

Интервью с Владимиром Горбуновым – основателем Workle

23 августа 2012



Море, солнце, пляж. Под кокосовой пальмой возле шезлонга стоит небольшой столик, на нем ноутбук и безалкогольный мохито. Так проходят рабочие дни...

Сон?! Нет, теперь это реальность. С появлением российского стартапа Workle, любой желающий может получить официальное трудоустройство на престижную и хорошо оплачиваемую должность, работая через Интернет по свободному графику.

Если вы не знаете о Workle, то вот короткая справка. Workle – это сервис для работы онлайн. Он позволяет любому человеку пройти онлайн-обучение, стать специалистом в различных сферах деятельности (финансах, страховании, подборе кадров и др.) и зарабатывать деньги через Интернет.

К слову, [Workle](#) – это первый интернет-работодатель в России, резидент Skolkovo, привлечший инвестиции в размере 27,5 миллиона рублей.

О том, как создавать стартапы, какие люди нужны в команду и как реализовать свою мечту, специально для вас, уважаемые читатели, рассказывает Владимир Горбунов – основатель и генеральный директор Workle, входящий в TOP100 звезд Рунета.



Здравствуйтесь, Владимир. Расскажите читателям блога «Два миллионера» о себе – где родились, на кого учились и кем мечтали стать?

Я родился 24 января 1985 года в г. Москва в семье инженеров.

В родильном доме № 12, сейчас его уже и нет в природе. Там мои родители встречали меня на свет. 😊

После окончания школы в 2002 году я поступил в Государственный университет управления, где учился на кафедре Управления в сфере внешнеэкономической деятельности.

В 2010 году окончил Российскую Академию Государственной Службы по специальности Парламентаризм.

Наверное, я с детства уже был сочетанием прагматика и мечтателя в одном лице.

Моя семья вела активный образ жизни, и мы много путешествовали, занимались спортом и различными проектами.

Как у каждого ребенка, у меня были свои мечты и цели, которые росли вместе с моим сознанием и складывающимися жизненными ситуациями. Свобода и энергия – для меня всегда были ключевыми во всем. Мне нравилось побеждать. Не могу сказать, что это изменилось.

Вы являетесь создателем Workle. Это Ваш первый успешный проект?

Нет, не первый для меня, но Воркл первый успешный пример того, что в России могут появляться самостоятельные проекты с большими перспективами, а не клонированные с Запада утки.

Это говорит только о том, что нужно не бояться своих идей и всегда двигаться вперед.

Для Вас Workle – это амбиции, мечты или что-то другое? Откуда взялась идея создать столь масштабный проект?

В то время я был также основателем компании «Статус», которая впервые на рынке стала дистрибьютором инвестиционных продуктов.

Каждому клиенту предоставлялся свой штатный консультант, регулярно проводилось бесплатное обучение, и клиенты были довольны. И тогда к нам стали очень часто обращаться агенты из разных городов России, которые предлагали проконсультировать их клиентов, так как эксклюзивные договоры не позволяли им привлекать клиентов в другие компании.

За счет того, что на тот момент «Статус» работал с top-10 ведущих инвестиционных компаний на рынке, такие предложения с удовольствием принимались.

Скоро в компанию стали обращаться и самые обычные люди, в кругу общения которых были инвесторы, разочарованные условиями работы со своими брокерами.

Но была сложность — люди из регионов вынуждены были с документами приезжать в Москву, либо все направлялось почтой и по времени реализации затягивалось.

Тем летом я вел одного крупного клиента и мы уже месяца полтора участвовали в переговорах об открытии инвестиционного счета в банке, который был партнером нашей компании. К моменту подписания договора мы готовились долго и старательно. Накануне оформления сделки я до ночи готовил пакет документов.

А утром проснулся в половине одиннадцатого и понял, что проспал: до встречи оставалось 30 минут. Выбежал из квартиры, и, как это бывает по закону подлости, застрял в лифте между 13 и 14 этажом. Пришлось звонить сотруднику банка и говорить, что я не смог выехать к клиенту. Но у меня под рукой был компьютер и модем с мобильным интернетом. Я достал из почты всю необходимую информацию и по скайпу консультировал клиента на протяжении всей сделки.

