

# Пилоты без заботы

Tadviser summit 2019





# Мы в Примавере кое-что понимаем в B2B SaaS

7 лет

на рынке

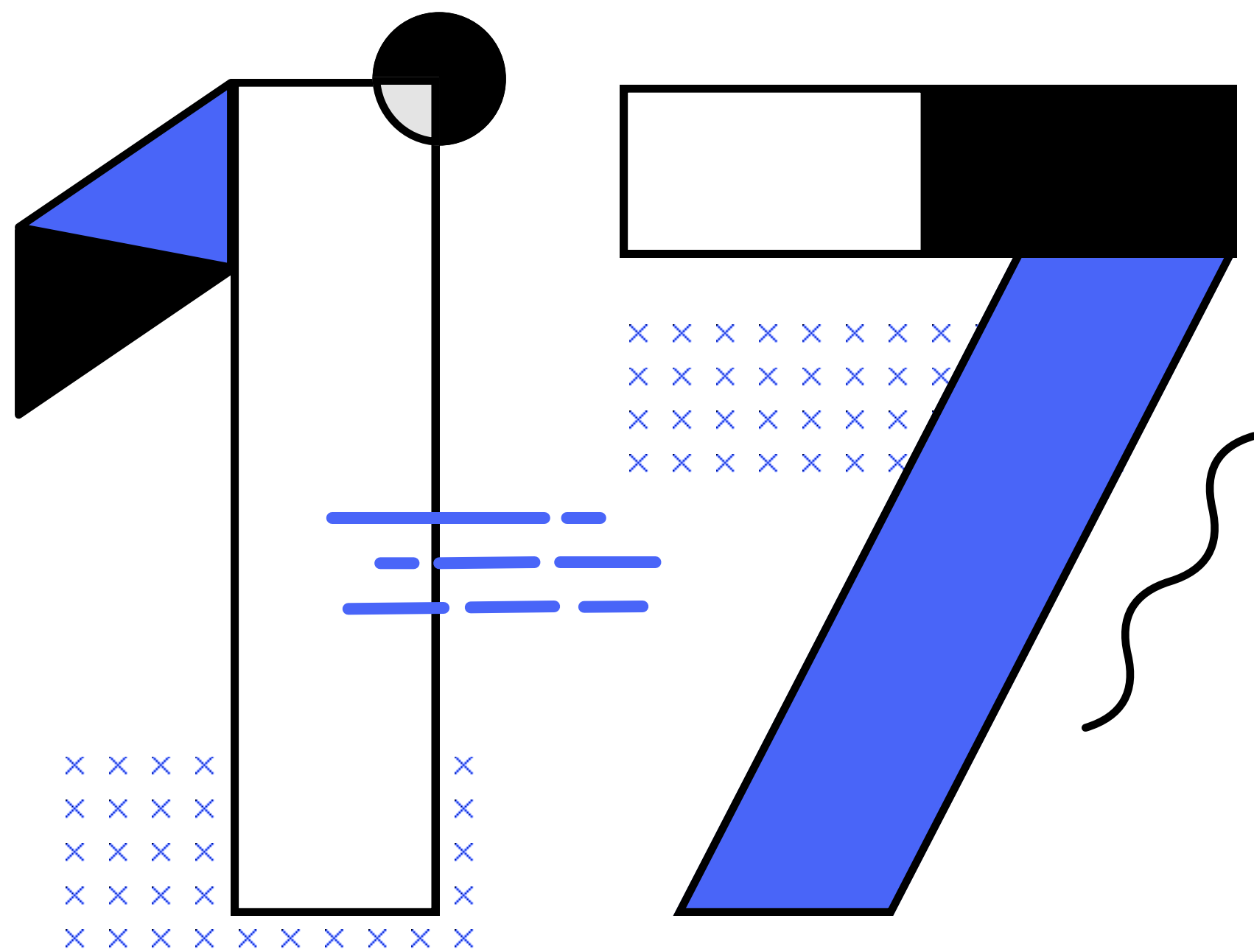
10 000+

клиентов

5

продуктов

# В 2019 мы провели много пилотных тестирований и попробовали разные