

Реализация веб-проекта

От идеи до готового решения

День первый



Microsoft BizSpark™

Microsoft®

Программа первого дня

- Знакомство
- Бизнес-модели в Интернет
- Разработка идеи
- Создание стратегии
- Формирование команд

1. ЗАКОНОМСТВО.

2. БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ИНТЕРНЕТ.

Бизнес-модель: Реклама.

Варианты монетизации – продаже:

- Рекламных площадей – публикация баннеров и текстовых объявлений
- Ссылок – каталоги, рейтинги
- Аналитики – таргетированная реклама по профилю пользователя
- Контекстной рекламы – поведенческая аналитика
- Контентной рекламы – таргетирование по содержанию
- Сплеш-скринов – заставки на сайтах, всплывающие окна, реклама в видео
- Интерактивной рекламы – взаимодействия рекламы с пользователем.

Бизнес-модель: Торговля.

Варианты монетизации – продажа:

- Товаров – реальные товары.
- Услуг – реальные услуги.
- Электронного контента – бесконечная масштабируемость.
- Виртуальных товаров – баллов, рейтингов, игровых элементов.
- Варианты продажи:
 - Приобретение
 - Аренда (подписка)
 - Брендирование

Бизнес-модель: Партнерство.

Дополнительные сервисы:

- Каталог – каталог товаров или услуг.
- Мастер («визард») – аналитика по рынку, подбор услуг.
- Источник трафика – обмен баннерами, ссылками.
- Варианты оплаты:
 - За показы.
 - За клики.
 - За конечные действия.
 - % от стоимости конечного действия (разделение доходов).
 - Плавающие схемы оплаты (комбинации и варианты).

Бизнес-модель: Посредничество.

Сервисы:

- Биржа, аукцион
- Торговый посредник (виртуальная витрина)
- Сбор заявок (wish list)
- Платежная система
- Дистрибьютор контента
- Поисковый агент

Монетизация:

- Разделение прибыли
- Фиксированные или плавающие платежи

Бизнес-модель: Информация.

Сервисы:

- Аналитика по потребителям
- Рекламная сеть
- Онлайн исследования рынка
- Программа лояльности

Схемы монетизации:

- Подписки
- Фиксированные платежи
- Разделение прибыли

Подписка и потребление.

- Варианты «подписок»:
 - Плата за контент
 - Членство в клубах
 - Взносы за дополнительные сервисы
 - Доступ к сервисам (SaaS)
- Оплата:
 - По времени (подписка)
 - По факту потребления (pay as you go)
 - Предоплата за потребление (pre-paid)

Категории продуктов.

	Первая	Вторая	Третья
Примеры B2C	Еда, consumer software	Мобильник, предметы роскоши	Машины, Самолеты, Кухни
Примеры B2B	Канцелярские товары	Инфраструктура, простой софт	Средства производства ПО уровня предприятия
Потребности	Одна, понятная	Несколько	Много – требуется выявление
Что покупают	Продукт	Продукт и преимущества	Преимущества, бизнес-модель, обещание улучшения
Мотиватор действия	Функциональность и продукт	Преимущества (features tell, benefits sell)	Воспринимаемая ценность, решения.
Демонстрация	Продукта, try&buy	Возможностей продукта	Преимуществ и возможностей
Система продаж	Не требуется. Достаточно правильно разрекламировать	Важен личный или телефонный контакт с продавцом. Важна активная позиция продавца.	Требуется участие продавца на всех этапах совершения покупки. Отслеживать удовлетворенность результатом
Бюджет	Сформирован	Не всегда существует	Формируется для совершения покупки
Принимают решение	Одно лицо	Добавляются влияющие лица	Группа лиц, компания
Отстройка от конкурентов	Цена, удобство оплаты, быстрая поставка	Цена, качество, уникальность, сервис.	Воспринимаемая ценность. Качество, уникальность, сервис. Поставка под ключ
Цикл принятия решения о покупке	Мгновенный	Короткий. Требуется понимание бюджета и цепочки ПР	Долгий
Цена	Низкая	Средняя	Высокая

Типы рынков.

	Существующий	Новый сегмент	Новый рынок
Клиенты	Существуют	Существуют	Новые
Потребности	Лучшие характеристики	1. Стоимость 2. Осознание потребности	Простота и удобство
Характеристики	Лучше/быстрее	1. Достаточно хорошо для дешевого сегмента 2. Достаточно хорошо для новой ниши	Новые метрики для новых клиентов
Конкуренция	Существующие игроки	Существующие игроки	1. Отсутствие спроса 2. Другие стартапы
Риски	Существующие игроки	1. Существующие игроки 2. Неустойчивая ниша	Внедрение (c) Steve Blank

3. РАЗРАБОТКА ИДЕИ.

Источники идей – 1.



Источники идей – 2.



Проработка идеи – брейншторм - 1.

- Базовые принципы:
 - Наличие модератора
 - Неформальная обстановка
 - Фиксация идей «на доске»
 - Наличие четкой проблемы
 - Разбиение сложных проблем на мелкие
 - Полноценное участие – отсутствие помех
 - Поэтапное проведение мозгового штурма

Проработка идеи – брейншторм - 2.

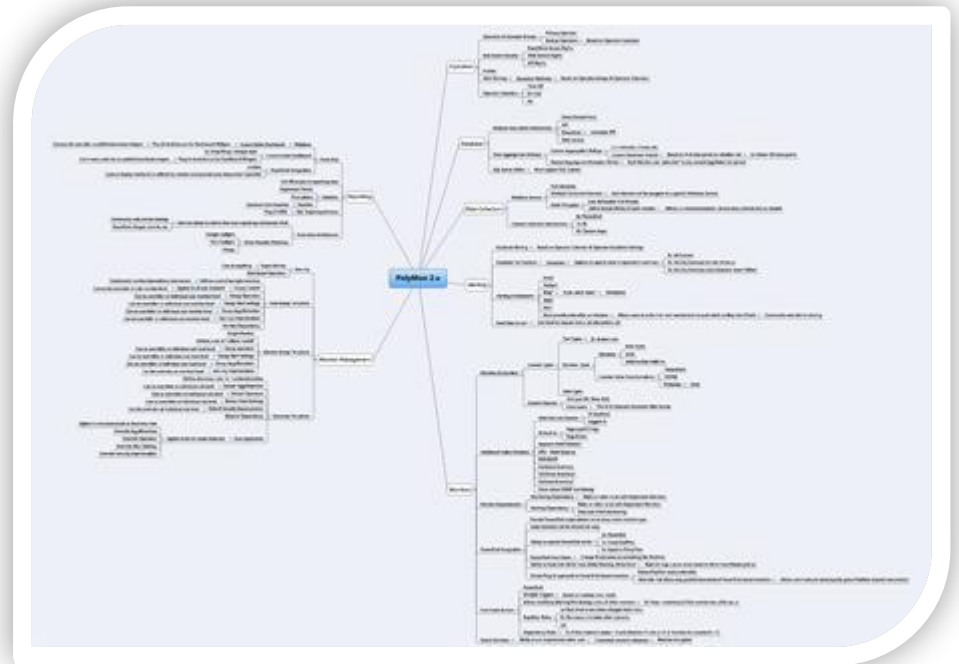
- Этапы проведения брейншторма:
 - **Разогрев** – определение темы, настройка неформальной обстановки
 - **Генерация** – отсутствие критики, приветствуются любые идеи, даже абсурдные и нереальные, отсутствие споров и обсуждений
 - **Оценка** – идеи оцениваются на предмет реалистичности, релевантности и эффективности
 - **Анализ** – полученные идеи оцениваются по параметрам, имеющим отношение к проблеме.
 - **Синтез** – формируется результат брейншторма.

Проработка идеи – брейншторм - 3.

- Инструмент Mind Map.

Инструменты:

- Клейкие бумажки
- XMind, FreeMind, Visio



Оценка и проработка идеи.

- 8-кубиков бизнес-модели.

Продукт

Проблема и задачи, источники ценности

Источники и дополнения продукта

Основные продукты и упаковка

Нечестные действия в рамках закона

Рыночная стратегия

Рынок

Источники информации о клиентах, каналы

Воронки продаж и маркетинга

Портрет целевой аудитории

4. СОЗДАНИЕ СТРАТЕГИИ.

Стратегия запуска и развития.

