten problem.

Czyli w tym momencie dochodzimy do... odwróciliśmy ten model, czyli mamy pomysł i szukamy osób, dla których ten pomysł jest rozwiązaniem jakiegoś problemu. I znowu dochodzimy do tego problemu, bo jak wiemy, jaki jest problem, to wiemy, jak komunikować to do klientów. Masz taki problem, skorzystaj z naszego rozwiązania.

**MARIUSZ:** No okej. Super, dwa modele. Pewnie warto przetestować obydwa i zobaczyć, co działa w naszym przypadku.

**BOGUSZ:** Ba, można nawet postawić pięć landing page'y. I puścić pięć reklam na pięć różnych pomysłów i zobaczyć, który najbardziej przyciągnie największą ilość osób.

**MARIUSZ:** To też jest dobra metoda. No i skupić się na jednym. Żeby nie ciągnąć kilku srok za ogon w tym samym czasie, bo może się to skończyć jednym wielkim niepowodzeniem.

**BOGUSZ:** Tak, tak. Generalnie się z tym zgadzam, przy czym też pamiętajmy, żeby nie ciągnąć tego, jeżeli widzimy, że to nie ma szans, bo wiadomo, founderzy wierzą w swój pomysł, wierzą tak długo aż nie skończą im się w ogóle wszystkie pieniądze i w ogóle wszyscy odejdą, o ile w ogóle ktoś do tego pomysłu produktu przyszedł. Wierzmy, że przyjdzie jakiś tam, jakieś wiesz, gdzieś się ukaże jakiś artykuł, ktoś coś opowie i przyjdą do nas klienci. No nie.

Pamiętajmy o tym, że jeżeli to się nie rozwija, no to może warto to zamknąć i po prostu nie tracić już czasu. Dokładnie, tak jest właśnie w zarządzaniu projektami. Coś, czym się zajmuję na co dzień. Jeżeli projekt widać, że nie działa, trzeba podjąć tę decyzję i go zamknąć po prostu, żeby nie tracić więcej zasobów pieniędzy. A powiedz, bo Ty jesteś programistą, więc pewnie jest Ci troszeczkę łatwiej rozwijać własny biznes, własny produkt, więc możesz powiedzieć, jaką przewagę mają programiści przy zakładaniu własnego biznesu nad osobami, które no nie są programistami, muszą korzystać z

zewnątrznych firm bądź innych osób, które będą w stanie im pomagać rozwijać produkt. Więc, jaka to jest ta przewaga bycia programistą przy rozwijaniu właśnie własnego biznesu?

**MARIUSZ:** Oczywiście mówimy tutaj o biznesach technologicznych.

**BOGUSZ:** Tak. Typu na przykład, bo wiadomo, że przewaga programisty w otwieraniu kwaciarni, no możliwe, że nie będzie zbyt duża.

**MARIUSZ:** Nie, mówimy o biznesach technologicznych. Głównie o aplikacjach.

**BOGUSZ:** Dokładnie. Przede wszystkim przewaga programistów jest taka, że oni, czy my, możemy zacząć budować ten produkt po prostu własnymi siłami gdzieś tam po godzinach. W momencie, kiedy osoba nietechniczna, no nie ma takiej możliwości. Osoba nietechniczna, czyli osoba, która no takiego produktu stworzyć nie potrafi, to też w zasadzie może być programista jakiś młody, który też myśli, że potrafi coś takiego zrobić, a będzie to jakby droga przez mękę, także tutaj na pewno mówimy o takich programistach już z pewnym doświadczeniem, którzy faktycznie są w stanie coś zrobić.

No i stawki programistów są, no obecnie bardzo wysokie i są coraz wyższe. Ja też troszeczkę teraz jestem po drugiej stronie barykady, bo ja już zaczynam, zacząłem w zasadzie współpracować z programistami, którzy nam pomagają. I gdzieś tam wcześniej się cieszyłem, że stawki są takie wysokie, po prostu ja dostawałem tą wypłatę, a teraz role się odwróciły, ja muszę komuś zapłacić te pieniądze, mówię kurczę, co to za chore stawki. Więc tak punkt widzenia zależy od punktu siedzenia, jak to mówią. Tak, no właśnie, w momencie, kiedy jesteś osobą niezwiązaną z programowaniem, nie umiesz robić produktu, możliwe, że też nie umiesz robić landing page'a, nie umiesz zrobić nie wiem, postawić sobie bloga na WordPressie szybko.

To tym jednak osobom z jakąś taką techniczną wiedzą każdy element jest dla nich troszeczkę prostszy, poza elementem rozmawiania z ludźmi. Takim elementem sprzedaży, marketingu, bo to programistom przychodzi dosyć ciężko. Ja planuję też taką edukację tych programistów, którzy chcą tą ścieżką iść, pokazać im trochę, jak sprzedawać, jak z tymi klientami rozmawiać. Też się na przykład bałem rozmawiać przez telefon z klientami, gdzie teraz dla mnie to nie jest żaden problem. Po prostu obdzwonić dziesięciu klientów, porozmawiać po prostu o produkcie. Kiedyś dla mnie to był dosyć duży problem. Tak, czyli będąc osobą nietechniczną, no żeby zbudować taki produkt musimy zatrudnić kogoś. Żeby kogoś zatrudnić, to musimy mieć kapitał. Załóżmy, że zatrudnimy programistę za nie wiem, założmy dziesięć tysięcy złotych miesięcznie i budowa produktu będzie trwała rok. No to mamy tutaj sto dwadzieścia tysięcy złotych na start, musimy wyłożyć.

