

Как внедрить SaaS и не облажаться?

Tadviser summit 2019





Мы в Примавере кое-что понимаем в B2B SaaS

7 лет

на рынке

10 000+

клиентов

5

продуктов

Границы между индустриями, продуктами и услугами стираются

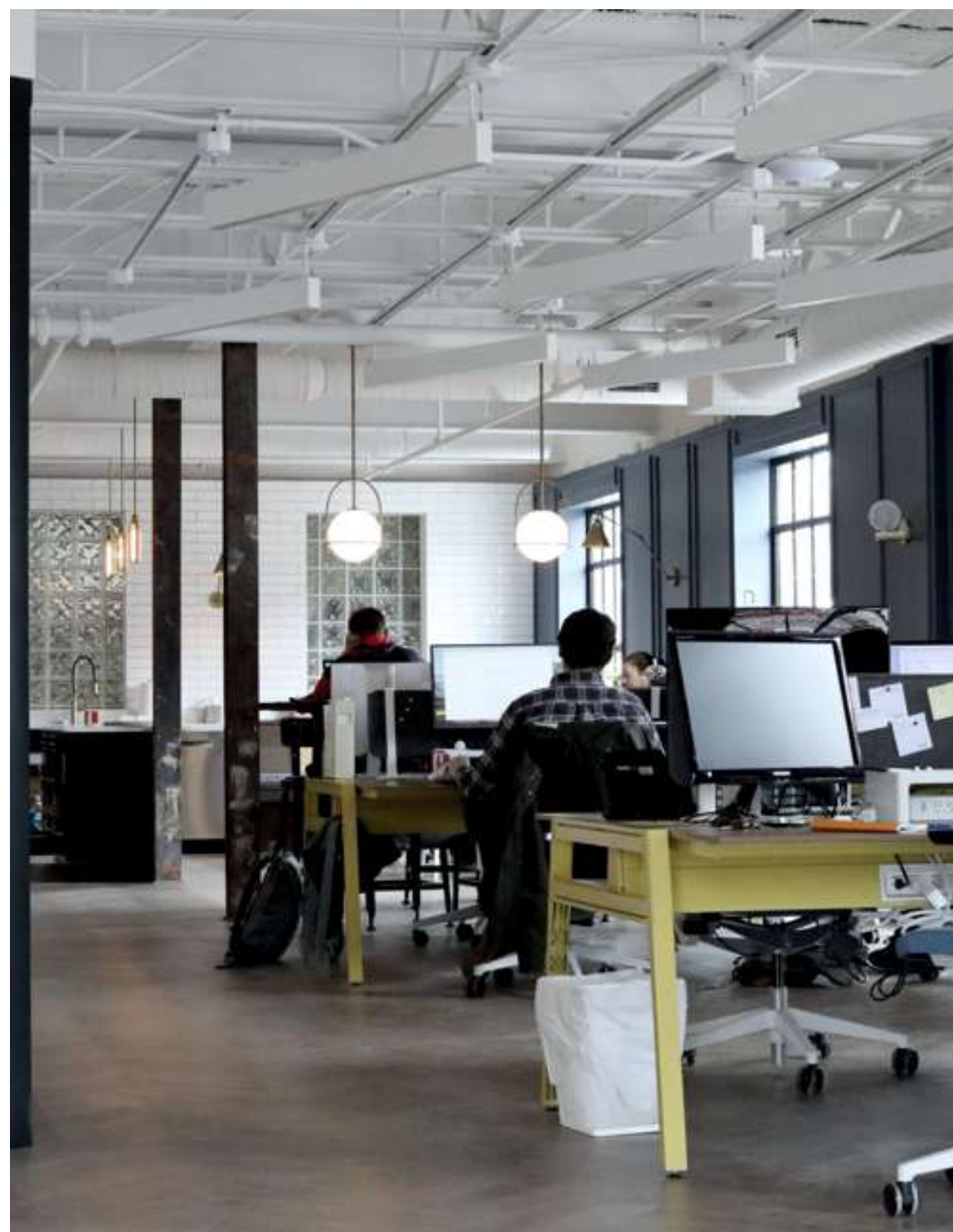
Потребителю все равно, у кого покупать услугу: у банка, телеком-оператора или IT компании.

Сами услуги все больше и больше похожи друг на друга.

