

Яндекс

Просто добавь v2v: опыт Яндекс.Браузера

Дмитрий Путилов

27 мая '17
productcamp
@PCampSPb



Познакомимся?

Познакомимся?

| 2 года был разработчиком: MVC C++, PHP 5

Познакомимся?

- | 2 года был разработчиком: MVC C++, PHP 5
- | 4 года менеджером проектов: аутсорсинг на США, Европу

Познакомимся?

2 года был разработчиком: MVC C++, PHP 5

4 года менеджером проектов: аутсорсинг на США, Европу

6 лет менеджер продуктов:

› Выпустил 2ГИС: iOS, редизайн 2ГИС Android и Symbian

Познакомимся?

2 года был разработчиком: MVC C++, PHP 5

4 года менеджером проектов: аутсорсинг на США, Европу

6 лет менеджер продуктов:

› Выпустил 2ГИС: iOS, редизайн 2ГИС Android и Symbian

› Создал отдел, сделал web и mobile банки «Кукурузы» и Карты Билайн

Познакомимся?

2 года был разработчиком: MVC C++, PHP 5

4 года менеджером проектов: аутсорсинг на США, Европу

6 лет менеджер продуктов:

› Выпустил 2ГИС: iOS, редизайн 2ГИС Android и Symbian

› Создал отдел, сделал web и mobile банки «Кукурузы» и Карты Билайн

› Сейчас делаю Яндекс.Браузер для организаций

Что вам интересно узнать?

Что вам интересно узнать?

- › Кто из вас делает продукт только для b2c пользователей?

Что вам интересно узнать?

- › Кто из вас делает продукт только для b2c пользователей?
- › Можно ли этот продукт продавать и организациям?

Что вам интересно узнать?

- › Кто из вас делает продукт только для b2c пользователей?
- › Можно ли этот продукт продавать и организациям?
- › Утверждаю, что можно!

Что вам интересно узнать?

- › Кто из вас делает продукт только для b2c пользователей?
- › Можно ли этот продукт продавать и организациям?
- › Утверждаю, что можно!

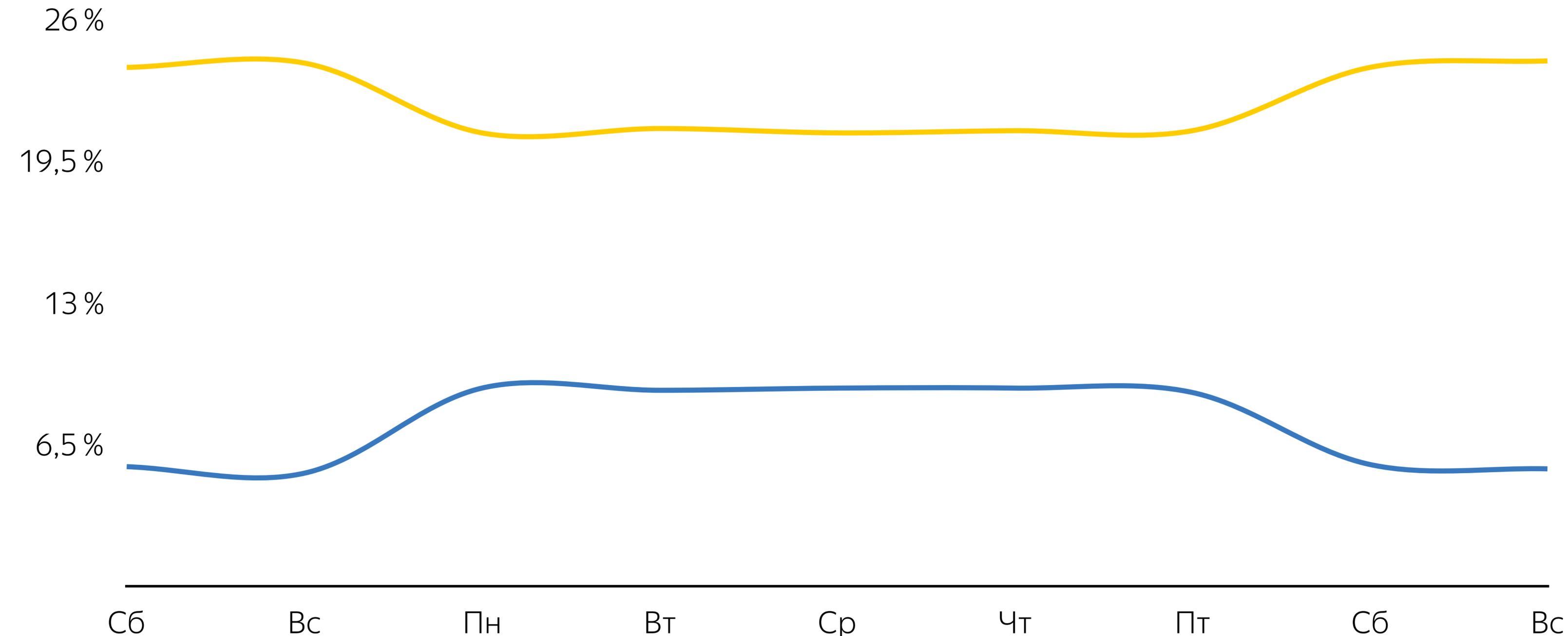
| Тогда зачем отказываться от денег?