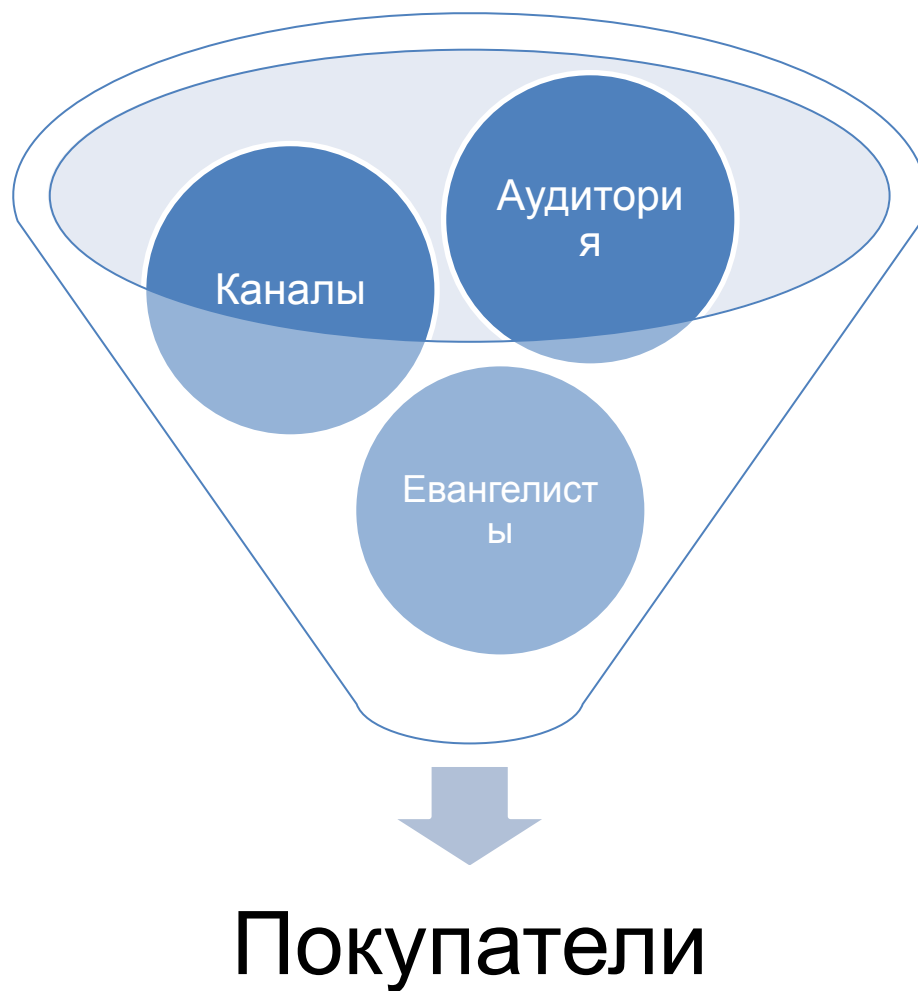
Основные моменты для проработки:

- Ценность продукта.
- Упаковка продукта.
- Сроки запуска.
- Планы развития (со сроками и KPI!).

Основные части стратегии:

- Запуск и вывод на рынок.
- Привлечение и удержание аудитории
- Поддержка и монетизации
- Развитие и дополнения
- Конкурентная борьба

Воронки продаж и маркетинга - 1.



Воронки продаж и маркетинга - 2.

Воронка продаж

- Путь от «услышал» до «купил»

Воронка маркетинга

- Путь от «услышал» до «рассказал»

Конкурентные преимущества.

- Есть объективные – используем.
 - Трубим на каждом углу.
- Нет объективных – создаем.
 - Партнерские условия, демпинг.
- Нет возможности создать объективные – создаем субъективные.
 - Упаковка, выставление на витрине, реклама.

Стратегия и планы.

- Стратегия декомпозируется до плана:
 - Проект / Активность
 - Ответственный
 - Зависимости
 - Сроки выполнения
 - Ресурсы (люди, бюджет, исходники)
 - KPI (метрики)
- Стратегия работает только при наличии работающего плана

5. ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНД.

Процесс формирования команд.

- Озвучьте идею.
- Присоединитесь к понравившейся или похожей идее.
- Обменяйтесь контактами.
- К следующему семинару проработайте идею.

Спасибо!
До встречи на втором дне.

Гайдар Магдануров

www.Radiag.ru

GaidarMa@microsoft.com

twitter.com/gaidar

facebook.com/gaidar

Реализация веб-проекта

От идеи до готового решения

День второй



Microsoft BizSpark™

Microsoft®

Программа второго дня

- Разработка проекта (от идеи к прототипу)
- Маркетинг и привлечение аудитории
- Удержание и монетизация аудитории
- Метрики успешности проекта
- Презентация проектов (домашнее задание)

1. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА.

Этапы проекта

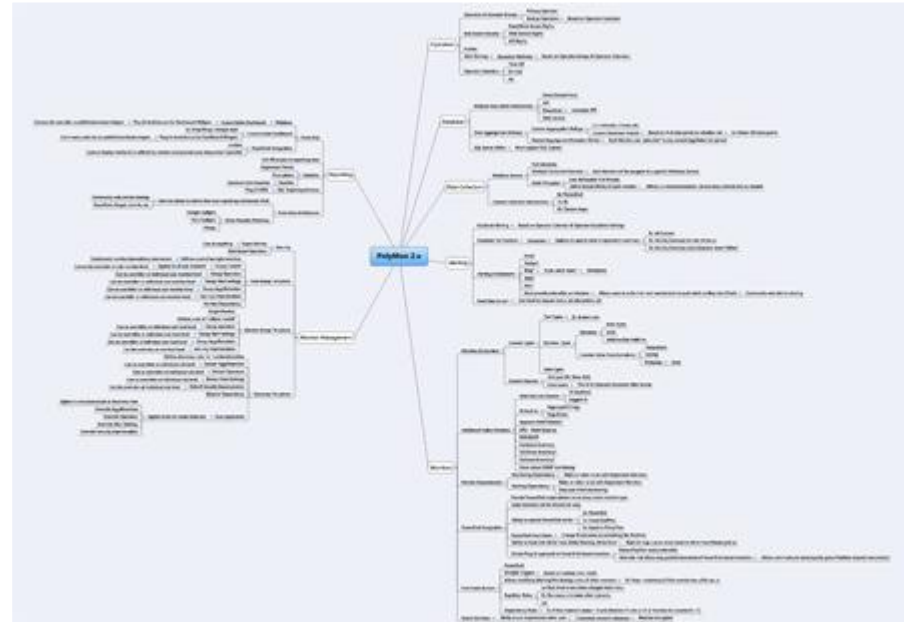


Проработка идеи

- Лучший инструмент - Mind Map
- Проработка ключевых компонентов
 - Решаемая задача
 - Монетизация
- Цели и задачи проекта
- Аудитория и потребности
- Контент и представление

