

Вывод продукта на международный корпоративный рынок

От 0 к 50K за сделку

Саломатов Василий

Василий Саломатов

CEO & Co-founder DeskAlerts.com

Co-Founder Appsgeyser.com

GP SmartLab Investments Fund

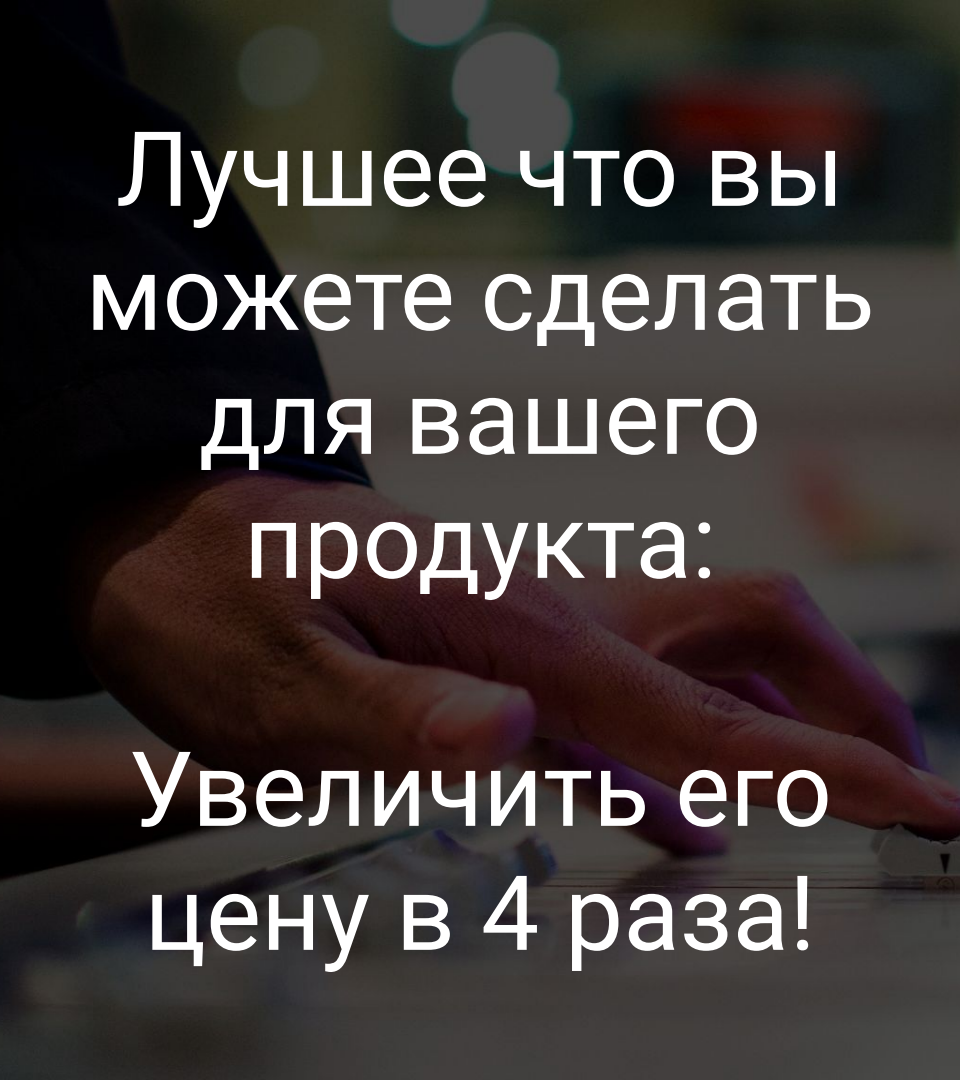
Серийный предприниматель. Вывожу на международный рынок сервисные решения, продуктовые компании и платформы.

Спикер на международных конференциях
Mobile World Congress Barcelona, O'Reilly Android
Open San Francisco, Global Mobile Internet
Conference Silicon Valley



Исторические результаты по улучшению продаж

Что делали	Оборот	Прибыль
Найм локальных офисов продаж	Тот же	Сильно -
Запуск партнерского направления	Вырос	Выросла
Структурирование отделов продаж (РОПы, Процессы, системы)	Немного +	Та же
Выгнать сейлзов и продавать с сайта	Тот же!	+
Найдем кучу сейлзов и маркетинга	Немного +	-
Увеличили цену	Сильно +	Сильно +
Внедрили PFA	Не применим	Сильно +



Лучшее что вы
можете сделать
для вашего
продукта:

Увеличить его
цену в 4 раза!

Магия цифры 4: даже если
вы потеряете 70%
клиентов, вы вырастаете
на 20%

НО: Возможно вам
придется пересоздать
продукт

НО: Вероятно вам надо
будет работать с новой
Целевой аудиторией

Решение: Фабрика Спин-ОФФов

**Вывод продукта в
новый сегмент =
= создание продукта**

Hint: Хороший спинофф раз в 6 месяцев.

