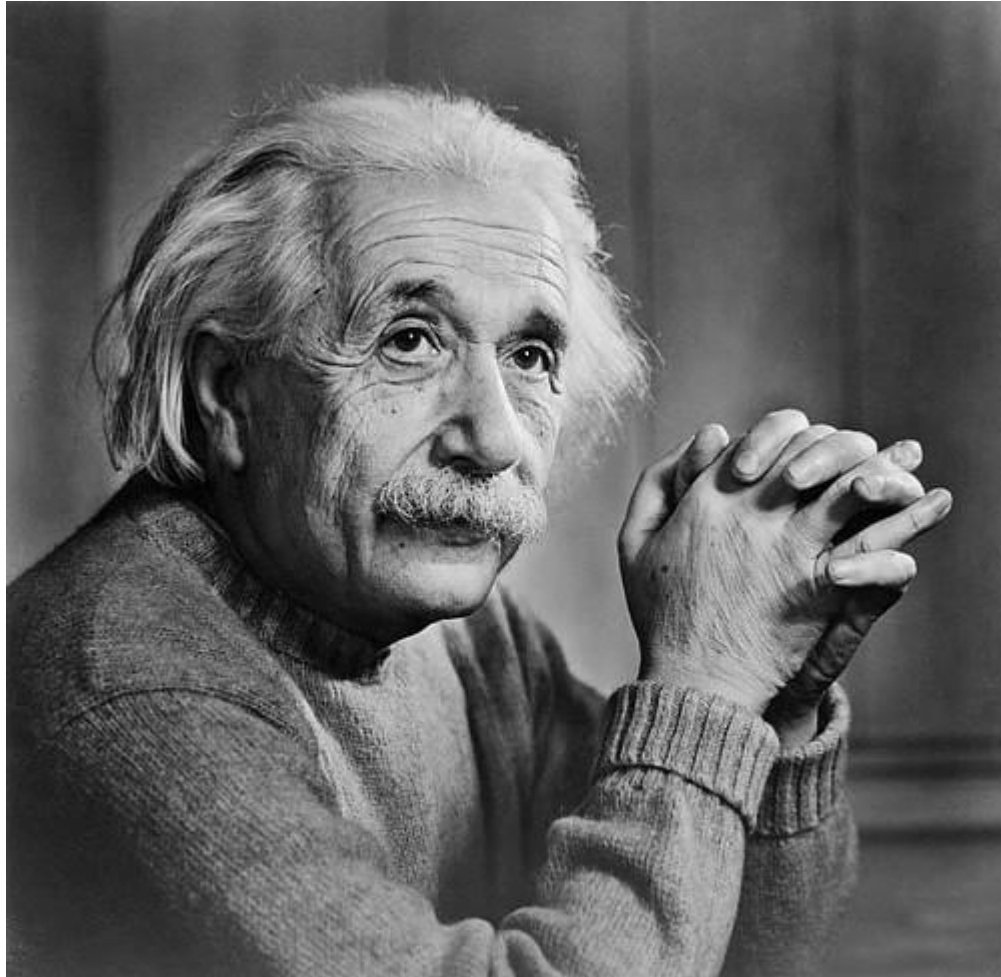


SaaS в крупных и крупнейших
компаниях.

Применимость модели в
отраслевых сегментах

Михаил Ляпин, РССРА

**Что мы с вами имеем ввиду,
когда говорим SaaS?**



Что мы с вами имеем ввиду, когда говорим SaaS?

