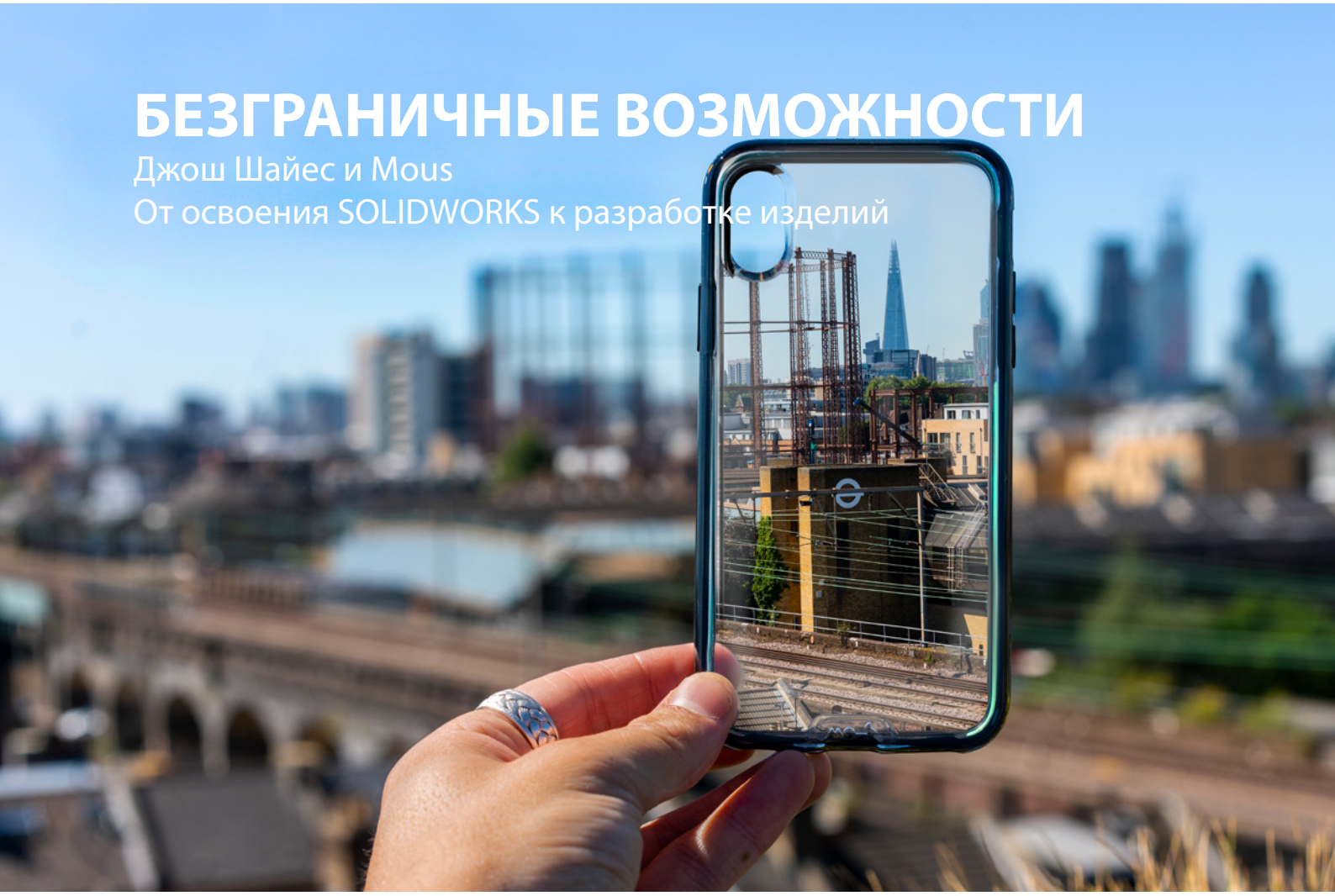
SOLIDWORKS

3DEXPERIENCE

БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Джош Шайес и Mous

От освоения SOLIDWORKS к разработке изделий



КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Как разработать чехол для телефона, способный выдержать выстрел? Пережить падение с высоты 15 метров на бетонный пол? Не получить ни царапины, даже если его сбросить вниз из стратосферы? Джош Шайес (Josh Shires), соучредитель и технический директор компании Mous, создал такой чехол с помощью SOLIDWORKS. И большого количества разбитых смартфонов iPhone.

