
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 звать Катерина Миронюк, народилась і виросла у столиці України Києві. Після здобуття вищої освіти з маркетингу працювала у кількох ІТ-компаніях як SEO¹- та менеджер проєктів. 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 переконаюсь 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.

будь-якого уявлення про монетизацію до великих мультимільйонних продуктивних 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 неймовірне 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*