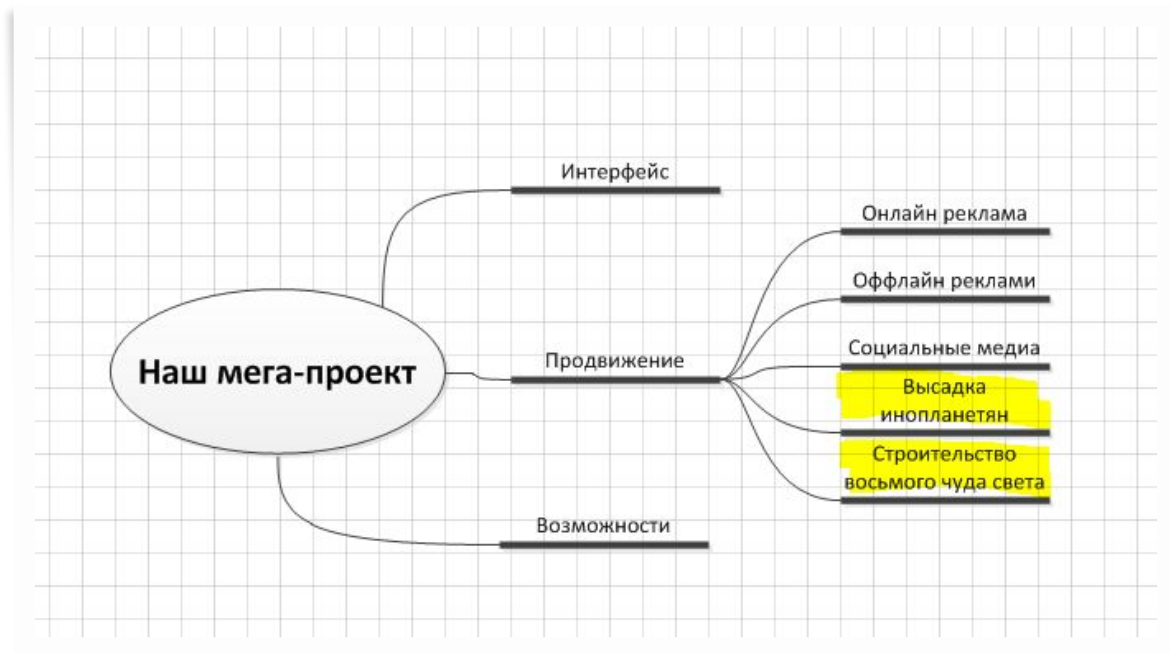
Инструменты

- Клейкие бумажки
- XMind, FreeMind, Visio



Проработка идеи

- Любая идея годится для креатива
- «Декомпозиция невозможного»



Концепция

- Документ с описанием концепции
 - **Никаких** технических решений
 - **Никаких** интерфейсных решений
 - Документ о бизнес-процессах и результатах
- Максимально простые форматы документов
 - Word, PowerPoint
 - Краткий текст («elevator pitch»)
 - Описание задач («зачем?»)
 - Описание решений («что?»)
 - Описание ресурсов («как?»)

Управление проектом

- Планирование, планирование и еще раз планирование!
- Задачи, сроки, исполнители, ресурсы, метрики успеха.
- Задачи включают – планирование, проектирование, разработку и дизайн
- Типы систем управления проектом
 - Списки задач
 - Wiki
 - Баг-трекинг
 - Совместная работа
 - Отслеживание времени

Управление проектом

Списки задач

Excel

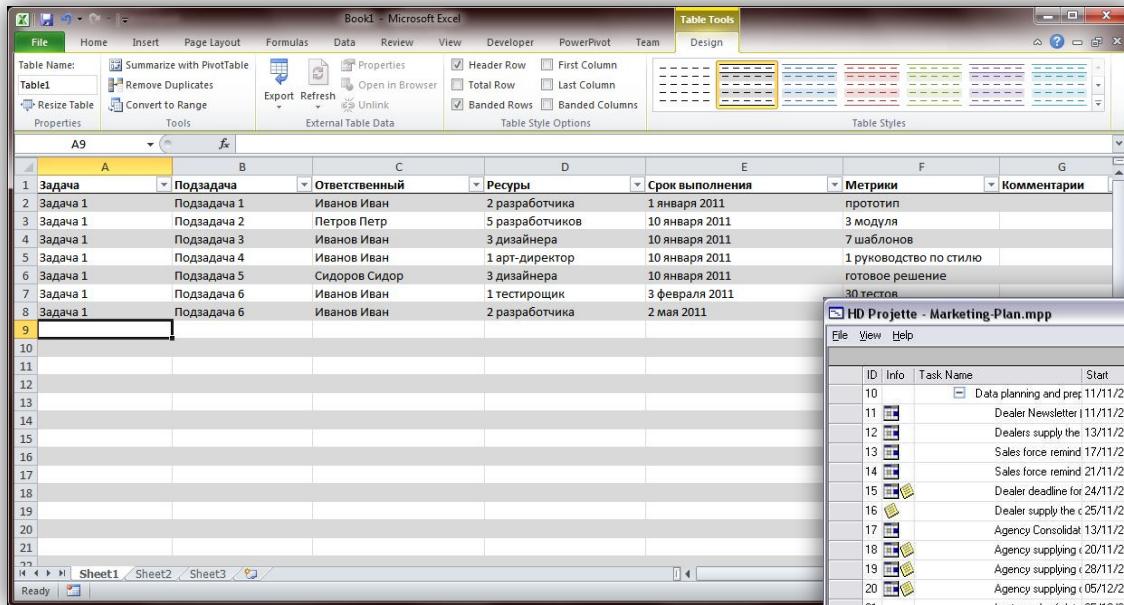
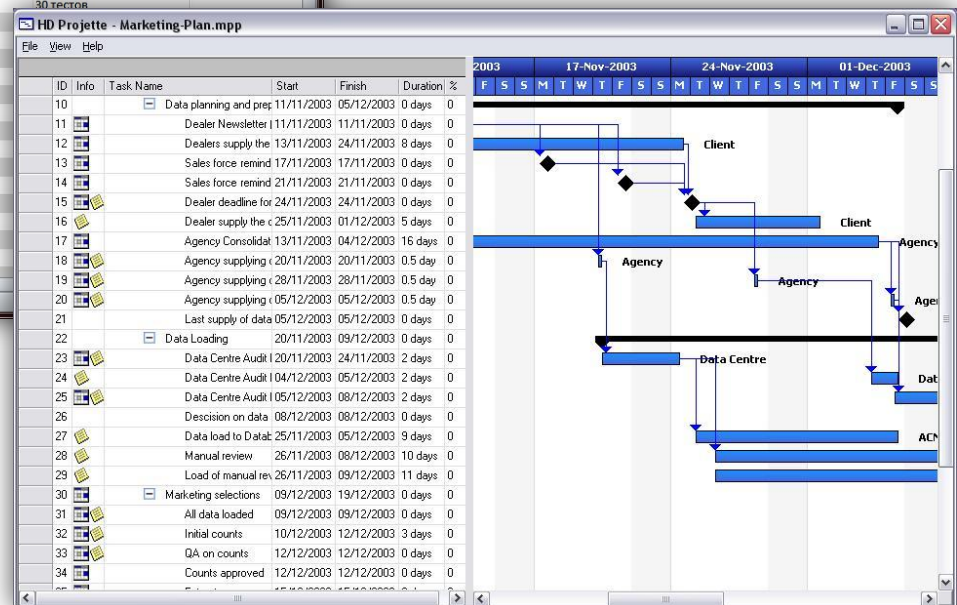


Table Name: Table1

Задача	Подзадача	Ответственный	Ресурсы	Срок выполнения	Метрики	Комментарии
Задача 1	Подзадача 1	Иванов Иван	2 разработчика	1 января 2011	прототип	
Задача 1	Подзадача 2	Петров Петр	5 разработчиков	10 января 2011	3 модуля	
Задача 1	Подзадача 3	Иванов Иван	3 дизайнера	10 января 2011	7 шаблонов	
Задача 1	Подзадача 4	Иванов Иван	1 арт-директор	10 января 2011	1 руководство по стилю	
Задача 1	Подзадача 5	Сидоров Сидор	3 дизайнера	10 января 2011	готовое решение	
Задача 1	Подзадача 6	Иванов Иван	1 тестировщик	3 февраля 2011	30 тестов	
Задача 1	Подзадача 6	Иванов Иван	2 разработчика	2 мая 2011		

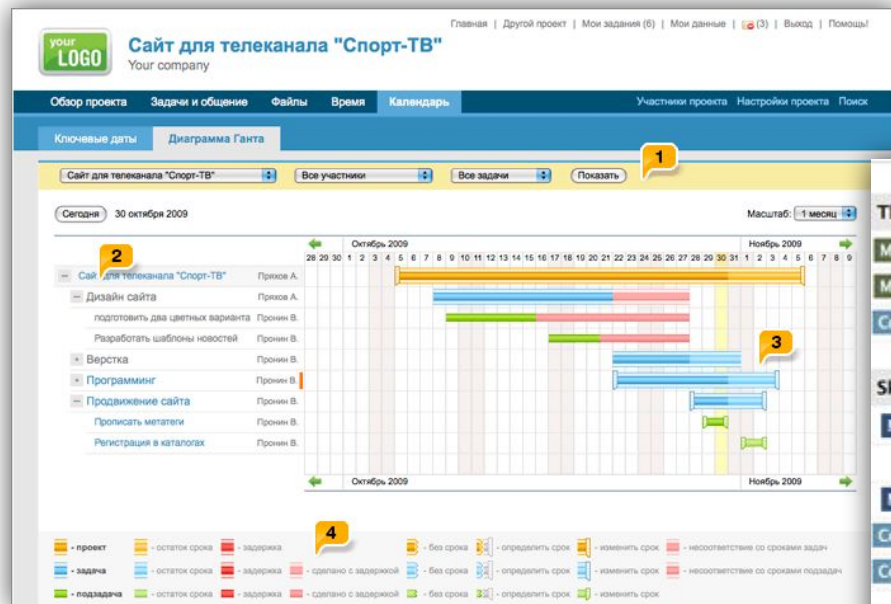
Project



Управление проектом

Списки задач

Сервис Worksection



Сервис Basecamp

Threadless — Tee shirt competition

Milestone	Review proposal (Due 22 Jun)	Assigned to James D.	TODAY
Milestone	Kick off meeting (Due 26 Jun)	Assigned to James D.	TODAY
Comment	Re: AVI	Posted by Pamela S.	Yesterday

