
Startup

Margus Niitsoo



Minu Startup

The screenshot shows the MMS Match My Sound website interface. At the top left is the MMS logo with the tagline 'MATCH MY SOUND'. The user's name 'Margus Niitsoo' is displayed in the top right. Below the navigation bar, the page title is 'Greensleeves in Am' with a star rating of 1 out of 5. A control bar includes play, stop, and volume icons. On the right, performance statistics are shown: Score 64 / 80%, BPM 151 / 160, and Submitted 'yes'. Below this is an 'Analyzer' section with 'Basic' and 'Full' options. The main content area displays two staves of musical notation for 'Greensleeves in Am' with a corresponding audio waveform below each staff. A vertical red line indicates the current playback position.

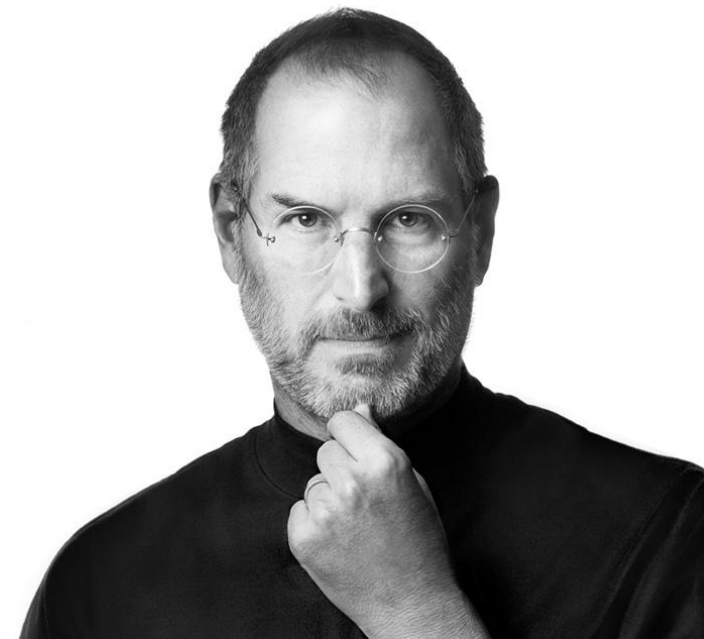
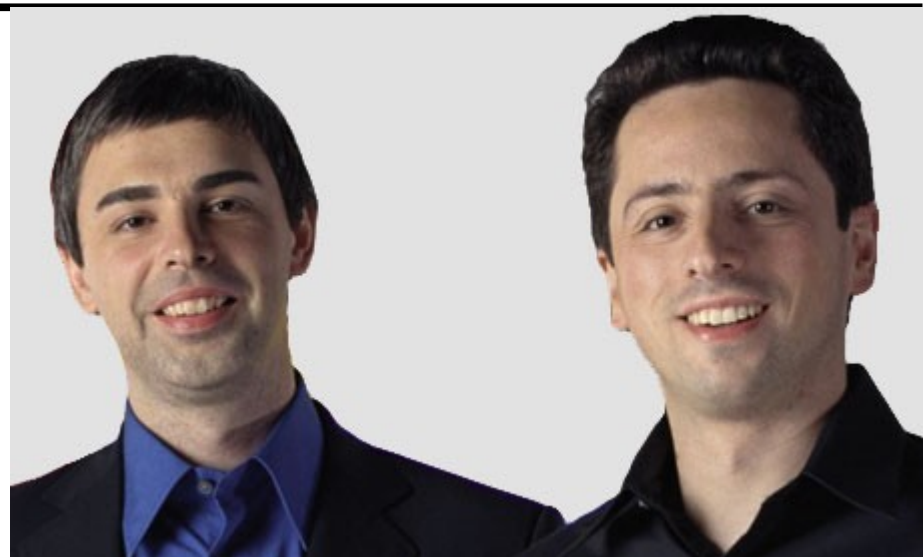


The screenshot shows the StrumProfessor app interface. The title 'strumProfessor' is at the top left, and 'Log in' is at the top right. The main heading is 'Chord Invaders'. A 'Choose level:' section shows 'Level 1 of 11 free'. A central box displays the instruction 'Strum all these chords:' followed by three chord diagrams: Em, C, and G. Below the diagrams are three guitar fretboard icons, with the first two showing the chord fingerings. At the bottom, there are social media links for 'Terms', 'Blog', 'About us', and 'Contact', along with 'Share', 'Tweet', and 'Like' buttons.

