Как Google ускоряет стартапы

// 22.07.2016
https://www.uzkimyosanoat.uz/ru/press/news-economy/kak-google-uskoryaet-startapy

Сидя под зонтиком на территории кампуса Google, две молодые женщины в хиджабах лихорадочно записывают советы, которые им дает человек в модных ярко-синих очках. Это Барак Хачамов, серийный предприниматель из Израиля и один из руководителей Launchpad – акселератора стартапов компании Google.

«Как вы определяете, какая цель правильная?» – спрашивает у Хачамова Диадженг Лестари из Индонезии, генеральный директор HiJup – интернет-магазина, торгующего модной одеждой для женщин в традиционном мусульманском стиле. Ее молодая компания уже была представлена на Неделе моды в Лондоне. Но Лестари решила приехать в Кремниевую долину, чтобы научиться основам ведения бизнеса. Хачамов объясняет ей, как ключевые показатели эффективности помогают ежемесячно оценивать развитие компании. Лестари считает программу Launchpad мостом между двумя мирами. Проект HiJup ставит целью борьбу с существующими стереотипами о предпочтениях мусульманских женщин в одежде, объясняет Лестари. «Я мусульманка, Барак – израильтянин. Но мы собрались здесь не для того, чтобы говорить о культурных различиях, а чтобы научиться строить бизнес», – говорит она.

В штаб-квартире Google собрались основатели 24 стартапов из разных стран мира. На двухнедельных семинарах Launchpad они получат от наставников различные советы: от выбора правильной стратегии до использования машинного обучения. Потом предприниматели разъедутся по своим странам, увозя с собой $50 000 и записную книжку, полную новых деловых контактов.

Google не только учит молодых предпринимателей из развивающихся стран, но и надеется в свою очередь получить от них полезную информацию. Потенциальная целевая аудитория компании – миллиард интернет-пользователей из Индии, Индонезии и Бразилии. Они часто живут в зонах с нестабильным интернетом, выходят в сеть преимущественно с мобильных устройств, их поисковые запросы отличаются от запросов среднего жителя западных стран.

Операционная система Android компании Google занимает лидирующие позиции на развивающихся рынках, и Google стремится адаптировать свои приложения под нужды местных пользователей – например, усовершенствовать поиск на местных языках, добавить тематические страницы, посвященные популярным в этих странах видам спорта или фильмам (например, в Индии это крикет и фильмы Болливуда), и улучшить работу географических карт в условиях отсутствия связи с интернетом.

«Мы в Кремниевой долине, Лондоне или Тель-Авиве настолько сосредоточены на технологиях, востребованных именно этими развитыми рынками, что порой забываем о том, что в ближайшее десятилетие в мире появится миллиард новых интернет-пользователей», – говорит руководитель программы Launchpad Рой Гласберг.

На семинаре Launchpad представлена мексиканская компания Miroculus. Ее основатель, микробиолог, нашел новый способ диагностики заболеваний. Первым коммерческим применением технологии стала диагностика рака желудка.

От подшефных предпринимателей наставники из Google узнают о трудностях использования технологий в разных странах и о связанных с ними наболевших проблемах развивающихся рынков, объясняет Гласберг. Например, западные разработчики часто считают само собой разумеющимся повсеместный широкополосный доступ в интернет и наличие у населения банковских карт для

расчетов онлайн.

О программе

Launchpad Accelerator – шестимесячная программа ускорения IT-стартапов из Индии, Бразилии и Индонезии. Она предусматривает наставничество, финансирование, права доступа к продуктам (облаку Google Cloud), а также возможность участия в мероприятиях Launchpad.

Сооснователь и директор по технологиям мексиканской Miroculus Хорхе Абрахам Сото Морено рассказал экспертам из Google, например, как существующие в Бразилии ограничения мешают использовать облачные сервисы для хранения данных о состоянии здоровья пациентов. А Лучана Калетти из Бразилии, сооснователь и гендиректор рекрутингового портала Love Mondays, где сотрудники оценивают работодателей, объяснила наставникам из Google, что в Бразилии исторически высоки коррупция и недоверие к любым институтам. И чтобы создать онлайновый сервис для местных профессионалов, нужно потратить гораздо больше сил на установление доверительных отношений с ними, нежели в США, говорит она.

Аншу Шарма, сооснователь и гендиректор индийской Magic Pin, разработчика интернет-приложения для общения с местными продавцами, объясняет наставнику из Google, что в Азии более молодое население, чем на Западе. И у молодежной аудитории в Азии популярен более насыщенный дизайн пользовательских интерфейсов, тогда как западный стиль простой и минималистичный, считает он.

На семинаре Launchpad Калетти из Love Mondays узнала, как добавить на сайт онлайн-чат. А у Magic Pin появится приложение, помогающее пользователям скачивать программы из Google Play даже при наличии проблем с интернетом. Морено из Miroculus говорит, что узнал, как лучше сообщать пациентам о результатах диагностики, чтобы понапрасну не расстроить пациента и его родственников.

В Кремниевой долине все воодушевлены возможностями применения машинного обучения, но развивающиеся рынки еще мало знакомы с этой технологией. Сооснователь и гендиректор индонезийской платформы онлайнового образования Ruangguru Иман Усман считает, что технология машинного обучения Google TensorFlow поможет ему развивать персонализированные программы обучения. «Задача нашего проекта – предложить правильную работу правильному специалисту. Узнать, как надо применять машинное обучение, было одной из моих основных целей», – рассказывает Калетти.

Источник: Financial Times