
ВІД АВТОРА

Нарешті!

Ви вирішили створити свою першу ІТ-компанію, але ваші знання про інформаційні технології та промоцію веб-сайтів, м'яко кажучи, залишають бажати кращого...

Тож ця книга саме для вас!

Для початку пропоную познайомитись.

Мене звуть Катерина Миронюк, народилась і виросла у столиці України Києві. Після здобуття вищої освіти з маркетингу працювала у кількох ІТ-компаніях як SEO¹- та менеджер проектів. Набутий досвід допоміг мені наростити експертизу у сфері промоції веб-сайтів, хоча я завжди хотіла працювати на себе. Знайоме відчуття, коли вам ну от ніяк не комфортно там, де ви є зараз? Мені — так. Тому я облишила свою високооплачувану роботу з 9 до 6 і поїхала на місяць подорожувати Південною Америкою. Ми із другом хотіли перетнути континент від одного узбережжя до іншого, з Ріо до Ліми² за один місяць. Та окрім цього — від одного життя до іншого. Ось так я увійшла у світ самозайнятості і переконуюсь у правильності цього рішення щодня.

Невдовзі після подорожі я запустила агенцію з SEO та контент-маркетингу для SaaS-компаній³. Протягом багатьох років ми працювали із широким колом компаній-представників онлайн-бізнесу. Починаючи із невеликих кулінарних блогів без

¹ Англ. Search engine optimization — пошукова оптимізація сайту.

² Ліма (ісп. Ліма) — столиця і найбільше місто Перу, розташоване в долинах річки Чильйон, Римак і Луїр на узбережжі Тихого океану.

³ SaaS (англ. software as a service – програмне забезпечення як послуга, також англ. software on demand — програмне забезпечення на вимогу) — модель обслуговування, при якій передплатникам надається готове прикладне програмне забезпечення, що повністю обслуговується провайдером.

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

будь-якого уявлення про монетизацію до великих мультимільйонних продуктових компаній, чиї програми ви, можливо, використовуєте сьогодні. Цей досвід дозволив мені чітко усвідомити, що саме потрібно «софтовим»¹ компаніям для досягнення успіху незалежно від ніші ринку.

Під час роботи із SaaS-компаніями мені завжди було цікаво почати щось своє. Саме так, без технічної підготовки, я стала засновником своєї власної SaaS-компанії і пройшла шлях від пошуку ідеї для онлайн-продукту до його запуску. У цій книзі я поєдную власний досвід ефективного просування бізнесу, управління проектами та розробки програмного забезпечення у своєрідну рецептуру задля досягнення успіху.

Це посібник, який допоможе вам пройти всі етапи формування та просування SaaS — від пошуку ідеї до її втілення та власне ведення бізнесу. Ця книга призначена для людей абсолютно різного профілю — із технічним досвідом та без, зокрема, це може бути розробник софту, який не знається на маркетинговій стороні бізнесу або просто зацікавлений у створенні SaaS без революційної ідеї чи інвесторів.

Ну і давайте начистоту, це не черговий посібник із самомотивації, на кшталт «повір у себе і вперед!». Я написала її для тих, хто горить нестримним бажанням побудувати онлайн-компанію. Тільки бажання може компенсувати відсутність технічних навичок або досвіду в маркетингу для створення продукту SaaS і допомогти в подоланні перешкод на цьому шляху.

Також ця книга передбачає, що ви будете часто звертатися до пошуку Google і паралельно займатися самоосвітою. Я вживаю багато аббревіатур та галузевого сленгу, який намагалася максимально зрозуміло пояснити. Вивчення мови SaaS є необхідною передумовою для подальшої комфортної діяльності у цій сфері.

¹ Від «софт» — сленг, збірна назва програмного забезпечення. В англійській мові слово Software («програми») виникло як протиставлення поняттю Hardware («залізо», тобто обладнання, з якого складається комп'ютер). Це протиставлення засноване на первинному значенні слів: Hard — «твердий», Soft — «м'який».

ПЕРЕДМОВА



Чи думали ви, що таке SaaS у глобальному розумінні?

А це, власне, електричний струм у наших квартирах, вода в крані, пісні на радіо і багато інших послуг і продуктів, без яких ми уже не уявляємо нашого життя.

Насправді це усі блага, які ми споживаємо тут і зараз, не помічаючи вже подекуди їхніх окремих атрибутів і найголовніше — не замислюючись, що їх джерело не у нас в квартирі, не всередині нашого гаджета, а знаходиться віддалено, подекуди за сотні кілометрів від нас. Це електростанція, теле- чи радіовежа або... сервер.