Это происходит во всех сферах.



**Создатели этих продуктов и услуг работают в
офисах, похожих один на другой...**



.... Ходят отдохнуть в одинаковые заведения



**...Отвечают на рабочие вопросы со своих
одинаковых устройств**



Скоро между В2В предложениями этих компаний
не будет разницы



Почему всё стало одинаковым?

4 типа ограничений определяют итоговое решение



Сегодня они совпадают у всех игроков на рынке

Отличные идеи распространяются и внедряются очень быстро



Мы все опираемся на одни и те же примеры и методологии

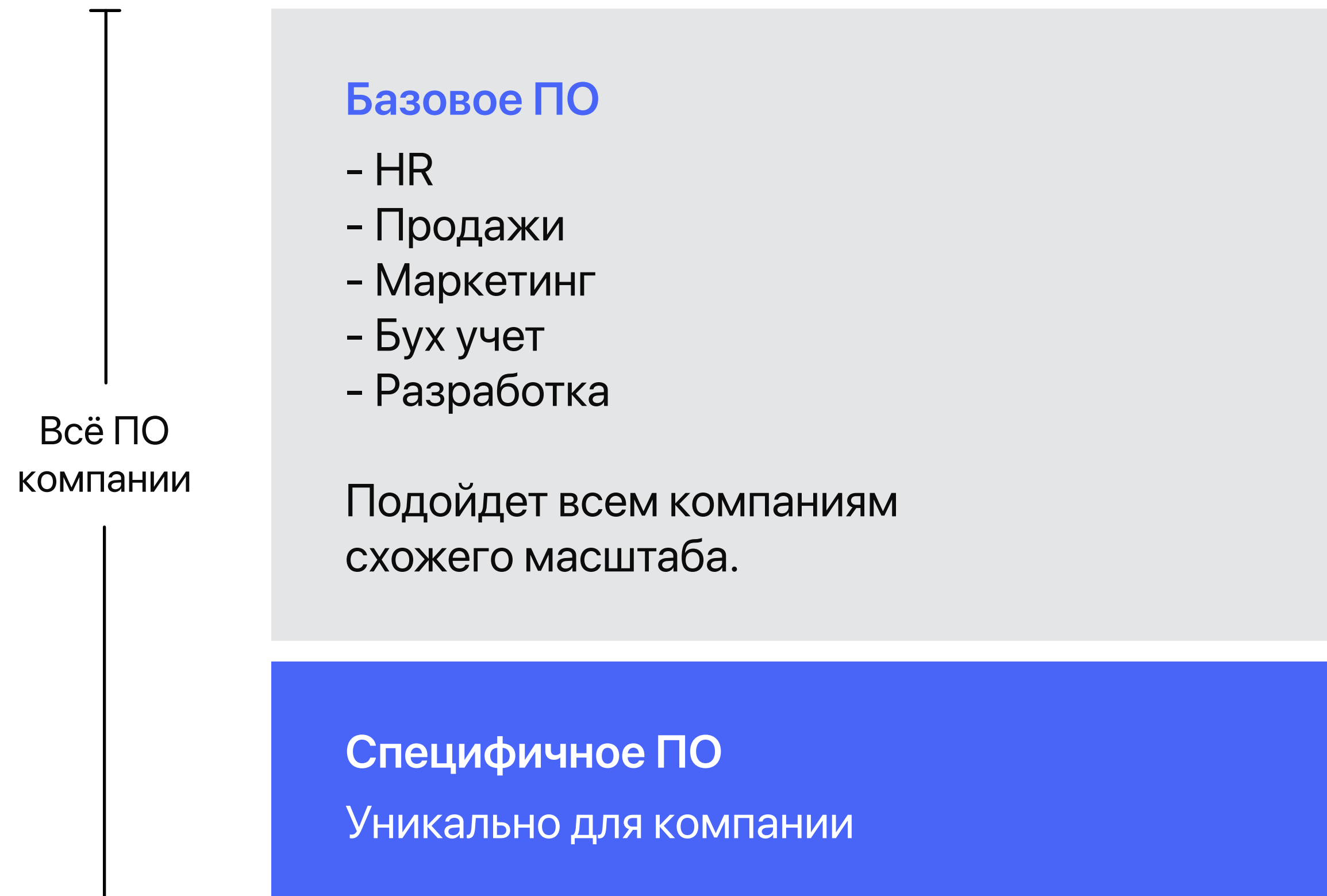


Это приводит к одинаковым ограничениям



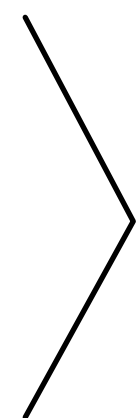
В современном мире одинаковость – это естественно

