



#SECONRU



МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
РАЗРАБОТЧИКОВ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Продажа российского IT-продукта на глобальном рынке

Константин Каплинский

директор компании «ГлавСофт», г. Томск

21-22 АПРЕЛЯ | ПЕНЗА





О себе

Константин Каплинский,
директор компании ГлавСофт, г. Томск

- 1997: Закончил Томский политехнический университет
- Работал программистом, сисадмином, преподавателем, фрилансером
- 2001: Основал TightVNC (Open Source)
- 2006: Основал компанию ГлавСофт

О компании

- специализация: «удаленный рабочий стол»
- продукт, вокруг которого всё построено: TightVNC
- работа на глобальном рынке
- среди покупателей — крупнейшие IT-компании мира
- код работает на миллионах устройств по всему миру
- нет продаж в России (к сожалению)
- 6 сотрудников, включая директора

О продукте TightVNC

- Удаленный рабочий стол
- Open Source, бесплатен, лицензия GNU GPL
- Миллионы пользователей по всему миру
- 2003 год: программа удаленного управления №1
- 2017 год: 5000 скачиваний ежедневно
- Веб-сайт: www.tightvnc.com

Наш путь

- Собственный продукт, которым мы не владеем полностью (GNU GPL)
- Заказная разработка (отдаем права заказчику)
- Полу-заказная разработка (не отдаем исключительные права)
- Собственные продукты (строго контролируем включение стороннего кода)
- Только заказы, согласующиеся с нашими собственными целями
- Продажа лицензий и иногда доработка под нужды клиентов

Бизнес-модель и маркетинг

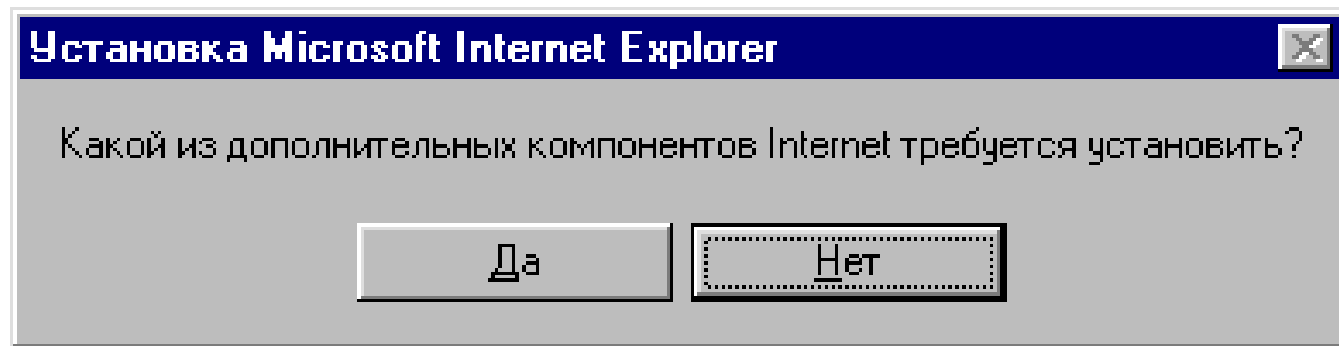
Работаем только на входящих запросах.

Популярность TightVNC →

- ✓ посетители на сайте;
- ✓ бизнес-запросы от коммерческих пользователей TightVNC;
- ✓ восприятие нас как экспертов в данной области.

Посетители на сайте ≠ потенциальные клиенты.

Достигим ли «мировой уровень»?



Если мы говорим о программном обеспечении — **ДА, достигим!**

О качестве программных продуктов

С одной стороны, качественно = дорого.

С другой стороны, качество \neq вложенные деньги.

Сделать качественный продукт реально!

... особенно при достаточном внимании к деталям,

... возможно не сразу.

Для кого делать продукт?

- Один заказчик?
- Город?
- Вся Россия?
- Весь мир?

Если мы говорим о программном обеспечении, почему бы не весь мир?

Офис за рубежом?

- Для маленькой компании — накладно.
- Появляются дополнительные сложности и риски.
- Офис должен полноценно работать, фиктивный офис не нужен.
- В зарубежном офисе должны работать «свои люди».

У нас офисов за рубежом нет.

Дилерская сеть?

- Возможно, посредники будут продавать хуже вас.
- Отношения с посредниками выстраиваются годами.
- В некоторых регионах мира местные представители очень важны (Азия!)
- Иногда покупатель навязывает определенного посредника.
- Надо пробовать!

Сначала пробуем продавать сами.

Продажи напрямую из России?

Сложность №1. Валютный контроль:

- Дополнительная бюрократия при получении денег
- Сложности с оплатой услуг за рубежом

Насколько это на самом деле страшно?

Что изменится в будущем?

Продажи напрямую из России?

Сложность №2. Обработка множества мелких платежей:

- Поддержка разных способов оплаты (карты, PayPal, чеки и т.д.)
- Не забываем о налогах (НДС!)

Платежные посредники (регистраторы) успешно решают эту проблему.

- Digital River, Avangate, PayPro Global, и т.д.

Продажи напрямую из России?

Сложность №3: Имидж России в западном мире.

Боятся ли связываться с русскими?

- Зависит от товара / услуги
- Зависит от целевой аудитории
- Главный вопрос: как это проверить?
- В нашей компании: мы не знаем ответа на этот вопрос.

Юридическое сопровождение бизнеса

- Работать с юристами дорого. Особенно, с американскими.
- На начальном этапе не стоит много тратить на юристов.
- Иногда приходится мириться с нарушением наших прав.

Различия в ментальности клиентов

- Европа и США
- Азия (Китай, Корея)
- Япония
- Индия

Сложности с разработкой?

- Английский язык
- Часовые пояса

У продуктовых компаний сложности минимальны.

Главная сложность — техподдержка.

Как выходить на глобальный рынок?

- Зависит от продукта / услуги
- IT-продукты часто не имеют географических ограничений
- Open Source может помочь, но используйте осторожно

Константин Каплинский
директор компании «ГлавСофт», г. Томск

const@glavsoft.com