Именно тогда ко мне пришла идея Workle. Я подумал: почему бы не создать людям возможность работать полностью через интернет, чтобы вообще никуда не нужно было ездить. Через две недели после случая с лифтом я стоял в налоговой и регистрировал свое юрлицо под реализацию этой идеи. Теперь удаленную работу может получить любой человек, даже если у него нет опыта.

Сейчас я могу сказать, что Workle – это мой ребенок, который созревая, воплощает мои самые смелые амбиции и мечту дать людям больше свободы, в том числе свободы выбора и управления личным временем.



Два Владимира - Путин и Горбунов

Workle получил грант в размере 27,5 миллиона рублей от иннограда Сколково. Каким образом можно повторить Ваш успех?

Резидентом Сколково компания стала очень просто, был объявлен Грант на финансирование, мы собрали пакет документов, что надо отметить занимает обычно много времени. Мы постарались сделать это в кратчайшие сроки. И 18 июля 2011 компания стала резидентом иннограда Сколково.

А в сентябре 2011 вошли в рейтинг PRUFFI «30 самых перспективных стартапов» и «100 будущих звезд Рунета».

Уже в этом году нам поступило приглашение стать резидентами Ассоциации Стратегических инициатив.

Что можете ответить скептикам, которые утверждают, что Workle и ему подобные проекты созданы для того, чтобы «пилить» деньги?

Как вы считаете, что для молодой мамы будет означать возможность работать полноценно дома, не отрывая свое внимание от чада, например, или для студента возможность легко смотреть вперед, начиная карьеру, для пенсионера, полного сил и желания к жизни – возможность работать удаленно или получить новую профессию, я уже не говорю о людях с ограниченными возможностями.

И все это для меня — Workle.

Мы никого и ничего не пилим, мы создаем потенциал, возможности и генерируем прибыли.

Подобных Workle — проектов нет.

На сколько сложно быть генеральным директором такого крупномасштабного проекта? Какие особенности в управлении можете отметить?

Основная позиция на которую нужно обратить внимание в стартапе – это команда.

В каждой успешной команде должно быть 4 основных игрока: спичмейкер – коммуникатор проекта, «евангелист» – фанат, заряженный идеей, «человек-цифра» – знаток, и «надзиратель», отвечающий за дисциплину в стартапе. Это одна из особенностей начинающих проектов, которая позволяет соблюдать главное правило управления компанией – гибкость и быстрая реакция на изменения ситуации. И как полагается маленькой рыбке – это же и является преимуществом стартапа, реактивность, в отличие от неповоротливости многих статных многолетних проектов.

Сложно ли, наверное больше нет, чем да. Однако я полностью осознаю ту ответственность, которую на себя взял.

С чем сталкивается стартап в первые дни/месяцы своего существования?

Первое время наша команда работала на энтузиазме, без финансирования — росла.

Люди, несмотря на финансовые трудности развивающейся компании, уходили из офиса не раньше 11 вечера.

Это было очень трудное время. Залогом нашего успеха стала — верящая в успех предприятия, верная и увлеченная команда людей. Тогда финансирование проекта шло на свои личные средства и они почти не получали заработную плату. Я с благодарностью вспоминаю то время и дух команды.

Очень важно начиная любой проект, четко себе представлять конечный, желаемый результат.

Конечно в процессе так же приходят гениальные мысли, которые могут изменить в проекте многое.

Чуть позже сооснователи компании стали привлекать инвестиции со стороны, но как шутят в инвестиционных кругах: «Проще получить прибыль от продажи снега зимой, чем взять их у венчура».

В один день все-таки позвонил Шерзод Юсупов (сооснователь компании) и сообщил, что инвестор найден. Такой результат дал круг презентаций в венчурных фондах и не только там. Веселое было время. Мы радовались как дети.

Вот так родился один успешный стартап в Интернет, который сейчас взрывает рынок.



Workle.ru "посадил" свой домен на it-аллее парка Сокольники, вместе с Mail.ru, Yandex и др!

Каким образом происходит «раскрутка» Workle? Много ли внимания уделяется пиару в соц.сетях? Можете озвучить бюджеты?

Могу с гордостью сказать, что мы один из тех проектов, к которым СМИ любит заглядывать на огонек без приглашения. Нет ни одной статьи, которую бы мы заказали. О нас часто рассказывают и конечно, это нам очень помогает в работе, потому что делают это именитые и авторитетные профессионалы СМИ, такие как Forbes, Коммерсант и др.