Одинаковые условия означают, что компаниям нужно много похожего софта

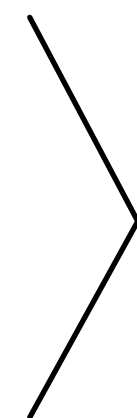


Эти условия делают переход на модель SaaS привлекательным

Высокий
спрос
на схожие
решения



Эффект
масштаба



Низкая стоимость

Низкие риски

Подтвержденная
эффективность

SaaS вендоры учатся работать с разными заказчиками

Классический SaaS

Общие
обновления

Общие сервера

Единые
возможности

Выделенный

Запланированные
обновления

Выделенные
сервера

Единые
возможности

Кастомный

Запланированные
обновления

Выделенные
сервера

Доработки
от провайдера

Более того,
переход к SaaS
высвобождает
ресурсы IT
департаментов

...

Сколько ресурсов потребуется на поддержку?

Коробочное
решение



- Планирование доработок
- Поддержка
- Инфраструктура
- Администрирование

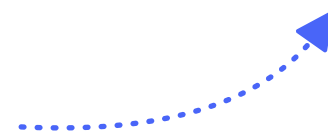
SaaS



- Администрирование

...и позволяет сфокусироваться на главном

перевели
на SaaS



Базовое ПО

Софт, который подойдет всем
компаниям схожего масштаба:

- HR
- Продажи
- Маркетинг
- Бух. учет
- Разработка

Специфичное ПО

Уникально для компании

Сейчас хороший момент,
чтобы научиться работать
с SaaS провайдерами
в одной команде



3 простых принципа помогут вам упростить внедрение SaaS решений

- 1 Пропишите отдельные процедуры внедрения SaaS решений
- 2 Внедряйте постепенно, начиная с пилота
- 3 Прислушивайтесь к конечным пользователям