"Каждый год мы тратим большие суммы на изделия Apple, которые затем ломаем", — говорит он. Джош ломает телефоны, чтобы протестировать чехлы Mous Limitless. В линейке Limitless представлены тонкие стильные чехлы с подкладкой AiroShock™. Эта подкладка выполнена из уникального материала, который поглощает энергию любого удара и рассеивает ее, а телефон внутри чехла остается целым и невредимым. Нужно отметить, что чехлы для телефонов Limitless часто подвергаются таким испытаниям.

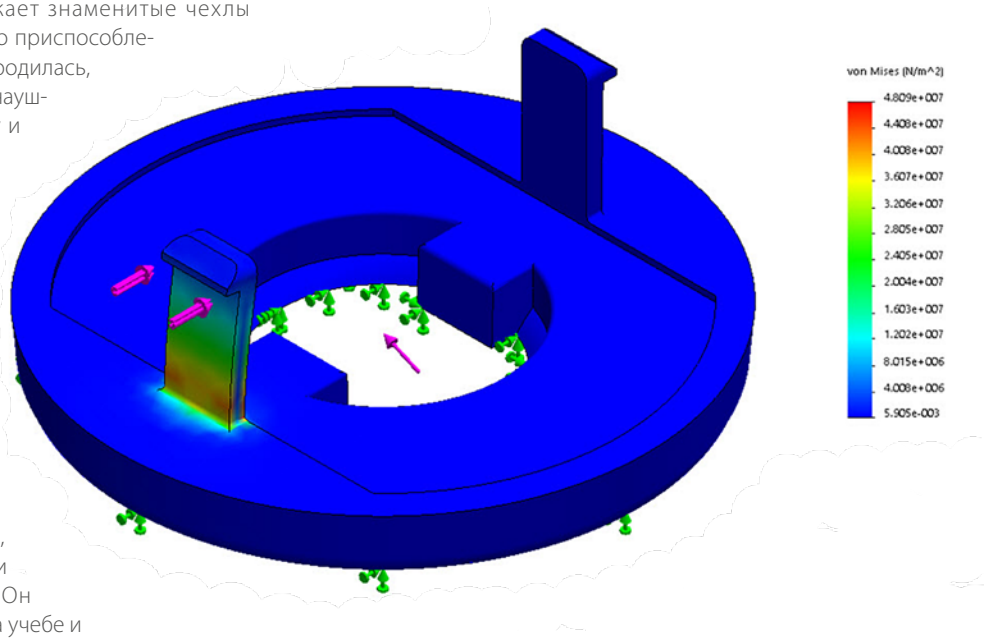
DASSAULT SYSTEMES

ОТ ОСВОЕНИЯ SOLIDWORKS К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Компания Mous известна не только своим вирусным маркетингом, но и своими невероятными изделиями. Если ввести запрос "Mous" в поисковой системе, появятся многочисленные видеоролики, в которых руководители компании Mous и лидеры мнений YouTube изо всех сил стараются повредить чехлы и разбить iPhone. Сердце замирает, когда новый iPhone X стоимостью $999 взлетает в воздух и падает на бетон. Однако благодаря чехлу Mous Limitless смартфон не получает никаких повреждений. Стоит один раз увидеть такой чехол для телефона, и вам непременно захочется его купить.

Джош разработал изделие, о котором написали такие издания, как Forbes, GQ, Business Insider, The Sun и другие. Mous — компания с многомиллионным оборотом, участвующая в Программе SOLIDWORKS для предпринимателей. Джош использует программное обеспечение SOLIDWORKS и ресурсы сообщества для создания своих изделий и развития бизнеса. Получив диплом инженера в Оксфордском университете Брукса (Оксфорд, Англия), он впоследствии переехал в Китай, чтобы быть ближе к производству. Это было безумное время для Джоша и всей компании Mous. В течение часового интервью с Джошем мы словно побывали в разных частях света и узнали о том, как студенту удалось стать техническим директором стартапа.