**MARIUSZ:** Tak.

**BOGUSZ:** To są bardzo duże pieniądze. No więc teraz pytanie, okej, dobra, mamy super pomysł, w ogóle jesteśmy dobrzy w innych rzeczach, to co, idziemy do inwestora, próbujemy jakieś pieniądze dostać. Dobra, udało nam się, oddajemy czterdzieści procent udziałów, dostaliśmy te nie wiem, dwieście



pięćdziesiąt tysięcy złotych na przykład. Wynajmujemy programistę, jakieś tam biuro, coś. Po roku tych pieniędzy nie ma, produkt jest nie taki jak w ogóle chcieliśmy, a poza tym nic nie zarabia albo zarabia bardzo mało. Więc nie jesteśmy w stanie dalej funkcjonować, tego cash flowu nie ma, no więc co, idziemy do kolejnego inwestora, dajemy kolejne pieniądze i tak dalej, i tak dalej. Podobno właśnie taką historię opowiadał u mnie w podcaście Filip Duszczyk, który właśnie był nietechnicznym founderem, no i miał dokładnie tą bolączkę. Jakie jest dla mnie rozwiązanie tutaj?

To, co mówi bardzo dużo osób właśnie w tej branży startupowej, jakby przedsiębiorców, którzy są związani właśnie z budową aplikacji SaaS-owych i tak dalej, oni mówią, że większość, praktycznie wszystkie firmy, które doszły do dużej skali, miały technicznego foundera albo co-foundera. Bo może nas być trzech. Może być człowiek od programowania, człowiek od sprzedaży, człowiek od marketingu na przykład. Więc moim rozwiązaniem dla osób nietechnicznym jest poszukanie sobie technicznego co-foundera, z którym się po prostu podzielimy tymi udziałami i razem zbudujemy jakąś tam wspólną wizję, bo tych rzeczy poza programowaniem jest bardzo dużo. Im jesteśmy dalej, tym tych rzeczy jest coraz więcej, więc na pewno jest tutaj spokojnie pełen etat dla osoby nietechnicznej, żeby robić inne rzeczy.

**MARIUSZ:** Okej, czyli rozumiem, że warto jest mieć współnika technicznego, jeżeli my sami nie jesteśmy techniczną osobą. Przynajmniej na początku, zanim zaczniemy biznes.

**BOGUSZ:** Zdecydowanie. Zdecydowanie, ale też wydaje mi się, że nie można do tego tak podchodzić, natomiast część ludzi tak podchodzi, dobra, to ja mam pomysł, a ty zbuduj rozwiązanie. I potem się podzielimy profitami, nie? Pomysł de facto jest nic nie wart.

**MARIUSZ:** Dokładnie.

**BOGUSZ:** Egzekucja.

**MARIUSZ:** Tak. Trzeba go wdrożyć w życie i przetestować, czy rzeczywiście on działa, czy nie działa. A powiedz mi jeszcze taką rzecz, zacząłeś już o tym mówić, ale może możesz rozwinąć tę myśl. Ty jesteś programistą i zacząłeś budować swoją aplikację z co-founderem. Z drugą osobą, która była pomysłodawcą.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** Która nie była techniczna.

**BOGUSZ:** Była techniczna.

**MARIUSZ:** Aha. Była.

**BOGUSZ:** Również programista.

**MARIUSZ:** Okej.

**BOGUSZ:** Również programista, który zbudował, właśnie tak jak mówiłem o tym pierwszym modelu, czyli był człowiek z problemem i to był znajomy mojego współnika, i mój współnik zbudował dla niego aplikację, taką desktopową, starą jakby, w takim starym stylu, która rozwiązywała jakiś tam problem. No i potem przenieśliśmy to rozwiązanie. Jeszcze sprzedał kilku innym klientom, czyli przetestowaliśmy pomysł, on przetestował pomysł.

No ale jakby potrzebował do dalszego rozwoju i przeniesienie tego wszystkiego do nowych technologii, do Internetu. W formie aplikacji takiej webowej, z aplikacjami mobilnymi i tak dalej, i tak dalej, potrzebował współnika, no i wtedy pojawiłem się ja. Jakby zaczęliśmy ciągnąć ten wózek. Czyli pomysł był przetestowany i w sumie on już zarobił na nim jakieś pieniądze wcześniej, bo po prostu zrobił, po prostu rozwiązał problem jakiegoś swojego znajomego.

**MARIUSZ:** Okej, czyli był pomysł, był już nawet przetestowany.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** Ale domyślam się, że nie przynosił jeszcze takich dochodów jak na przykład praca na etacie.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** Więc moje pytanie jest takie, jak płynnie i bez ryzyka przejść z takiego momentu, w którym mamy ten pomysł, mamy już trop, mamy już powiedzmy działającą naszą działalność, naszą firmę, ale nie przynosi ona nam jeszcze tak wielkich dochodów, więc jako ten plan B mamy cały czas pracę na etacie, więc jak w tym modelu bezpiecznie przejść z właśnie z pracy na etacie do w pełni działającej własnej firmy. Jak to zrobić właśnie bezpiecznie? Masz jakieś rady?

**BOGUSZ:** Tak, tak, oczywiście. No po prostu mogę powiedzieć, jak to było na moim przykładzie. Mi udało się to tak zwane bezpieczne przejście. Pracę nad aplikacją zaczęliśmy w 2016 roku, tak w połowie roku mniej więcej. Po prostu budowaliśmy ją po godzinach. Czyli nie rezygnowaliśmy z naszych etatów, nie rezygnowałem z etatu, pracowałem. Znaczący powiedzmy etatu. Ja od zawsze pracowałem na działalności gospodarczej, ale jakby, no była też praca dla na ogół jednego klienta. Więc powiedzmy, że możemy to nazwać pracą etatową.

