

BOOSTA

Кейс успешного продвижения SaaS продукта в СНГ и на Запад

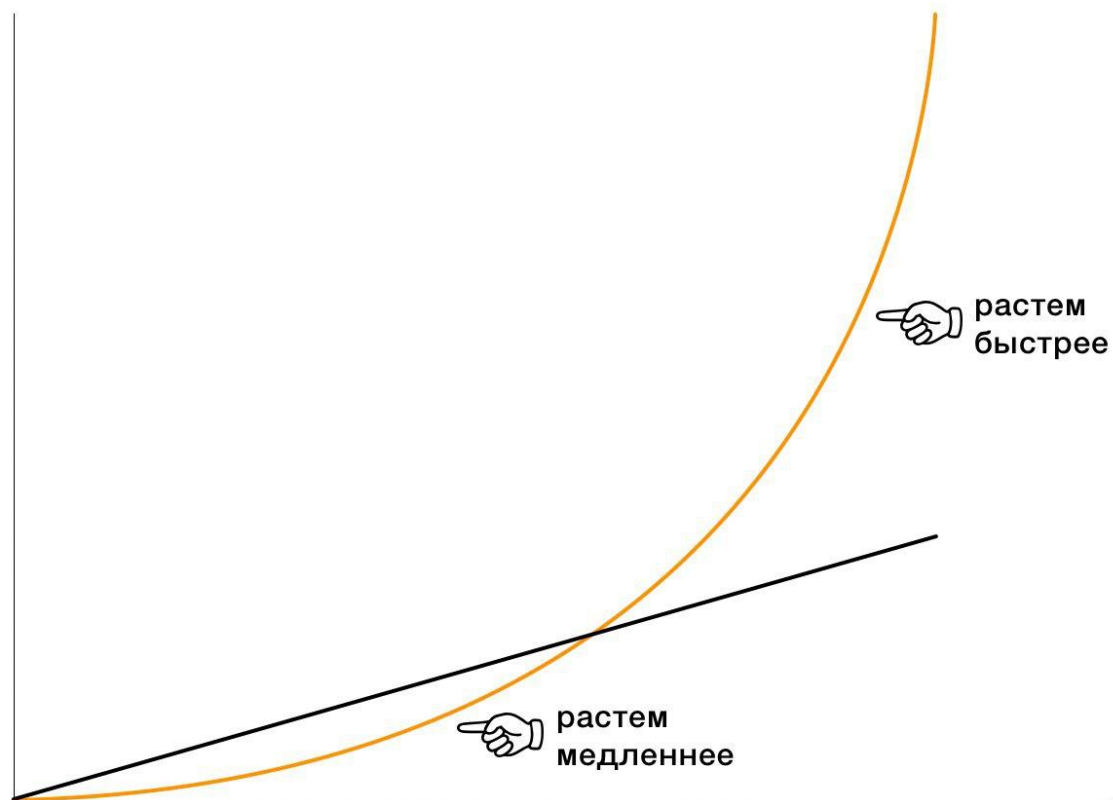
Иван Палий, маркетолог в Boosta

Предоставить слушателям понятную и рабочую технологию запуска SaaS проекта с нуля на примере развития sitechecker.pro

1. Результаты личных экспериментов и наблюдений;
2. Результаты экспериментов и наблюдений моих коллег;
3. Лекции и материалы известных предпринимателей и инвесторов (ссылки в конце презентации).