Пример: Яндекс.Браузер

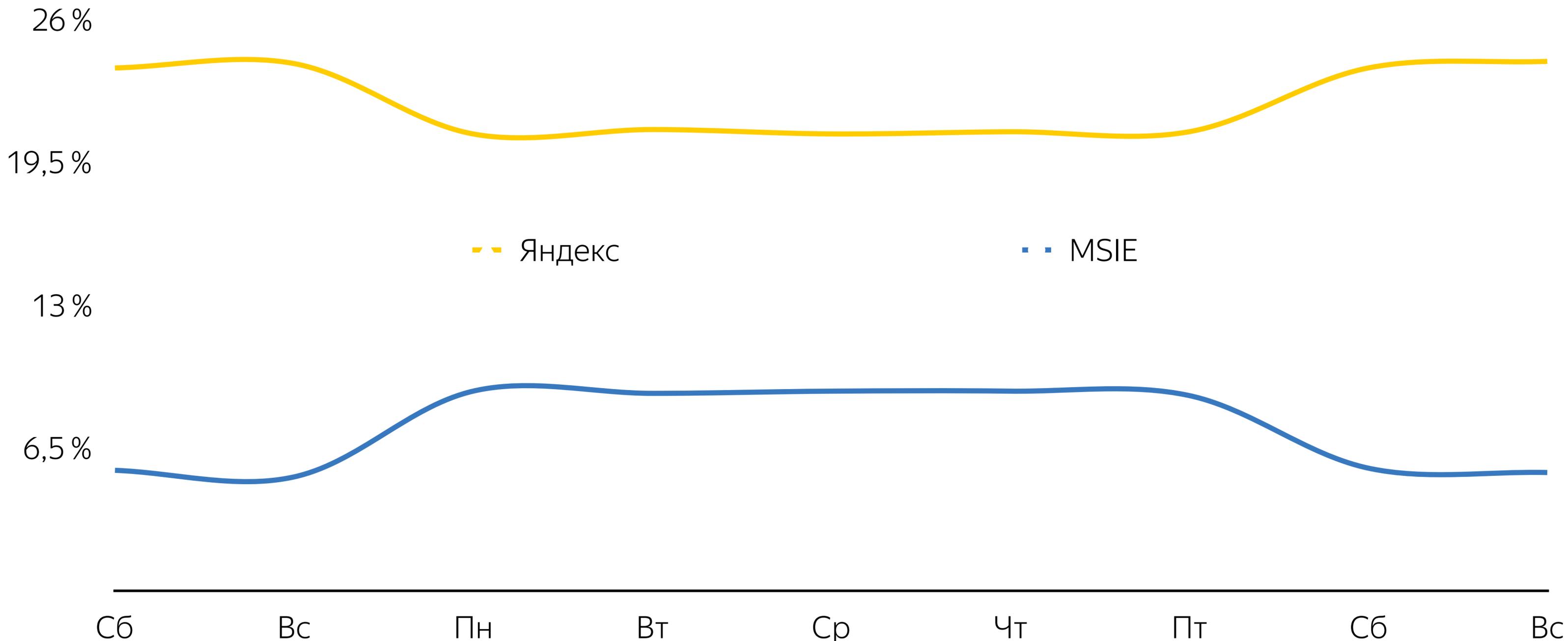
- › 12M DAU / 30M MAU (весь мир)
- › 21% рынка (РФ)
- › Windows, Linux, Mac OS, Android, iOS, Android Pad, iPad
- › Монетизация за счет роста поисковой доли Яндекса