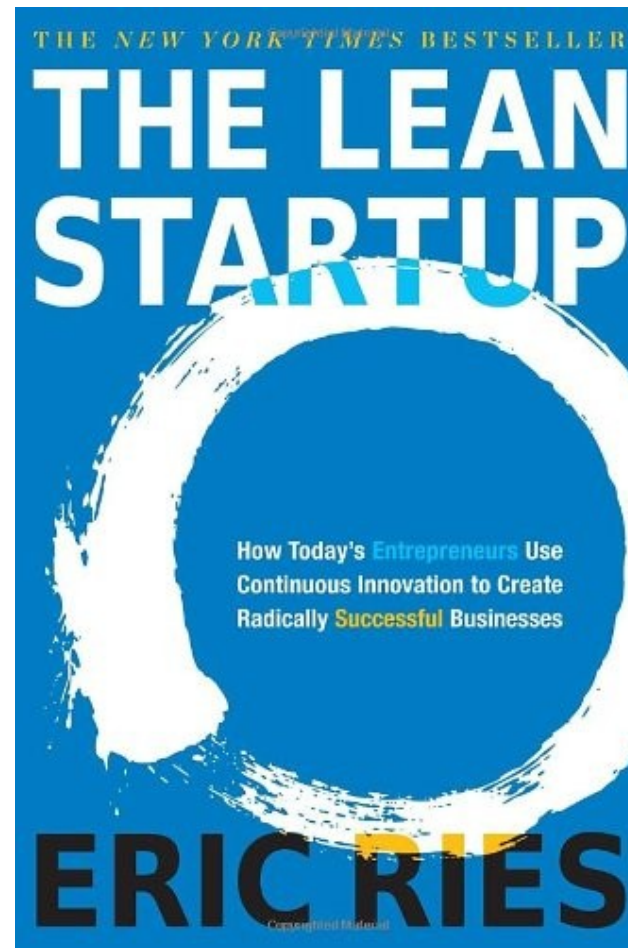
Startupi kirik



Startupi kirik: pühakud



Startupi kirik: püha raamat



Startupi kirik: keelekasutus

- Growth hacking
- Founder vesting
- Pivot
- Pre/post-money valuation
- Series A



Startupi kirik: sakramendid

- Hackathonid
 - Garage48
- Pitchimisvõistlused
- Crowdfunding
- Inkubaatorid (“Accelerator”)
- Lunastuse lõppfaas
 - PMV, Series A, IPO



Startupi kirik: palverännak



Startupi kirik



Startupi toimimine



Ettevõtluse põhiprintsiip

Loo/tooda/tee midagi,
mille eest
inimesed/firmad/riigid
on valmis sulle
maksma



Erinevad ettevõtted

- Ettevõtte
 - B2B vs B2C
 - Toode vs Teenus
 - Suur vs väike
 - Kasvav vs stabiilne



Mõned näited tech sektoris



Startupid

- Firma omanikud:
 - Asutajad – sest olid alguses seal
 - Töötajad – palga asemel osalus
 - Investorid – ostavad osa firmast
- Nõukogu (Board)
 - Omanike esinduskogu
- Juhatus (Executives)
 - Nõukogu määratud



Omanikuks olemine

- Dividendid
 - Osa kasumist makstakse välja
- Osaluse müük
 - Seda enne börsile minekut raske teha
- Piiratud otsustusõigus
 - Juhtkonna valik, finantsotsused
- Piiratud vastutus
 - Vastutab pigem juhtkond



Firma väärtus

- Uber tõstis ~50 Miljardit
 - Said 1 Miljardi andes ära 2% firmast
 - Tõenäoliselt kitsendustega
- Seega:
 - 1 Miljard on FIRMA raha
 - 49 Miljardit on “potentsiaal”
- Omanike taskus?
 - Raske öelda aga vähe



Valitsev filosoofia

ALWAYS BE YOURSELF.

Unless you can be a unicorn.
Then always be a unicorn.



