

# 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 «доитерировался» 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")