| Полностью бесплатный для пользователей

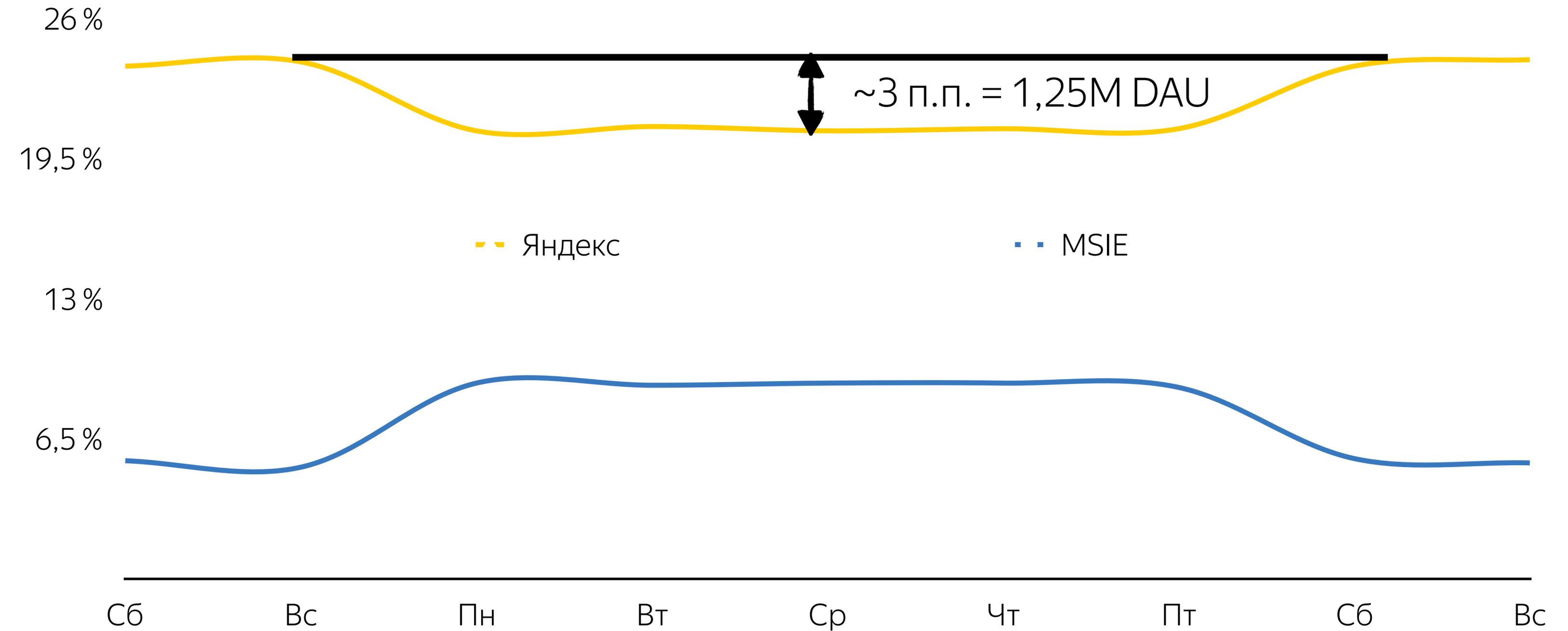
Доля по дням недели: что это за браузеры?



Браузер «для развлечений»



Потенциал роста





Надо выходить на b2b
рынок

Потенциал рынка

- › Работающее население РФ — 71,3М (Росстат, 2016 год)
- › Белые воротнички — 30М (40–45% в различных источниках)



Как продать бизнесу
бесплатный браузер?

Микро



Маленькие



Середнячки



Крупняк



Как выбирают браузер?

Микро < 10

- › Сами: как себе домой

Маленькие > 10

- › Один за всех: администратор/владелец

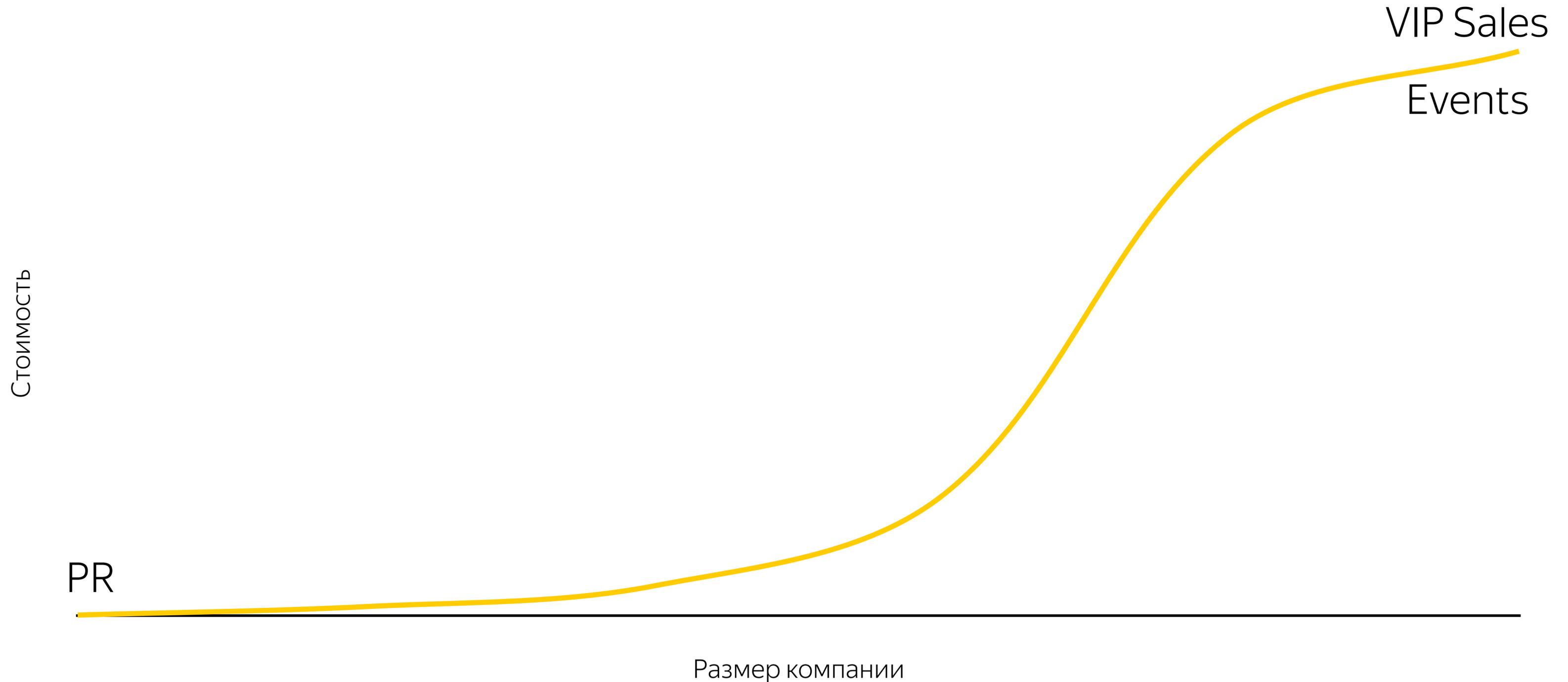
Среднячки > 250

- › Комитеты: корп. стандарты ПО, ИБ, Эксплуатация...