FIRSTCOVERS.COM

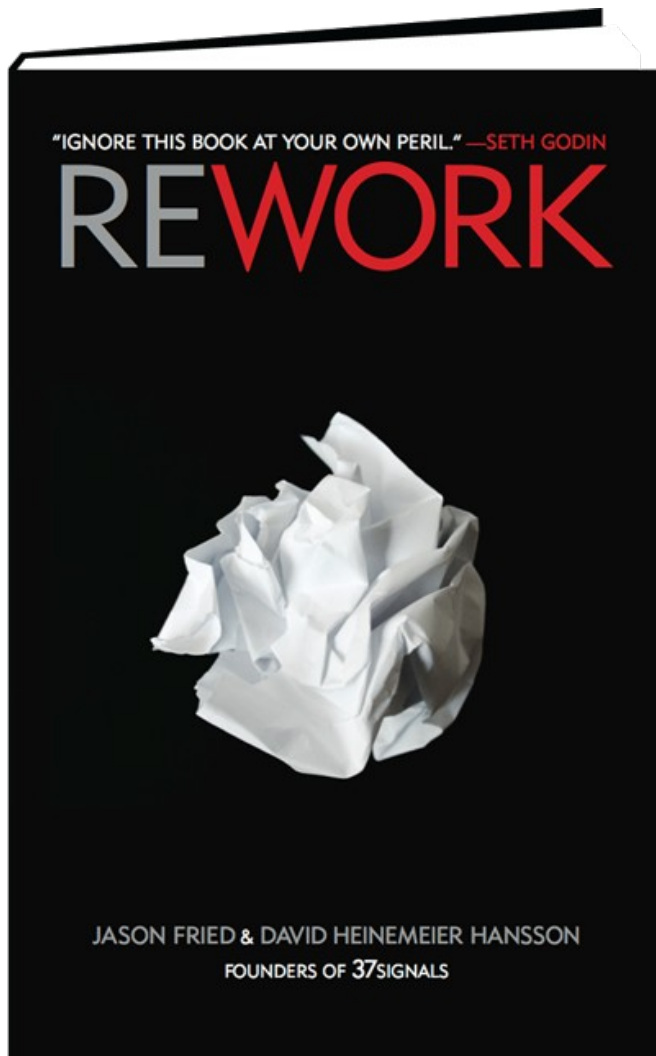
Ehk: **Võidujooks ettevõtte müügi suunas**

Võidujooks müüginä

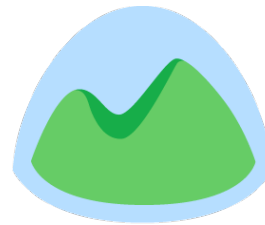
- **Investori eesmärk:** teenida raha tagasi 2-20x suuremana
- Sealt algabki tsükkel:
 - Investorile vaja, et väärtus kasvab
 - Kasv vajab raha = uusi investoreid



Sellele oponeerimas



37signals 



Basecamp



Top 10k saidist PHP: 30%, ASP.NET 17%, RR 12%, J2EE 9%

Basecamp filosoofia

- Kiire kasv ei ole eesmärk omaette!
 - Väike ja stabiilne ettevõte on OK!
 - Iseenda ülemus olla = vabadus
- Tehtav ainult nii kaua, kuni investoreid pole



Me ei ole Startup. Me oleme väikeettevõtte

Kristo Käo



Startupi loomine



Miks sa seda teed?

- Tahan maailma parandada
- Tahan rikkaks saada
- Tahan teha midagi lahedat
- Tahan õppida uusi asju
- ~~Tahan stabiilsust~~



Ideedest

Palju originaalseid ideid
on märk vähesest
lugemusest!

- Autor teadmata




Startup versioon:

“Meil pole konkurente”
on märk, et keegi pole
oma kodutööd teinud.



Taustauuring

- Sanity check: 
- Mis on sarnased tooted?
- Kuidas inimesed praegu asja lahendavad?



“Äriplaan”

- Kas sa ise oleks valmis selle toote eest maksma?
 - “Mina olen vaene tudeng, mu kliendid on rikkad” on väga, väga s*** viis ennast lollitada
- Kui palju teisi maailmas veel oleks?
- Kui paljud neist ma kätte võiks saada?



Kaaslased

- NB! Üksi ärge kindlasti tehke!
 - Optimaalne on 2-3 asutajat
 - Keda austate ja imetlete!
 - Valige inimesi, mitte oskuseid
 - Peavad olema
“samal lehel”



Ja alles siis



Lugege Piiblit!!!!