Сегодня компания Mous выпускает знаменитые чехлы Limitless, но началось все с другого приспособления для телефонного чехла. Идея родилась, когда Джош, постоянно терявший наушники в автобусе по пути на учебу и обратно, решил разработать свое первое изделие: чехол для iPhone с держателем для наушников Apple EarPods, предотвращающим их запутывание. Джош начал осваивать программу SOLIDWORKS за год до того, как поступил в университет, и проект его первого чехла был создан именно в этой программе. "Я еще не полностью изучил SOLIDWORKS, особенно литьевое формование, и пользовался только базовыми функциями", — вспоминает он. Он продолжал создавать прототипы на учебе и дома и в конечном итоге назвал чехол "Musicase".



После окончания университета Джош работал инженером в научно-исследовательском отделе компании Optek Systems. В это время он понял, что хочет стать предпринимателем и создать собственную компанию. Но ему требовалась помощь. "Это нереально, если действовать в одиночку. Мне был нужен человек с опытом продаж и создания рекламных роликов, — говорит Джош. — У меня не очень хорошие навыки ведения переговоров, и мне был нужен партнер, который умеет то, чего не умею я". На одном из деловых мероприятий он встретил Джеймса Гриффита (James Griffith), который и стал его партнером.

В конце 2014 года Джош и Джеймс уволились с работы и посвятили все свое время компании Mous и проекту Musicase. Musicase был модным чехлом для телефона, который позиционировался как чехол для iPhone с самым маленьким в мире держателем для наушников. Дизайн этого чехла определил и название компании: Джош спешил запустить кампанию по продвижению Musicase на платформе Kickstarter, и когда он объединил проект CAD, элементы графического дизайна и фирменный стиль, он обратил внимание на заднюю сторону чехла. "Это было немного похоже на мышь, на мышиные уши, — смеется Джош. — Под влиянием этого впечатления я и назвал ее [компанию] Mous". Написание этого слова характерно для людей с дислексией, таких как Джош. Он написал слово "mouse" (мышь) как ребенок, без буквы "e". Проект компании Mous, созданный на Kickstarter для продвижения и продажи чехла Musicase, стал успешным и собрал более 12 000 фунтов.

Затем появились наушники Apple AirPods. С этого момента чехол Musicase стал неактуальным.

Практически невостребованным. "Одновременно с наушниками AirPods на рынке появилось изделие, дизайн которого был почти таким же, как тот, над которым мы работали в 2015 году", — говорит Джош. По его мнению, проект Musicase потерпел неудачу, потому что не был массовым. Компания Mous пыталась разработать нишевое изделие, которое было слишком замысловатым, и продолжение той же стратегии с AirPods привело бы к очередному провалу. Поэтому они вернулись к чертежам.

В январе 2016 года все четверо участников команды Mous перебралась из Англии в Китай, чтобы больше узнать о массовом производстве. После появления AirPods они поставили себе новую цель: создать лучший в мире чехол для телефона. Самый защищенный, самый стильный, с самыми лучшими аксессуарами. Идея заключалась в том, чтобы сделать чехол для телефона суперпрочным и суперстильным. Обычно чехлы для iPhone либо прочные и некрасивые, либо красивые, но ненадежные. Джош и его партнеры решили объединить красоту и надежность в одном изделии. Поскольку они уже были в Китае, они могли разрабатывать проекты и создавать прототипы новых концепций на производстве.