SaaS — це продукт переходу у так звану «третю хвилю Інтернету» — Інтернету усього. Сьогодні ми вже не встановлюємо з електронного носія програму чи комп'ютерну гру, не програємо на диску улюблену музику і не переймаємось, що у мобільного телефона недостатньо пам'яті, щоб закачати потрібний додаток — усе тепер он-лайн.

Тож SaaS — це історія про концепцію майбутнього. Коротко вона звучить так: щоб отримати благо, ним достатньо користуватись, і не обов'язково володіти. Це історія про свободу — свободу вибору, пересування, споживання.

Тож якщо ви вирішили банально заробити грошей або ж створити щось наймовірніше чи таке, що переживе покоління — вам тепер в SaaS-бізнес!

Значить, ви зараз тримаєте в руках потрібну книгу.

Ростислав Дюк
голова правління Української асоціації
фінтех та інноваційних компаній

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

1. АНАЛІЗ НІШІ

1.а. Типи онлайн-бізнесу

Є багато способів заробляти гроші в Інтернеті, але якщо ми говоримо про бізнес із застосуванням веб-сайту, то це п'ять основних напрямків діяльності:

1. Сервісний бізнес — надійне джерело прибутку, який передбачає використання людських ресурсів як основного джерела праці та прибутку. Коли кажуть, що дев'ять з десяти бізнесів не долають рубежу в два роки, то мають на увазі не сервісний бізнес. Тут співвідношення обернено пропорційне до технічних стартапів — дев'ять з десяти компаній виживають.

Вам не потрібно багато навичок, щоб запустити такий бізнес. Контент-райтери¹, бухгалтери, програмісти та інші фрілансери перебувають у ніші сервісного бізнесу. Вони продають свої години праці, які важко масштабувати. Якщо ж вони таки вирішать розширити свою діяльність, то можуть найняти помічників або стажерів і перетворитися на сервісну компанію.

Це хороше джерело для стабільного прибутку, який ви можете інвестувати у власний бізнес.

2. SaaS означає «програмне забезпечення як послуга» (від англ. Software as a Service). Останніми роками цей тип бізнесу набрав обертів. SaaS — це програма, яка працює онлайн через Інтернет-браузер, до якої користувач отримує доступ без завантаження на свій комп'ютер. Як тільки користувач авторизується, він отримує доступ до потрібного інструментарію протягом місяця без необхідності платити щоразу за окремий вхід.

Переваги очевидні для обох сторін. Користувачі не повинні платити за послугу щоразу, коли вони її використовують. Розробники у свою чергу отримують масштабоване джерело доходу.

¹ Контент-райтер (англ. content writer) — автор інформаційних текстів, експертних статей та навчального текстового контенту веб-сайтів.

ду з можливістю зниження вартості кінцевого продукту, оскільки розподіляють витрати між усіма підписниками.

Більшість інтернет-компаній використовують цю бізнес-модель. Найвідомішою є Netflix, яка вбила галузь прокату VHS¹. Ви можете не дивитись відео щотижня, але й не скасовуєте підписку.

У відповідь на зниження продажів iPhone Apple планує перейти на цю модель, пропонуючи платне оновлення iOS або підписку. Amazon пропонує модель Subscribe & Save, де ви отримуватимете знижку при обранні автоматичної доставки. Це звільняє вас від потреби робити покупки повторно, а Amazon збирає перманентні платежі.

3. Електронна комерція — це традиційні магазини, що перейшли в онлайн-простір. Там, де полиці для товарів представлені у вигляді категорій, CRM²-платформа доставляє замовлення замість касира, а товари приходять до вас у спосіб, який ви зазначаєте в анкеті.

Якщо ви розглядаєте цей вид бізнесу, легко підійти до нього із використанням послуг «дропшипінгу»³. Тут низький бюджет входу, і ви не несете відповідальності за транспортування або складування. Майже 33% онлайн-магазинів використовують цей метод.

4. Маркет-плейс (Marketplace) — це онлайн-платформа для продавців і покупців одночасно.

Число взаємодії користувачів у рамках цього онлайн-бізнесу нескінченне. Маркет-плейс може працювати на ринку товарів і послуг, найму, оренди та інших. Навіть сервісні компанії певною мірою є маркет-плейсами — вони знаходять клієнтів і виконавців.

¹ VHS (англ. Video Home System) — касетний аналоговий формат похилорядкового відеозапису.

² Система управління взаємовідносинами з клієнтами (англ. Customer Relationship Management).

³ Дропшипінг (англ. drop-shipping) — це пряма поставка товарів від постачальника до покупця, при якій продавець (посередник) не зберігає товари у себе на складі, або зовсім обходиться без нього. Товари відправляються замовнику безпосередньо зі складу виробника, постачальника, оптовика або дистриб'ютора.

