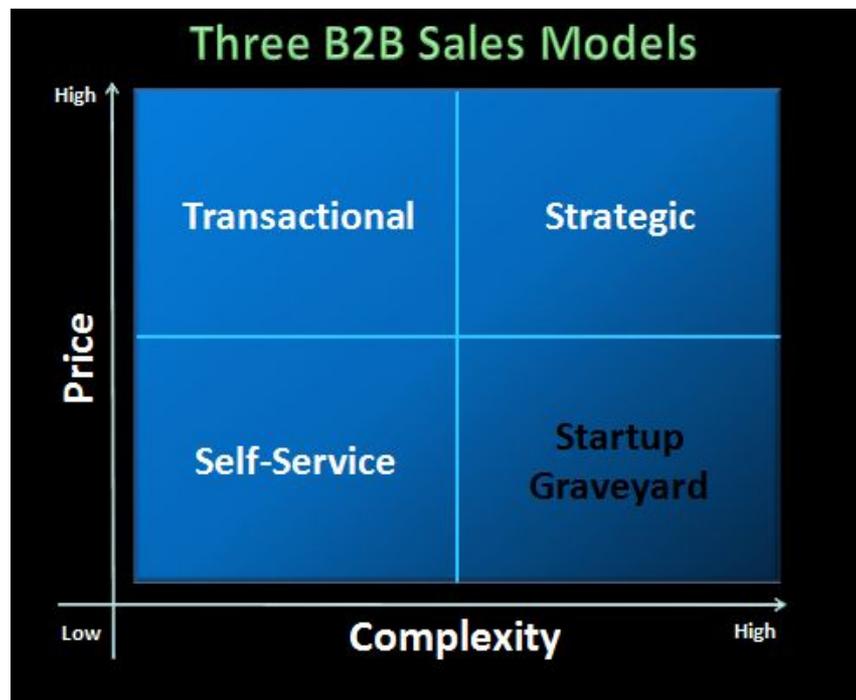


МойСклад

# Как устроена облачная компания

Экономическая модель  
Аскар Рахимбердиев

# Главный облачный квадрат



# Модель продаж

---



# Маркетинг

---

## Лидогенерация

- Онлайн
  - SEO (самые дешевые лиды)
  - Контекст (ограниченный объем)
  - Ко-маркетинг
  - Интеграции
  - Постоянное изменение сайта
- Офлайн – проблема

# Продажи

---

## Конверсия

- Формировать базу и добивать контактами
- Много возможностей для экспериментов
  - Freemium или нет?
  - Продолжительность триала
  - Сколько нужно контактов после регистрации?

# Постоянное изменение сайта

2008-06-08 14:01 Заполните пожалуйста регистрационную форму ООО Логнекс Марты

Имя:

Фамилия:

Короткое название компании (псевдоним):

Имя пользователя:

Имя для входа:

Пароль:  8 или более символов

Проверка пароля:

E-mail:

Телефон:  Опционально

Факс:  Опционально

[online.moysklad.ru](http://online.moysklad.ru)

+45%



\* E-mail:

\* Логин admin@

Ваше имя:

Телефон:

ICQ или Skype:

Промо-код:

# Постоянное изменение сайта



# Нужен ли отдел продаж?

37signals 



# Сегментация

---

- Не весь контекст одинаково полезен
  - Группа запросов
  - Регион
- Получаем несколько десятков кампаний
- Для каждой целевая стоимость клика

# Партнеры?

---

- Витрины: не работают
- Хостинг-провайдеры: сложно продавать бизнес-софт
- Основная проблема: не работает модель

# Интеграции

---

- Интернет-магазины  UMI
- Сервисы рассылок  SUBSCRIBEPRO
- Звонки  IMPLANT

# Email маркетинг

---

**Продать старому клиенту дешевле, чем найти нового**

- Собираем базу...
  - Email
  - Телефоны
- ...и добиваем контактами

# Сколько можно заработать?

---

- Главные показатели – ARPU и отток (Churn)
- Как мерить отток?
  - Выбрать период
  - Подождать
- Наш отток - 5,5% в месяц
- Среднее время жизни клиента
  - $1 / \text{Churn} = 18$  месяцев

# Сколько можно заработать?

---

- ARPU – определяется тарифами и доп опциями
- Наш ARPU – 1 600 руб
- Сколько можно заработать (LTV – Lifetime Value)?
  - $LTV = ARPU * \text{время жизни}$
  - $1\,600 * 18 = 28,8$  тыс руб

# Сколько можно потратить?

---

- Не надо забывать про другие затраты
  - Хостинг
  - Поддержка
  - Операционные издержки
  - Акции и скидки