Маркетинг

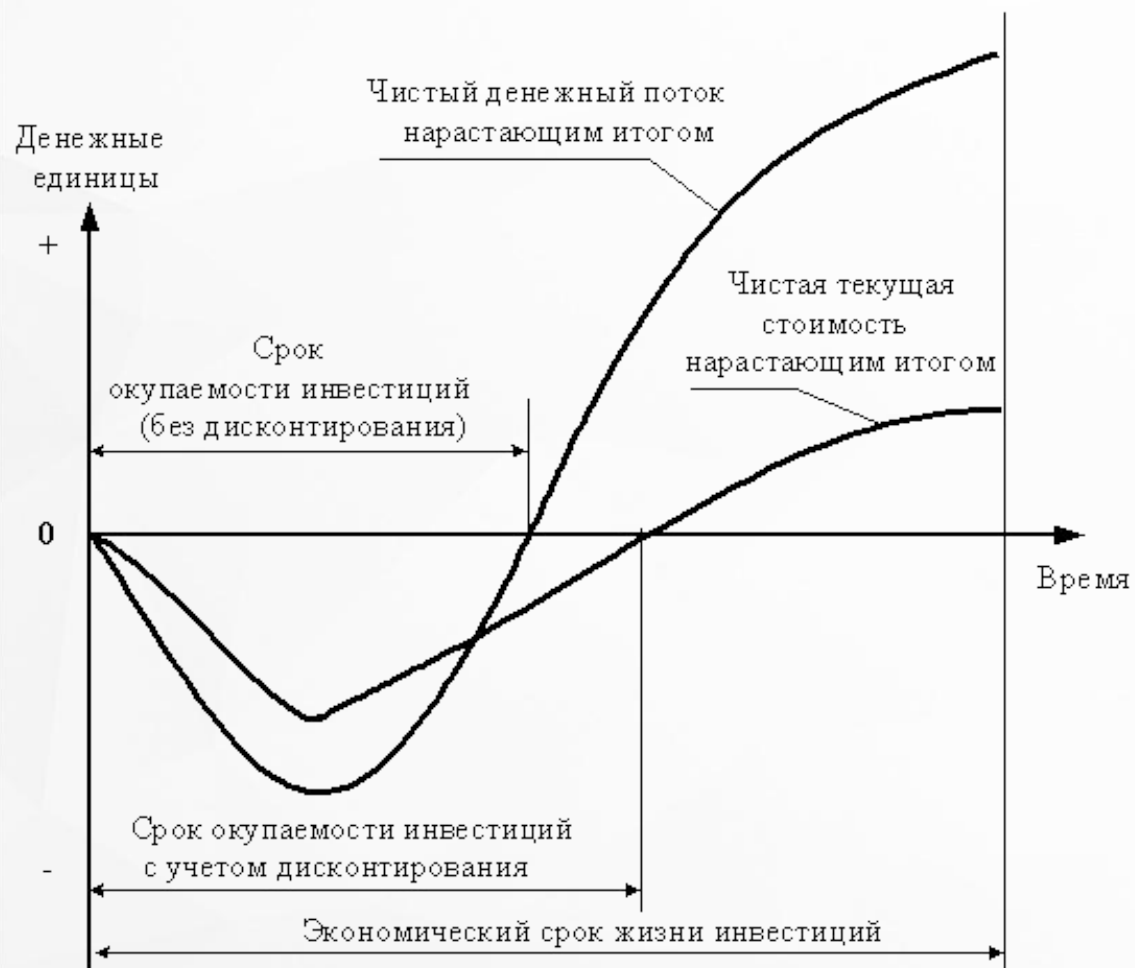
1. На каком мы рынке?
2. Кто наш потребитель?
3. Что мы продаем?



t.me/temno

Знаете ли вы что-то о мире, что является безусловной правдой, но с чем не соглашаются все остальные?

Экспоненциальный рост. Чем рискованнее наша идея, чем больше экспериментов мы ставим – тем медленнее мы вначале растем. Этот медленный рост – залог будущего успеха.



1. Поиск бизнес-идеи
2. Нахождение product/market fit
3. Построение и реализация стратегии масштабирования

Cloud Computing Value Chain Analysis

| Company | Product | Engineering/ Infrastructure | Marketing | Sales | Support |
|-----------------------------|------------------------------------|---|--|---|---|
| Amazon Web Services | Differentiation through breadth | | | | |
| Microsoft Azure | | | | Leverage existing enterprise customer base to | |
| Google Compute Engine | | Make public Google internal proprietary tools | | | |
| Digital Ocean | | | Best documentation available for developers | | Best documentation available for developers |

Есть что-то, на что люди уже тратят свое время или деньги. Мы предлагаем другой способ делать это, который лучше конкретного конкурента или привычного способа делать это по критичному для потребителя в этой области параметру.

Источник картинки:

<http://tomtunguz.com/choosing-how-to-compete/>

По Питеру Тилю, все большие технологические компании-монополии обладают этими 4 свойствами:

1. **Собственная технология** (любой новый, продуктивный способ действий).
2. **Сетевой эффект** (достижение критической массы пользователей, что будут продавать ваш продукт).
3. **Эффект масштаба** (доходы растут по экспоненте, расходы по логарифму).
4. **Бренд.**