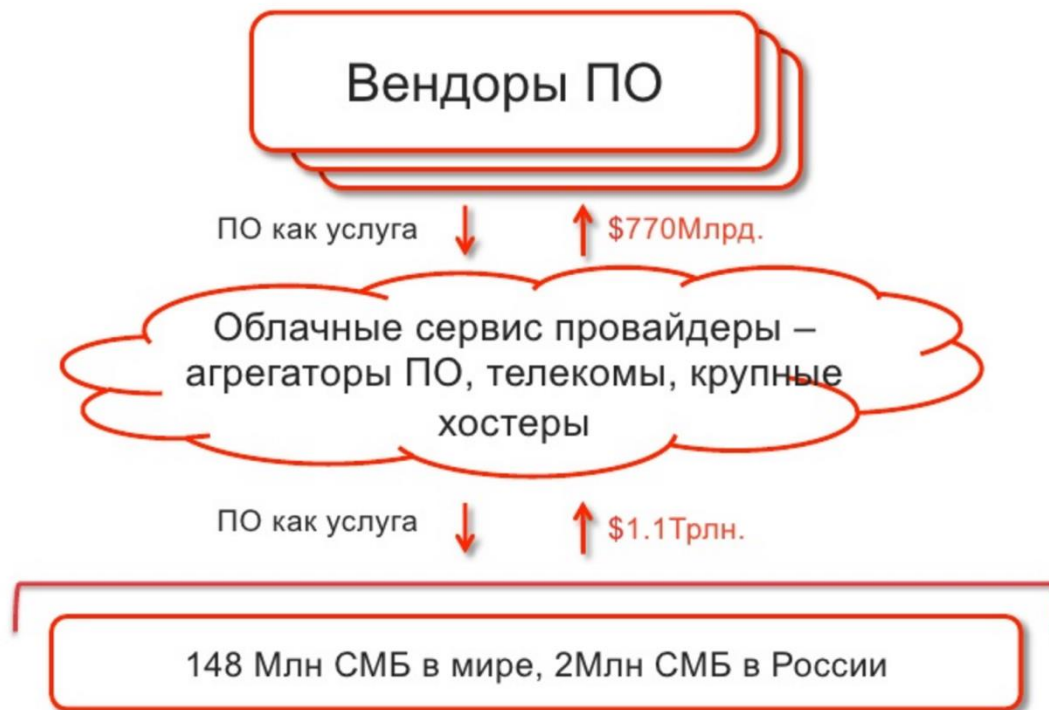


Что мы с вами имеем ввиду, когда говорим SaaS?



Как будет выглядеть рынок ПО для СМБ. Уже скоро.

Схема распространения ПО по модели SaaS



Этот слайд был сделан в 2010 году

Как будет выглядеть рынок ПО для СМБ. Уже скоро.
Схема распространения ПО по модели SaaS



Но на самом деле денег в SaaS для SMB нет

- Российскому облачному рынку 9 лет

Но на самом деле денег в SaaS для SMB нет

- Российскому облачному рынку 9 лет
- **5-15 тысяч клиентов в среднем у популярного российского облачного сервиса**

Но на самом деле денег в SaaS для SMB нет

- Российскому облачному рынку 9 лет
- 5-15 тысяч клиентов в среднем у российского облачного сервиса
- **Число компаний в России 4,15 млн. Без однодневок ~3,5 млн**

Но на самом деле денег в SaaS для SMB нет

- Российскому облачному рынку 9 лет
- 5-15 тысяч клиентов в среднем у российского облачного сервиса
- Число компаний в России 4,15 млн. Без однодневок ~3,5 млн.
- **Т.е. проникновение среднего популярного SaaS-сервиса в РФ составляет 0.1%.**

Кто же заработал на SaaS для SMB?



Кто же заработал на SaaS для SMB?



Кто же заработал на SaaS для SMB?



А как же МоеДело и Контур?

- У них действительно сотни тысяч клиентов
- Но VPaaS \neq SaaS

Деньги в SaaS есть – их не может не быть



Деньги – в Enterprise

- Enterprise – это крупнейшие компании от 1 000 сотрудников. Таких у нас в стране около 3 до 5 тысяч.