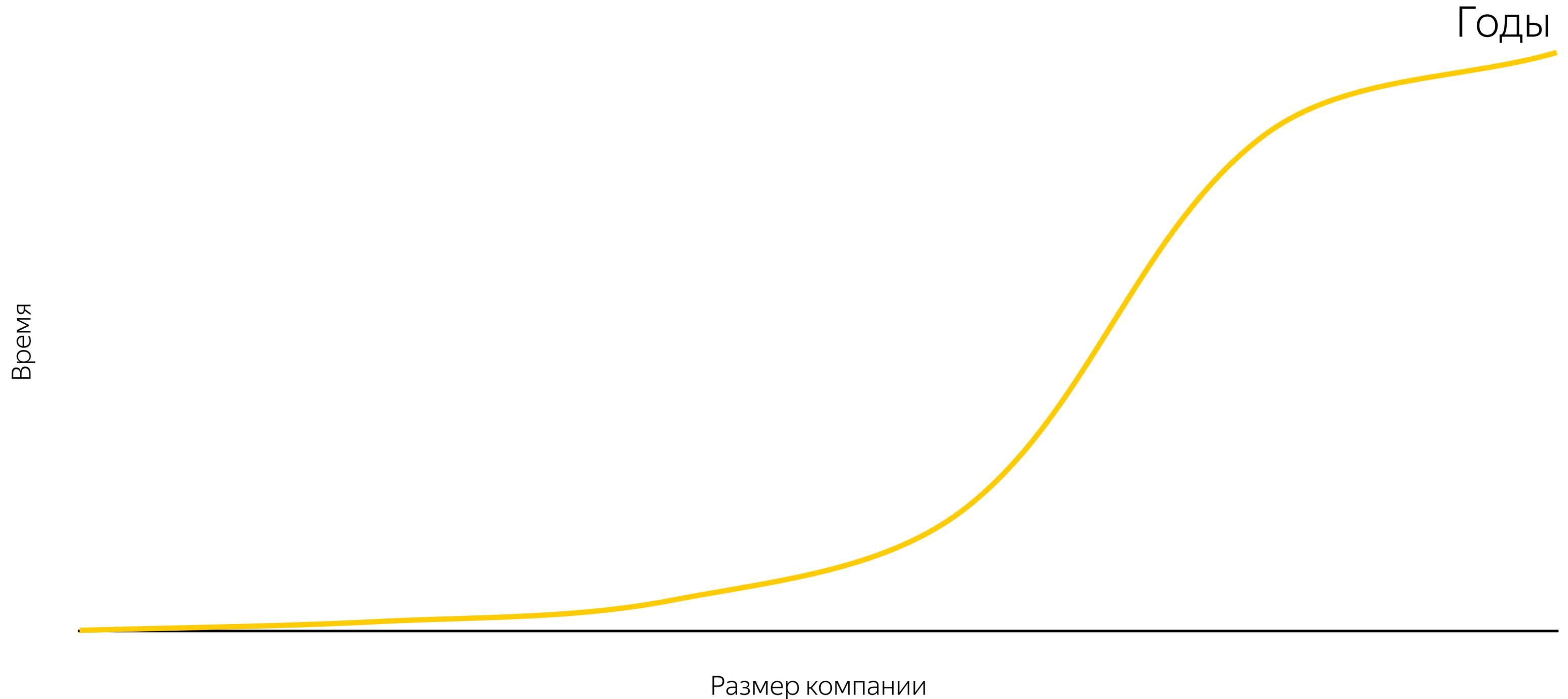
Крупняк > 10 000

- › На наивысшем уровне ;)