ПОВОРОТНЫЙ МОМЕНТ: SOLIDWORKS WORLD

В 2016 году Джош побывал на конференции SOLIDWORKS World. "Эта поездка изменила буквально все", — говорит Джош. Он посетил ряд семинаров, где научился применять новые методы литьевого формования и другие навыки. Получив эти новые знания, вдохновленный Джош вернулся в Китай и всего за несколько месяцев создал проект чехла Limitless. После участия в конференции в феврале 2016 года компания Mous в ноябре того же года запустила кампанию Limitless на Indiegogo. "По сути, посещение конференции SOLIDWORKS World помогло нам запустить бренд стоимостью несколько миллионов долларов", — говорит Джош.

Благодаря идеям, полученным на конференции SOLIDWORKS World, Джош Шайес разработал революционный продукт. Он не раскрывает подробности создания AiroShock™, но признает, что этот интеллектуальный материал, используемый в подкладке всех чехлов Mous, стал их главным преимуществом и привел к появлению линейки Limitless. AiroShock™ содержит крошечные воздушные полости и поперечно связанные полимерные цепочки, которые поглощают энергию. Это одна из основных причин надежности линейки Limitless, но не единственная причина успеха компании Mous. "Технология AiroShock™ помогла нам достичь многого, но мы старались мыслить шире и изучали и другие [не менее важные] факторы, такие как геометрия, пластиковые материалы и удобство использования", — говорит Джош.

Благодаря технологии AiroShock™ толщина чехлов Limitless составляет всего 2,3 мм, поэтому iPhone остается таким же тонким и удобно лежит в руке. В верхней и нижней части чехла есть небольшие выступы, при этом боковые края занижены, чтобы обеспечить более удобный доступ к экрану. Модные и функциональные чехлы Limitless изготавливаются из настоящих природных материалов, включая углеродное волокно, кожу, ореховое дерево, бамбук и раковины. Джош и его команда также создали гибридное защитное стекло для экрана, устойчивое к ударам, трещинам и царапинам и обладающее водоотталкивающими и жироотталкивающими свойствами. Чехлы для телефонов Mous разработаны опытными инженерами, и это легко заметить.

Впрочем, на первом плане всегда остается ваш телефон, а не чехол. Даже если ваш iPhone упадет с высоты десяти метров, чехол Limitless спасет его. Телефон останется целым. Джош знает это, потому что важный этап создания прототипов связан с испытаниями телефонов. "Каждый год выходит новая модель [iPhone], и нам нужно успеть выпустить свое изделие вовремя, поэтому мы сильно рискуем, делая ставки на информацию. Иногда происходят утечки настоящих проектных данных CAD, мы изучаем эту информацию о телефонах и пытаемся понять, насколько точны эти данные и где есть неточности. Все это требует больших финансовых вложений", — объясняет он. Компания Mous инвестирует эти средства в создание собственных прототипов и, конечно же, в покупку смартфонов iPhone. Во время испытаний разбивается множество смартфонов iPhone. Джош не уточняет, сколько именно, но если учесть, каким ударным нагрузкам подвергаются чехлы Limitless, эта цифра должна быть очень большой.

В ноябре 2016 года Mous запустила кампанию по продвижению линейки Limitless на платформе Indiegogo. К этому времени они уже производили чехлы, и эта кампания была нацелена на поддержание производства, создание сообщества покупателей и распространение информации об изделиях. Информация о кампании распространялась стремительно, ее поддержали более 50 000 спонсоров, и выручка от продаж составила $2,4 млн: эта краудфандинговая кампания стала самой масштабной в мире кампанией по продаже чехлов для iPhone.

В те времена компания Mous была еще совсем маленькой, и технический директор Джош сам монтировал рекламные видео. "Однажды мы заплатили значительную сумму одному человеку, который пообещал сделать нам видео... Но когда посмотрели это видео, ужаснулись", — рассказывает Джош. — Тогда я сказал: "Нет уж, я лучше буду делать все это сам". В результате он создал узнаваемый стиль знаменитых вирусных видеороликов Mous.