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Маркет-плейси є гігантами онлайн-економіки. У Amazon, Urwork і Etsy різні стратегії монетизації, однак ідея одна — ви не повинні займатись розробкою ПЗ, щоб бути онлайн. Запускаючи маркет-плейс, найскладнішим, окрім клієнтів, є пошук продавців. Оце і є проблемою для нового бізнесу такого типу без імені.

- 5.** Реклама — інший вид бізнесу, де по суті не потрібно нічого, крім сайту. Він може включати таке (список не є вичерпним):
- Сайти, що отримують дохід від розміщення оголошень і кількості кліків на ці оголошення. Вони розраховані на велику кількість відвідувачів, а прибуток прив'язаний до трафіку. Якось я займалась просуванням сайту про харчування, який генерував тисячі доларів на місяць завдяки AdSense, і більша частина їхнього трафіку була з Pinterest. Однак, коли джерело трафіку блокується або втрачається, прибуток зменшується.
 - Веб-сайти, які публікують спонсорований контент. Якість таких веб-сайтів може бути не на високому рівні. Якщо він має високі SEO-показники, йому будуть платити за розміщення прес-релізу для PR-цілей або щоб поліпшити SEO-рейтинг свого веб-сайту.
 - Партнерські веб-сайти. Замість реклами, веб-сайти також можуть розміщувати посилання на продавця і отримувати частку з продажів. Це відмінний спосіб розпочати прибутковий бізнес, якщо ви виберете правильну партнерську програму. Щоб знайти відповідну партнерську програму, використовуйте партнерські ринки, такі як CJ, ClickBank та інші. Вони дозволяють вибирати програми за секторами, відсоток від загального прибутку і найбільш ходові товари.

Ці онлайн-бізнеси можуть включати різні підтипи. Вибір типу бізнесу на початку залежить від бюджету, досвіду та ресурсів. Одна річ напевно — як тільки компанія буде запущена, на порядку денному виникнуть нові запитання. У цій книзі ми розглянемо створення та просування SaaS-бізнесу, чого очікувати і на чому зосереджуватися в його роботі.

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

1.б. Пошук ніші для SaaS

Перш за все, почніть пошук ідеї зі сфери, в якій працюєте, і пошукайте можливості покращення процесів. Для початку доволі легко розробити нове розширення браузера або оновлення для існуючої програми і працювати з ними.

Якщо ви бухгалтер, це можуть бути спеціальні макроси для Excel. Метою є «загорнути» таке поліпшення в привабливу пропозицію і продати іншим бухгалтерам через спеціалізовані веб-сайти, форуми або власний веб-сайт.

Один потужний спосіб створення SaaS полягає в тому, щоб знайти через існуючі пропозиції API¹ і побудувати програмне забезпечення на їх основі. Це може бути комбінація двох або трьох API, які надають вам спеціальне програмне забезпечення для конкретного ринку. Більшість інтернет-компаній використовують API у своїй бізнес-моделі.

Як віднайти «нішеву» ідею? Погугліть! Наприклад, оберіть галузь, яка вас цікавить, і додайте потрібний запит, як от наприклад:



Це можуть бути SMS, миттєві повідомлення або зворотні бази даних пошуку телефонів. Перегляньте списки та визначте загальні показники:

¹ API (англ. Application Programming Interface) — це набір готових класів, процедур, функцій, структур і констант, які надаються додатком (бібліотекою, сервісом) для використання у зовнішніх програмних продуктах.

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

- середня ціна на API і вартість кінцевого продукту на ринку;
- кількість пропозицій і тип клієнтури;
- чи цікавить вас ця ніша.

Такий підхід дає доступ до тисяч бізнес-ідей. У разі розробки програмного забезпечення на основі API, ви пройдете майже всі кроки розробника типового SaaS і принагідно отримаєте цінний досвід. Таким чином, ви будете готові до чогось більшого як тільки вас осяє оригінальна ідея.

Далі варто звзвити список пропозицій API у своїй ніші і подумати про клієнта, який захоче його використовувати. Якщо це B2B¹, то на якому етапі їхнього бізнес-циклу може знадобитися ваш продукт? Хто в компанії відповідає за замовлення інструментів на кшталт вашого продукту? І хто приймає рішення про покупку такого інструменту?

Ці питання будуть рушійною силою для вас і вашої компанії. Тому що солідний бізнес перш за все думає про людей і в останню чергу про прибуток як приємний бонус.