Размер компании / стоимость привлечения



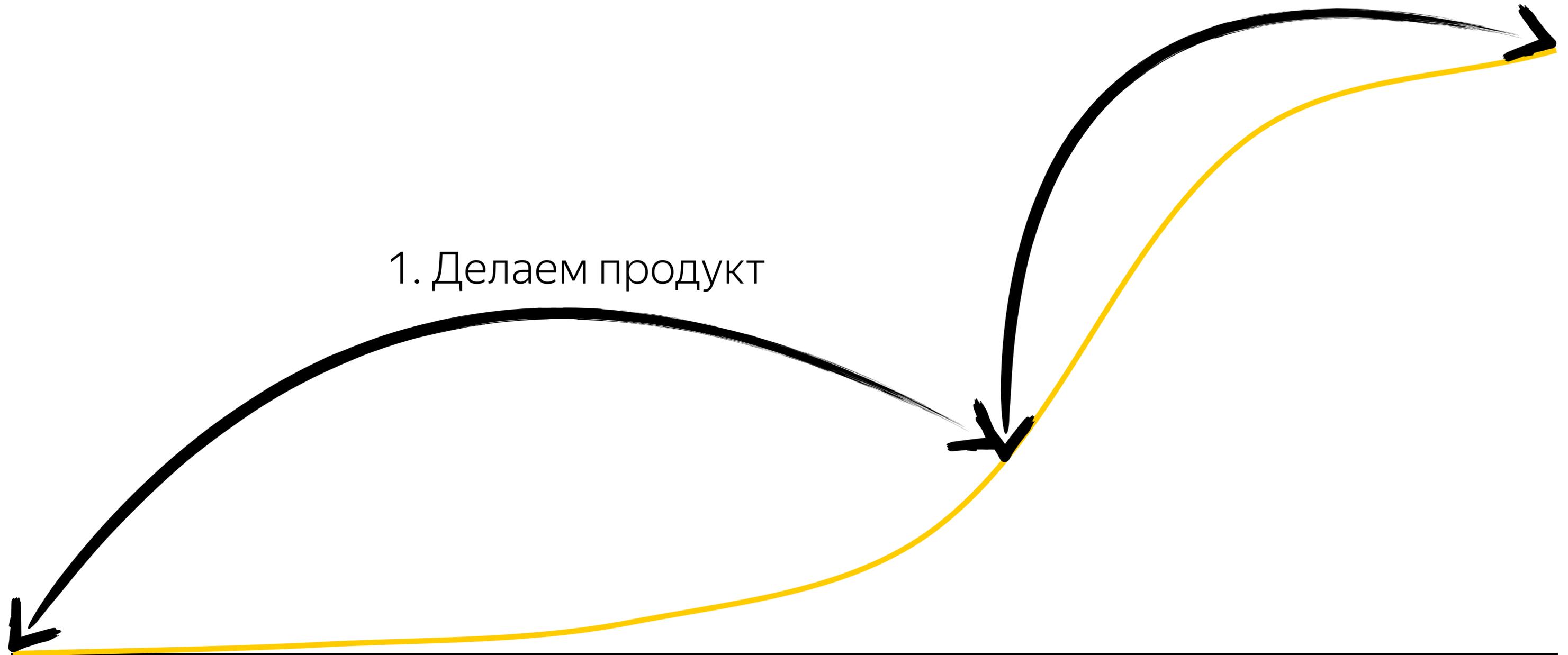
Размер компании / время внедрения



Решение

2. Находим партнеров

1. Делаем продукт



Размер компании



1. Партнерства

Проводим CusDev с ИТ интеграторами

- › Как продавать бесплатный продукт?
- › Где тут деньги?
- › Чем мы можем помочь друг-другу?
- › Какая бизнес модель

Какой у вас KPI и как вам помочь?

Плюсы для системного интегратора:

- › Заработок на интеграции, а не продаже софта
- › Обеспечиваем совместимость с продуктами интегратора
- › Интегратор собирает все решения в едином окне
- › Адаптация внешнего вида под бренд компании-заказчика
- › Российский софт
- › Статус официального поставщика и PR-поддержка

Партнерства



 **ЕДИНАЯ СРЕДА ЯНДЕКС**

Партнерства: продолжаем договариваться

- › Системные интеграторы
- › Производители b2b ПО
- › Дистрибутивы ОС

| Готовы к вашим предложениям

| 2. Продукт для админов

Объем рынка

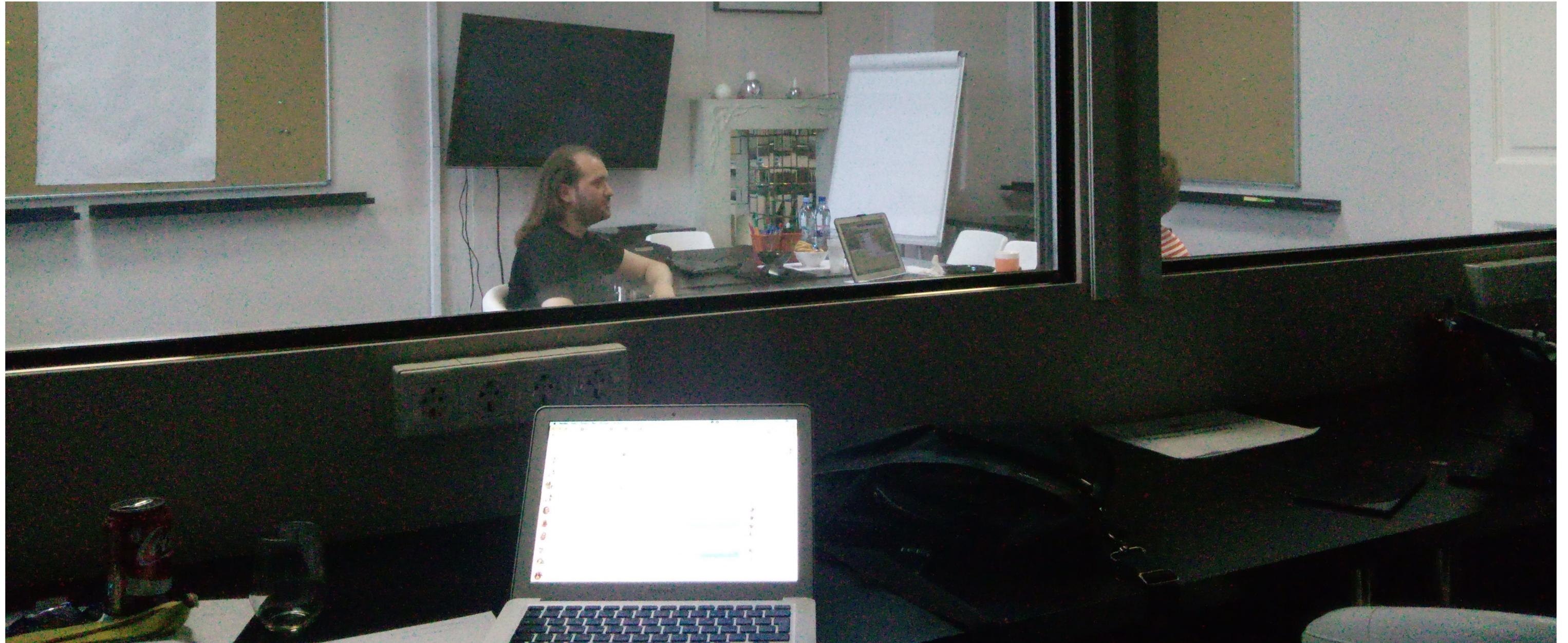
- › Малые предприятия — 266 тыс., 7,4М сотрудников
- › Средние — 20 тыс., 2М сотрудников (rmsp.nalog.ru)