подходы



**10** Месяцев

**3** Продукта

**17** Пилотов

**12** Компаний

# 3 простых принципа помогут вам упростить внедрение SaaS решений

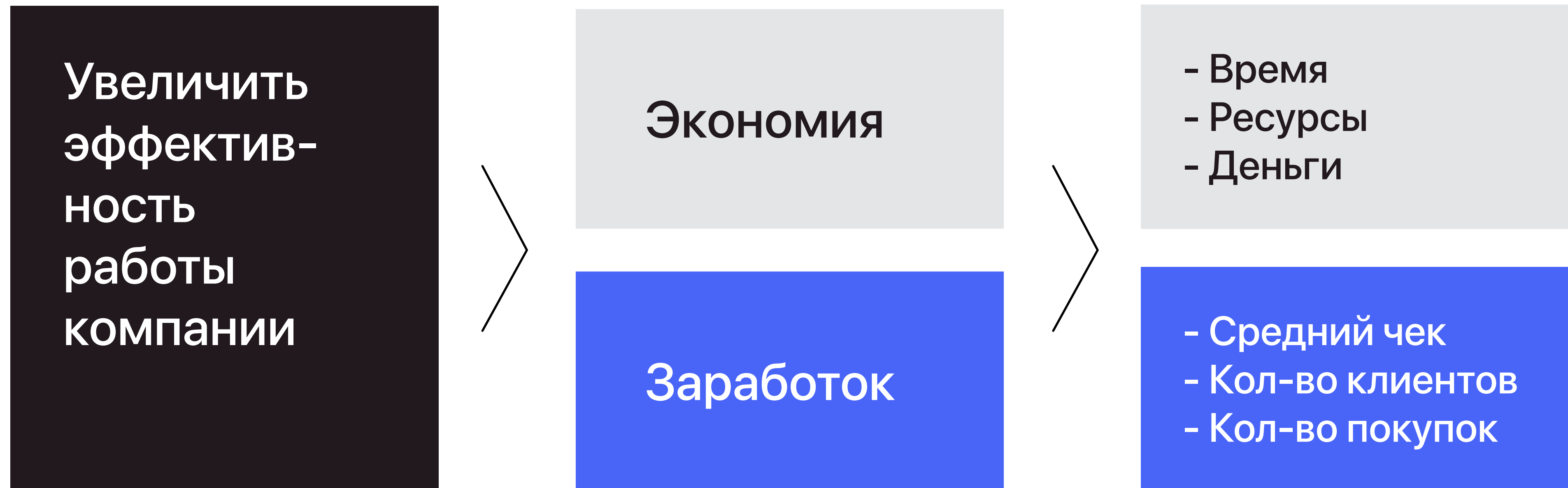
- 1 Конкретная цель
- 2 Определенная команда
- 3 Чёткий результат



