

# Най-Важният урок

Софтуерът на Jumpido прави образованието по-забавно с помощта на технологиите. Младите основатели на компанията също се учат – как от талантиливи гийкове да се превърнат в бизнесмени

ОТ ВЕСЕЛИН ДИМИТРОВ

През септември 2010 г. днешният екип на Jumpido прави обучение за учителите - клиенти на своя предишна софтуерна разработка, която помага за активното включване в учебния процес на всяко дете в класната стая. За учителите има осигурен кетъринг, но те надали знаят, че кафето и водата са пренасяни в туби от програмистите, а сандвичите са мазани лично от тях. „Нямаш пари, нямаш опит... Но тези жестоки приложения показват, че ако искаш да направиш нещо, няма какво да те спре. Просто го правиш“, казва 27-годишният Кирил Русев, един от тримата създатели на Jumpido.

Jumpido е софтуер, зареден със серия образователни игри по математика за началните класове. Той използва Kinect – устройство на Microsoft, разработено за Xbox, което улавя движенията на тялото и позволява контрол върху интерфейса на РС. Звучи по-сложно, отколкото е на практика. Представете си, че на бялата дъска се проектира въпросът „Колко е 8+3?“. Под него има четири балона с различни отговори. Целта на децата е с движения на ръцете си да спукат балоните с грешните отговори. В други игри те подскачат или разперват ръце, като така се

учат – на математика, но и как да използват технологии, – докато се движат и играят заедно.

Jumpido е нещо повече от симпатичен проект на Кирил Русев, брат му Дилян (25) и техния приятел от детинство Никола Косев (27). Потенциалът на фирмата им „Джъмпиго“ (тримата са съдружници с равен дял, малък дял има и фондът за рисково инвестиране LAUNCHub) спечели независимото ни жури и тя взе първото място за „Стартирац бизнес“ на Бизнес наградите на Forbes 2013. С 23 кандидата това беше и най-оспорваната категория в наградите.

С тримата основатели на компанията седим на малки столчета край една малка масичка в кабинета за извънкласни дейности на 105 СОУ в София. Те имат разпределени роли – Кирил е главен изпълнителен директор на фирмата и се занимава с маркетинга и продажбите, брат му Дилян основно програмира игрите, а Никола отговаря за техния дизайн. Но на пратката всеки прави всичко. „Взимаме решенията заедно, когато се наложи, всеки може да замени другия“, казва Кирил Русев.

Малко по-рано двайсетина ентузиастични третокласника са ни показали как работи Jumpido. Някои от учениците имат трудности да застанат на правилното място,



**„ОТ НАША ГЛЕДНА ТОЧКА ТИ СИ ПРОГРАМИРАШ НЕЩО, НО В ИСТИНСКИЯ СВЯТ ТРЯБВА ДА КАЖЕШ И НА ДРУГИТЕ КАКВО ИМАШ.“**

**-ДИЛЯН РУСЕВ**



Никола Косев и братята Дилан и Кирил Русеви (от ляво по часовниковата стрелка): приятели от детинство, а днес бизнес партньори

за да бъдат засечени от сензора на Kinect, други мислят твърде дълго, за да решат задачите, а някои малки машинки се справят мигновено. Докато играят заедно, децата се подкрепят взаимно, което е и гургият плюс от Jumpido.

Отборната игра е важна и за екипа на стартъпа. „Да си програмист е индивидуална професия, много е изкушаващо да създадеш нещо сам и да се забиеш в него, да си го направиш добро. Но така не се прави проект за много хора“,

казва Кирил Русев. При него и останалите двама собственици на Jumpido отнема време, преди те да зацелят това.

Русев и Никола Косев са от един клас в ТУЕС – малко известното училище към Техническия университет в София, което подготвя програмисти. И двамата започват работа в бранша още в 12-и клас. Братът на Кирил – Дилан Русев, учи в езикова гимназия, но също се запалва по програмирането.

И по време на студентските си години Кирил и Никола работят за няколко софтуерни фирми, което им помага да разберат въобще как работи един бизнес. Защото, както казва Кирил Русев, „програмирането не е лесно, но ние знаем как да го направим. Въпросът е постоянно мисленето ти да се променя и да обръщаш внимание на всичко в една компания – клиенти, счетоводство, маркетинг, връзки със стейкхолдъри...“.