# Сколько можно потратить?

---

- SAC – Customer Acquisition Cost
  - В идеале считать по отдельным каналам продаж
  - Как минимум – в среднем по больнице
- SAC не больше  $1/3$  LTV

# Чем опасен отток

---

- Уменьшает время жизни и LTV
- Ограничивает максимальную клиентскую базу
  - $\text{Макс клиенты} = \text{Новые клиенты} / \text{отток}$
- Повысить продажи можно уменьшив **ОТТОК**

# Ценообразование

Корпоративный	Профессиональный	Базовый	Индивидуальный
<b>6 400 ₽</b> в месяц	<b>2 400 ₽</b> в месяц	<b>900 ₽</b> в месяц	<b>240 ₽</b> в месяц
От <b>10</b> пользователей	От <b>5</b> пользователей	От <b>2</b> пользователей	<b>1</b> пользователь
<b>Неограниченно</b> юр. лиц	<b>10</b> юр. лиц	<b>2</b> юр. лица	<b>1</b> юр. лицо
От <b>5 000 МБ</b> данных	От <b>2 000 МБ</b> данных	От <b>500 МБ</b> данных	От <b>100 МБ</b> данных
<ul style="list-style-type: none"><li>☰ Характеристики и дополнительные поля</li><li>☑ Собственные шаблоны документов</li><li>🔗 CRM (управление клиентами)</li><li>👤 Управление правами пользователей</li><li>📁 Адресное хранение</li><li>📦 От 5 розничных точек продаж</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>☰ Характеристики и дополнительные поля</li><li>☑ Собственные шаблоны документов</li><li>🔗 CRM (управление клиентами)</li><li>👤 Управление правами пользователей</li><li>📁 Адресное хранение</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>☰ Характеристики и дополнительные поля</li><li>☑ Собственные шаблоны документов</li></ul>	

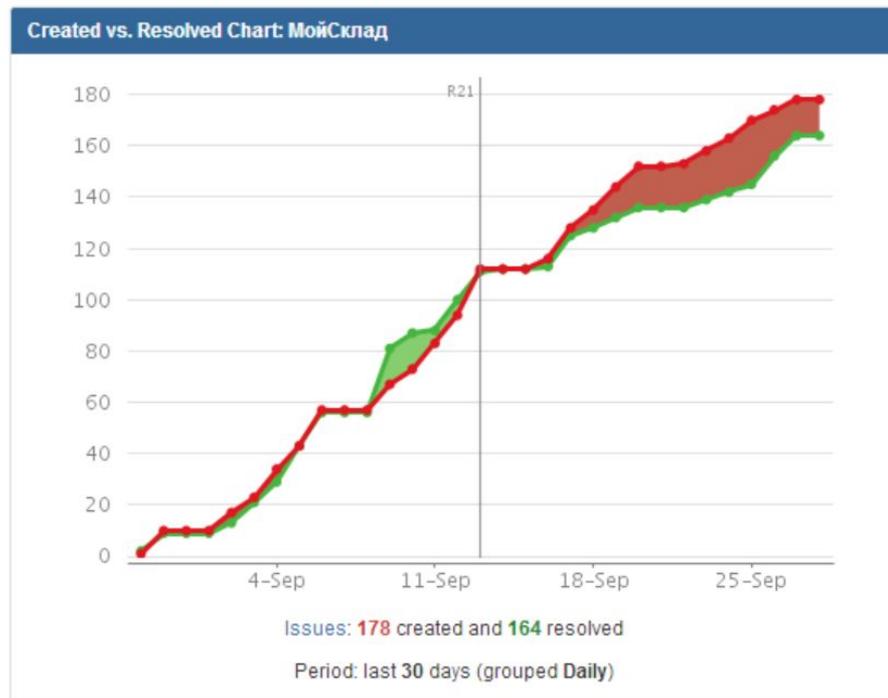
← Самый популярный

# Контроль

---

- Ежемесячно
  - Трафик
  - Все конверсии
  - Стоимость нового клиента
  - ARPU
  - Отток
- Ежеквартально
  - По сегментам и кампаниям