**Конкретная цель**



# 1 Конкретная цель: Определите, для чего вы проводите пилоты

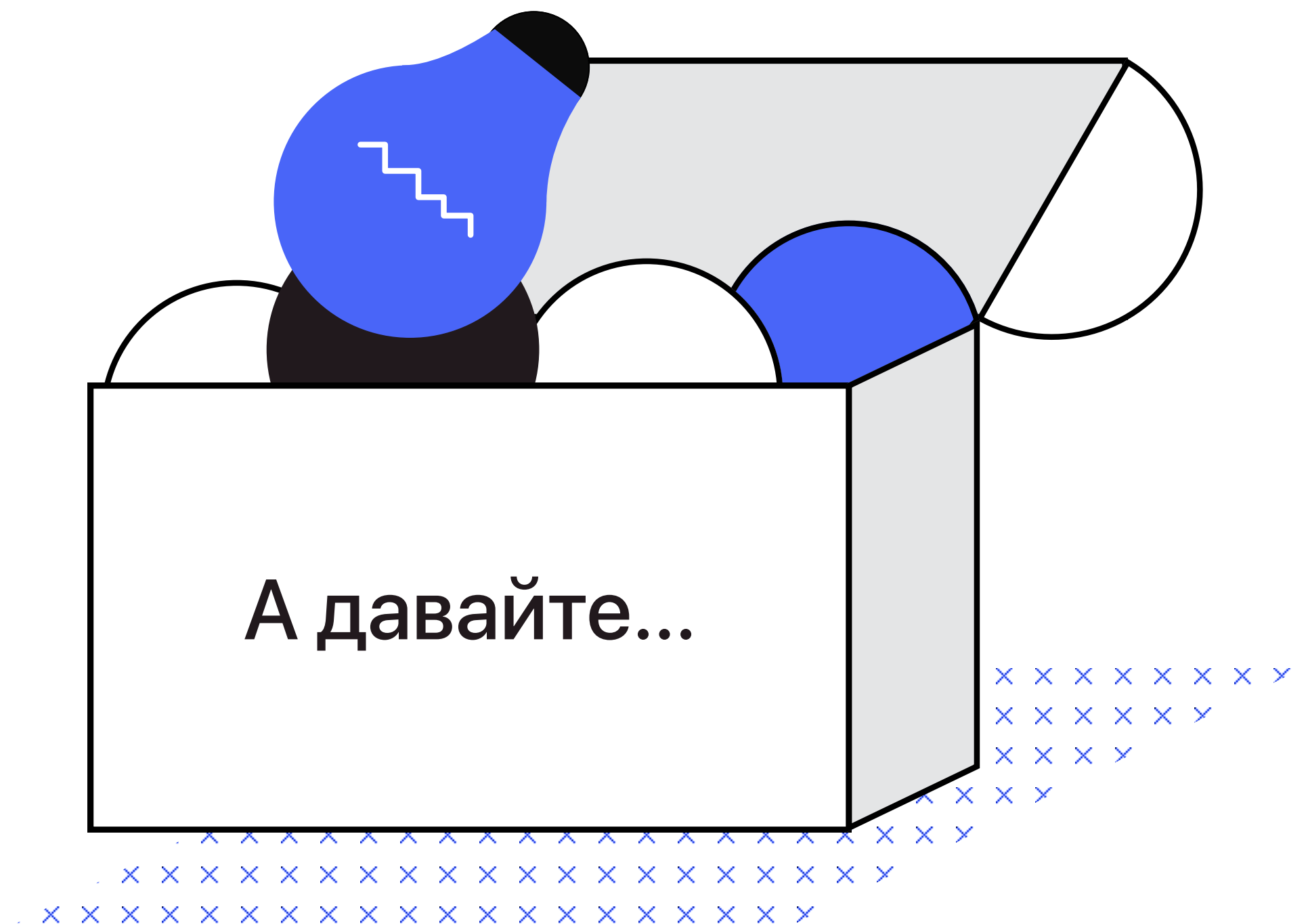


# 1 Конкретная цель: Новые идеи лучше отложить на потом

Один пилот – одна гипотеза.

Новые идеи можно записывать  
и проверять в рамках  
отдельных пилотов.

Это позволит быстрее  
внедрять работающие  
сценарии и не распыляться.



# 1 Конкретная цель: Бесплатные пилоты выгодны для всех сторон

Главное – узнать что-то новое,  
а деньги можно обсудить  
потом.

