

10 лет на рынке Developer Tools: как мы меняли продукт, маркетинг, да и весь бизнес

Евгений Рыжков
CEO @ PVS-Studio

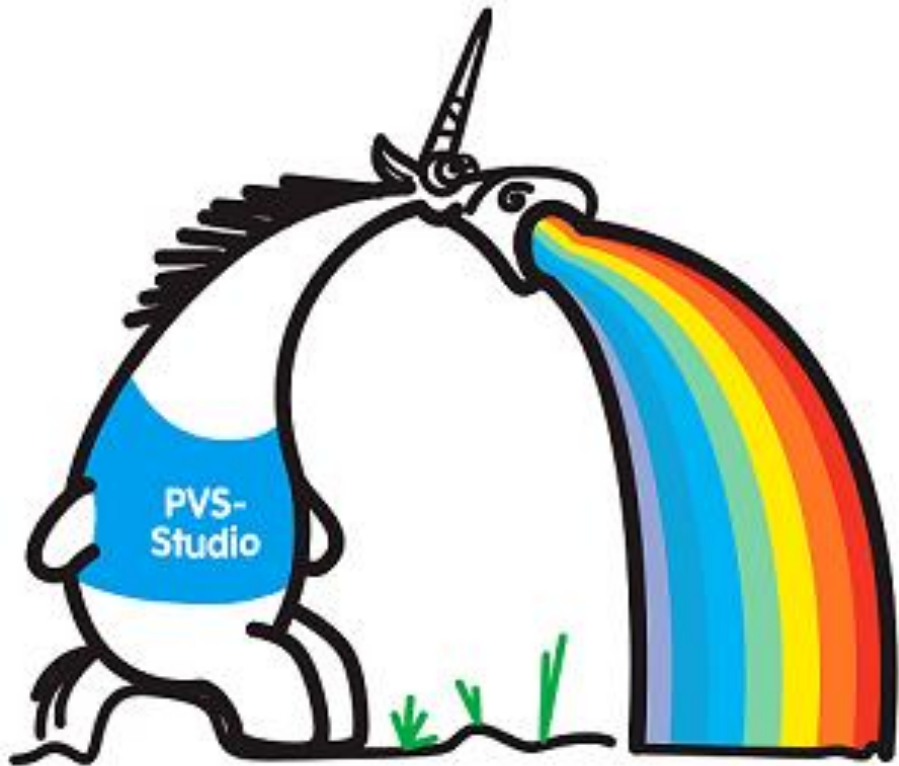
evg@viva64.com



КТО Я?

- Евгений Рыжков – руководитель и сооснователь PVS-Studio;
- Год основания компании: 2008;
- Офис - г. Тула (200 км от Москвы), штат 20 человек;
- PVS-Studio – статический анализатор кода. Ищет ошибки в коде на C, C++, C# и (скоро) Java. Работает на Windows, Linux и macOS.

Цифры по PVS-Studio за 2017 год



- Продажи: (неразборчиво)
- Количество продаж: 85
- Из них продлений: 38
(примерно половина)
- Средний чек: \$10К

Изменения продукта

Изменения продукта: «длинный хвост»

- Начали с простого плагина к Visual Studio для C++, сейчас сложное решение для Windows/Linux/macOS и разных языков (C++, C#, скоро Java).
- «Длинный хвост» как в книжном магазине.

Изменения продукта: B2B->B2C->B2B

- В один момент хотели отбросить все сложное сделав «простой продукт» – оказалось не востребовано рынком (история про SprrCat).
- Трансформация B2B->B2C->B2B.

Изменения продукта: мир меняется

- Успешный продукт – всегда говнокод (но это не значит, что говнокод даст успешный продукт).
- Причина – внешние изменения по отношению к продукту.

Изменения продукта: надо ли собирать аналитику?

- Навязывается мнение, что все надо считать и анализировать. Вплоть до того, чтобы записывать как пользователи водят мышкой по сайту.
- Часто это превращается в манию.
- Хотя что делать с собранными данными – часто никто потом не знает.
- Примеры: ВкусВилл и Яндекс.Такси.

P.S. A/B тесты на малых числах не работают.

Изменения маркетинга

Изменения маркетинга: переосмысление конференций

- Доклад обязательно.
- Сувенирная раздатка – только если получается интересно.
- Стенд желательно. Хотя бы ролл-ап как место для обсуждения вопросов после доклада.
- Докладчик – не обязательно представитель компании. Круто получается, когда доклад делает другой (готовите вместе) про твою тему и твой продукт идет лишь «как пример».
- Конференции очень длительная тема – подготовка за полгода-год, отдача через годы.

Изменения маркетинга: выступления/семинары у клиентов

- По Москве – легко.
- Докладчик – не должен быть случайным студентом конечно.
- Надо быть уверенным в том, что рассказываешь на 100%.

Изменения маркетинга: adwords, ретаргетинг, youtube так и не получаются

- AdWords: сколько не вливай – всплеска (посещаемости, загрузок) не видно у нас. Хорошая статья на Хабре [была](#) от хостинга.
- Ретаргетинг: вроде в теории все хорошо, но что-то результатов не видно.
- Youtube: в теории видео с малыми просмотрами также должно попадать в «Рекомендуемые» для других. На практике как было мало, так и остается.
- Пробуем покупать рекламу в чужих видео и подкастах.

Изменения маркетинга: статьи всегда хорошо

- Надо писать статьи.
- Надо публиковать статьи (в разных местах).
- Надо привлекать трафик на статьи.
- Статьи – основной канал привлечения аудитории для нашего продукта.

Кадровые вопросы

Кадровые вопросы: где искать людей

- HH.ru – давно не работает (но мы пользуемся, так как дешево)
- Сотрудничество с местным университетом – «выездные лекции», мастер-классы, хакатоны, производственная практика, сотрудничество с конкретными преподавателями и кафедрами.
- Лекции и мероприятия для студентов в собственном офисе. Рассказ про «крутые программистские штуки».
- У нас лучше получается «выращивать» людей под себя нежели нанимать «дорогих профессионалов».

Кадровые вопросы: зарплата и премии

- Привязка зарплаты к доллару: плюсы и минусы.
- Мотивация: кроме премий людям нужны эмоции.
- Особенности очередного поколения.

Утром на ISDEF Start обсудим темы:

- Цена, ценообразование и модель триала.
- Зачем нужен логотип.
- Про удачные и неудачные возможности продукта.

Q&A

evg@viva64.com