SkinnyCorp — Centralized billing

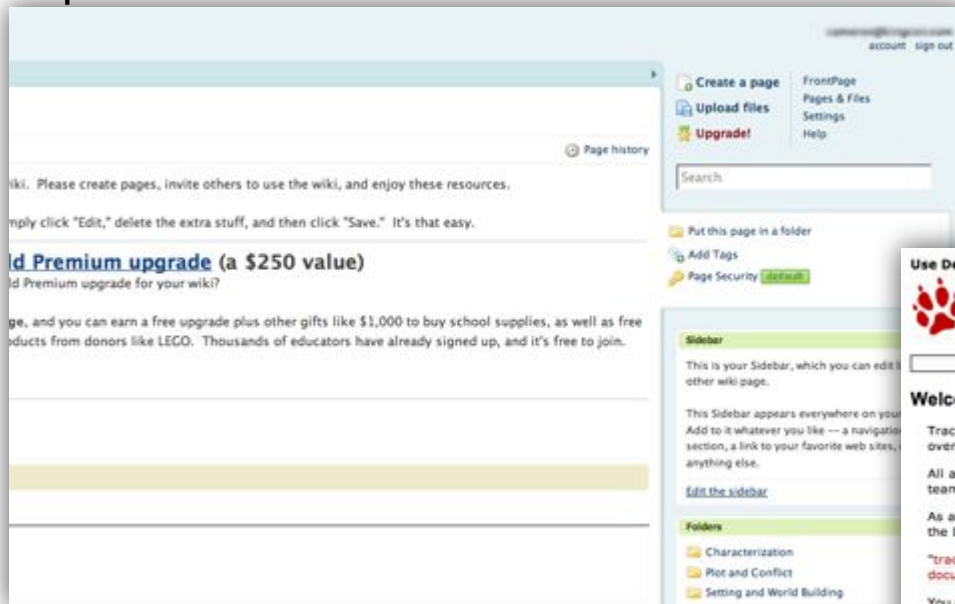
Message	What happens when...	Posted by Claire V.	Yesterday
File	coupon-admin.png	Uploaded by Jennifer C.	18 Jun
Message	Coupon engine UI, quick and dirty	Posted by Jennifer C.	18 Jun
Comment	Re: Centralized Billing	Posted by Claire V.	14 Jun
Comment	Re: Centralized Billing	Posted by Steve S.	14 Jun

Threadless — Retail store

To-do	Meet with real estate agent (Design changes for BPWO launch)	Completed by Ryan M.	Yesterday
To-do	Determine budget (Launch Me)	Completed by Steve S.	Yesterday

Управление проектом Wiki

Приложение PBwiki



Приложение trac



Управление проектом

Баг-трекинг

Приложение 16bugs

Test Project

Activity Bugs People Project Settings

Submit a new bug

Title:

Description:

Assigned to:

Priority:

Status:

Category:

Version:

Attach a file

Pick a file: Max. 1 MB

Приложение JIRA

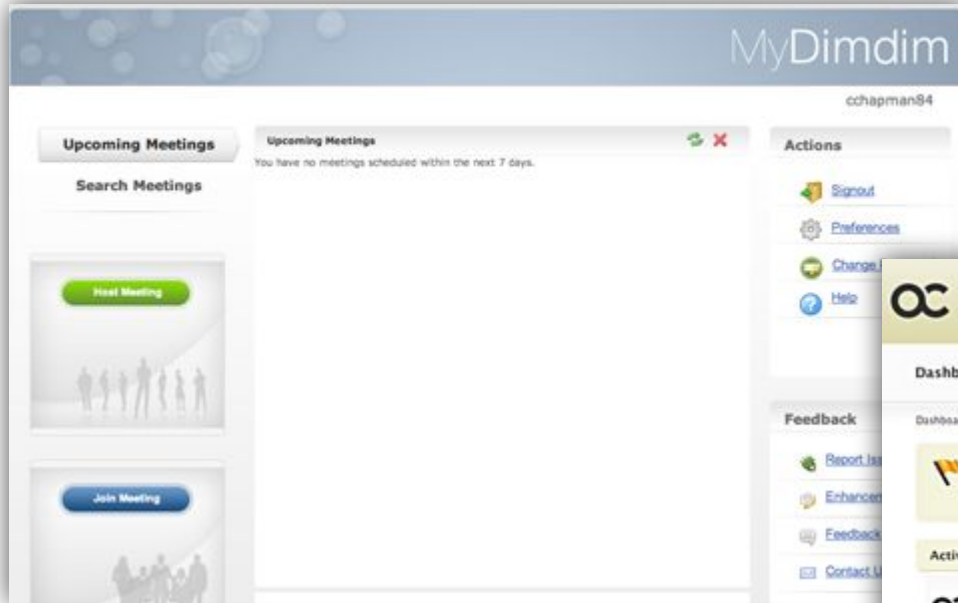
The screenshot shows the JIRA application interface. The top navigation bar includes links for HOME, BROWSE PROJECT, FIND ISSUES, CREATE NEW ISSUE, ADMINISTRATION, PLANNING BOARD, and TASK BOARD. The 'Issue Navigator' section displays a list of issues with columns for Key, Summary, Priority, Status, Resolution, Created, and Updated. The issues listed include various bugs and tasks related to JIRA, such as 'Unable to add 'Anyone' to global permission', 'Jira DB import and reindexing needs progress view page', and 'Change Oracle doco to not say to create a new database'.

T	Key	Summary	Pr	Status	Res	Created	Updated
	JIRA-11111	Documentation Suggestions	Down	Down	UNRESOLVED	19-Sep-06	17-Sep-06
	JIRA-11112	Unable to add 'Anyone' to global permission 'jira-users' (REQUESTED 264464)	Down	Down	UNRESOLVED	19-Sep-06	19-Sep-06
	JIRA-11113	Jira DB import and reindexing needs progress view page	Down	Down	UNRESOLVED	18-Oct-06	12-Sep-06
	JIRA-11114	Change Oracle doco to not say to create a new database	Down	Down	UNRESOLVED	11-Aug-06	11-Aug-06
	JIRA-11115	EditorUserProperties has a key length bug in 3 on DB2	Down	Resolved	Fixed	26-Aug-06	11-Aug-06
	JIRA-11116	3.13 doc updates (test commit = 5 August 2006 17:17, go to: 26 August 2006 17:17)	Down	In Progress	UNRESOLVED	16-Sep-07	17-Aug-06
	JIRA-11117	Comment won't save	Down	Down	UNRESOLVED	20-Aug-06	21-Aug-06
	JIRA-11118	Ability to see users currently logged in	Down	Down	UNRESOLVED	18-May-06	20-Aug-06
	JIRA-11119	jdbc-abc-jdbc-server-name directions in engineapi.xml is not correct for JBoss and external database	Down	Down	UNRESOLVED	18-Aug-06	18-Aug-06
	JIRA-11120	Project Import creates missing users in custom field value then prints ugly stacktraces in log when accessing the issue's value	Down	Resolved	Fixed	13-Aug-06	13-Aug-06
	JIRA-11121	NPE when submitting comment	Down	Resolved	Fixed	14-Aug-06	15-Aug-06
	JIRA-11122	System error using %21 in link with IE	Down	Resolved	Fixed	23-Nov-06	12-Aug-06
	JIRA-11123	Bulk password set	Down	Down	UNRESOLVED	11-Nov-07	12-Aug-06
	JIRA-11124	Improve the installer	Down	Down	UNRESOLVED	14-Apr-06	18-Aug-06
	JIRA-11125	Database table backed custom field	Down	Resolved	Won't Fix	18-Jul-07	17-Aug-06
	JIRA-11126	Create step-by-step instruction on creation of JIRA database in MS SQL 2005	Down	Down	UNRESOLVED	14-Aug-06	17-Aug-06
	JIRA-11127	com.atlassian.jira.ComponentManager() An exception occurred while ComponentManager was initializing	Down	Resolved	Handled by Support	14-Aug-06	16-Aug-06
	JIRA-11128	investigate/improve MS SQL Server setup instructions	Down	Resolved	Fixed	22-Oct-07	14-Aug-06