1 Пропишите отдельные процедуры внедрения, подходящие именно SaaS решениям

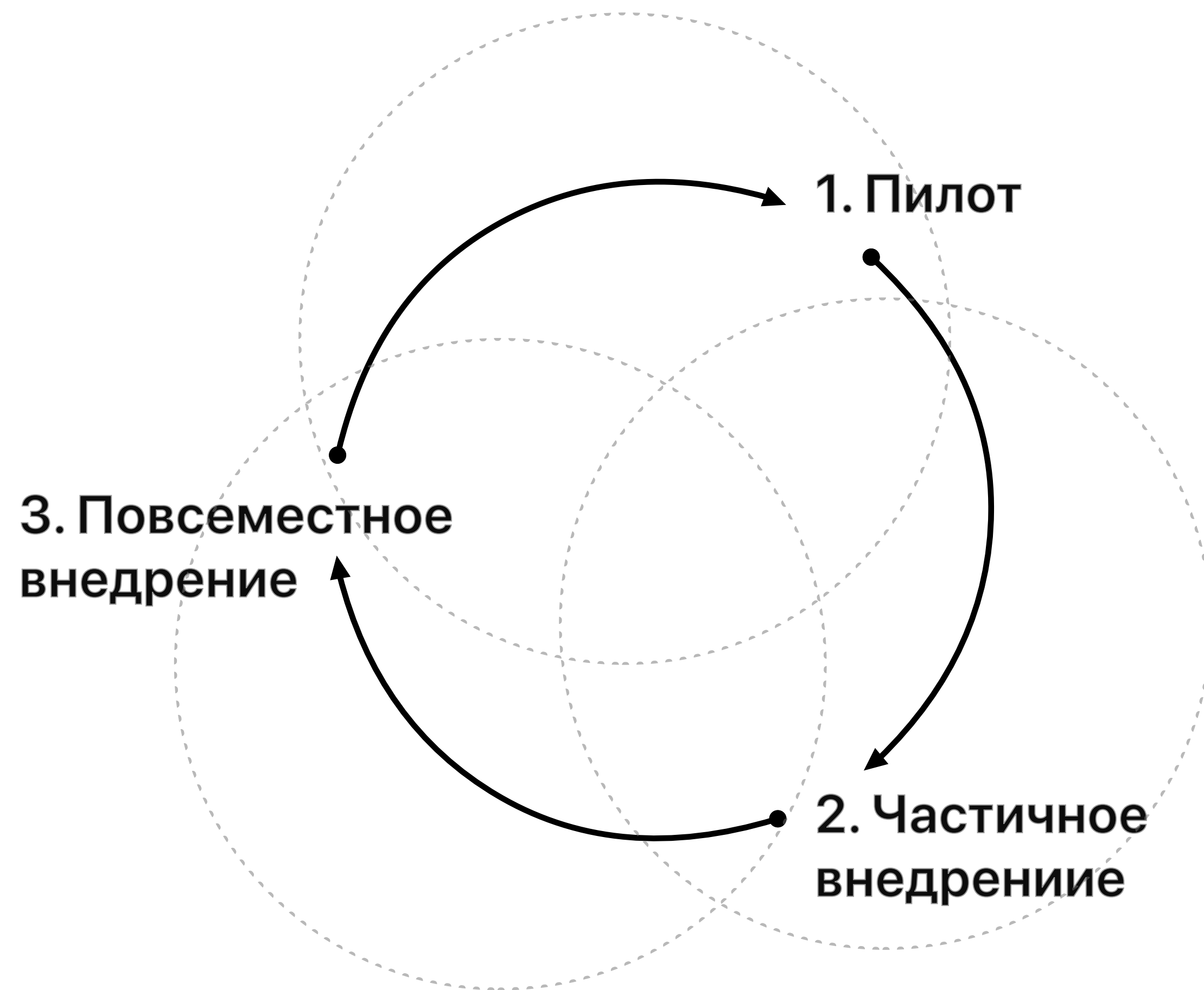
SaaS $\neq$ Коробочные решения $\neq$ Заказная разработка

Из-за специфики SaaS решений нужен особый процесс внедрения.

Например, нет смысла писать техническое задание для готового и эволюционирующего решения.

**Внедряйте быстрее с
отдельной процедурой**

2 Внедряйте постепенно, начиная с пилота



SaaS позволяет быстро масштабироваться и менять решения, используйте это преимущество!

↓ Риски ↑ Результат

3 Прислушивайтесь к конечным пользователям

УДОБНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДАВАЙТЕ ПОПРОБУЕМ ЧТО-НИБУДЬ НОВОЕ И Т
КАК **МЫ** РАНЬШЕ БЕЗ ЭТОГО РАБОТАЛИ А ТАК МОЖНО БЫЛО ВОООЩЕ ДЕ
ТЕПЕРЬ **ХОТИМ** РАБОТАТЬ НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА КЛЕВО И ПРОСТО ЧТО НА
Я НАШЕЛ КЛАССНЫЙ ПРОДУКТ И УЖЕ ЕГО ПРОТЕСТИРОВАЛ ЧТО НАДО Н
НАТКНУЛСЯ ТУТ НА **ПРОСТОЕ** ОБЪЯСНЕНИЕ ДУМАЮ МОЖНО ПОТЕСТИРС
НАЧАЛ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО **РЕШЕНИЕ** САМ НО ДУМАЮ НАМ ВСЕМ МОЖЕ

Пользователи могут сами найти,
протестировать и предложить
SaaS решение.

Его всегда можно быстро
попробовать и решить, подходит
ли оно организации.

Кейс внедрения нашего продукта Октаплан

Как сэкономить **полгода**,
внедряя новое SaaS решение.

Наш опыт, и чему он нас научил.