# Как выбрать новые фичи?



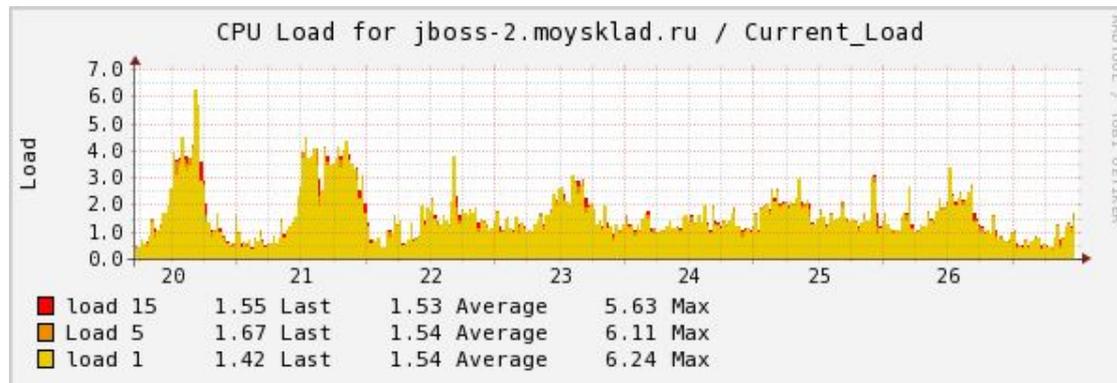
# Приоритеты

---

- Новые возможности
  - Вероятность того, что новая функция ухудшит продукт больше того, что она его улучшит
  - Думать в терминах процессов, а не функций продукта
  - Иногда мы убираем неудачные фичи

# Приоритеты

- Стабильность
  - В месяц создается 1 млн документов
  - Несколько тысяч пользователей в онлайн



# Приоритеты

- Понятность и удобство

Товары

Для импорта номенклатуры выберите файл в формате CSV.  
Укажите символ разделителей, кодировку и номера столбцов в файле.

Кодировка: Кириллица (Win-1251)

Разделитель столбцов: ;

Разделитель строк: \r\n

Папка: 1

Код: 2

Артикул: 3

Наименование: 4

Единица измерения: 5

Цена: 6

Неснижаемый остаток: 7

Описание: 8

Файл:  No file chosen



Загрузка товаров

Шаг 1. Выберите файл

Вы можете загрузить список товаров из Excel или CSV. [Помощь Excel-файлы](#)

status

Шаг 2. Укажите какие данные содержится в столбце

Группы	Код	Наименование	Внешний код	Система	Единица измерения	Цена покупки
Группы	Код	Наименование	Внешний код	Система	Единица измерения	Цена покупки
Овощи	20004	Картофель	0047845-0051-493-010-00	кг	Единица измерения	114.90
Овощи	20003	Морковь	0249345-004-493-000-00	кг		38.30
Фрукты	20001	Яблоки-Орлеан	0800729-002-493-0775-0	кг		48.50
Фрукты	20002	Бананы	1004004-003-442-003-0	кг		44.00

Шаг 3. Загрузка остатков

На склад:

Организация:

Включить обновление только существующих товаров и НЕ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ

# Интеграции

---

- Интернет-магазины  UMI
- Сервисы рассылок  SUBSCRIBEPRO
- Звонки  Zingaya

# Экосистема

- Экосистема начинает расти сама если есть API

## Важные темы

Самые обсуждаемые вопросы, идеи, проблемы и благодарности

- Как изменить пароль?
- Изменения существующих и удаление малоиспользуемых
- Придётся ли мне платить за использование демонстрации
- Самообслуживание покупателей
- переменные для шаблонов
- Предложения по улучшению розницы
- Могу ли я сохранить свои данные?
- Ограничение доступа Продавца к Контрагентам другого Пу
- Как загрузить существующий справочник номенклатуры?
- Сервис не работает в Опере
- Участие в бета-тестировании новой «Розницы»
- Справочник «Счета/Кассы», отчет «Движение денежных с

## Новые темы

- Доработка функции "Пополнить резервы" 50 минут назад Владимир
- Кнопка "позвонить" более часа назад Anton
- модификации и штрих-коды, печать этикеток более 15 часов назад Вадим
- Список модификаций + цена более дня назад Сергей
- Распечатка маршрутного листа для курьера более 2 дней назад Владимир
- SMS РАССЫЛКА более 3 дней назад Georgii Gavrilenko
- не выгружаются заказы из битрикс большой бизнес более 5 дней назад Руслан Малышев
- Экспорт параметров товаров в интернет магазин более 5 дней назад Дняня Постновская

Это сообщество поддержки МойСклад.

Чтобы задать вопрос или сообщить о проблеме, введите краткое описание в форме слева.

Если поиск по сообществу не даст результатов, создайте новое обсуждение. Также мы будем рады видеть ваши идеи и предложения.

[Наш сайт](#)

[Следить за сообществом](#)

[Подписаться на обновления](#)

С какими службами доставки следует добавить интеграцию?

- Ру-Курьер
- QIVI Post
- PickPoint
- Axiomus
- СПСР-ЭКСПРЕСС
- ЖелДорЭкспедиция
- Деловые Линии
- ПЭК



# Вопросы?

---

Спасибо!

Аскар Рахимбердиев  
<http://www.moysklad.ru>  
Twitter: arahimberdiev  
Skype: arahimberdiev