Миллионы потенциальных пользователей

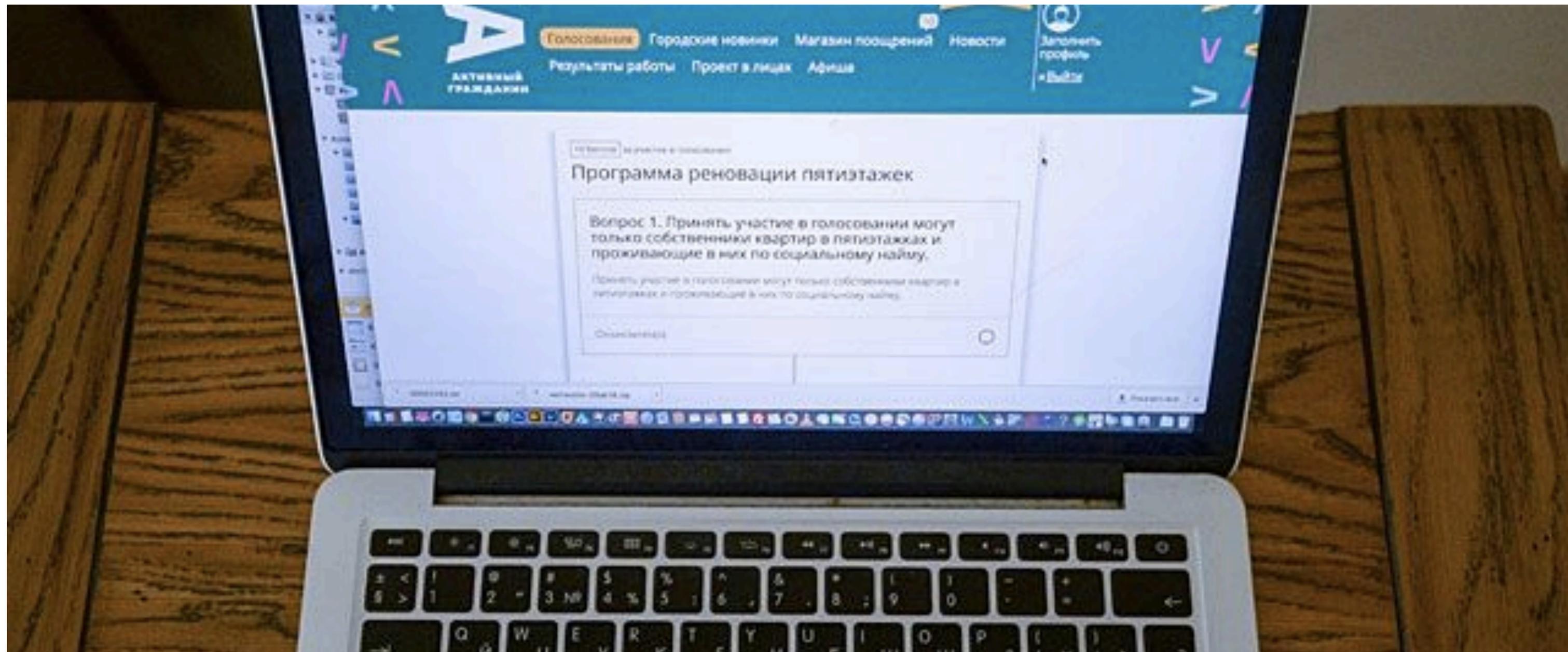
Исследование рынка

- › Чем пользуются и почему?
- › Как относятся к нам/конкурентам?
- › По каким критериям выбирают?
- › Кто принимает решение?
- › Что помогает/мешает выбрать?