Тримата студенти имат идеи



Докато се движат и играят заедно, Jumpido учи децата на математика, но и как да използват технологии

за бизнес, но дълго време нямат смелост. През 2008 г. техни приятели печелят българското издание на Imagine Cup – състезанието за млади иноватори на Microsoft. Това окончателно пречупва братята Русеви и Косев и заедно с тяхна приятелка те сформират екип и започват да работят по проекта Envision. Той адресира качеството на образованието през два аспекта – недостига на средства и липсата на адекватна помощ от технологичните.

Envision е софтуер, който работи с всички деца в класната стая чрез безжични мишки (инвестицията е еднократна и сравнително малка). Проектор прожектира на дъската уроци и децата едновременно могат да решават задачи с dropdown меню или да играят образователни игри – например посочвайки къде е връх Мусала на картата или къде е правилното място на запетаята в дадено изречение.

Това не само прави образованието по-забавно и помага на учителя да работи едновременно с всички деца. Има и „идеологически неща“ – казва Дилан Русев. – Ние не харес-

ваме идеята, че ученикът трябва да бъде сочен с пръст, защото е сгрешил. Според мен да грешиш и да се учиш от грешките е полезно“.

Именно затова социалните предприемачи удржат натиска на някои учители, които държат да ползват софтуера за изпитване. „Това противоречи с нашите разбирания – казва Никола Косев в едно от редките си включвания по време на разговора ни. – За изпитване си има тестове. Целта на софтуера ни е на децата да им е по-интересно да учат. Да схващат. Да бъдат ангажирани в процеса и да запомнят по-лесно.“

Идеята, най-вероятно с добавената стойност на социалното ѝ влияние, печели състезанието на Microsoft. Това се оказва ключово за бъдещето на младите програмисти. Всъщност Косев казва, че „без Imagine Cup нещата нямаше да се случат“. „Преди това имаш идея, но не и валидация колко струва тя – допълва го Дилан Русев. – Всички много ни се зарадваха, въпреки че не можахме да изкоммуникираме идеята добре. Това обаче

също беше ценен урок. Защото от наша гледна точка ти си програмираш нещо, но в истинския свят трябва да кажеш и на другите какво имаш.“

Тримата са си взели поука и дори и в хаотичната си стартова йерархия остават водещата роля на Кирил Русев – най-комуникативния сред тях (след спечелването на Imagine Cup той заминава за година за Англия, където прави магистратура по бизнес администрация).

След като печелят Imagine Cup, те основават фирмата „Нумеро“, която иска да започне да продава софтуера Envision. Първата трудност – екипът има разработката, но няма пари, нито съдържание, с което да я изпълни. „Тогава направихме един интересен бизнес ход – казва Кирил Русев. – Имаше много заинтересувани учители за пилотното ни обучение с Envision. Ние им казахме, че ще направим отстъпка от цената на софтуера – от 200 на 100 лв., ако те направят 12 безплатни урока в тяхната област.“ Трикът работи и екипът получава около 3000 лв., с които

буквално покрива екзистенциалните си нужди, а и така нужните уроци.

„Учителите повярваха в нас, защото разбраха, че ние не просто искаме да вземем едни пари. Ако се обадеха за проблем в софтуера, ние буквално на другата сутрин бяхме в училището с нова версия“, казва Русев.

„Нумеро“ намира своята ниша и по думите на Русев днес Elnvision се ползва в 1500 класни стаи, в 10% от българските училища срещу годишен абонамент. Срещите с директори („ти си на 20 години и продаваш продукта си на един човек с голям авторитет“) помагат за израстването на екипа. „Нумеро“ беше ценен урок. От един студентски проект това стана истинска, печеливша компания, която изкарва пари и дава заплати на служители“, казва Русев.

Проблемът на Elnvision обаче е в ограничения пазар. За 2012 г. фирмата „Нумеро“ има приходи от 155 хил. лв., при добър 50-процентов ръст спрямо 2011 г., и малка печалба. Но екипът на фирмата знае, че ще е трудно да продаде продукта в чужбина, най-малкото заради нуждата от инвестиция в местно учебно съдържание. „Освен това е и високорисков проект – трябва да си на място, което изисква голяма инвестиция“, казва Кирил Русев.