**Заказчику** выгоднее  
сэкономить время и силы  
на согласование бюджета.

**Провайдеру** выгоднее  
быстрее получить обратную  
связь с рынка.

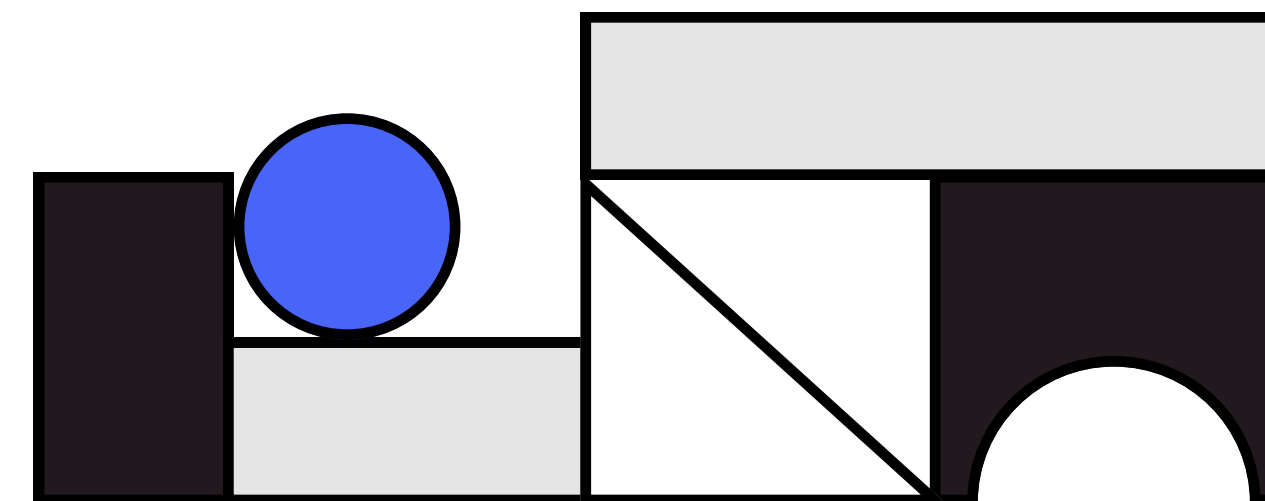




# 1 Конкретная цель: Отложите интеграции с внутренними системами

Интеграции с внутренними системами чаще всего не нужны для определения эффективности продукта.

Их можно планировать и обсуждать в течение пилота, а реализовывать уже при внедрении.



# 1 Конкретная цель: Пример из практики

## **Гипотеза пилота:**

Можно сэкономить 2-4 часа времени менеджеров по продажам на создание одного КП

## **Формат пилота:**

- 65 человек (4 руководителя)
- Тестировался 1 раздел из 6

## **Стоимость пилота:**

0 руб.

## **Цели пилота:**

1. Оценить экономию времени на создание персонализированных КП с индивидуальным чеком.
2. Оценить экономический эффект от внедрения автоматизированной системы.
3. Собрать обратную связь по использованию системы сотрудниками.