Глубинные интервью: 3 города, 14 админов



Онлайн опрос: 510 админов по РФ



Создаем канал обратной связи

 Яндекс Браузер

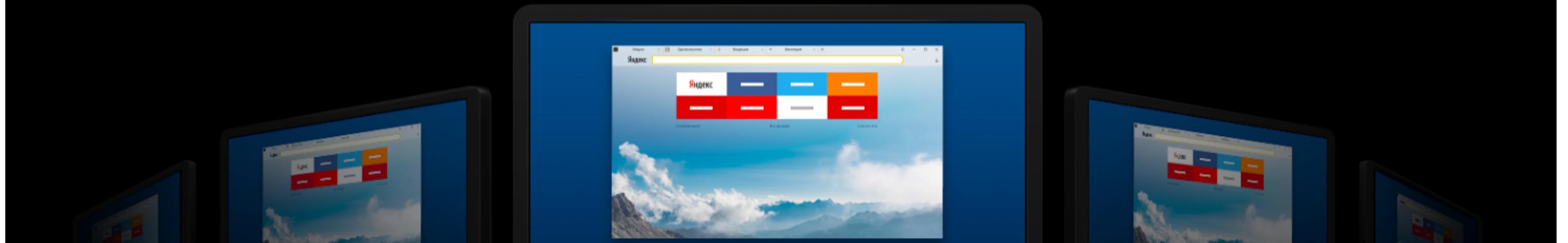
Яндекс.Браузер для организаций

Легко установить на все компьютеры в вашей организации и управлять настройками

Скачать

Для Windows XP Service Pack 3 и более поздних версий

Устанавливая программу, вы принимаете условия Лицензионного соглашения



Лицо принимающее решение: Админ

Явные мотивы поведения

- › Минимизация возможных проблем в будущем
- › Желание все контролировать
- › Делать что-то сейчас, для того, чтобы меньше делать потом

Скрытые мотивы

- › Укрепление собственной значимости, статуса «гуру»
- › иногда переходящее в «синдром вахтера»

Делаем продукт для админа

Сокращаем потери времени

- › Настройка один раз для установки на все компьютеры
- › Можно сразу добавить адблокеры и другие расширения
- › Удаленное управление (групповые политики)

Укрепляем имидж и даем «суперсилу»

- › Настройка внешнего вида «под организацию»
- › Настройки, сделанные админом, не меняются