Budowaliśmy tą aplikację, później były zamknięte testy, cały czas pracowaliśmy na etatach, to było robione po godzinach, po weekendach. No i pojawili się pierwsi klienci. Najpierw tacy testowi, potem już tacy, którzy pracowali produkcyjnie na naszej aplikacji. No i potem pojawiły się pierwsze płatności. Coraz więcej klientów. I automatycznie w momencie, kiedy tych klientów było więcej, było więcej zapytań, było więcej pracy, no już tego czasu było za mało. Więc trzeba było się zdecydować, w tę albo w tę. Widzieliśmy, że potencjał jest duży, bo tych klientów, no jakby liczba klientów rosła, jednocześnie mieliśmy dobry feedback, ale wszyscy mówili, ale brakuje jeszcze tego, ale brakuje tego, brakuje tego, no a my nie mieliśmy czasu jednocześnie sprzedawać, budować aplikację, pracować na etatach, jeszcze mieć rodziny.

Bo obaj mamy rodziny. Wtedy mi się też chwilę później się urodziła moja córka, więc było dosyć duże zamieszanie. No i ja w pewnym momencie zdecydowałem, że jakby odchodzę i poświęcam się temu. I jak to zrobiłem bezpiecznie? Jakie są te znamiona tego bezpieczeństwa? No po pierwsze, mieliśmy działający produkt. Mieliśmy już bazę klientów, mieliśmy dobre opinie i jakby informacje od innych klientów, że prawdopodobnie będą dołączać. Przychody nie były zbyt duże jeszcze, no ale przez ten czas budowanie produktu jeszcze wcześniej udało mi się zbudować jakąś poduszkę bezpieczeństwa, gdzie po prostu miałem pieniądze, żeby w razie czego, jeżeli firma by nie przynosiła żadnych dochodów, przez rok jakoś tam przeżyć.

A już firma przynosiła ten mały dochód, powiedzmy nie wiem, tysiąc, dwa tysiące złotych miesięcznie. No i podjąłem taki krok, że odchodzę. Jeszcze to było w sierpniu 2018, 2017 roku, czyli trochę ponad rok po starcie całego projektu. W sierpniu przeszedłem na taki model jeszcze częściowo będąc na etacie, częściowo już budując, tak powiedzmy na dwie piąte etatu jeszcze pracowałem w starej firmie, domykałem rzeczy. Tak, bo to też jest ważne, żeby nie odchodzić z dnia na dzień, tylko jakby kilka miesięcy wcześniej powiedzieć, że będziemy odchodzić, podomykać wszystkie sprawy, rozstać się w dobrych nastrojach z byłym pracodawcą, bo nie wiadomo, gdzie go potem spotkamy. Nie przychodzimy, rzucamy papierami z dnia na dzień, nie odchodzimy na swoje, a potem wracamy z podkulonym ogonem za dwa lata. Lepiej tak nie robić.

No i we wrześniu 2017 już na sto procent zacząłem pracować w chmurze i całe szczęście te przychody rosły, baza klientów rosła i w zasadzie to moje bezpieczeństwo, ta poduszka finansowa, no jakby nie została jakoś specjalnie uszczuplona, więc to jest moja rada. Mieć jakąś poduszkę bezpieczeństwa, budować produkt wcześniej, znaleźć klientów już wcześniej i dopiero w momencie, kiedy widzimy, że to rośnie, są klienci, są perspektywy dla nowych i jesteśmy w stanie się utrzymać jeszcze przez przynajmniej pół roku rozwoju, no to jest bezpieczne przejście.

**MARIUSZ:** Okej. No super, że to się udało, no i gratuluję, bo domyślałam się, że nie było to łatwe pod względem czasowym, tak pracując w pracy, trzeba było pracować na etacie, wieczorami, domyślałam się, że wieczorami musiałeś poświęcać czas na budowanie aplikacji.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** No i jeszcze rodzina, małe dzieci, no to też trzeba poświęcić dużo czasu, mimo wszystko.

**BOGUSZ:** Tak, tak, no córka się urodziła w zasadzie już jak mieliśmy pierwszych płacących klientów, więc już ten moment najtrudniejszy był. Faktycznie, no dzieci, rodzina, jakby to wszystko pochłania bardzo dużo czasu, ale wszystko się da zrobić. Wszystko się da zrobić, jeżeli chcemy, możemy to robić nie rok, ale dwa lata. Jeżeli mamy tą jakąś, działamy z jakąś tam wizją końca, że chcemy to zrobić.

Ja już przy poprzednim projekcie, który robiłem, który jakby nie wypalił, też siedziałem gdzieś tam po godzinach przez dwa lata, który budowałem. To nie był SaaS, to był bardziej taki serwis contentowy, który... monetyzacja tego nie była łatwa. Pomysł do dzisiaj mi się wydaje super, no ale to nie wypaliło,

ale już wtedy wiedziałem, że będę robił tak długo, coś w tym stylu, aż wypali. Czyli miałem ten drive, że będę robił tak długo, aż wypali. Jak to nie wypali to będę robił następne, może wypali.

**MARIUSZ:** No i w końcu się udało, z tego, co mówisz, także super.

**BOGUSZ:** No ale to dopiero początek.

**MARIUSZ:** No to życzę sukcesów przy kolejnych projektach. A powiedz jeszcze, bo powiedziałeś, że Twój kolega przyszedł już z działającą aplikacją desktopową.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** Zatem jak wykorzystać nowe technologie, chmurę bądź jeszcze coś innego właśnie w budowaniu aplikacji i modelu SaaS? Jak to zrobiliście?