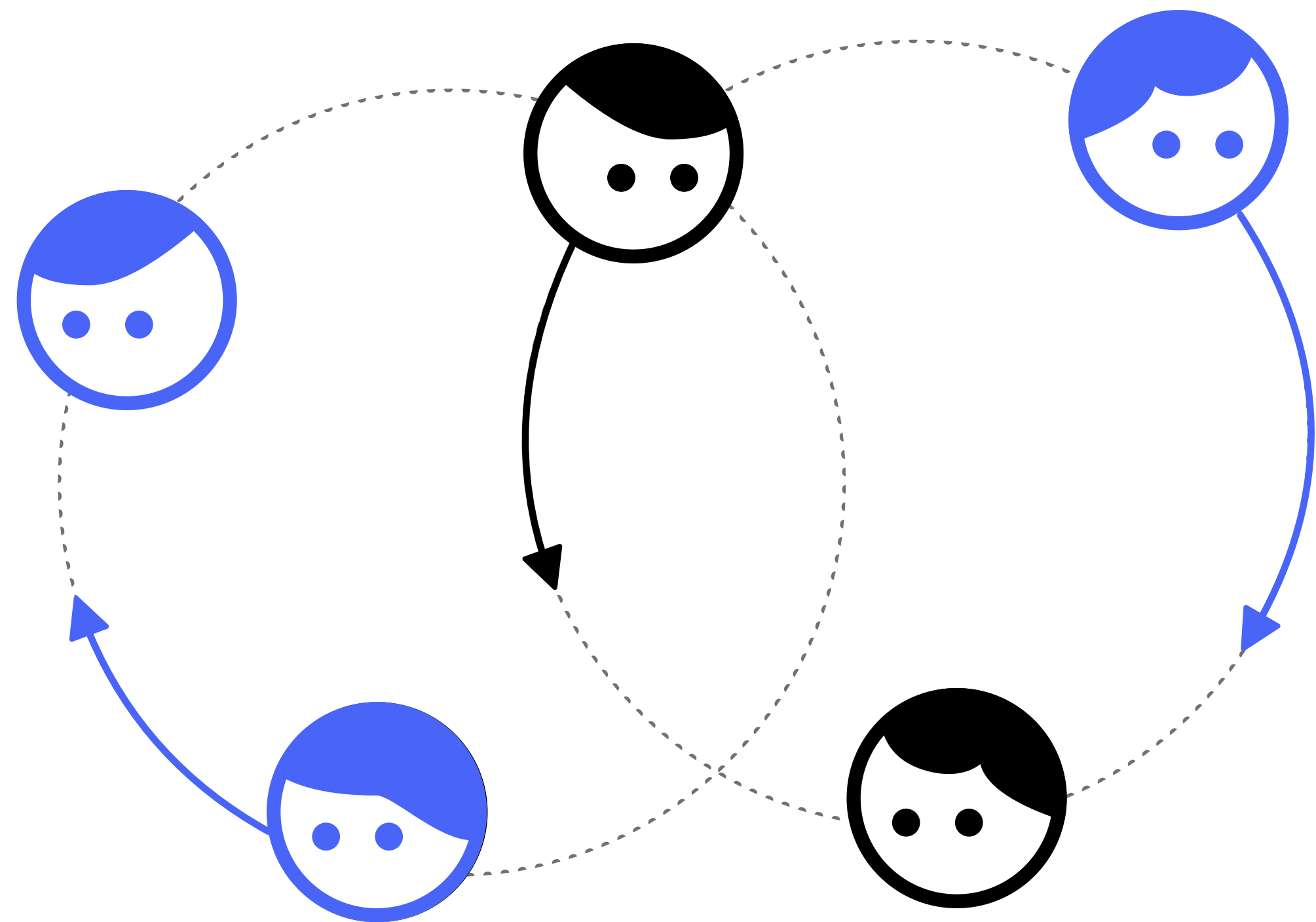
**Определенная команда**



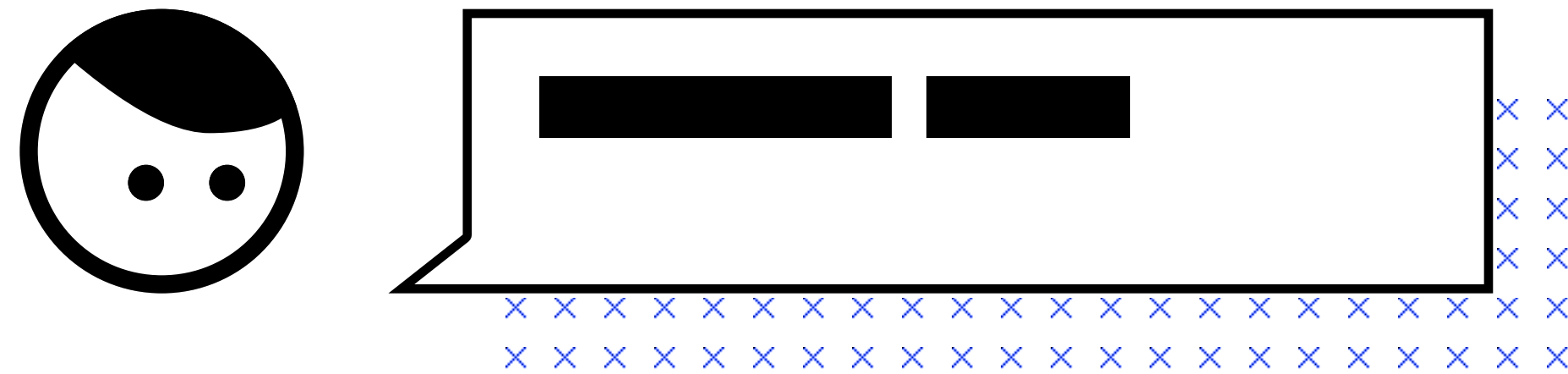
## 2 Определенная команда: Сборная команда из сотрудников заказчика и исполнителя

Лучше, чтобы все коммуникации шли не через одного человека, а напрямую между специалистами.

Это поможет избежать испорченного телефона, вопросов и сократит время ожидания между ответами.