Октаплан - это рабочее пространство менеджеров по продажам

Во время пилота внедрялась **система автоматизации**, состоящая из 6 блоков, в крупном отделе B2B продаж



В компании не было процедур для SaaS решений

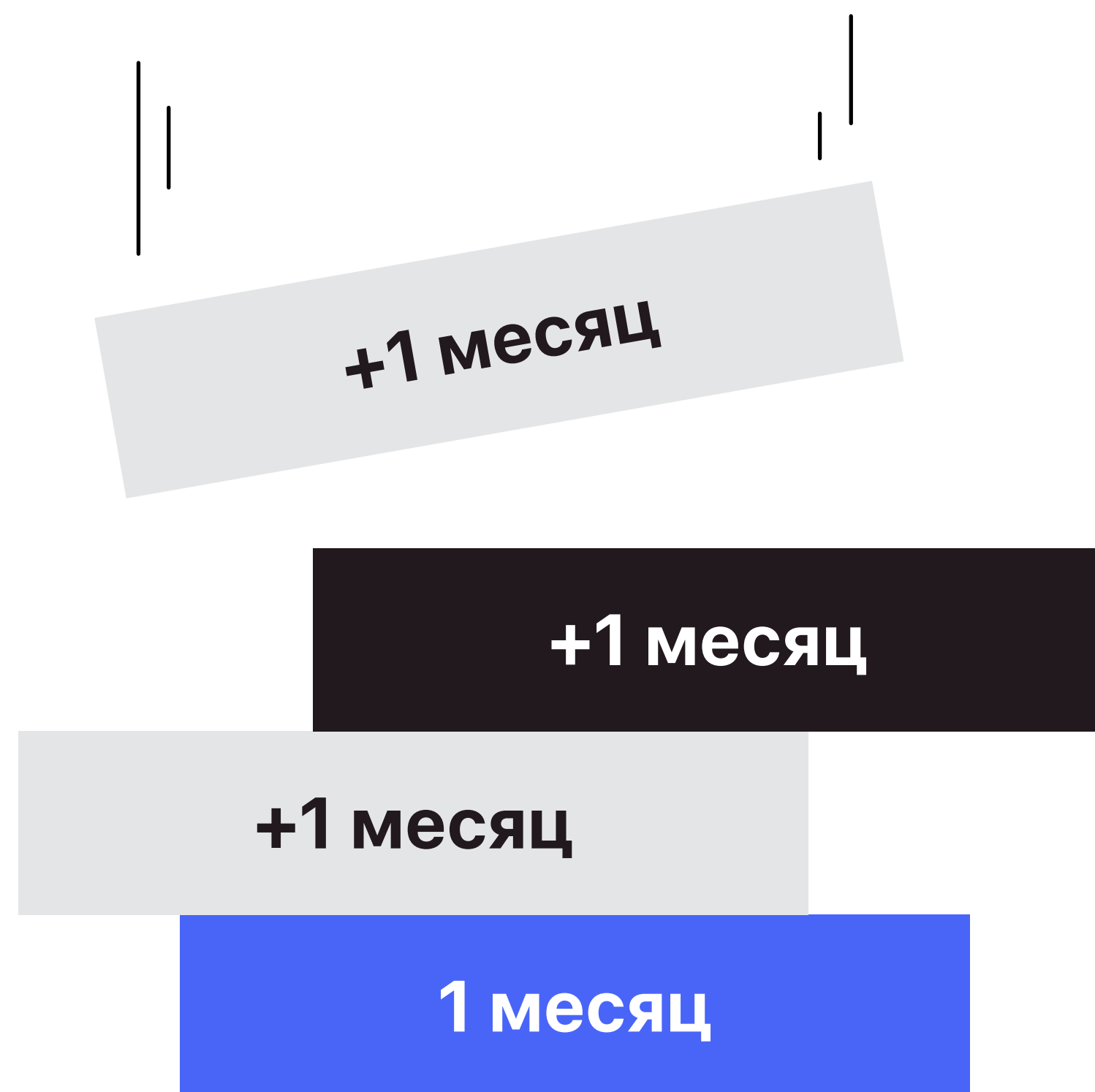
Идем по привычному пути внедрения, придуманному для заказного софта и коробочных решений.

Запросы нерелевантной документации занимают время.