SaaS

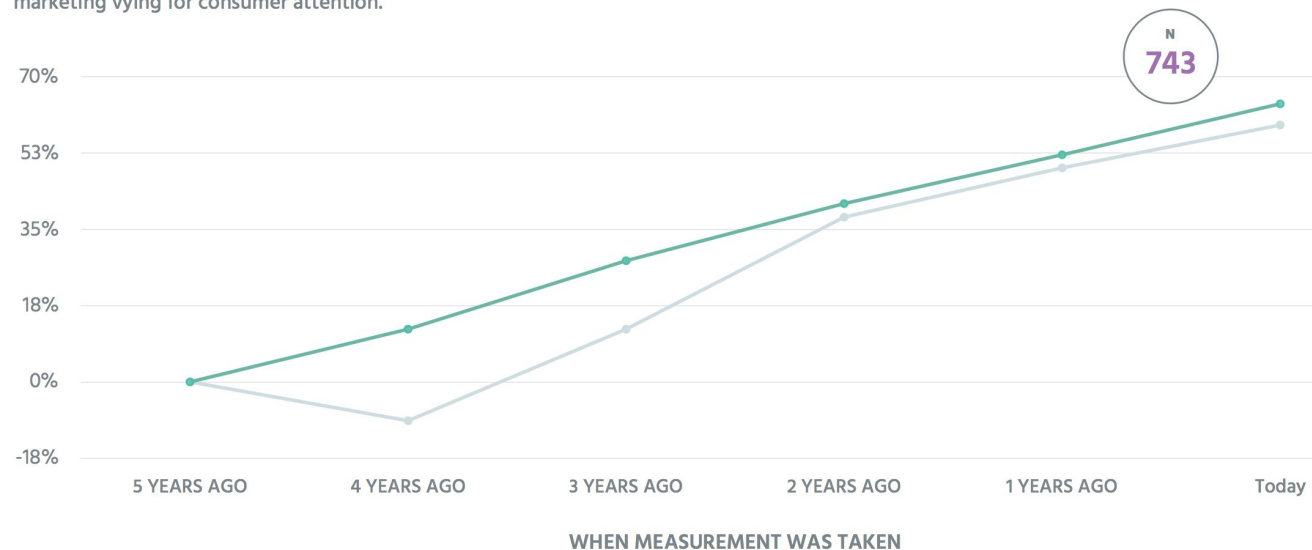
UNIT ECONOMICS AREN'T WHAT THEY USED TO BE

Customer acquisition cost has increased significantly

Customer acquisition cost has increased significantly over the years due to market saturation of marketing vying for consumer attention.

● B2B
● B2C

BLENDED CAC RELATIVE TO FOUR YEARS AGO



2 основные причины:

1. Конкуренция
2. Истощение ключевых каналов привлечения клиентов в процессе масштабирования.

Источник:

<http://tomtunguz.com/cac-increase/>

Преждевременное масштабирование

Источник:

<https://www.geekwire.com/2011/number-reason-startups-fail-premature-scaling/>

Вы надеетесь, что пользователи сами разберутся, как пользоваться сайтом/продуктом

Источник:

<http://www.forentrepreneurs.com/optimizing-the-saas-funnel/>

Когда пошли первые продажи, хочется побыстрее начать масштабирование

Источник: <http://tomtunguz.com/churn-or-growth/>

Один из способов, оценить свои метрики на основе данных этого поста -

<http://christophjanz.blogspot.com/2017/07/wtf-is-pmf-part-2-of-2.html>

Что в проекте накапливается такого, что в каждый конкретный момент времени можно продать как отдельный продукт и покрыть затраты или даже получить прибыль? (трафик, код, база пользователей, лиды и т.п)

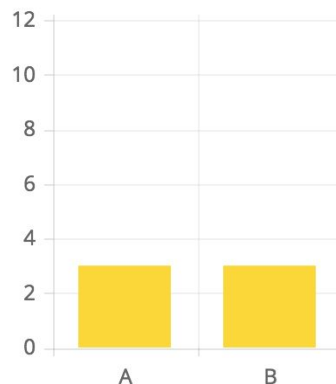
Каждый момент, когда вы не продаете, вы покупаете.

Sitechecker

SHOW RESULTS FOR:

Как вы оцениваете свой уровень знаний в техническом SEO?

| # | ANSWER | COUNT |
|-----------------------|----------|-------------------|
| A | 1 | 3 (11.5%) |
| B | 2 | 3 (11.5%) |
| C | 3 | 12 (46.2%) |
| D | 4 | 6 (23.1%) |
| E | 5 | 2 (7.7%) |
| 26 total respondents. | | |



1. Безлимитное количество проверок одного урла бесплатно.
2. Лучшая на рынке скорость краулинга.
3. Детальное обучение.

- От 2 тыс. до 55 тыс. посетителей в месяц за полгода
- 4800+ зарегистрированных пользователей
- Около 100 регистраций в сервисе каждый день
- 1500+ домены уже добавлены в Sitechecker Crawler
- Около 80 доменов в день добавляется в Sitechecker Crawler

1. Размещение разных языковых версий в субкаталогах, а не поддоменах.
2. Новый дизайн.
3. Установление лимита на проверки для незарегистрированных пользователей.
4. Получение первых платных клиентов.

1. Задержка с внедрением регистрации. Как результат база бесплатных пользователей значительно меньше, чем могла бы быть.
2. Задержка с запуском и тестированием платного функционала. Как результат, удлинение срока поиска своего product/market fit.

SEO:

- **СНГ:** меньше конкуренция в ТОПе, соответственно можно быстрее получить отзывы пользователей и оценить идею;
- **Запад:** высокая конкуренция, заходить в ТОП нужно обязательно с хорошим, проверенным продуктом.

Соцсети:

- **СНГ:** много целевого и дешевого трафика в VK;
- **Запад:** узкоспециализированные обсуждения на Reddit, Quora, Facebook.

[Курс лекций Питера Тила \(Стенфорд, 2012\)](#)

[Блог Томаша Тунгуса](#)

[Блог Кристофа Янца](#)

[Таблица метрик для SaaS проектов](#)

[Блог Аркадия Морейниса](#)