## 2 Определенная команда: Одна площадка для коммуникации команды

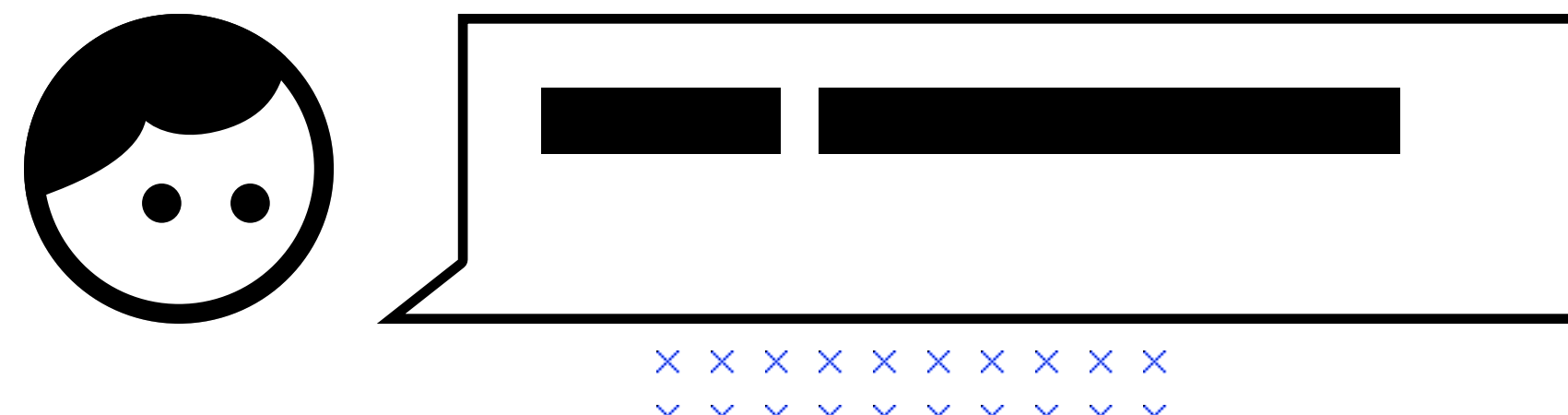


Создайте общее пространство для общения команды.



По нашему опыту, почта слишком медленная и неповоротливая.

x x x x x x x x x  
x x x x x x x x x



Лучше подойдет мессенджер, где вы можете собрать всех участников пилота.

## 2 Определенная команда: Пример из практики

### **Команда пилота:**

6 человек

От Заказчика:

- Директор по Маркетингу B2B
- Руководитель отдела продаж
- Сотрудник отдела инноваций

От провайдера:

- Руководитель проекта
- Менеджер пилота
- Технический специалист

### **Каналы связи:**

Связь была организована через  
3 чата в мессенджере:

“Руководители” - 2 человека,  
обсуждались общие вопросы

“Пилот” - 6 человек, обсуждались  
тех. вопросы

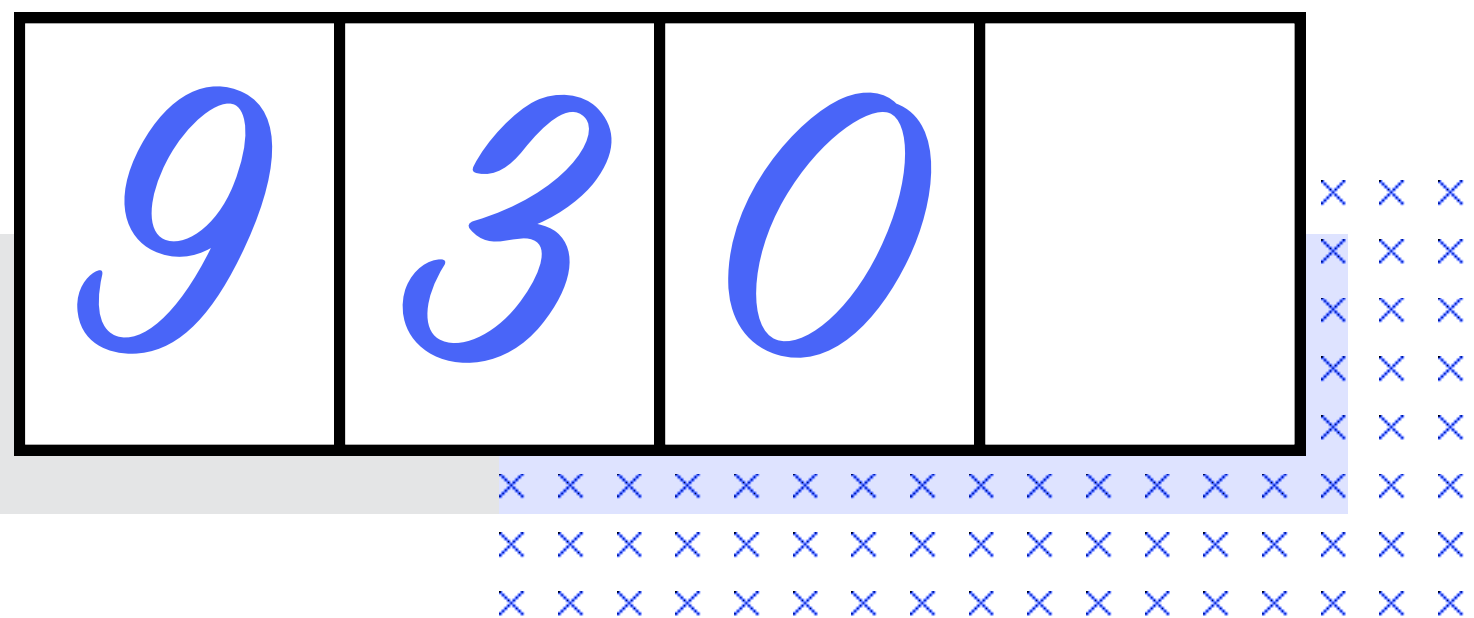
“Обратная связь” - 71 человек,  
собирались отзывы, проблемы  
и идеи



