



# Облачный пользователь: какой он?

О спросе, его изменении, а также о том, на чем нужно фокусировать усилия



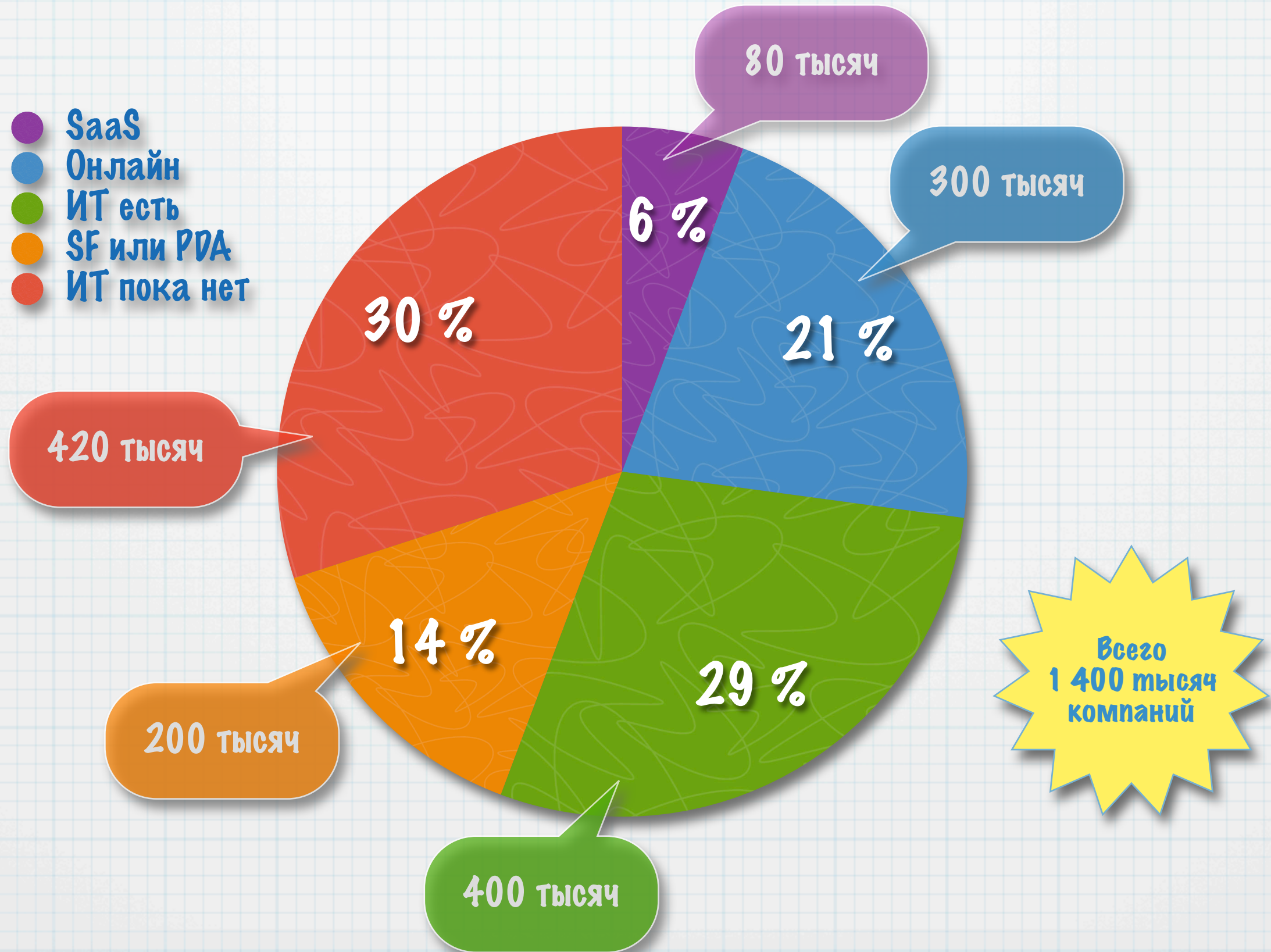
# SaaS/B2B: клиенты КАКИЕ?

## Категории потенциальных клиентов

1. «SaaS» - компании-пользователи SaaS-продуктов
2. «Онлайн» - компании, продающие свои товары/услуги посредством интернет (понимают ценность интернет на практике)
3. «ИТ есть» - компании, имеющие средства автоматизации, но не использующие интернет для своей коммерческой или иной деятельности
4. «SF или PDA» - компании, не использующие средств автоматизации, однако руководители или влиятельные сотрудники которых используют гаджеты для доступа в интернет в личных целях
5. «ИТ еще нет» - компании не используют автоматизацию, а также их руководители или влиятельные сотрудники не имеют гаджетов или не используют их для доступа в интернет в личных целях