Однако, любой продукт, каким бы он хорошим ни был, нуждается в «раскрутке».

И безусловно, определенную долю инвестиций мы тратим на привлечение нашей аудитории.

Да, мы активно работаем с соц. сетями, т.к. считаем интернет-пиар в социальных сообществах мощным инструментом. Бюджеты неоднократно озвучены публично в официальных источниках.

Сколько людей на данный момент зарабатывают деньги с помощью Workle и к каким показателям стремитесь?

Нами подписаны соглашения о сотрудничестве более чем с 60 российскими компаниями – лидерами рынка. Пилотный проект был успешно проведен в Москве и Московской области, а в мае Workle начал выход в регионы РФ. За последние несколько лет, мы создали более 50 000 интернет-рабочих мест, до конца 2012 года планируем увеличить этот показатель до 100 000, а к 2015 – стать самым крупным работодателем в России, предоставив более 1,5 миллиона удаленных рабочих мест.

Те, кто зарабатывают с помощью Вашего проекта, считаются официально трудоустроенными?

Workle – первый проект в России, который стал использовать интернет-технологии для снижения уровня безработицы. Уникальность нашего проекта и в том, что работа на workle.ru официальная, за каждого пользователя мы перечисляем все налоги, а при необходимости оформляем справку 2-НДФЛ.

Я где-то читал, что Вы планируете расширяться и на другие страны СНГ. Если это так, то каким образом будет происходить взаимодействие с законодательной базой, к примеру, Украины, где работа через Интернет считается «вне закона», как и денежный расчет с помощью электронных платежных систем?

Да, действительно мы планируем выход и в страны ближнего зарубежья. Юридическая служба Workle активно анализирует будущие возможные рынки.



Селигер 2012

Напоследок хотел бы спросить о том, что Вы посоветуете тем людям, у которых есть идея стартапа, но нет денег на его финансирование. Как реализовать мечту? В силу своей деятельности и наличия опыта успешной реализации ряда проектов, мне очень часто представляется возможность делиться опытом. И я делаю это с удовольствием.

Когда стартовали мы, это было время достаточно серьезного экономического кризиса.

Ситуация на рынке занятости была просто катастрофической. Люди, имея серьезный опыт, карьеру, а также свои планы на жизнь — теряли работу, бизнес.

Уверен, все помнят волну массовых увольнений, сокращение штатов, нервозность и страх, как работодателей, так и работников.

Предприятия старались сократить расходы на аренду и содержание штата, чтобы остаться наплаву. Работники, в свою очередь — старались выживать, в прямом смысле участвуя в офисных баталиях на выживание.

Я уже не говорю о том социальном слое людей, которые и в докризисные времена жили несладко.

Конечно, нельзя не признать, что правительство Москвы приложило немало усилий по реализации комплекса мероприятий. А ведь Москва в этом смысле имеет наиболее благоприятные обстоятельства.

Что говорить о регионах.

Не секрет, что такие события в экономике происходят с определенным постоянством.

Это не является сюрпризом, а скорее закономерной стадией жизнедеятельности экономики любой страны.

И поэтому вряд ли стоит обращать внимание на отсутствие денег, когда у вас есть идея, которую вы хотели бы воплотить в жизнь. Нужные решения очень часто приходят именно в кризисные времена в непростых условиях. Так как на любую проблему – нужен ответ. И кто первый его увидит, реализует – тот и заказывает в будущем музыку.

Так, очень важно для нового проекта – дать инновационное решение на рынок, а если проект решает и ряд социальных вопросов – это дорогого стоит. Первое – это идея. Второе – команда. И я даже бы вывел эти две составляющие на один уровень.

Есть еще один момент, без которого можно и не начинать.

Один из тех людей, кто со мной начинал Workle, однажды в самую трудную минуту стал мне бесконечно говорить, что он не верит, в то, что Workle поднимется и будет успешен. И он покинул проект. Причем случилось это в самый сложный период стартапа. Для меня это было ударом.

Люди устали, мы много работали, мы не могли себе позволить даже заработных выплат. Мы практически не спали и не ели.

И я вам скажу, что спасло проект – это вера, та вера, которая не покидала наши сердца. Если у вас ее нет, разберитесь сначала с этим, а потом приступайте. Я желаю вам всем успеха, как минимум того, который пришел к [Workle](#). Потому, что это может сделать каждый человек, сердце которого горит как у Данко.