**Чёткий результат**



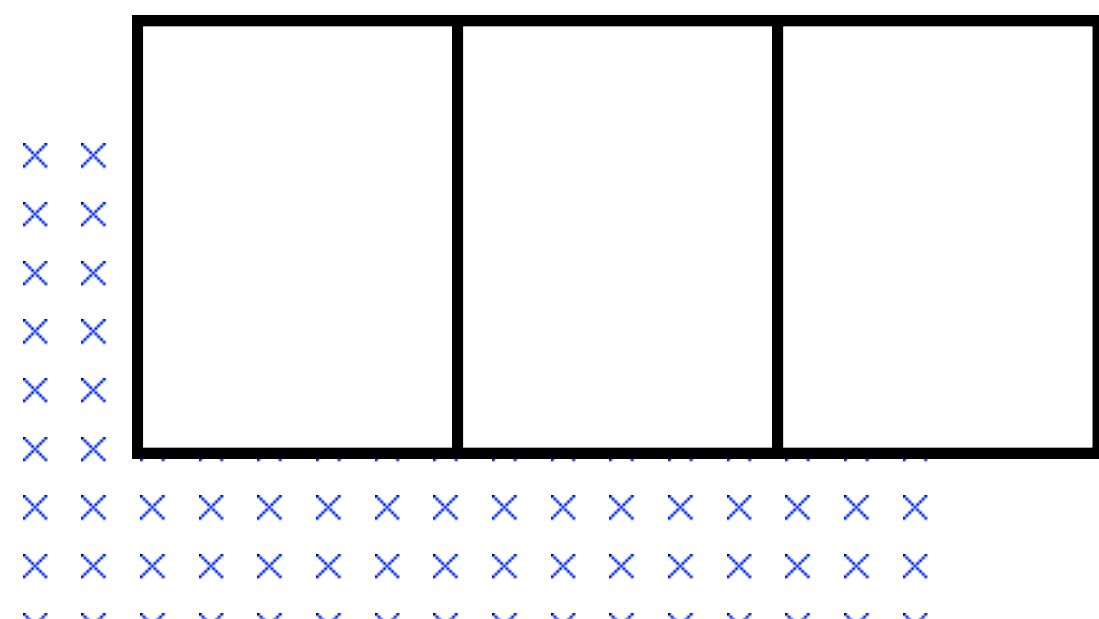
### 3 Чёткий результат: До начала пилота согласуйте конкретные метрики, которые вам интересны



Определите, что вы измеряете и соберите данные о текущей ситуации до начала пилота.