Деньги в SaaS – в крупных компаниях

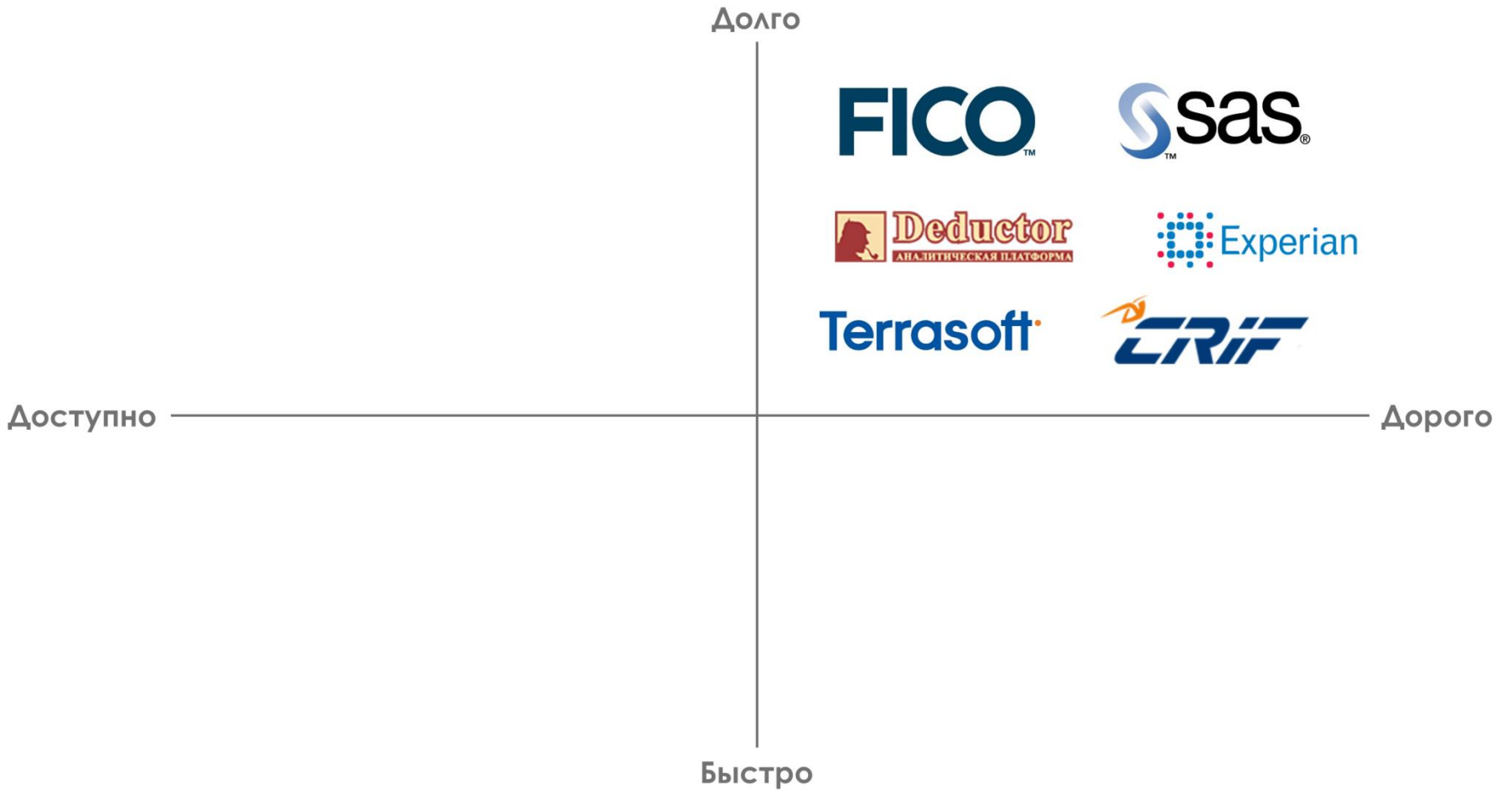
- Бюджеты есть
- Есть высоченные требования к ИБ
- Есть “ревность” ИТ-директора к аутсорсерам
- Есть непонимание топ-менеджментом зачем платить кому-то ещё, если мы платим ИТ-департаменту

Что такое AxiCredit?



AxiCredit – облачный сервис для автоматизации оценки заемщиков, который помогает МФО и банкам управлять уровнем невозвратных кредитов и таким образом повышает прибыль.

В основе сервиса – платформа **FICO OMDM**, решение от лидера рынка Decision Management-систем.



Главные конкуренты



Длительная мучительная разработка своими руками



Попытки клонировать андеррайтеров

Долго

FICO™

SSAS™

Deductor
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА

Experian

Terrasoft

CRIF

Доступно

Дорого

Быстро



Долго

Главные конкуренты



Длительная мучительная
разработка своими руками



Попытки клонировать
андеррайтеров

FICO™

ssas®

Deductor
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА

Experian

Terrasoft

CRIF

Доступно

Дорого

AxiCredit

Быстро



На практике (банки)

- Стоимость ПО для Enterprise-компаний высока. А на дворе кризис и надо продемонстрировать экономию
- Внедрение On-Premise – 6-18 месяцев. SaaS даёт возможность быстро отчитаться перед советом директоров. А потом перейдём на On-Premise за 1 М \$.
- Требования к инфраструктуре
- Появляются ИТ-директора, идеологически склонные к аутсорсингу
- СБ всё ещё не просто задвинуть, придётся реализовывать отсутствие обработки персональных данных
- Эмоциональный эффект

Что ищет наш клиент?

- ~~СаpEx?~~ OpEx! Возможность быстро протестировать софт без внедрения, понять нужен он или нет. Если нужен, то “соскочить” на On-Premise
- «Промышленная» система с высокой отказоустойчивостью
- Быстрое внедрение
- Возможность перехода на On-Premise (поэтому SaaS – это возможность зайти в клиента, что бы через год допродать старые добрые лицензии)
- Кастомизация даже в облачной модели
- Консультации специалистов

Спасибо.