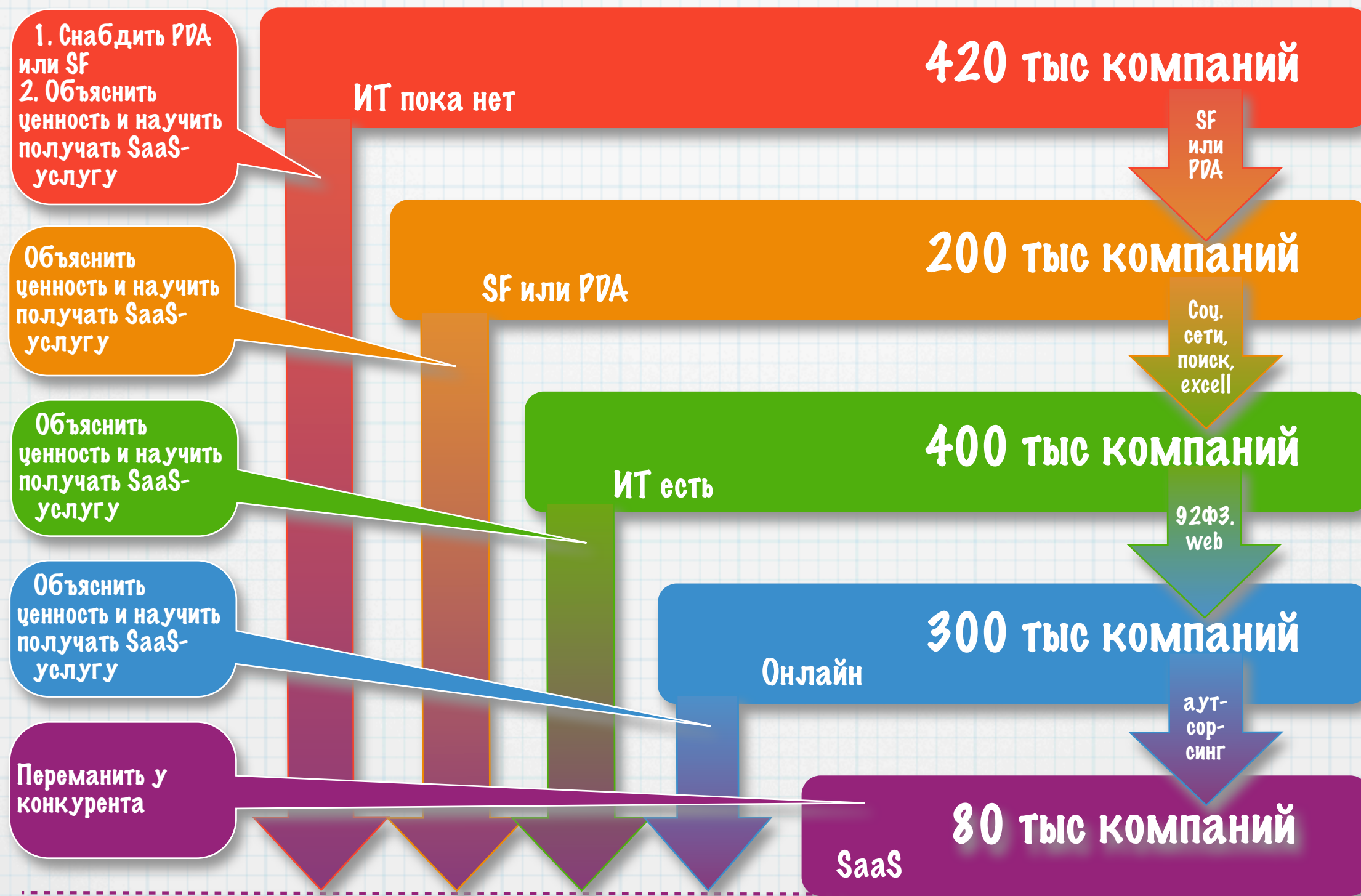
# SaaS/B2B: клиенты ГДЕ?