**BOGUSZ:** W ogóle to jest chyba pierwszy projekt mój, taki solowy, do którego użyłem właśnie chmurę. Ja jestem, generalnie wywodzę się z tego światka Microsoftowego, czyli .NET, C#, no i mamy tutaj chmurę Microsoft Azure. Co mnie wciągnęło do tego? Przede wszystkim wciągnął mnie program Microsoft, który już teraz jest zamknięty, on się inaczej nazywa, kiedyś to się BizSpark, gdzie jako taki powiedzmy startup czy nowa działalność produktowa, nie konsultingowa, można było dostać od Microsoftu trzy lata, na trzy lata oprogramowanie, całe oprogramowanie za darmo plus dostęp właśnie do chmury Azure, bodajże sto dwadzieścia euro miesięcznie do wykorzystania na trzy lata. Ja jakby dołączyłem do tego programu, żeby mieć to darmowe oprogramowanie już wcześniej.

Połączyłem się wcześniej, już jak jeszcze nie miałem de facto jakichś takich produktów, co też trochę jakby wpłynęło na to, że mi się potem skończyło szybciej niż bym chciał. Ale te powiedzmy rok czy półtora roku w zasadzie hostowanie tego w chmurze, hostowanie naszego projektu Polisa w chmurze, w Microsoft Azure było dla mnie czy było dla nas zupełnie bezkosztowe. Mieściliśmy się w tych stu dwudziestu euro miesięcznie. Aplikacja była mała, więc jakby nic nas to nie kosztowało, czyli Microsoft bardzo fajnie tutaj zadziałał marketingowo. Po prostu dawał Ci coś, na czym możesz wystartować, a w momencie, w którym już się wystartujesz i potrzebujesz albo Ci się skończył program, albo potrzebujesz więcej mocy, więcej kasy, to prawdopodobnie masz już więcej klientów i jesteś w stanie pokryć te koszty od klientów. To jest jedna sprawa.

Druga sprawa to jest dostępność. W zasadzie nie mieliśmy sytuacji, że nasza aplikacja nie działała. Były kilka drobnych problemów, ale to były problemy związane już bardziej z oprogramowaniem, a nie z platformą. Gdzie platforma dostarczyła nam sto procent dostępności, co jest bardzo dla nas ważne, dlatego że nasi klienci pracują na naszej... jeżeli już się wdrożą i zaczną pracować produkcyjnie, to pracują cały czas. Oni mają na przykład otwarte nie wiem, od ósmej do osiemnastej biuro i od ósmej do osiemnastej korzystają z aplikacji cały czas, bo przychodzi klient, oni wpisują, szukają jego polis, szukają, opisują jego dane, ktoś inny coś innego robi.

Ta aplikacja musi działać. W momencie, kiedy aplikacja nie działa, no to jest bardzo duży problem dla nich. Oni nie mogą znaleźć klienta, nie mogą... który przyszedł, siedzi za biurkiem, nie mogą czegoś szybko zrobić, nie? Także dostępność była dla nas bardzo ważna. I to się udało utrzymać. No i skalowanie. W momencie, kiedy zaczęło napływać więcej klientów, pojawili się też więksi klienci, których dane szły w setki, tysiące rekordów. Tutaj pojawiły się już inne problemy, właśnie ze skalowaniem, z dostępnością, z szybkością tego wszystkiego, więc my wtedy jakby zanim zaczęliśmy jakieś optymalizacje na poziomie oprogramowania, byliśmy w stanie przesunąć po prostu szybciutko suwak i aplikacja działała, po prostu płaciliśmy za to więcej.

Ale aplikacja działała cały czas szybko, szybko i stabilnie, przesuwając jeden suwaczek, po prostu byliśmy w stanie dostarczyć nowe zasoby. Może nawet skonfigurować tak, że po prostu, jeżeli są potrzebne nowe zasoby, to to skalowanie następuje automatycznie. Plus teraz mamy takie rozwiązanie, że po prostu w momencie aktywności przy pracy użytkowników w ciągu dnia, mamy wysokie, że tak powiem, te suwaczki przesunięte na wysokie obroty, a w momencie na przykład jak przychodziła godzina dwunasta, automatycznie one się obniżają, no bo klienci wtedy nie pracują albo pracują jacyś tam pojedynczy. I to nam ogranicza koszty, a jednocześnie daje nam bardzo dużą taką, no dostępność tej aplikacji.

**MARIUSZ:** Okej, czyli można sobie zarządzać w chmurze zasobami, czyli czasem procesora, pamięcią, jeżeli wiesz, że będzie duży ruch, no to po prostu zwiększasz też zasoby.

**BOGUSZ:** Dokładnie.

**MARIUSZ:** A jak ruch spada, to zmniejszasz. Ale robisz to ręcznie, czy to się dzieje automatycznie?

**BOGUSZ:** Częściowo ręcznie, a częściowo tak jak mówię, na przykład na noc te wszystkie parametry są zmniejszane automatycznie już teraz.

**MARIUSZ:** Okej, okej.

**BOGUSZ:** Wszystko można zautomatyzować.

**MARIUSZ:** No dobra. Brzmi to bardzo sensownie. A powiedz jeszcze, mam do Ciebie takie pytanie, bo ostatnio zdałem sobie sprawę, że skończyliśmy tę samą uczelnię, nawet ten sam wydział.

**BOGUSZ:** O, proszę bardzo.

**MARIUSZ:** Więc to była dla mnie niespodzianka. Informatykę i ekonometrię na SGGW. Ja skończyłem ten wydział bodajże trzy lata wcześniej niż Ty, ale...