Шаги:

1. Замысел и КастДев замысла
2. Создание MVP для корпоративного софта. Лайфхаки
3. Продукт без продукта и получение референсов
4. Создаем продукт

Шаг 1: Замысел = репозиционирование

Hint: Звоним CEO или главе департамента Sales & Marketing

Наш продукт по миграции данных используется в вашей компании в отделе ИТ и приносит там следующие выгоды

1. 2. 3.

А вы сталкивались с подобными ситуациями у вас?



Возьмите старый добрый телефон

Шаг 1.1: Кончились замыслы == поищите запрос (рядом со своим продуктом)



Find Jobs

Export and Import Data from Case Management Systems

Fixed-price - Posted 21 hours ago

\$300

Fixed Price

\$\$\$

Expert level

Our law office needs someone who is very good at databases to export as much data out of LawLogix (<https://www.lawlogix.com/>) into INSZoom (<https://www.inszoom.com/>).

We currently are paying for and suscribed to both, with account logins for both, so support is also available to assist with the export/import database API/migration if needed.

Data Migration Jobs

Database Design Jobs

Database Administration Jobs

Database Administration Jobs

Проблема: Юристам нужно переносить данные из одного места в другое

Hint1: Проблематика повторяется? Есть еще юристы с проблемой переноса данных?

Hint2: Аудитория достижима? Вы можете найти 100 юристов в LinkedIn за день?

