

## Пример 1 переводческой страницы текста = 1800 знаков с пробелами

Как-то двое ребят в США задумались о том, чтобы продавать людям набор рецептов на неделю вместе с набором разложенных и упакованных в соответствии с рецептами продуктов. Что будет делать стандартный стартапер? Он в первую очередь бросится создавать сайт с базой рецептов, с красивым и удобным интерфейсом, с программной архитектурой, готовой для быстрого масштабирования — в общем с геморроем не на один день. А после того, как сайт будет готов и пройдет придирчивую проверку «красиво-не красиво» у всех основателей и их друзей и знакомых — пойдет к инвесторам искать деньги на рекламу такого замечательного сайта.

Но что стали делать эти два парня? Они в первый же день встали на вахту в ближайший супермаркет и начали ловить проходящих мимо тетушек и предлагать им свой сервис: «Давайте мы будем вам еженедельно подготавливать список рецептов, закупать, резать, фасовать продукты. Каждую неделю будем привозить вам список и пакет с продуктами, а вы нам будете отдавать столько-то денег». Нашли первую тетушку, начали составлять рецепты, покупать и резать продукты для нее. Приносили ей еженедельно пакеты, выслушивали от нее лицо в лицо все мнения и оценки — что хорошо, что плохо. Делали для себя выводы и опять выходили на вахту в супермаркет — ловить очередную тетушку. И так по кругу до того момента, как просто перестали справляться с количеством тетушек и продуктов, которые должны были закупать и резать. только после этого они начали делать сайт и автоматизировать процесс.

Вот таким путем основатели, даже не имея практически продукта в том смысле, в каком его понимают нынешние стартаперы, проверили базовые вещи — осознают ли люди потребность в том, что им предлагают, готовы ли люди за это платить, готовы ли платить именно им и за какую цену это возможно продавать, чтобы заработать денег.