**BOGUSZ:** To mamy wspólnych znajomych.

**MARIUSZ:** Myślę, że tak. Myślę, że to bardzo możliwe. Ale zmierzam do tego, że ja nie zostałem programistą. Ja poszedłem trochę inną ścieżką. A Ty zostałeś programistą, więc jaka może być Twoja

rada dla osób, które właśnie nie są programistami, ale chcą zbudować aplikację w modelu SaaS, gdzie one mogą szukać programistów na początku, czy są jakieś takie miejsca, gdzie można znaleźć osoby, które mogą wesprzeć nasz projekt, już nie jako founderzy czy co-founderzy, tylko po prostu jako programiści, których wynajmujemy. Są takie miejsca? Jak Ty szukasz właśnie ludzi technicznych do swojej działalności?

**BOGUSZ:** Przede wszystkim to, co u mnie się sprawdza i sprawdza się u wielu moich znajomych, jest budowa społeczności i przyciąganie ludzi do siebie. Bo osoby, które jakby są zainteresowane tym, co Ty robisz i tym, co Ty pokazujesz, prezentujesz, one prędzej czy później do Ciebie przyjdą. Tak jak ja pisałem na blogu, przyszedł kolega z pomysłem. Tak jak teraz, ostatnio, dzieliłem się tą moją drogą, miałem różne prezentacje o tej mojej drodze, o tej naszej aplikacji, jak ją budujemy i że to, no jakby obraz tego jest dosyć ciekawy, fajny.

I pisał do mnie kolega gdzieś tam właśnie ze studiów, czy może dołączyć, czy może pomóc i tak dalej, i tak dalej. I w zasadzie po jakimś czasie... na początku jakby nie mieliśmy też zasobów na to, ale w momencie, kiedy te zasoby się znalazły, odezwaliśmy się do niego, masz jeszcze czas, chcesz jeszcze pomóc, tak, jak najbardziej, w tym momencie jakby współpracujemy, jest naszym de facto pracownikiem, współpracownikiem. Czyli nie szukaliśmy tej osoby, ona sama przyszła, dlatego że dzieliliśmy się tym, co robimy. Tak, to jest dla mnie bardzo fajny model. I tak działają też część moich znajomych, która na przykład prowadzi software house w danej technologii, buduje społeczność, dzieli się jakimiś rozwiązaniami, ma bloga, nie wiem, prowadzi konferencje i przychodzą ludzie, którzy chcą tam dołączyć.

To jest... oczywiście, no trzeba budować społeczność. Ale budowanie społeczności według mnie jest istotne, bo będąc osobą nietechniczną, możesz odpalić bloga sobie w zasadzie za darmo albo za jakieś małe pieniądze, możesz zacząć to opisywać, możesz zacząć dzielić się tym na Facebooku, możesz zacząć robić nie wiem, Instagrama albo jakieś nagrania live, albo YouTube i zobaczyć, i mówić, że poszukujesz takiej osoby technicznej. Jeżeli faktycznie masz jakiś fajny pomysł, to te osoby techniczne się znajdują. No ale to jakby społeczność społecznością, a jeżeli chcesz po prostu znaleźć sobie pracownika, no to polecam grupy facebookowe, na przykład.

Jeżeli jest taka grupa do szukania co-founderów, szukamy co-founderów. Aczkolwiek tam na ogół trzy czwarte tych ofert to jest mam pomysł, kto mi ten pomysł zrobi. Ale są w danej technologii grupy, gdzie możemy postować informacje o pracy jakiejś. Jeżeli jesteśmy w stanie dostarczyć fajne warunki, to myślę, że taki programista się znajdzie. Aczkolwiek to trzeba mieć budżet.

**MARIUSZ:** Dokładnie, trzeba mieć budżet, ale to bardzo ciekawe. To, o czym mówisz, że piszesz, opowiadasz o swoim pomysle i ktoś...

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** I ktoś zgłasza się, bo to świadczy o tym, że ta osoba jest zmotywowana, że również chce to rozwijać, nie tylko dla pieniędzy. Tylko pomysł jej się podoba.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** Więc możliwe, że będzie w stanie lepiej to rozwijać czy więcej czasu na to poświęci.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** Więcej chęci. Tak to wygląda.

**BOGUSZ:** No i na początku potrzebujemy tych proaktywnych osób. Nie potrzebujemy osoby, która usiądzie i będzie tylko patrzyła na taski, o to zrobić, to zrobić, to zrobić. Jeżeli nas jest bardzo mało czy jesteśmy sami, potrzebujemy osoby, z którą możemy brainstormować, która będzie sama wymyślała jakieś rozwiązania i jakby, no ona musi wierzyć troszeczkę w ten pomysł. Bo w momencie, kiedy to jest jakby osoba, która dostaje... no po pierwsze musisz wiedzieć, co to mają być za taski. Jeżeli masz wszystko idealnie już wypracowane, cały plan, no to okej. No ale na ogół na początku tak to nie działa.

**MARIUSZ:** Dokładnie. Więc dobrze jest mieć takiego A-playera, tak się chyba nazywa te osoby, przynajmniej w Stanach, które są w stanie wesprzeć Cię nie tylko pisząc kod, ale no być takim koniem pociągowym całego pomysłu i pchać to wszystko do przodu. Okej, no to to jest naprawdę fajny model. Ja korzystam trochę z innego modelu. Mogę Ci powiedzieć, jak ja to rozwiązuję u siebie.