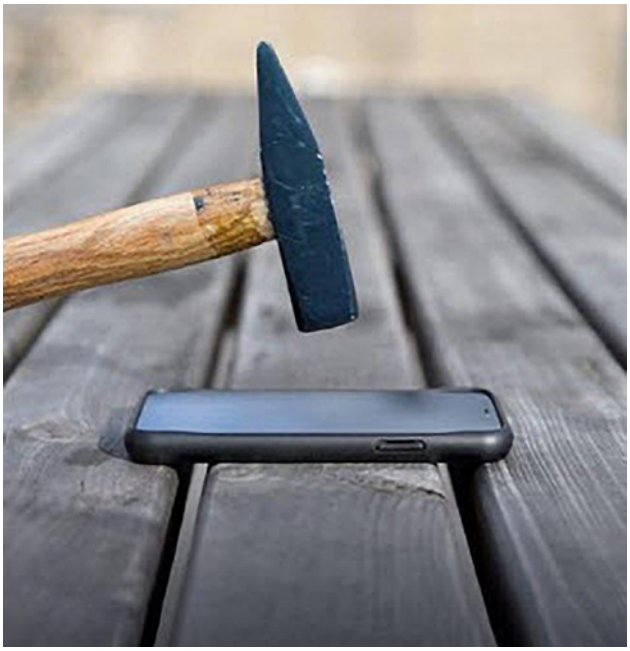
"Мне нравится маркетинг, но сейчас я этим совсем не занимаюсь", — говорит Джош. После успеха проекта Limitless на Indigogo компания быстро расширилась. За девять месяцев число сотрудников увеличилось с пяти до пятидесяти. И компания продолжает развиваться. За последние три года она достигла невероятного прогресса.

РАЗВИТИЕ И БУДУЩЕЕ

Теперь, когда у Джоша Шайеса есть большая команда помощников, он старается развиваться как технический директор и директор по инновациям. Но поскольку компания Mous по-прежнему представляет собой стартап с растущим числом сотрудников, у технического директора остается множество управленческих обязанностей. На вопрос, проходил ли он какие-либо сертификации SOLIDWORKS, Джош ответил: "Нет, потому что я хочу быть руководителем и предпринимателем, и не планирую работать на какую-либо организацию". Но он сказал, что попросит некоторых своих сотрудников пройти сертификационные тесты. И ему по-прежнему нравится делать все своими руками.

"Я стараюсь развивать наши инженерные навыки, потому что это поможет нам создавать лучшие изделия", — говорит Джош. Он помог коллеге-предпринимателю Джошуа Ренуфу (Joshua Renouf) создать Barisieur — будильник-кофеварку. "Это направление я буду развивать и дальше и, возможно, создам для него отдельное подразделение. Исследование новых технологий пойдет на пользу компании Mous. У нас будет технический опыт, который мы сможем использовать для улучшения изделий Mous". Джош смеется. "Для нас это своего рода развлечение, нельзя же все время делать только чехлы".

Однако поводов для беспокойства нет: в ближайшее время Джош не планирует останавливать производство чехлов для телефонов. Компания Mous продолжает расти. Она по-прежнему продает чехлы для телефонов, исследует новые возможности и совершенствует свои изделия. Следующим логичным шагом для Mous станет производство чехлов для других устройств, таких как Google Pixel и Samsung Note. Компания Mous также предлагает свою линейку аксессуаров, в которую входят магнитные кардхолдеры, автомобильные держатели, кабели и многое другое. В прошлом году они представили линейку чехлов для iPhone Clarity, в которую вошли прозрачные ударопрочные чехлы, устойчивые к царапинам. Они изготовлены из комбинированного материала, поликарбоната и термопластичного полиуретана, и, конечно же, имеют подкладку AiroShock™.



Джош начал свою карьеру инженера с SOLIDWORKS и до сих пор пользуется этой программой. Компания Mous участвует в Программе SOLIDWORKS для предпринимателей. Она приглашает другие стартапы присоединиться к программе. "Я считаю, что SOLIDWORKS отлично помогает предпринимателям на ранних этапах, и благодаря этой программе любой сможет создать собственную компанию, как это сделал я" — говорит он. В будущем он хотел бы видеть бизнес-инкубатор или фонд предпринимательства, в который могут внести свой вклад другие компании, использующие решения SOLIDWORKS. "Я буду рад помочь другим добиться того же, чего удалось добиться мне, — говорит Джош. — Если кому-то нужна помощь в создании чего-то нового, обращайтесь".