1.с. Дослідження ринку

Якщо ви вже знаєте свою нішу, не пропустіть цей крок. Це може допомогти вам глибше зрозуміти конкурентів. Перш ніж вибрати нішу, проаналізуйте таке:

1. Дізнайтеся, з ким ви маєте справу.
2. Зрозумійте свою аудиторію.
3. Визначте масштаб конкуренції.
4. Ідентифікуйте бар'єри для виходу на ринок.

Дізнайтеся, з ким ви маєте справу, з самого початку. Запуск онлайн-компанії є простішою справою, аніж створення звичайної. Ви можете проаналізувати свою нішу і можливих конкурентів, не виходячи з дому. Головне — зрозуміти потреби ринку, на який ви збираєтеся увійти і відчуті справжні болі споживачів.

¹ «Бізнес для бізнесу» (англ. business to business, скорочено вимовляється — «бі ту бі») — термін, що визначає вид інформаційного та економічної взаємодії, класифікованого за типом взаємодіючих суб'єктів — юридичних осіб, які працюють не на кінцевого звичайного споживача, а на такі ж компанії, тобто на інший бізнес.

Якщо ви не маєте уявлення про продукт, існують певні методи для пошуку вільної ніші, про які ми поговоримо пізніше.

Майте на увазі, що в сьогоdnішньому конкурентному світі майже неможливо створити продукт, який продаватиметься сам. Навіть якщо ви думаєте, що у вас немає конкурентів — подумайте краще. Чим клієнти повинні пожертвувати, щоб скористатись вашим продуктом? Якщо споживачі витратять свій час, вам потрібно попрацювати над презентацією очевидної вигоди та показати швидке вирішення болючих питань. Якщо це обмеженість бюджету, ваш маркетинговий посил має показати, як продукт принесе прибуток клієнту в довгостроковій перспективі. Знайдіть переконливі аргументи, щоб зробити ваш продукт вартим уваги, і переконайтеся, що вони такі присутні у кінцевій пропозиції.

Існує довгий список способів пошуку ідей програмного забезпечення для початку бізнесу:

1. Купівля онлайн-бізнесу. Ви можете придбати готове до застосування програмне забезпечення на окремих веб-сайтах або особисто, якщо знаєте продавця.

У такому випадку ваш пункт призначення — маркет-плейси на кшталт Flippa.com, популярний веб-сайт купівлі-продажу доменів¹, веб-сайтів та підприємств. Станом на червень 2019 року вони пропонують ефективний фільтр для потенційних покупців, щоб знайти своє ідеальне нове підприємство.

Для прямих продажів, варто розглянути можливість використання служби депонування², наприклад, Escrow.com.

Плюси такого підходу:

- ви бачите, з чим ви маєте справу на початку;
- ви знаєте, де ви можете рости, і чи є достатній ринок для вашого продукту;
- у вас є готовий до використання продукт і робочий бізнес;
- високі шанси отримати прибуток на початку.

¹ Домен (доменне ім'я) — це адреса (ім'я) сайту в мережі Інтернет, що складається з набору символів і цифр. Кожне доменне ім'я в Інтернеті є унікальним.

² Депонування — узагальнено процес організованого зберігання чого-небудь.

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

Мінуси купівлі онлайн-бізнесу:

- висока ціна за пристойний продукт;
- незрозуміло, як довго чекати, поки веб-сайт «полетить»;
- ви не знатимете напевно, які знання або ресурси потрібні для підтримки робочого продукту, поки не станете його власником;
- потенційний головний біль у процесі передачі прав і ризик недобросовісності продавця.

2. Створення бізнесу з нуля. Це набагато складніше, особливо якщо у вас немає технічної освіти або співзасновника з відповідним досвідом і навичками.

При запуску SaaS з нуля розгляньте такі плюси і мінуси.

Плюси створення SaaS:

- ви створюєте його з нічого і в результаті отримуєте унікальний досвід;
- підвищуєте впевненість у власних силах, створивши щось своє;
- вчитеся запускати бізнес з нуля і знаєте достеменно, як система працює на відміну від ситуації, коли його просто купуєте.

Мінуси створення SaaS включають:

- високий шанс наробити помилок через відсутність релевантного досвіду;
- може банально не виникнути вдалої ідеї;
- відсутність співзасновника з технічними знаннями або необхідних навичок;
- в деяких випадках невідомий бюджет для запуску;
- досить затратно по часу.

Пізніше ми розглянемо всі можливості для зменшення мінусів створення SaaS з нуля, особливо, коли ви знайомі з більшістю невизначеностей зі списку.

Зрозумійте свою аудиторію. Отримайте чітке уявлення про портрет свого клієнта від самого початку. Це часто називають створенням портфоліо клієнта.

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)