Jako że sam nie jestem programistą, powiedziałaś rzeczywiście, że programiści w Polsce już są dosyć drodzy, więc ja testuję taki model, gdzie outsourcuję tę pracę do ludzi, do freelancerów z całego świata w zasadzie. Są serwisy, ja korzystam z serwisu Upwork, gdzie znajduję freelancerów. Kiedyś tak robiłem, że zlecałem im małe zadania i patrzyłem, jak je wykonują, zanim zleciłem im jakieś większe. Teraz trafiłem na taki zespół wręcz ludzi, którzy sami się zarządzają, mają swojego project managera, mają swoich developerów, no i dostarczają to dla mnie, czego ja potrzebuję, przy czym są dosyć proaktywni w dostarczaniu czy nakierowywaniu mnie na lepsze rozwiązania. Jeżeli ja im coś zlecę, oni mówią, że można to zrobić inaczej i lepiej bądź prościej, tak sugerują, to to mi się podoba, ale to jest, to był proces, zanim znalazłem takich ludzi. Nie jest to takie proste.

**BOGUSZ:** Ciekawe, ciekawy model.

**MARIUSZ:** No plus jest taki, że są oni tańsi niż ludzie w Polsce, no i są proaktywni. I wydaje się, że dostarczają kod w zadowalającej jakości. Nie są to tacy i-playera, jak u Ciebie, nie będą wspierać mojego biznesu, ale na razie to działa, zobaczymy jak to wypali, możliwe, że kiedyś zmienię ten model. Także to...

**BOGUSZ:** Jak zweryfikujesz to, że ten kod jest powiedzmy zdalny? Masz kogoś, kto to bada, patrzy?

**MARIUSZ:** Nie mam, nie mam jeszcze takiej osoby, więc nie jestem w stanie tego zweryfikować. Sam też tego nie zweryfikuję, bo nie jestem programistą. Używam tylko kilku narzędzi do weryfikacji aplikacji, czy ona działa stabilnie, czy jest też bezpieczna, ale samego kodu jeszcze nie weryfikuję. Możliwe, że w przyszłości zmienię zupełnie ten zespół i przeniosę ten kod zupełnie gdzie indziej, ale chcę wytworzyć pierwszą wersję aplikacji, która będzie działała, chcę ją dalej testować. Więc ja robię to trochę inaczej niż Ty, no i zobaczymy, co z tego wyjdzie. Może się uda, może nie. Może to będzie kolejna lekcja, którą wykorzystam przy budowaniu kolejnej aplikacji. Tak też może być.

**BOGUSZ:** Tak też może być. A masz już jakiegoś klienta? Kogoś, kto chciałby z tego skorzystać?

**MARIUSZ:** Jest kilka osób, które nie płacą, ale są takimi beta testerami, więc są teoretycznie zainteresowane, ale nie mam takich klientów. Więc to też jest duże ryzyko, że ten pomysł nie wypali. Ale nie jestem na tyle innowacyjny, że wymyślam coś zupełnie od zera. Tak więc czerpię inspirację z innych aplikacji i dodaję po prostu to do mojego pomysłu nowe funkcjonalności, których nie ma w tamtych aplikacjach. Sam też korzystam z tej aplikacji czy będę korzystał u mnie na blogu, więc no zobaczymy. Mam nadzieję, że to wypali. Jeżeli nie, no to traktuję to jako kolejną lekcję.

**BOGUSZ:** Jasne, jasne.

**MARIUSZ:** Tak to wygląda w moim przypadku.

**BOGUSZ:** No to też jest dobry model, gdzie budujemy coś na swój problem. My mamy jakiś problem, budujemy rozwiązanie tego problemu. Tak też powstało wiele aplikacji, które potem urosły do bardzo dużych rozmiarów, gdzie po prostu founder miał problem, zbudował coś dla siebie małego, potem zobaczył to ktoś inny i tak dalej, i tak dalej. I jakby rośniemy dzięki temu. No bo znaleźliśmy klienta, który miał problem i rozwiązaliśmy jego problem.

**MARIUSZ:** Dokładnie. Tak, więc ja rozwiązuję między innymi swój problem. Za bardzo duże pieniądze, ale to już jest inna kwestia. A powiedz mi jeszcze coś takiego, w Polsce raczej nie ma takiej mentalności, może to się powoli zmienia, w Polsce raczej tworzy się aplikacje na rynek lokalny, czyli na rynek polski, nie myśli się od razu globalnie, żeby stworzyć coś, co będzie na tyle uniwersalne, żeby działało w zasadzie na całym świecie, więc takie podejście jest gdzieś na Zachodzie czy nawet w Izraelu, startupy mają od razu takie podejście, tak się buduje startupy.

Powiedz, co polecasz właśnie budując aplikację SaaS-ową, czy najpierw myśleć o rynku lokalnym, czy od razu skupić się na rynku globalnym i nawet nie skupiać się na rynku polskim, czy raczej w drugą stronę, zbudować aplikację działającą na rynku lokalnym, przetestować ją tutaj i jeżeli pomysł wypali, to od razu przekształcać ją, budować w produkt globalny. Co polecasz?

**BOGUSZ:** No powiem Ci, to jest bardzo trudne pytanie, bo oczywiście odpowiedź jest to zależy. Ja nie mam doświadczenia w budowaniu aplikacji globalnych, chociaż jakieś moje wcześniejsze projekty, one miały być globalne, skończyło się na tym, że w ogóle ich nie ma. Więc po pierwsze, wydaje mi się, na



pewno zależy to od specyfiki tej naszej aplikacji. Na przykład dla naszej aplikacji globalizacja jest dużo trudniejsza niż dla nie wiem, narzędzia do marketingu. Jakiegoś. Czy do wysłania emaili. Dlatego, że my działamy w niszy, w branży ubezpieczeniowej i ta branża na świecie w różnych krajach troszeczkę inaczej wygląda i ma troszeczkę inne wymagania, inne są jakieś tam zasady, prawo inaczej działa i też ludzie inaczej pracują, więc tutaj jest to dużo trudniejsze.

