

Основные перспективы российского SAAS в интеграциях

На российском рынке SAAS-решений для бизнеса присутствуют крупные игроки практически в любой области: Моё Дело и Эльба в бухгалтерии, Мои Склад в области складской логистики, но на рынке конструкторов интернет-витрин ярко-выраженный лидер отсутствует. Зададимся вопросом: почему?

Есть нишевые игроки, есть побочные проекты веб-студий Базиум или хостинг-провайдеров Nethouse, наиболее известный игрок рынка — Insales — постепенно уходит от модели SAAS к модели студии с максимальной степенью кастомизации и клиентских сервисов. Возможно, на рынок SAAS выйдет 1С-Битрикс, но сколько лет уже это обещают, а ситуация не меняется.

Возможно, вопрос лидерства в сегменте конструкторов интернет-витрин непосредственно связан с вопросом, есть ли в данном сегменте бизнес. Игроки уверенно говорят, что есть, но от цифр уклоняются.

«Раз мы этим занимаемся, значит, в этом бизнес есть» — Денис Имшенецкий, основатель Nethouse год назад говорил в интервью Максим Спиридонову, Рунетология.

Анар Бабаев, основатель сервиса SETUP, в феврале 2014г. приводил свою оценку доходности подобных проектов сегмента и результаты весьма скромные.

Почему на рынке конструкторов возникает подобная ситуация?

В беседе с одним из трекеров-менторов Фонда Развития Интернет-Инициатив (ФРИИ) мы получили информацию о том, что конструкторы интернет-витрин (сайтов или интернет-магазинов в данном случае не важно), в будущем обречены на провал в силу следующих причин:

1. высокая стоимость привлечения одного платящего пользователя
2. высокая стоимость удержания пользователя
3. маленький «срок жизни» платящего пользователя на проекте, вызванной интернет-неподготовленностью многих пользователей и, как утверждается, российской ленью

Единственный логичный и понятный способ стать лидирующим проектом и заработать в данной ситуации — внедрение в интернет-конструкторы дополнительных сервисов-интеграций с сопряженными и близкими по духу SAAS-проектами. Таким образом, конструктор интернет-витрин будет лишь отправной точкой, ее продолжением будут платформы рекламы, платежей, бухгалтерии, кредитов и подобные «бизнесовые» инструменты — утверждает эксперт.

Мы задумались над данным вопросом и изучили рынок. Об интеграциях говорят, но не так много. Делают — еще меньше. Проекты сетуют, что на это нужны деньги и мало какой инвестор готов предоставить средства под долгие и полномасштабные интеграции, что инвесторы ставят KPI в текущих достижениях проекта и не готовы вкладываться в, по сути, агрегацию существующих инструментов на рынке под эгидой одной платформы. Инвесторы же отмалчиваются или направляют к CEO проектов за комментариями по данному вопросу.

Однако нам удалось найти молодой проект, как раз специализирующийся на интеграциях инструментов для электронной торговли под эгидой конструктора интернет-магазинов.

Интервью с ключевым инвестором проекта Epicsell (epicsell.ru), серийным предпринимателем, **Максимом Владимировичем Иноземцевым** где он отвечает на ряд вопросов о том, почему он уже около двух лет вкладывает деньги в сервис, заточенный под интеграции и какие перспективы видит:

Справка:

EpicSell (epicSell.ru) — комплексная платформа для интернет-коммерции, сфокусированная на интеграциях с инструментами, так или иначе связанными с онлайн-торговлей. Платформа EpicSell запустила первую версию 13 июня 2013г. На рынке стала известна после яркой презентации на крупнейшей внутриотраслевой интернет-конференции РИФ 2014

Корр.: Максим, скажите, а почему именно EpicSell? Уверены, что у вас были другие возможные варианты инвестирования.