С подходящей процедурой можно было бы сэкономить **3 месяца.**



Пилот длился на 3 месяца дольше запланированного



Команды ответственных
за пилот нет. У одного
ответственного со стороны
заказчика куча согласований
и вопросов со всех сторон

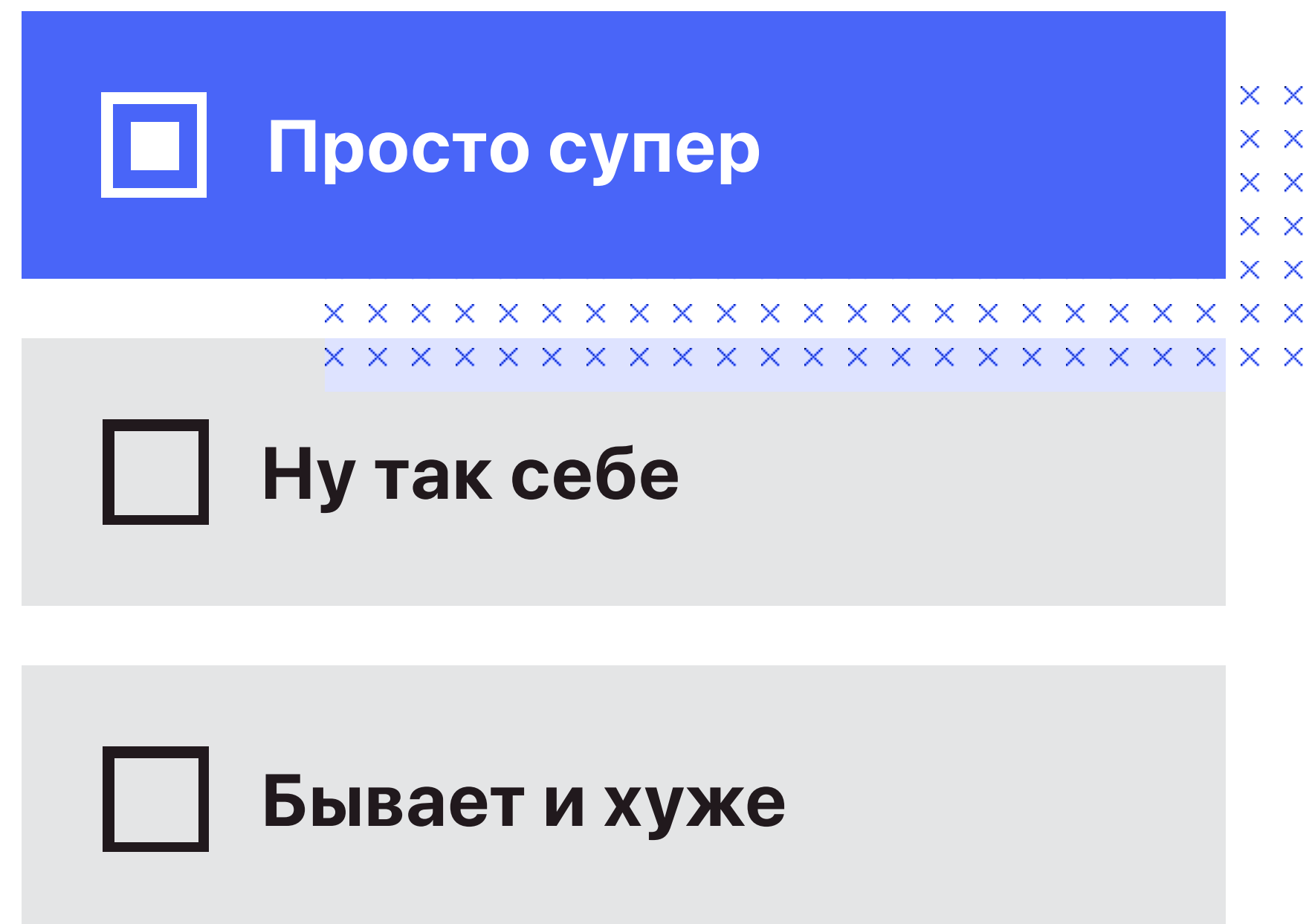
Сбор данных ведется
хаотично или не ведется