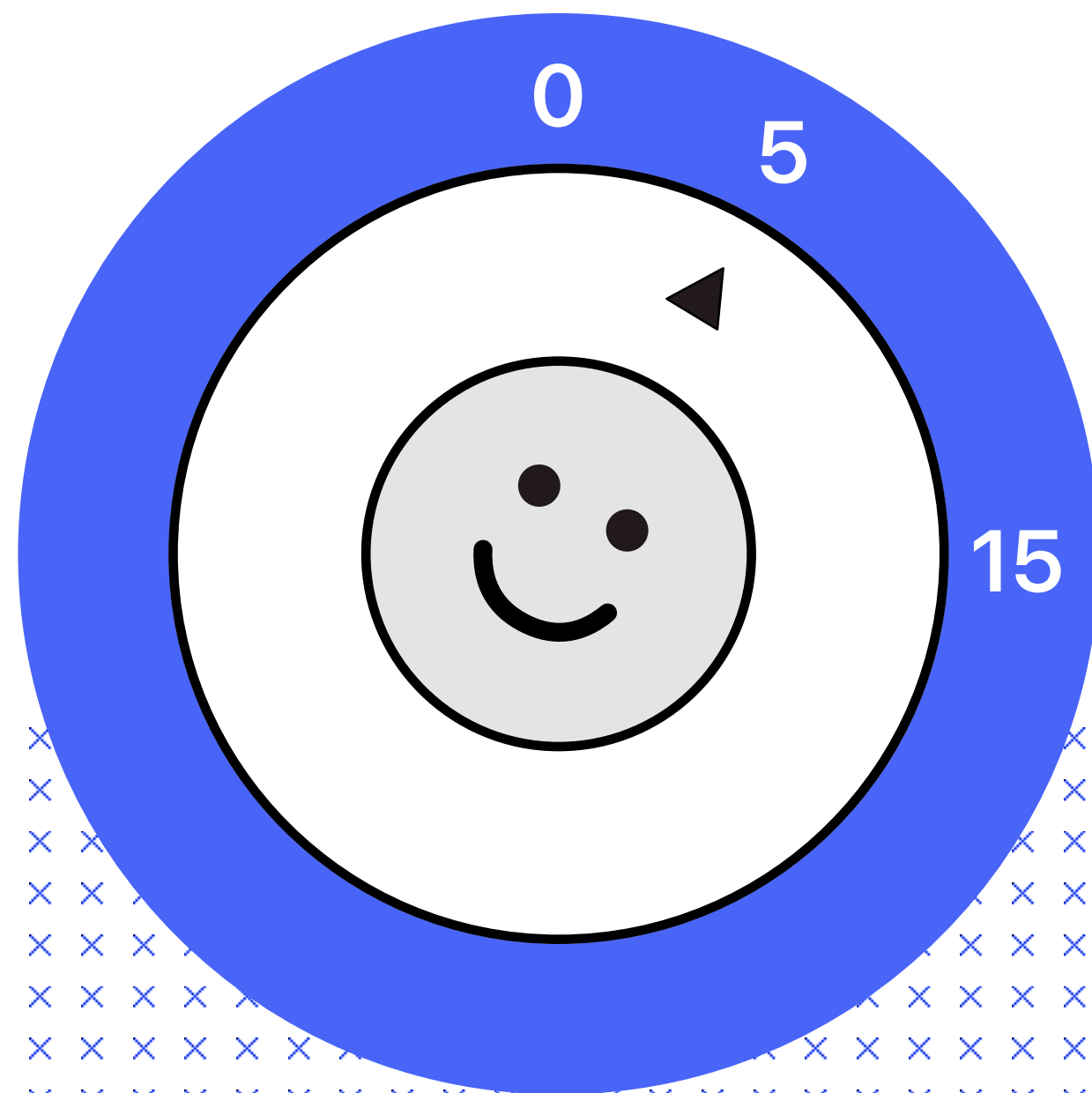
Составьте и согласуйте презентацию, куда нужно будет вставить полученные во время пилота данные.

Это позволит не затягивать пилот и упростит сравнение разных решений между собой.





### 3 Чёткий результат: Срок пилота должен быть максимально коротким



Пилот должен длиться ровно столько, сколько нужно для сбора данных для презентации результатов.

Главное – не ждать формального завершения пилота, если все данные для следующих шагов уже собраны.

### 3 Чёткий результат:

**Итог пилота -  
презентация  
с полученными  
цифрами.**

Данных в презентации должно  
быть достаточно для принятия  
или отвержения основной  
гипотезы.



## 3 Чёткий результат: Пример из практики

### **Согласование презентации и метрик как первый фильтр:**

По нашему опыту, 40% запросов на пилот отсеиваются на этом этапе.

Он позволяет сэкономить время, не проводя нерелевантные пилоты.

### **Остановка пилота:**

Мы останавливаем пилоты до формального окончания, когда:

- нужные показатели достигнуты
- видно, что нужные показатели недостижимы
- выявлены ошибки в подготовке и нужен перезапуск

### **Подведение итогов:**

Так как все согласуется еще до начала пилота, для подведения итогов нужно всего несколько дней после окончания.

**P.S. Не забывайте про правильную мотивацию своих сотрудников**

**“Результаты классные, но у меня задача просто протестировать все решения на рынке”**

- менеджер в одном из наших пилотов

До внедрения пока не дошло...

е с ч е а е и и и с



**Нас можно найти на стенде,  
или написать**

Григорий Любачев

[greg@staply.co](mailto:greg@staply.co)

[primaverahq.com](http://primaverahq.com)

П р и м м а в е р а