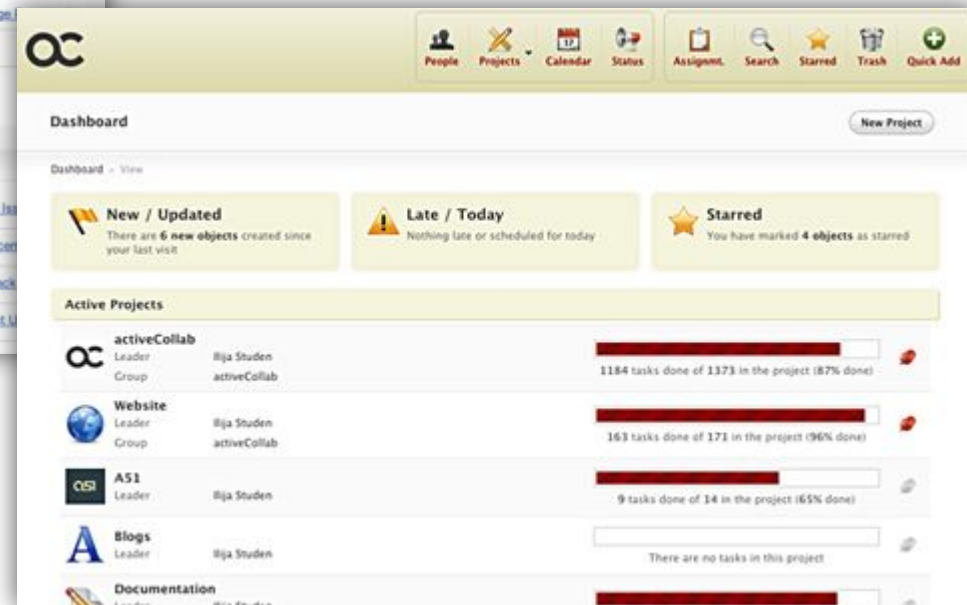
Управление проектом

Совместная работа

Сервис DimDim



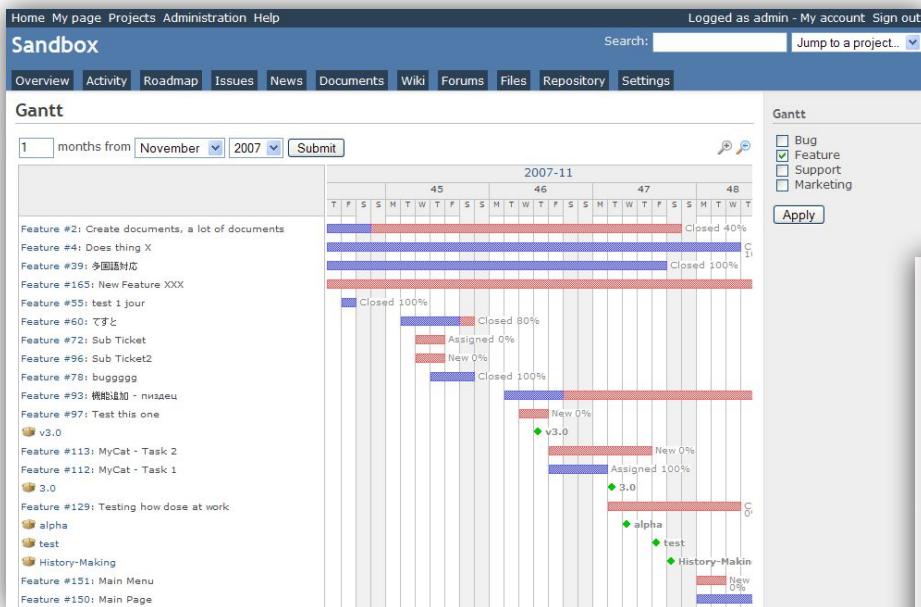
Приложение activeCollab



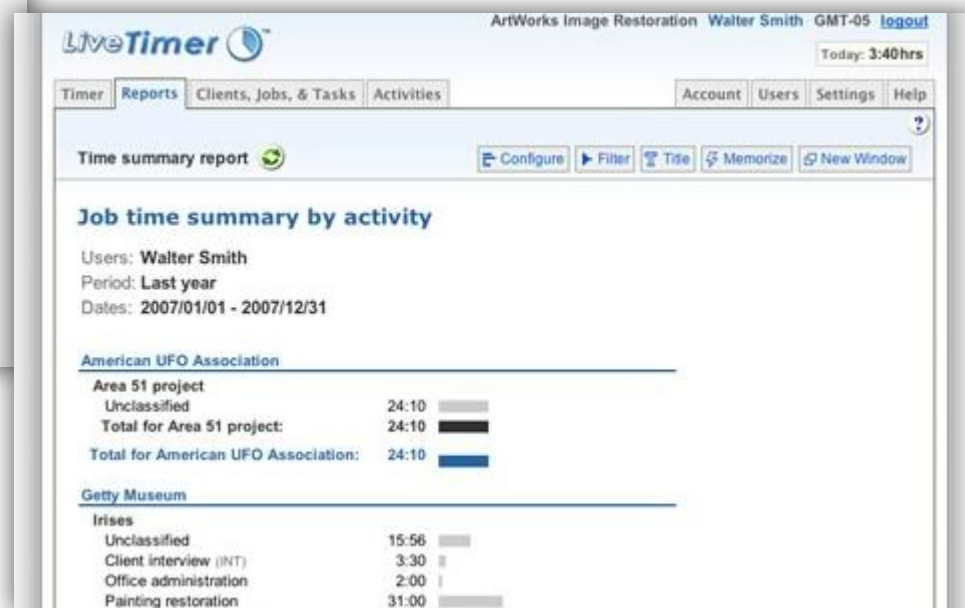
Управление проектом

Отслеживание времени

Приложение Redmine



Сервис LiveTimer



Интерфейсы

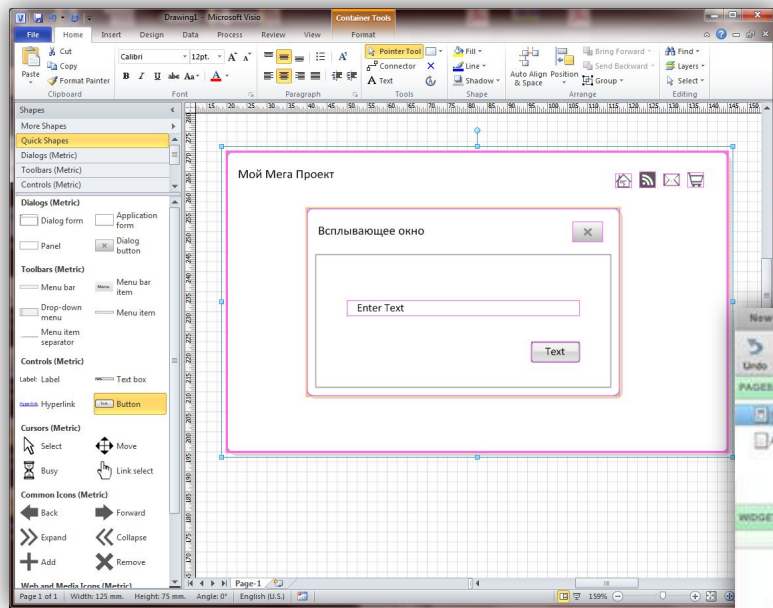
- Наброски, скетчи, рисунки
- Карта сайта
- Схема взаимодействий