С чёткими ожиданиями
можно было также
сэкономить **3 месяца**

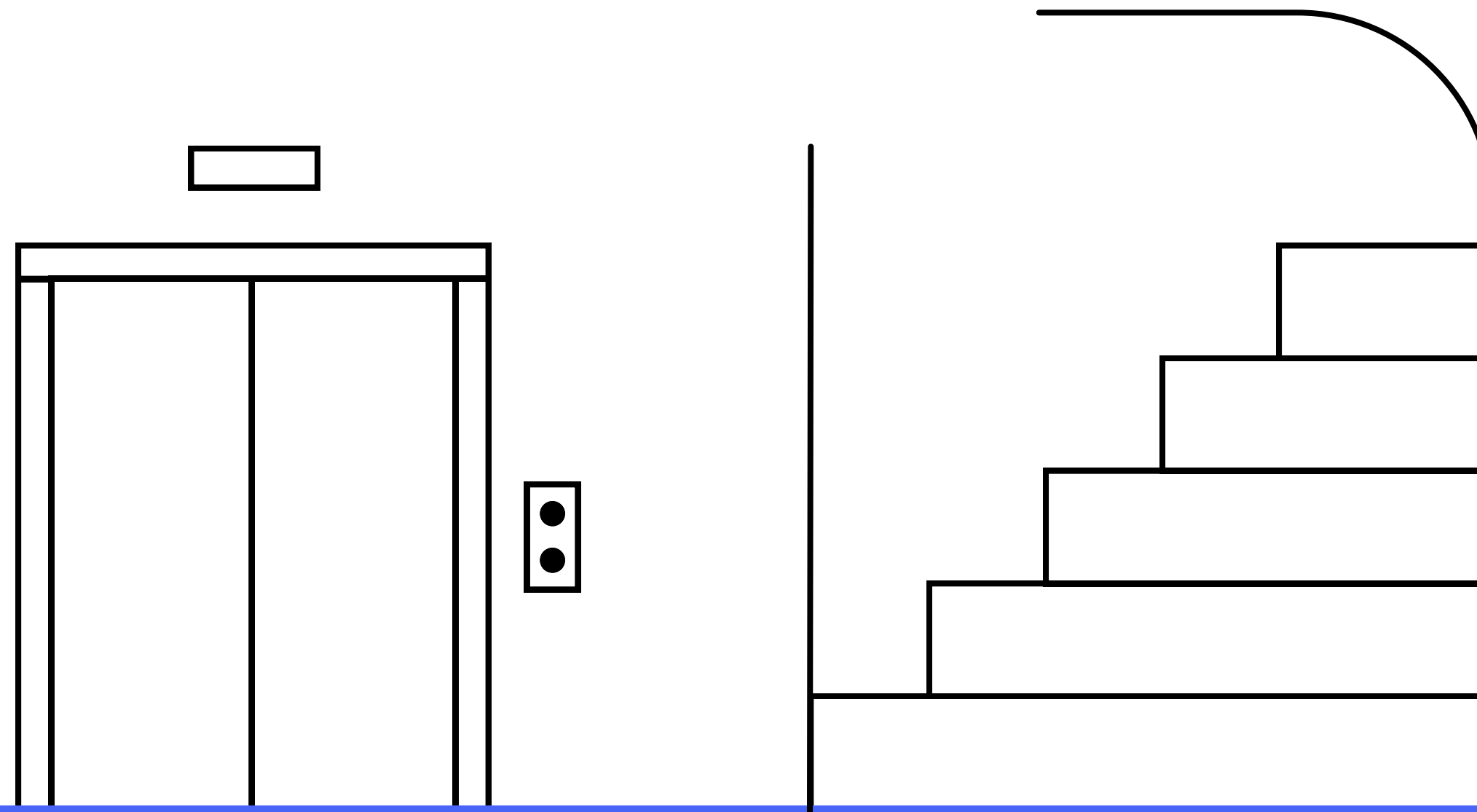
Пользователи расставили все точки над «і» и показали заказчику реальную ценность внедрения

Провели опрос и интервью пользователей, участвовавших в пилоте.

На основе таких данных можно **заранее сделать вывод**, будет ли система использоваться, в случае внедрения.



**Спустя 8 месяцев, пилот успешно завершился.
Заказчик был доволен результатами.**



Зачем ждать лишних 6 месяцев, когда результат тот же?

Итого...

SaaS берет на себя рутину и позволяет сфокусироваться на главном.

Чтобы использовать SaaS по максимуму, его надо уметь быстро внедрять.

Это можно сделать, соблюдая 3 простых принципа.

Внедряйте SaaS
правильно и получайте
супер-силы

Внедряйте популярные
рабочие решения на полгода
раньше конкурентов.

Успевайте попробовать
4 решения, пока конкуренты
пробуют одно.

Освободите много места
в переговорах и календарях.

е с ч ъ а е и и и ч ш



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

Михаил Любачев
mll@staply.co
primaverahq.com

П р и м а в е р а