Dlatego my zaczęliśmy od Polski, gdzie zobaczyliśmy, że ten rynek jest jakby tutaj wystarczający na nasze potrzeby, no i według mnie to, co jest jakby z mojego subiektywnego punktu widzenia, na pewno nie warto robić jednocześnie aplikacji i na rynek polski, i na rynek globalny, cokolwiek to znaczy, tylko skupić się jakby na konkretnym kraju. Czyli skupiamy się na przykład na Polsce albo skupiamy się na Stanach Zjednoczonych. Wypuszczamy po prostu produkt po angielsku, skierowany do Stanów Zjednoczonych, no bo jak masz produkt globalny, to co to znaczy? Że będą z niego korzystali nie wiem, Hiszpanie, Amerykanie, kurczę, Meksykanie, Finowie. I nagle zaczniesz dostawać jakieś supporting requests w różnych językach z różnych stron świata.

Powiem Ci, że już jak jesteś, masz mały team albo nie wiem, jesteś sam albo z co-founderem, albo jeszcze paroma osobami, działanie na jednym rynku jest trudne. A działanie tak zwane globalne, no jest bardzo trudne. Oczywiście, jeżeli po pierwsze, masz doświadczenie, budowałeś już wcześniej jakieś biznesy, chcesz zbudować teraz coś faktycznie globalnego, startujesz ze swoim kapitałem lub z pozyskanym kapitałem od inwestorów, zaczynasz to skalować i budujesz bardzo dużą firmę. Jeżeli chcesz zbudować firmę nie wiem, Unicorne'a.

Czyli firmę wycenianą na miliard dolarów, no to po pierwsze, musisz się finansować, jakby mieć finansowanie zewnętrzne, żeby szybko rosnąć i po drugie, musisz działać globalnie, bo po prostu tyle osób Ci jest potrzebnych, żeby zbudować tak dużą firmę. A po trzecie, w ogóle prawdopodobnie musisz działać na rynku B2B, bo na rynku B2C nie zrobisz tak dużych pieniędzy na SaaS-ie, bo po prostu ludzie nie będą płacili tak dużo, nie? Więc moją radą jest zaczynanie lokalnie, ale to nie musi być polski rynek. To może być lokalnie w Stanach Zjednoczonych na przykład.

Tamten rynek jest zupełnie inny. Jest dużo... ludzie chętnie otwierają portfele, chętnie wydają pieniądze, mogą wydać tych pieniędzy więcej. No tylko teraz tak, jak mamy działalność gospodarczą w Polsce, chcemy sprzedawać w Stanach, no zaczynają być problemy. Może tam spółkę założyć, no to koszty, to trzeba polecieć nie wiem, czy jakoś przez... załatwić to wszystko zdalnie. Problemy księgowo i VAT-y, nie VAT-y, no przychodzi dużo, dużo problemów. Jeżeli startujemy w Polsce, no to możemy sobie przez naszą działalność gospodarczą po prostu sprzedawać te abonamenty i zobaczyć, jak to zadziała. I jeżeli to nam wypali, no to okej, przenosimy się na inne rynki albo odpalamy inny produkt na inne rynki. Według mnie odpalenie pierwszego takiego projektu globalnie jest obarczone dużym dodatkowym kosztem. Takim chociażby finansowo księgowym.

**MARIUSZ:** Okej, czyli jeżeli jesteśmy jeszcze małą firmą, nie mamy inwestora, no to warto przetestować nasz pomysł lokalnie, tu, gdzie jesteśmy, w Polsce. To będzie dużo prostsze. Ale jeżeli już mamy

inwestora, mamy już rozwinięty na tyle nasz startup, że wiemy, że chcemy działać globalnie, mamy te fundusze, no to wtedy możemy myśleć o działaniu globalnym. Ale no tak jak mówisz, jest to dużo bardziej skomplikowane. Będzie dużo więcej wyzwań do rozwiązania.

**BOGUSZ:** Tak, przy czym, no tutaj niestety jest tego typu problem, że niektóre pomysły na rynku polskim nie zadziałają. Albo ludzie nie będą chcieli zapłacić takich pieniędzy jak my chcemy. A na rynku amerykańskim czy nie wiem, na innym rynku, niemieckim, będą chętni. I ten pomysł się przyjmie. Więc to jest trudne. No przede wszystkim trzeba zobaczyć. To zależy od specyfiki troszeczkę branży, w której działamy.

No i tak jak mówię, no możemy próbować startować na przykład do Stanów Zjednoczonych, ale startować globalnie do wszystkich krajów, wszędzie, no to jest dosyć duże wyzwanie, ale tak jak mówię, ja jeszcze na takiej skali globalizacji nie byłem, więc może ktoś w komentarzu napisać, że nie, to zupełnie nie ma racji bytu, co ty mówisz. Ja jakby dzielę się swoimi doświadczeniami. Taka jest moja w tym momencie opinia.

**MARIUSZ:** Okej. No dobrze, dzięki za tę odpowiedź. No myślę, że prędzej czy później odpalisz jakiś globalny projekt, który rzeczywiście będzie rozwijany na szeroką skalę. Tego Ci właśnie życzę.

**BOGUSZ:** Tak, to ten właśnie projekt, o którym Ci mówiłem, że właśnie mam pomysł, jak w ogóle zmienić świat i kupiłem domenę, landing postawiłem, szybko to jakby globalny produkt. Już wymyśliłem kanały marketingowe i wszystko, także na razie przystopowałem, bo stwierdziłem, że wszystkiego naraz nie zrobię.

