

Развитие SaaS-проекта в России – репортаж с передовой

Василий Шабат



Bio

МГУ	1990-1996
Universiteit van Amsterdam	1996-2000
ePresence, MaXware (NL)	2000-2002
Открытые Технологии	2002-2007
Droege	2007-2009
Тилби	2009-н.в.
Блог «SaaS в России»	2007-н.в.

Что такое SaaS



(Web-решения для бизнеса)

Объективные аргументы в пользу SaaS

- Стоимость
- Простота
- Скорость внедрения
- Современность
- Мобильность
- Фокусировка на ключевых компетенциях

Стоит ли заниматься SaaS в России?

«ДА»

- Объективные преимущества
- Потенциал для роста
 - Мировой рынок ~\$10B
 - RU ~\$3M
- Рост мирового рынка ~17%
- Минимальная конкуренция со стороны мировых лидеров
- Низкие барьеры для входа
- Копирование бизнес-моделей @US

«НЕТ»

- Скептицизм платежеспособного рынка
- Мало Success Stories
- Нет венчурной среды
- Не хватает навыков и методологий

Особенности национального SaaS

- **Отдельные успешные проекты – все еще small business**
 - Мегаплан
 - МойСклад
 - МоеДело
 - InSales
 - ...
- **Проекты крупных компаний**
 - Контур
 - КОРУС
 - Softline
- **Акцент на перепродажу сервисов и хостинг**
 - Хостинг стандартных продуктов
 - MS Sharepoint, Exchange, ...
 - 1С

Почему «управление командировками»?

Для компаний:

Помогаем учитывать/контролировать расходы на командировки

Для турагентств:

Помогаем продавать туристические услуги компаниям

История развития проекта «от идеи»

Идея	Лето 2009
Интервью с потенц. заказчиками (3 шт.)	Авг.-сент. 2009
Бизнес-план	Сент.-окт. 2009
Поиск инвестора	Окт. 2009-фев. 2010
Формирование команды	Окт. 2009-фев. 2010
Спецификации	Окт. 2009-фев. 2010
Разработка	Окт. 2009-н.в.
Начало работы "под крылом" инвестора	Февраль 2010

Вынесенные уроки

- Первая версия продукта оказалась невостребованной заказчиками
- Нам казалось, что мы понимаем проблематику – это не так
- Нам казалось, что спецификации четкие – но дьявол в деталях
- Функциональность первой версии продукта можно сократить в 10 раз
- **Психология стартапера заставляет его слишком долго уклоняться от обратной связи с рынка**

Что я сделал бы по-другому

Как делали

Как надо было делать

Интервью с 3 заказчиками

Интервью с 300 заказчиками

Начало продаж после выхода
бета-версии

Совмещение интервью
и продаж

Разработка "придуманной"
функциональности

Разработка запрашиваемой
заказчиками функциональности

Разработка
на production-платформе

Дешевое прототипирование
(Access?)

Движение “Lean Startup”

Тезисы:

1. Стартап – это компания в поисках масштабируемой бизнес-модели
2. Первоначальная идея и бизнес-план – всего лишь гипотезы
3. Основная задача стартапа – как можно быстрее проверять гипотезы на практике (итерации)
4. Скорость итерации важнее качества итерации
5. Выживает тот, кто «доитерируется» до масштабируемой бизнес-модели до того, как закончатся ресурсы

См.: Steve Blank, Eric Ries, Ash Maurya

"Remember, no one ever achieved success by *planning* for gold"

(Guy Kawasaki, "The Art of The Start")