Така екипът на „Нумеро“ започва да мисли за по-универсален софтуер, който да може да разпространява извън България. Защото друг урок, който тримата научават от българската софтуер екосистема е, че отпук спокойно можеш да правиш „продукти на световно ниво“ (апропо, част от екипа на миналогодишния победител в категорията „Стартирац бизнес“ на Forbes Business Awards – iMediaShare, вече е локализиран в Силициевата долина, получи подкрепата на легендарния инвеститор Тим Дрейпър и усилено маркетинга

продукта си в САЩ).

Братята Русеви и Никола Косев попадат на сензора Kinect и щом разбират, че Microsoft ще направи устройството съвместимо с PC, „нареждат пъзела“. „Идеята ни се стори хубава – казва Кирил Русев, – децата обичат да скачат, да махат...“

Той и Косев започват да работят по дизайн на игрите за софтуера и в крайна сметка правят над 15 прототипа на игри с Kinect, които тестват с училищата и наричат Jumpido. В това отношение локацията е плюс – контактите на екипа на „Нумеро“ помагат пробните версии бързо да стигнат до учениците и учителите, които да помогнат в преценката какво работи за тях и какво не.

Локацията обаче се оказва и минус – Microsoft не поддържа и не продава технологията Kinect в България, което усложнява процеса и се налага програмистите предприемачи да я купуват от Германия и Гърция. Упоритият им сблъсък с технологичния мастодонт се отплаща – Jumpido става един от едва 20 пилотни проекта в световен мащаб с Kinect, които Microsoft официално подкрепя.

Успехът на Jumpido в България и разпалените игри на децата в класните стаи дават увереност на екипа на „Нумеро“, че може да продава продукта си и в чужбина. Първият опит едва не фалира компанията.

В началото на 2013 г. те инвестират почти целия си капитал в участие в BETT в Лондон – традиционно и влиятелно изложение за информационните технологии в образованието. Намерените дистрибутори за Jumpido все пак балансират нещата. Този опит обаче кара програмистите

да се замислят за външна инвестиция, като през май 2013 г. регистрират фирма „Джъмпиго“, намират извъншният директор на „Нумеро“ и на практика фокусират всичките

си усилия към Jumpido. Инвеститор се намира бързо – фондът за рискови инвестиции LAUNCHub взема дял в компанията.

Допълнителните средства гарантират спокойствието на екипа и момчетата в „Джъмпиго“ започват да се фокусират върху важните неща. В момента те финансират изследвания, които научно да докажат дали Jumpido наистина помага за учебния прогрес на учениците. Това със сигурност би помогнало за продажбите на софтуера.

Те започват да преосмислят и модела си за продажби. Към момента той е прост – еднократна продажба на софтуера с помощта на дистрибутори. Идеята е той да се промени към абонамент – с потенциално закупуване на ъпдейти и разширено съдържание.

Прег международния успех на Jumpido има и подводни камъни. „Когато зависиш от дистрибутор, има риск той да не е мотивиран или да не поддържа добре връзките си с училищата – казва Кирил Русев. – Освен това цикълът на продажби е бавен, защото не продаваме на родителите, а на образователни институции, които са зависими от бюджетите си.“ Проектът Jumpido също така е зависим и от доставчика си на техника Microsoft. А той може бързо и без обяснение да прекрати производството му.

Момчетата от Jumpido знаят това и работят по вариант да влязат на пазара на конзолите и така да улеснят достъпа си до дома на потенциалните потребители. Това ще е трудно, но с един удар може да реши големите трудности прег проекта.

Преди да се стигне дотам обаче, има още път. Екипът на Jumpido е малък и за момента бързо трябва да се разшири с подходящите хора. Новото участие в лондонския панаир BETT би трябвало да помогне за намиране на нови дистрибутори и контакти, но въпреки че нека спрем с плановете дотам. Защото, както казва Кирил Русев, „в един стартъп всичко зависи от твърде много неща, няма смисъл да планираш повече от една година напред“.

## „АКО УЧИТЕЛИТЕ СЕ ОБАДЕХА ЗА ПРОБЛЕМ В СОФТУЕРА, НИЕ БУК- ВАЛНО НА ДРУГАТА СУ- ТРИН БЯХМЕ В УЧИЛИ- ЩЕТО С НОВА ВЕРСИЯ.“

-КИРИЛ РУСЕВ