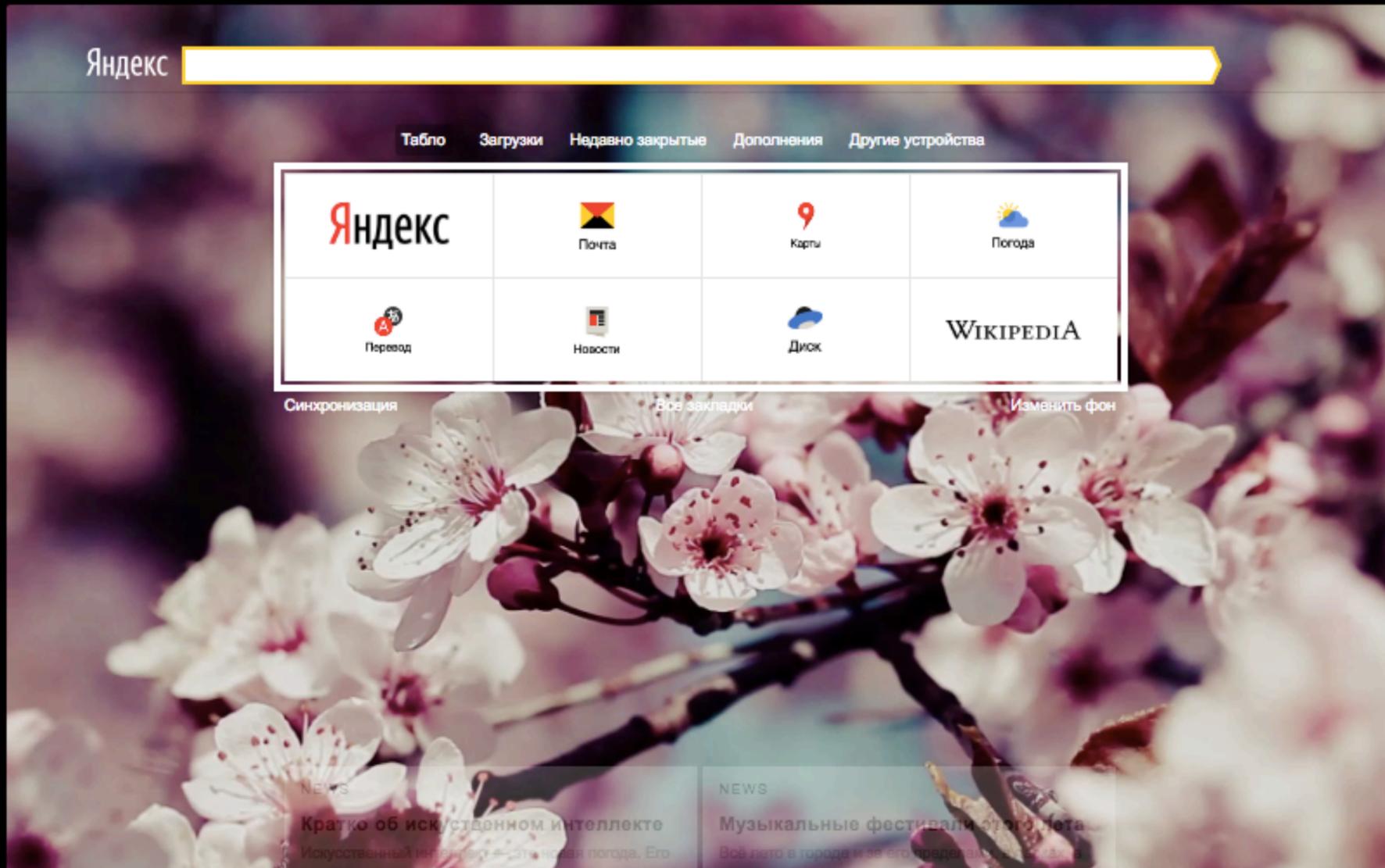
Только для productcamp

27 мая '17
productcamp
@PCampSPb





Веб-конфигуратор


[Скачать браузер](#)
[Сбросить настройки](#)

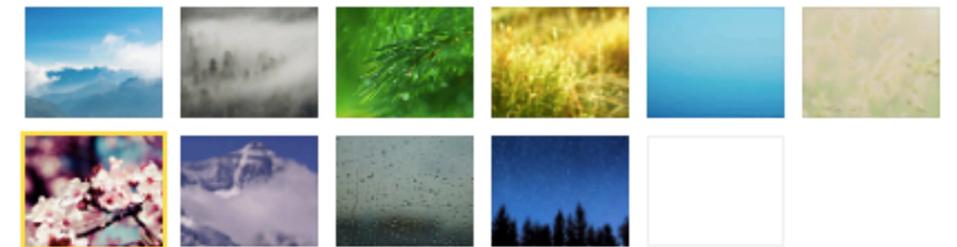
Скачивая программу вы принимаете [условия использования сервиса «Веб-конфигуратор Браузера Yandex»](#).

Сайты в Табло

Добавьте сайты, полезные сотрудникам компании. Например, сайт компании или внутренний портал.

[Добавить](#)

Фон в браузере


[Загрузить свой фон](#)

Дзен, персональные новости

Лента публикаций, автоматически составленная на основе интересов сотрудника, использующего браузер.

[Откл.](#)

Дополнения в браузере

С помощью расширений можно добавить в браузер дополнительные возможности, которые помогут сотрудникам в работе, например такие как блокировка нежелательной рекламы, удобное создание скриншотов и многие другие. Выберите из отобранных нами расширений или

Что дальше?

- › Выпускаем MVP Веб-конфигуратора
- › Собираем обратную связь
- › Сверяемся с KPI
- › Развиваем или хороним

Если не получится, пробуем другие подходы

Результаты



СБЕРБАНК



ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКВЫ



**ТрансКапитал
Банк**

Мои находки:

Мои находки:

- › Дальше от b2c -> больше разрыв «пользователь — ЛПР»

Мои находки:

- › Дальше от b2c -> больше разрыв «пользователь — ЛПР»
- › В b2b меньше эмоций, но это не «логика и точный расчет»

Мои находки:

- › Дальше от b2c -> больше разрыв «пользователь — ЛПР»
- › В b2b меньше эмоций, но это не «логика и точный расчет»
- › Будь «белой вороной»

Мои находки:

- › Дальше от b2c -> больше разрыв «пользователь — ЛПР»
- › В b2b меньше эмоций, но это не «логика и точный расчет»
- › Будь «белой вороной»
- › Спрашивай, а не предлагай

Мои находки:

- › Дальше от b2c -> больше разрыв «пользователь — ЛПР»
- › В b2b меньше эмоций, но это не «логика и точный расчет»
- › Будь «белой вороной»
- › Спрашивай, а не предлагай
- › Найди, как продукт поможет бизнесу/отделу/сотруднику

Мои находки:

- › Дальше от b2c -> больше разрыв «пользователь — ЛПР»
- › В b2b меньше эмоций, но это не «логика и точный расчет»
- › Будь «белой вороной»
- › Спрашивай, а не предлагай
- › Найди, как продукт поможет бизнесу/отделу/сотруднику

Продукт надо перепаковать для другой аудитории

Мои находки:

- › Дальше от b2c -> больше разрыв «пользователь — ЛПР»
- › В b2b меньше эмоций, но это не «логика и точный расчет»
- › Будь «белой вороной»
- › Спрашивай, а не предлагай
- › Найди, как продукт поможет бизнесу/отделу/сотруднику

Продукт надо перепаковать для другой аудитории

b2c и b2b не отличаются: найди пользователя и пойми его



И да! Мы нанимаем

Просто добавь b2b: опыт Яндекс.Браузера

Дмитрий Путилов

Руководитель продукта
Яндекс.Браузер для организаций

 om1n@yandex-team.ru

 +7 985 397-64-00

 dputilov