Джош по-прежнему пользуется ресурсами сообщества SOLIDWORKS, когда ему нужна помощь в решении проблем проектирования. "Иногда возникают проблемы, которые сводят с ума, но когда я захожу на форум SOLIDWORKS, я вижу, что с такой проблемой уже кто-то сталкивался, — говорит он. — Когда мы что-то создаем, мы постоянно учимся и осваиваем новые функции... Мы по-прежнему используем SOLIDWORKS практически во всех аспектах нашей работы".

В этом году Джош отправил двух своих сотрудников на конференцию SOLIDWORKS World 2019, где они узнали о новых дополнениях и получили специальные навыки. Наблюдается интересная закономерность: три года назад Джош посетил конференцию SOLIDWORKS World, которая помогла ему добиться успеха в бизнесе. Теперь Джош отправляет на эту конференцию своих сотрудников. Кроме того, компания Mous планирует приобрести свою первую полную лицензию. "Возможно, мы купим две", — рассуждает Джош.

Если бы вы могли поговорить с самим собой в 2014–2015 годах, чтобы вы сказали? "Молодец, — отвечает Джош.— Ты принял правильное решение". Джош советует студентам изучать возможности предпринимательской деятельности. "Если хотите добиться успеха, не бросайте начатое. Не важно, что у вас закончились деньги и все ваши сотрудники уволились. Провал наступит только тогда, когда вы остановитесь на своем пути".

Джош держит свои будущие планы в тайне. "Сейчас мы работаем над несколькими небольшими проектами. Это все, что я сейчас могу вам сказать, — говорит он. — Я мечтаю попробовать себя в производстве электромобилей, но думаю, что это пока в отдаленной перспективе... И все же наши возможности безграничны".

Платформа 3DEXPERIENCE® предоставляет фирменные приложения, которые можно использовать в любой из 11 отраслей, а также широкий спектр специализированных отраслевых решений.

Dassault Systèmes, компания **3D**EXPERIENCE®, открывает перед организациями и отдельными пользователями мир виртуальных операций для устойчивых инноваций. Передовые решения трансформируют способы проектирования и производства продукции. Решения Dassault Systèmes для совместной работы обеспечивают развитие социальных инноваций, расширяют возможности виртуального мира и улучшают реальный мир. Наши специалисты помогают более чем 250 000 организациям разных размеров в различных отраслях более чем в 140 странах. Чтобы узнать больше, посетите **www.3ds.com**.

3DEXPERIENCE®

Европа/Ближний Восток/ Африка (EMEA)
Dassault Systèmes
10, rue Marcel Dassault
CS 40501
78946 Vélizy-Villacoublay Cedex
Франция

Северная и Южная Америка
Dassault Systèmes
175 Wyman Street
Waltham, MA 02451
США

Россия и СНГ Дассо Систем
+7 (495) 935 89 28
ru.mkt.info@3ds.com

DASSAULT SYSTEMES | The 3DEXPERIENCE® Company

© Dassault Systèmes, 2019. Все права защищены. **3DEXPERIENCE®**, значок компаса, логотип 3DS, CATIA, BIOVIA, GEOVIA, SOLIDWORKS, 3DVIA, ENOVIA, EXALEAD, NETVIBES, CENTRIC PLM, 3DEXCITE, SIMULIA, DELMIA и IFWE являются коммерческими товарными знаками или зарегистрированными товарными знаками Dassault Systèmes, европейской компании ("société européenne") (зарегистрированной в коммерческом реестре Версаля под номером B 322 306 440), или ее дочерних компаний в США и/или в других странах. Все другие товарные знаки являются собственностью соответствующих владельцев. Использование любых товарных знаков Dassault Systèmes или ее дочерних компаний допускается только с явного письменного согласия. MKSWARTMOUR0519