Инструменты

- Бумага
- Любой векторный графический редактор
- Специализированный инструмент

Интерфейсы Заготовки и схемы

Visio



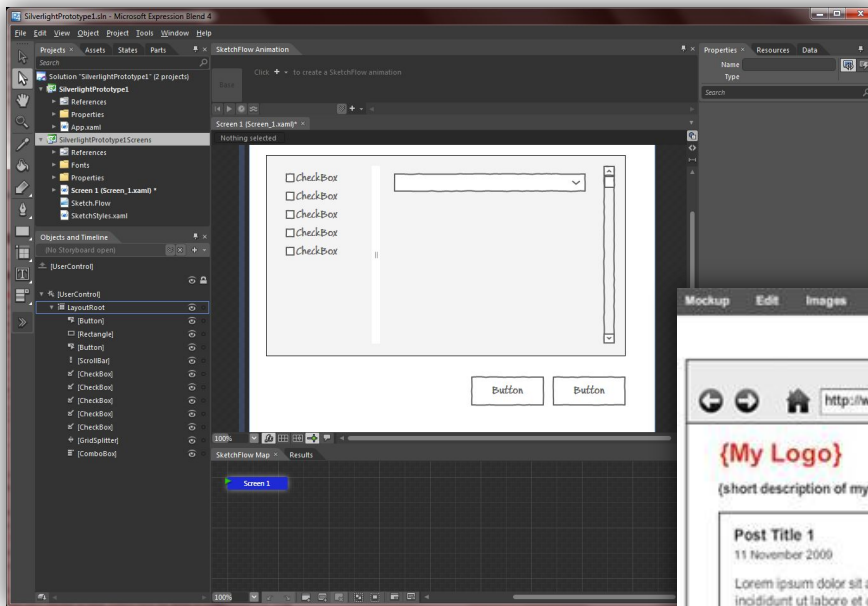
Mockingbird



Интерфейсы и взаимодействие

Прототипы взаимодействий

Expression Blend + Sketch Flow



Mockflow



Дизайн

- Графические файлы для нарезки
- Растр для верстки
- Разрешение экрана
- Цветовая схема
- Разные форм-факторы

Инструменты

- Любой графический редактор
- Желательно иметь возможность автоматической «нарезки», как например, у Adobe Photoshop

Верстка

- Набор HTML шаблонов страниц и активных элементов
- Заготовка верстки для Ajax блоков
- Поддержка популярных браузеров

Инструменты

- Expresion Web, Visual Studio
- Modernizr для HTML5
- W3C Validator для проверки разметки
- jQuery для клиентских компонентов

Прототип

- Выбор технологий
 - ASP.NET WebForms / MVC Framework / WebPages ?
- Процесс разработки
 - Методология
- Управление командой
 - Мотивация сотрудников
 - Разрешение конфликтов
- Тестирование
 - Нагрузочное тестирование
 - Тестирование безопасности

Процесс разработки

- Короткий цикл обратной связи (Fine scale feedback)
 - Разработка через тестирование (Test driven development)
 - Игра в планирование (Planning game)
 - **Заказчик всегда рядом** (Whole team, Onsite customer)
 - **Парное программирование** (Pair programming)
- Непрерывный, а не пакетный процесс
 - **Непрерывная интеграция** (Continuous Integration)
 - **Рефакторинг** (Design Improvement, Refactor)
 - **Частые небольшие релизы** (Small Releases)
- Понимание, разделяемое всеми
 - **Простота** (Simple design)
 - Метафора системы (System metaphor)
 - Коллективное владение кодом (Collective code ownership) или выбранными шаблонами проектирования (Collective patterns ownership)
 - **Стандарт кодирования** (Coding standard or Coding conventions)
- Социальная защищенность программиста (Programmer welfare):
 - 40-часовая рабочая неделя (Sustainable pace, Forty hour week)

Тестирование

- Список средств - SoftwareQATest.com
- Инструментов много, они разные – нужно выбирать тот, который знаком, который рекомендуют и который подходит под конкретную задачу
- Нагрузочные тесты в Visual Studio Test Edition
- Анализ безопасности Retina Web Security Scanner



2. МАРКЕТИНГ.

Социальный и вирусный маркетинг.



Социальный маркетинг.

- Проблема: новая экономическая ситуация
- Задача: повышение ROI
 - Дешевые каналы
 - Большая аудитория
 - Высокая конверсия
- Решение: социальный маркетинг
aka сарафанное радио

Стратегия социального маркетинга.

- Кто говорит?
- Какие слова говорят?
- Как говорят?
- Как участвовать в разговоре?
- Как отслеживать эффект?



Кто говорит?

- Определить группы людей
Охват, активность и доверие
- Мотивировать
Выделить активных из толпы
- Найти «евангелистов»
Мотивированные люди

Что говорят?

- Простая и понятная тема разговора
Суть в нескольких фразах, не более
- Фишка aka фича
Реальная и неожиданная
- Живая тема
Запущенную тему нужно поддерживать

Как говорят?

- Онлайн

Социальные сети, форумы, гостевые книги ...

- Коммуникации

Электронная почта, телефонные звонки ...

- Оффлайн

Буклеты, листовки, карточки, брелоки ...

Как участвовать?

- Сделать начало разговора простым
Форма «расскажи другу», Twitter, Facebook, ...
- Найти существующие дискуссии
Прийти и заявить о себе
- Быть хорошим
Решать проблемы

Как отслеживать?

- Охват

Отслеживание переходов, веб-аналитика

- Профиль аудитории

Опросники, тесты, конкурсы

- Конверсия

Эффективность сообщений

3. УДЕРЖАНИЕ И МОНЕТИЗАЦИЯ.

Механизмы удержания аудитории.

- Поддержание регулярного контакта
 - «Умные» Email-рассылки (рекомендации)
 - Сообщения и нотификация от других пользователей
 - Регулярные обновления (контент)
- Привязка к площадке
 - Хранение данных (большие объемы)
 - Уникальный сервис (несовместимые форматы)
 - «Живые данные» (контакты, профили, резюме)

Монетизация аудитории.

- Продажи продукта
 - Продаем то, что хотим продавать
- Продажи более дорогих продуктов (Upsell)
 - Лучше/быстрее сервис
 - Лучше условия получения сервиса
 - Статусность
 - Сопутствующие продукты
- Продажи дополнительных продуктов
 - Дополнительные услуги поверх продукта
 - Модули, плагины, расширения
 - Расходные материалы

4. МЕТРИКИ УСПЕХА.

Оценка эффективности. A-A-R-R-R!

- **Acquisition** (привлечение) – пользователи приходят из разных каналов
- **Activation** (активация) – пользователи получают опыт использования проекта
- **Retention** (удержание) – пользователи возвращаются и снова что-то делают
- **Referral** (рекомендация) – пользователям нравится продукт и они его рекомендуют
- **Revenue** (прибыль) – действия пользователей монетизируются

Оценка эффективности.

- В конечном итоге мерило одно – **деньги**.
 - САС - Стоимость привлечения клиента
 - ROI – возврат инвестиций.
 - Conversion - Конверсия (визитер / пользователь, пользователь / покупатель)
- Онлайн-метрики:
 - Уникальные посетители
 - Визиты
 - Глубина просмотра страниц
 - Рейтинг в поисковой выдаче
 - Видимость в социальных сетях (группы, лайки)
 - Подписчики лент и рассылок

Бизнес-метрики для компании.

- Доходы на сотрудника.
 - Эффективность процессов.
 - Расходы компании.
 - Размер компании.
- Уровень удовлетворения сотрудника.
 - Производительность сотрудника.
 - Эффективность процессов.
 - Потенциал развития.

5. ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНД.

Презентация проекта.

- Расскажите об идее (3 мин).
- Получите комментарии аудитории (3 мин).
- Обменяйтесь контактами.
- К следующему семинару доработайте идею и презентацию.

Спасибо!
До встречи на третьем дне.

Гайдар Магдануров

www.Radiag.ru

GaidarMa@microsoft.com

twitter.com/gaidar

facebook.com/gaidar

Реализация веб-проекта

От идеи до готового решения

День третий



Microsoft BizSpark™

Microsoft®

Программа третьего дня

- Оценка инвестиционной привлекательности
- Тренды
- Примеры бизнес-моделей
- Презентация проектов
- Выбор лучшего проекта

1. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.