Шаг 2: Кастдев замысла и MVP для корпоративного софта

WIX

+

LinkedIn

+USA Number +

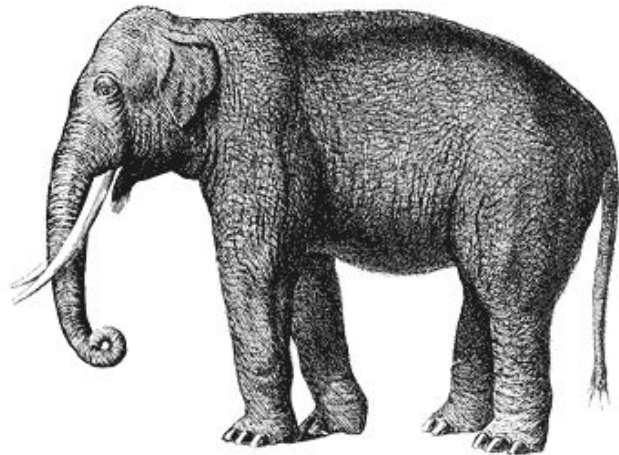


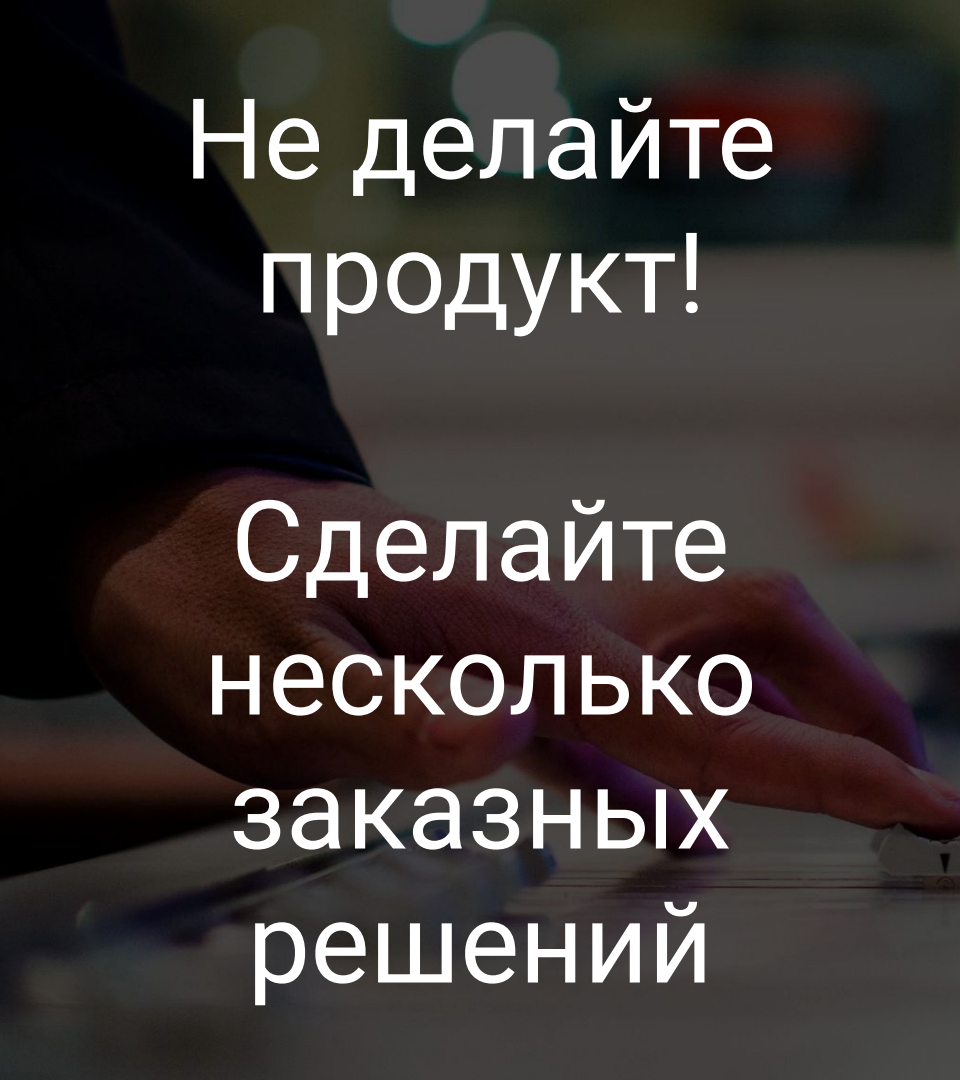
mailchimp



Ранние Данные: Количество переходов, время на странице Solutions после рассылок
Данные: Кастдев звонки с потенциальной аудиторией.
Не собрали данных == меняйте замысел скорее!

1. Если есть проблема в малом бизнесе, то в большом бизнесе она больше
2. Не ищите гигантскую проблему. Большие компании платят за решение своих мелких проблем.
3. Что бы не говорила разработка - не вздумайте начинать разрабатывать продукт!
4. Ценность vs “Купив ваш продукт/сервис, не вылечу ли я с работы?”





Не делайте
продукт!

Сделайте
несколько
заказных
решений

Покажите, как вы
решаете эту проблему

Создайте фреймворк
(коллекцию
инструментов),
облегчающих решение
проблемы

Смените слоган: Our
tools make data migration
easy and fast.

3. Секция References

Правда жизни: Если у вас нет референсов ваш продукт никто не купит



Wendy Writer
CIO at Law firm

We got significant support from the team at Law Data, they were professional and reliable. I highly recommend what they do



Ronny Read
Partner at Lawl

Law Data was a godsend! They helped us to migrate all our data flawlessly.



Abby Arbo
CEO at LawLeaf

Best work ever done!



Berry Books
CIO at FirstLaw

Willing to migrate your data. Go hire Law Data!

Hint: Все эти отзывы не про продукт, а про ваше решение (сервис).

4. Создавайте продукт

Только теперь имеет смысл заниматься разработкой:

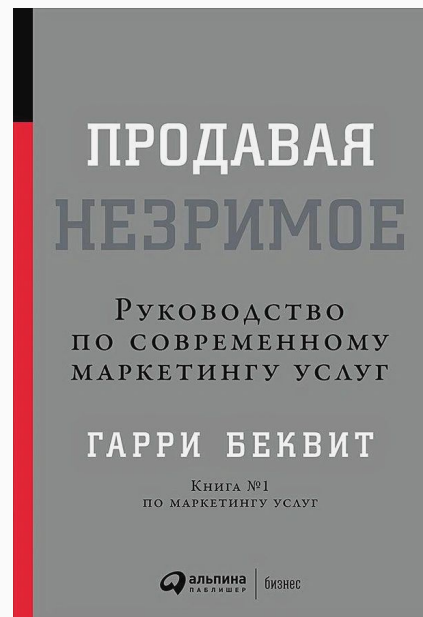
1. *Сделайте минимально только то, что нужно*
2. *Если кому-то нужна фича, поясните, что эта фича будет доступна через 3 месяца и пусть за нее заплатят (договор с отложенной поставкой)*
3. *Продаем фичи, пока они еще не ГОТОВЫ*

Спасибо!

vas@deskalerts.com

+79139121367

Tlg: @Vassal77



Странные вопросы к сейлзам

Вопрос: У меня уже есть продукт, почему вы не продаете его в крупные медицинские компании

Ответ сейлзов: Мы очень стараемся

Реальность: Вас не купят, так как у вас нет релевантных кейсов

Вопрос: Мы запустили новый продукт под нашим мощным брендом. Почему он не продается?

Ответ сейлзов: Надо подождать. Уже скоро.

Реальность: Вы размываете свое предложение. Могут пострадать продажи существующего.

Вопрос: Мы продавали наш продукт ИТшникам. Давайте будем продавать его CEO, но дороже.

Ответ сейлзов: Конечно!

Реальность: То, что покупают ИТишники никогда не купят CEO. Для CEO нужен новый продукт! Который любят называть Solution.