- SaaS
- Онлайн
- ИТ есть
- SF или PDA
- ИТ пока нет





# SaaS/B2B: клиенты КАК?



Стимуляция спроса

Эволюция спроса



# SaaS/B2B: мешает ЧТО?



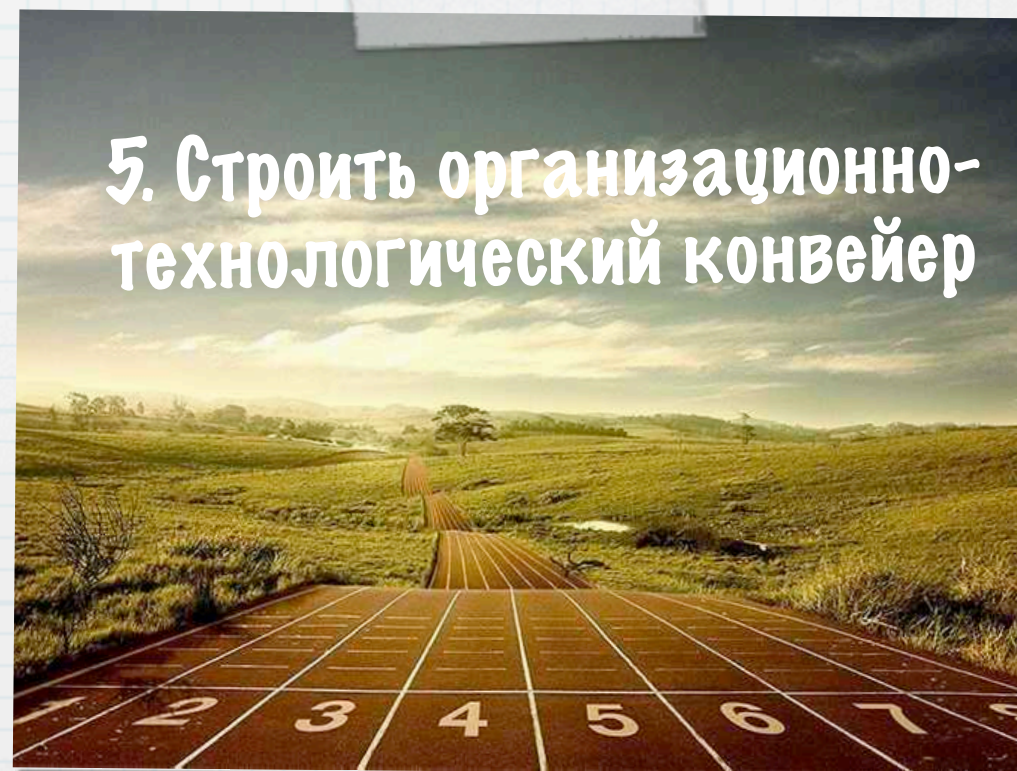


# SaaS/B2B: делать ЧТО?



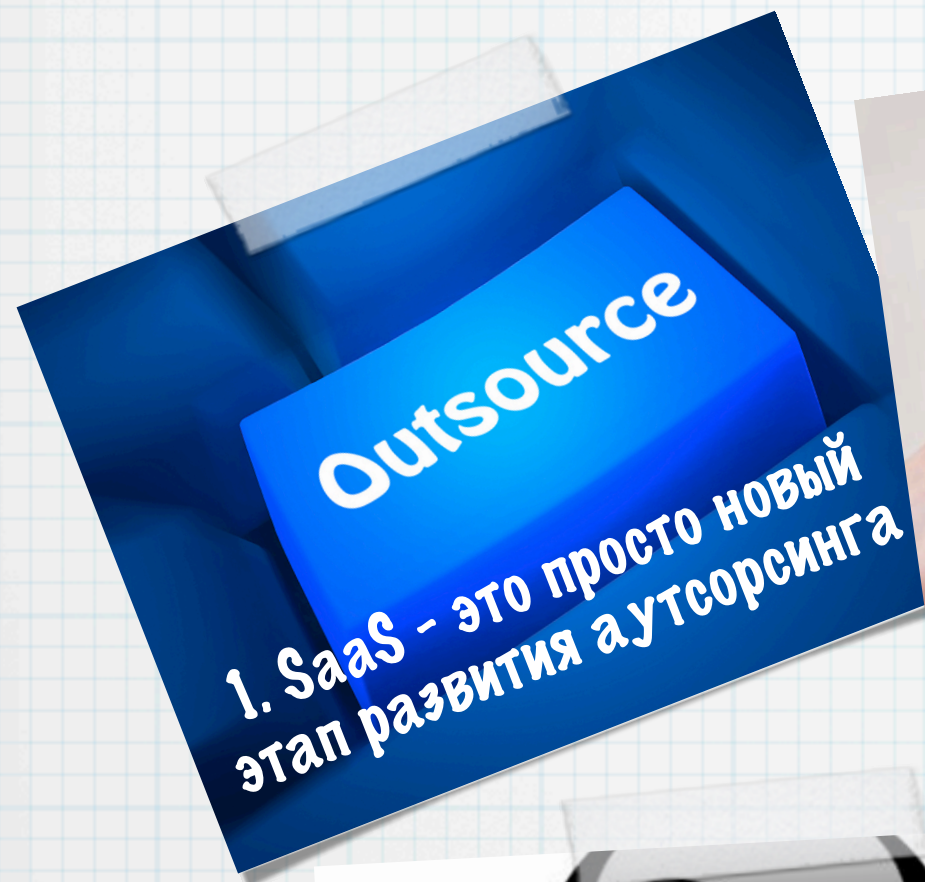


# SaaS/B2B: делать КАК?





# SaaS/B2B: подведём итоги?





# SaaS/B2B: и это всё?



**Александр Прозоров**

**Директор по работе с партнерами**

[a.prozorov@megaplan.ru](mailto:a.prozorov@megaplan.ru), 8 (916) 9989619

**Мегалан**

**За 5 лет работы 140 тыс.**

**сотрудников выполнили 3,5 млн.**

**задач по 170 тыс. проектов.**

**И это всё на чистом СПО!**

<http://www.megaplan.ru>

**Далее - в режиме диалога!**