Критерии оценки проекта - Рынок.

- Размер рынка.
 - Объем, тенденции роста.
- Структурированность рынка – наличие игроков.
- Существующие монополии конкурентов.
- Готовность клиента платить.
- Ценность продукта (решения проблемы).
- Продолжительность цикла продаж.
- Барьеры выхода на рынок.
- Наличие конкурентных преимуществ.
 - Маркетинговые каналы, продавцы, база клиентов.

Критерии оценки проекта - Продукт.

- Время создания продукта.
 - MVP – minimum viable product.
- Технологические риски.
- Конкурентное преимущество.
- Защищенность продукта
 - know-how, стандарт.
- Продуктовая линейка (или один продукт).

Критерии оценки проекта - Ресурсы.

- Время до запуска.
- Наличие команды.
- Наличие материальных ресурсов.
 - Офис, фабрика, оборудование.
- Стоимость прототипа.
- Стоимость продукта.
- Наличие продуктов-дополнений
 - Источники дополнений.
- Требуемые инвестиции.
- Инвестиционная привлекательность.
 - Другие инвесторы на рынке, интерес участников.
- Масштабируемость продукта.

Критерии оценки проекта - Потенциал.

- Простота бизнес-модели.
- Масштабирование прибыли.
- Наличие позитивных трендов.
 - Предпосылки для роста и развития.
- Время до выхода.
- Понятная стратегия выхода.
- Объем выхода.

2. ТРЕНДЫ.

Основные тренды.

- Интернет
 - Электронная коммерция.
 - Доступность «здесь и сейчас» - 24/7/365.
 - Персонализация сервисов.
 - Рост аудитории, повышение проникновения.
 - Распространение контента в электронном виде.
- Технологии
 - Мобильный интернет.
 - Устройства (планшеты, читалки, тач-экраны).
 - Интеграция разных устройств.
 - Облачные платформы.

3. ПРИМЕРЫ БИЗНЕС- МОДЕЛЕЙ

«Если я видел дальше других, то
потому, что стоял на плечах
гигантов.»

- Сэр Исаак Ньютон

GROUPON®

http://www.groupon.com/subscriptions/new?division_p= The Daily Groupon | Coupo...

GROUPON®

Save 50% to 90% IN St John's

1

Confirm your city:

[continue](#)

[Sign In](#) | [Privacy Statement](#)



Spotify

[What is Spotify?](#)[Get Spotify](#)[Mobile](#)[Help](#)[About us](#)[Blog](#)

and iPod Touch app with a great new play queue. Read about all the changes on the blog - [bit.ly/mKSX](#)

Have an account? [Log in](#)

Listen to music for free

Join millions of happy Spotify users. Just download Spotify to your computer and let the music begin.

[Try Spotify now »](#)

[Play music now](#)[Listen to music for free](#)[iPod, meet Spotify](#)

Get Spotify today. It's free!

Create your account by choosing your username and password.

[Start listening](#)

<http://www.spotify.com/int/get-spotify/go/open/>

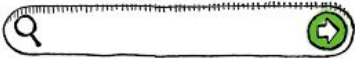
Download and install.

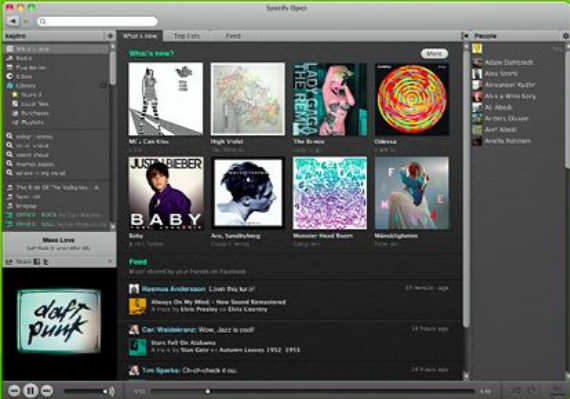
Quick. Easy. Safe.
For Windows and Mac.



Search and play.

Get listening! Over 13m songs are now yours to play.







[Sign Up](#) | [Sign In](#) | [We're Hiring!](#) | [How it works](#) |  [\\$ USD](#) [List your space](#)

Find a place to stay.

Rent nightly from real people in 12649 cities in 181 countries.

Check in

Check out

Guests

1





Nest on Nob Hill - San Francisco, CA
\$85 / night
58 reviews



 **How it works**

Introducing Airbnb
Social Connections

20,070,683

Over 20 million connections and counting



COLLECTIONS

TV AIRBNB TV!

watch now




[Join](#)
[Tour](#)
[Sign In](#)
[List Your Car](#)

Rent a car from someone nearby.

Convenient hourly rentals. Full insurance included.

[Join Now](#)

Or take the tour





mini
Mini Cooper
San Francisco, California
\$5.50 / hour





Horton
Honda Civic
Oakland, California
\$5 / hour





constantx
BMW 328i
San Francisco, California
\$15 / hour





howardtar
Mercedes-E
San Francisco
\$15 / hour








[About](#) · [Jobs](#) · [Press](#) · [Contact](#) · [Help](#)

©2011 Getaround
 [Terms](#)
[Privacy](#)

patientslikeme®

The screenshot shows the PatientsLikeMe website in a web browser. The browser's address bar displays <http://www.patientslikeme.com/>. The website's header features the PatientsLikeMe logo on the left and a login section on the right with fields for "Username or Email" and a password, a "Login" button, and links for "Remember me", "Forgot password?", and "Secure login". Below the header, a banner shows a user profile for "corkey3160" who "shared an InstantMe score", followed by a row of small profile pictures. The main content area is divided into three columns. The left column has a blue background and contains the text "103,114 patients 500+ conditions", "Who's like you?", and a section titled "Share your experience." with a sub-header "I have" and a text input field "Type at least 3 letters of a condition". Below this is another section titled "I take" with a sub-header "Type at least 3 letters of a treatment". The middle column features a large green graphic with a question mark, a stethoscope, and a pill bottle, with the text "Get your health in order. Join PatientsLikeMe." and a row of blue human icons. The right column has a search bar "Search this site" with a "Search" button, followed by a list of links: "Find Patients Like You", "Explore our Treatment Reports", "Learn about Symptoms", "Review our Research", "Check for your Conditions", "Patient Testimonials" (with a quote: "The patient profiles are my favorite. You can learn what does and does not work for other people." and attribution "—PatientsLikeMe member"), and "About PatientsLikeMe" (with links: "Read about the company", "How we make money", "Be part of our team", "Contact Us", and "Information for Industry Partners").

patientslikeme®

Username or Email

☐ Remember me | [Forgot password?](#) | [Secure login](#)

corkey3160
shared an InstantMe score

103,114 patients
500+ conditions

Who's like you?

Share your experience.
The more you share, the easier it will be to find patients like you. Start by adding a condition, symptom or treatment.

I have

I take

Get your health in order.
Join PatientsLikeMe.

patientslikeme®

your profile

Search this site

Find Patients Like You

Explore our Treatment Reports

Learn about Symptoms

Review our Research

Check for your Conditions

Patient Testimonials
"The patient profiles are my favorite. You can learn what does and does not work for other people."
—PatientsLikeMe member

About PatientsLikeMe

- [Read about the company](#)
- [How we make money](#)
- [Be part of our team](#)
- [Contact Us](#)
- [Information for Industry Partners](#)

[http://www.theladders.com/](#)
[Executive Jobs, \\$100K+ Job ...](#)

[The Ladders®](#)
[SUCCESS STORIES](#)
[JOB SEARCH](#)
[CAREER ADVICE](#)
[Executive Jobs UK | Recruiters](#)
[Join Now!](#)
[Sign In](#)

We'll make you more attractive to \$100K+ employers.

Job boards just list jobs. We have real people who will help you succeed at every part of your job search.

Tracy Johnston
JOB SEARCH ADVISOR

"I'll call you to get you set up for success in your job search."



Robert Massa
EXECUTIVE RESUME ANALYST

"I'll help improve your resume to make you stand out."



Charity Parker
JOB ANALYST

"I'll screen \$100K+ jobs for you, saving you time."



Matthew Rothenberg
EDITOR-IN-CHIEF

"I'll show you the right way to go about your search."