**MARIUSZ:** Czyli wizja już jest.

**BOGUSZ:** Tak, tak. Pewna wizja jest.

**MARIUSZ:** Więc pierwszy krok jest już zrobiony.

**BOGUSZ:** Tak.

**MARIUSZ:** Bogusz, zmierzamy już powoli do końca, więc powiedz mi jeszcze, czy jesteś w stanie wymienić jedną, dwie, maksymalnie trzy osoby, które Cię inspirują do działania? Mogą to być autorzy blogów, podcastów, książek bądź jakiegokolwiek inne osoby. Możesz powiedzieć, kto to taki?

**BOGUSZ:** Jasne, jasne. Mam, mi się wydaje, sporo takich osób. No na pewno osoba, która jest pewnie wymieniana, jedna z najczęściej albo jedna z najbardziej takich popularnych inspiratorów, innowatorów, czyli Elon Musk. Na pewno to jest osoba, którą obserwuję i słucham z nim wywiadów czy czytam jakby książki o nim. To jest bardzo dla mnie inspirujące, jaki można mieć taki mind set. Jak daleko do przodu wybiegać. Ale tutaj właśnie u niego widzimy tą taką sprytną, sprytne budowanie cash flow, czyli sprzedajemy coś, nie? Budujemy cash flow i dopiero robimy coś innowacyjnego, coś takiego przyszłościowego. Czyli budujemy najpierw małe biznesiki, które potem są w stanie inwestować,

finansować nasze wielkie wizje. Z takich osób też daleko patrzących, patrzących daleko w przyszłość to na pewno będzie profesor Harari, czyli autor Sapiensa, Homo Deusa. To taka osoba, którą też obserwuję i bardzo szanuję. Też za to patrzę bardzo do przodu. A tutaj na polskim poletku na pewno inspiruję się zresztą moim znajomym, kolegą, Mirkiem Burnejko. Przede wszystkim szanuję go za wytrwałość, między innymi w robieniu vloga codziennego przez kilkaset dni, gdzie ja jakby szukam tej wytrwałości w sobie, ale jakoś ciężko mi ją znaleźć. Mam takie dni, że na pewno bym nic nie nagrał, nic nie zrobił, więc tutaj ta konsekwencja, wytrwałość, to są rzeczy, które są bardzo ważne w biznesie, co widać też po sukcesach Mirka.

**MARIUSZ:** No dobra, super. No bardzo fajne osoby. Można czerpać z nich na pewno inspirację do działania. A powiedz tak już zupełnie na koniec, gdzie można Cię znaleźć w Internecie. Jak można się z Tobą skontaktować?

**BOGUSZ:** No przede wszystkim startupmyway.com. Jeżeli macie jakiś player podcastów, to wpiszcie sobie Startup My Way albo Bogusz, pewnie też wyskoczę. Mam dosyć unikalne imię. Także jak wpiszcie sobie Bogusz Pękalski gdzieś w Google, to znajdziecie wszystkie kanały, gdzie się można ze mną skontaktować. Zapraszam również do Akademii SaaS, [akademiaSaaS.pl](http://akademiaSaaS.pl). Tam właśnie będę odpalał 20 marca webinar, takie darmowe szkolenie, o tym jak sobie tego SaaS-a zbudować, jak znaleźć pomysł, jak znaleźć klientów.

Postaram się to wszystko Wam opowiedzieć. Wystarczy się zapisać tam na listę mailingową, do Akademii SaaS, to na pewno dostaniecie informację. No i potem planuję pewien taki dłuższy program, już w formie powiedzmy takiego kursu, właśnie od takiego developera, nie musi być to osoba techniczna. Ale no kurs jest głównie skierowany, będzie głównie skierowany do osób technicznych, które są w stanie sami zbudować ten produkt. Do właśnie foundera, czyli sobie już po tym procesie uwalniającej swój czas, odchodzącej z etatu i budowanie, skupianie się na budowie własnego produktu.

Tam w ogóle będzie bardzo dużo różnych ciekawych rzeczy, bonusów, w tym całym programie między innymi, co w sumie pierwszy raz powiem oficjalnie, będzie grupa mentorów, która będzie wspierała tych... osoby uczestniczące w programie, z różnych branż. To będzie bardzo fajne osoby z bardzo dużymi sukcesami na koncie. Także nawet dlatego warto się zapoznać, co to jest, ta Akademia SaaS, co tam się będzie działo.

**MARIUSZ:** A czy jesteś w stanie już zdradzić, kto będzie tym mentorem, kto będzie w tej grupie mentorów, czy to jest jeszcze tajemnica?

**BOGUSZ:** To jest jeszcze... trudno mi powiedzieć czy to jest tajemnica, czy to nie jest tajemnica. Właśnie jestem na etapie ujawniania mentorów, ale na początku dowiedzą się osoby, które są na liście lub na grupie na Facebooku, twórcy aplikacji SaaS, też zapraszam, tam też będzie info. Na razie jeszcze publicznie nie będę tego mówił, kto jest mentorem, ale na liście mailingowej, na grupie na pewno się tego dowiecie.

**MARIUSZ:** Okej. Jestem w tej grupie, zatem dowiem się.

**MARIUSZ:** Dokładnie. No dobra Bogusz, dzięki za tę rozmowę. Myślę, że była bardzo fajna. Dla mnie jest inspiracją do działania. Mam nadzieję, że dla osób, które również myślą o założeniu własnego biznesu, opartego o SaaS, również jest to inspirujący wywiad, rozmowa, a także dzięki raz jeszcze.

**BOGUSZ:** Dzięki.

**MARIUSZ:** I do usłyszenia.

**BOGUSZ:** Dzięki, do usłyszenia.