Join Basic

Search and view job titles
Get new jobs by email

\$0

STARTER MEMBERSHIP

Join Premium

Help from a dedicated contact
Get a detailed resume critique

STARTING AT
\$35

Compare Memberships

See all plans and pricing





http://flattr.com/ Flattr - Social micropayments

Flattr BETA [Log in](#)

The Social Way to Get Paid Online

Many small streams will form a large river

The diagram illustrates the Flattr system flow. It starts with a group of green human figures on the left, labeled '1 People want to support what they love.' An arrow points from this group to a central orange machine labeled '2 The fantastic Flattr system!'. The machine has a screen showing a yellow liquid, two large circular fans, and a small blue container on top. Another arrow points from the machine to a group of green human figures on the right, labeled '3 Creators get supported!'. The background is a light beige with a subtle radial gradient emanating from the central machine.

1 People want to support what they love.

2 The fantastic Flattr system!

3 Creators get supported!

[MORE INFO](#) OR [SIGN UP!](#)

[Discover great projects](#)
[Start your project](#)

[BLOG](#)
[FAQ](#)
[SIGN UP](#)
[LOG IN](#)

What is Kickstarter? We're the largest funding platform for creative projects in the world. [Learn more!](#)

A NEW WAY TO Fund & Follow Creativity

FEATURED IN [CNN](#) [WIRED](#) [GOOD](#) [Pitchfork](#) [npr](#) [The New York Times](#)

Blog
Interviews, updates, and tips from the Kickstarter team.

[Girl Walk All Saturday](#)
posted about 8 hours ago

The Black Garden
A New Photography Project by Jason Eskenazi

[The Black Garden - A New Photography Project](#)
by Jason Eskenazi

The Black Garden is a photographic investigation of the East/West divide. Based in Istanbul I will travel the region for one year.

Istanbul, Turkey

50% FUNDED \$6,058 PLEDGED 47 DAYS LEFT

PROJECT OF THE DAY

Photographer Jason Eskenazi, whose last book tackled the Soviet fallout, is currently producing *The Black Garden*, a new photography book examining democratic imperialism in the post-9/11 world through a series of photos capturing the duality of the East/West divide.

Josephine and the Roach Post Production
by Jonathan Langager

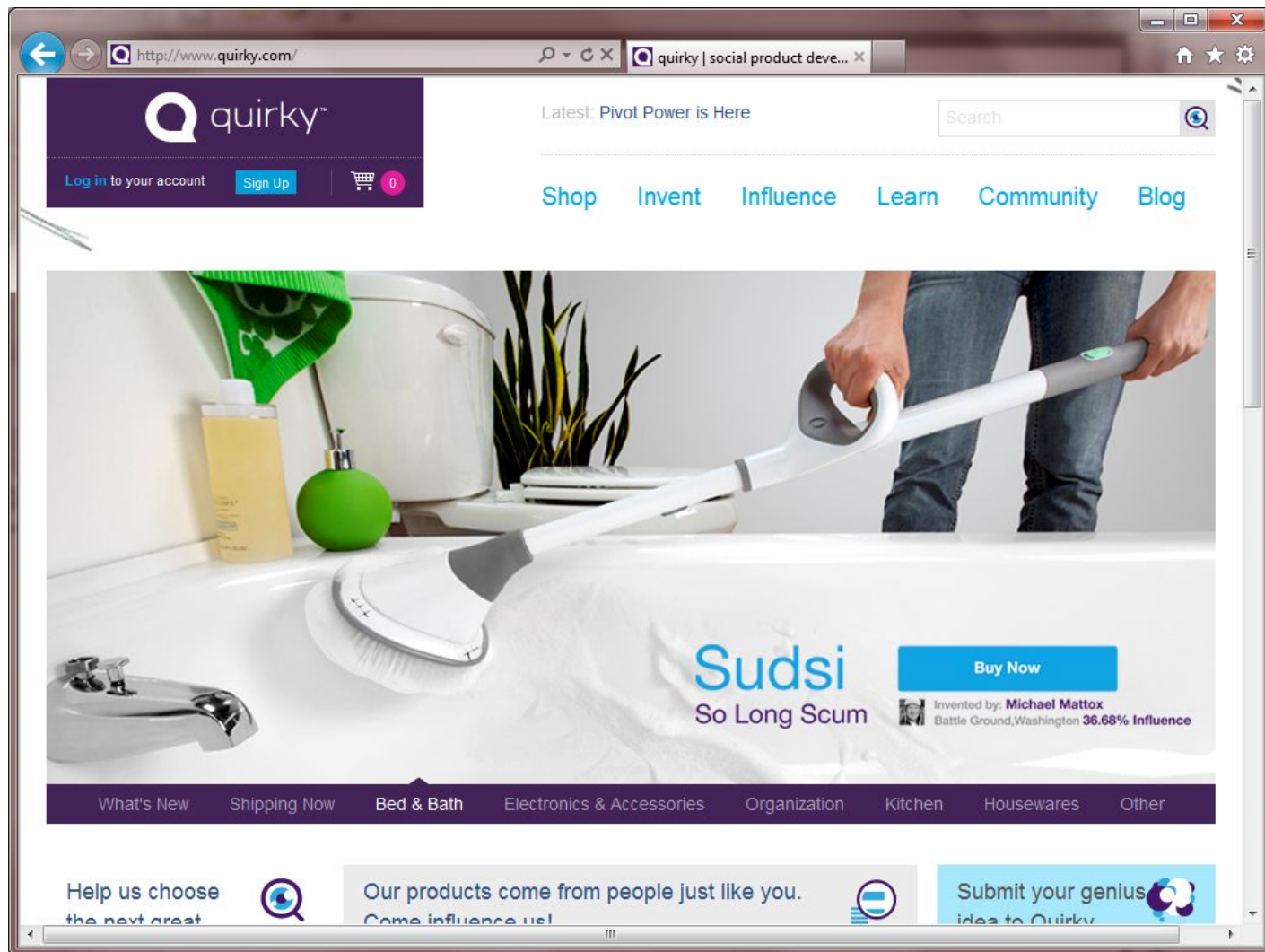
A roach violinist in love with a woman inhabits the brain of her husband in order to be with her. Seeks post funds!

Los Angeles, CA

35% FUNDED \$1,436 PLEDGED 25 DAYS LEFT

SHORT FILM

Just like a cockroach, we can't get rid of Jonathan Langager, but thank goodness for that! Back for finishing funds on his surreal and imaginative romance *Josephine and the Roach*, Langager's offering sweet new rewards like the adorable "Small New Yorker." A delight!

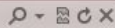




PAY WITH A tweet



http://paywithatweet.com/



Pay with a Tweet - A social ...



PAY WITH A tweet

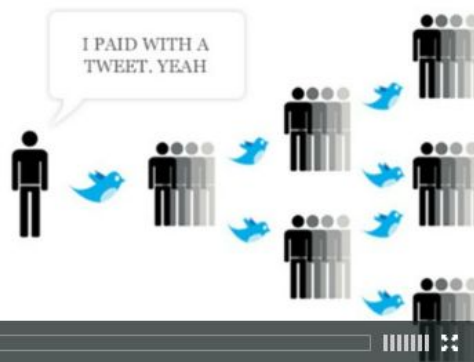
[Home](#) | [Create a Pay Button](#) | [How people use it](#) | [FAQ's](#) | [Press](#) | [About us](#)

Sell your products for the price of a tweet.

In today's world the value of people talking about your product is sometimes higher than the money you would get for it. 'Pay with a Tweet' is the first social payment system, where people pay with the value of their social network.

It's simple, every time somebody pays with a tweet, he or she tells all their friends about the product. Boom.

[Click here to create your download button.](#)



Use [twitter](#) or [facebook](#).

Your users can decide if they want to pay with a tweet on Twitter or with a post on their Facebook wall to tell all their friends about you, your product and your

SELL FOR A TWEET



Test 'Pay with a Tweet':
Download our book for free, if
you pay with a Tweet:

[Pay with a Tweet](#)

Follow us on Twitter:
[@innothunder](#)

More than **400.000**
people paid for
something with a Tweet

4. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТОВ.

5. ВЫБОР ЛУЧШЕГО ПРОЕКТА.

Спасибо!
До встречи в Интернете.

Гайдар Магдануров

www.Radiag.ru

GaidarMa@microsoft.com

twitter.com/gaidar

facebook.com/gaidar