Максим Иноземцев: Разумеется, были. Однако, вопрос не только в перспективах быстрого получения прибыли, но и в практическом потенциале бизнеса. Создавая с нуля бизнес, основой которого являются интеграции, мы отчетливо осознавали, что это не задача создать очередную CMS-систему на облачной платформе, а задача сделать инструмент для бизнеса. Мы сознательно сфокусировались на интернет-магазинах и интернет-торговле: это аудитория людей, заточенных под бизнес и выручку. В данном случае интеграции делятся на рекламные, логистические и платежные. Вторым эшелонем идут бухгалтерские и складские интеграции. Третьим — CRM-системы и узкоспециализированные сервисы для управления рекламой, трафиком, подсчета конверсий.

Корр.: И вы все это сделали?

Максим Иноземцев: У нас работает весьма сильная команда. Бета-версия EpicSell запущена ровно год назад, разработки суммарно идут чуть меньше двух лет. На данный момент у нас есть почти все рекламные интеграции (не хватает только Google Adwords), в активной работе логистические и платежные.

Корр.: А конструктор?

Максим Иноземцев: Само собой, он был первым этапом и пока мы его не закончили, мы не могли приступить к интеграциям.

Корр.: Есть понимание, когда интеграции будут закончены? Ведь вам, как инвестору интересен возврат денежных средств.

Максим Иноземцев: Разумеется, интересен и вы все люди взрослые, не шутки шутим. Но интеграции — это огромная перспектива, артерия будущего, если хотите. Но и работа не малая. Требовать быстрых денег сейчас — резать бизнес на корню. Ключевые интеграции в EpicSell будут закончены к осени. Еще месяцев восемь уйдет на второстепенные и узкоспециализированные интеграции, раскрутку партнерской программы, которая позволит новым сервисам самостоятельно интегрироваться с EpicSell, без участия с нашей стороны. У меня есть четкая уверенность, если все будет развиваться теми же темпами, как сейчас, EpicSell через год будет на несколько верст впереди всех текущих игроков рынка.

Корр.: Максим, вы меня пугаете. Неужели?

Максим Иноземцев: Ничего пугающего (улыбается). На данный момент, из игроков рынка какими-либо интеграциями может похвастаться разве что InSales. Больше всего они делают акцент на интеграциях с Яндекс.Директом и агрегатором логистики Мультишип. И что мы видим? Интеграция заявлена как готовая, но по факту это в лучшем случае 20% от возможного функционала, а то и все 10%. Не хочу рекламировать EpicSell, но можно попробовать воспользоваться аналогичными опциями у нас и у InSales. Что такое полноценная интеграция на 100%, будет понятно достаточно быстро.

Корр.: Расскажите, а как вы к этому пришли. Как вы поняли, что это должен быть именно конструктор с интеграциями? Насколько я знаю, у проекта немного необычная история: не команда нашла инвестора, а инвестор вместе с командой сделали продукт.

Максим Иноземцев: Совершенно верно. Несколько лет назад у меня был побочный бизнес: интернет-магазин техники Apple. Тогда страна уже болела Apple, но официально технику мало кто возил, пользователи опасались подделок и т.п. Мы с помощником попробовали, сделали — получилось. Чтобы вы понимали, для меня этот магазин был своеобразным венчуром и никогда не подразумевался как основной источник дохода. Но до него я был 100% «оффлайновым» игроком. А тут решил, как говорится, «поиграть в интернет» и посмотреть, получится ли у меня. У меня получилось. Но одновременно я увидел с какими трудностями сталкиваются молодые магазины, чего именно им не хватает, какие бизнес-процессы занимают больше всего времени и что было бы неплохо упростить. То, что интернет-витрина как таковая это еще не бизнес

(распространенная ошибка новичков), — стало понятно очень скоро. Одновременно образовалась команда, лидер которой, Ольга Парфенова, давно занималась упрощением входа в интернет-торговлю, но до Ericsell'a, ее действия сводились к рекламно-маркетинговой-составляющей. Мы добавили платежи, логистическо-складской фулфиллмент и так получился Ericsell.

Максим Иноземцев — яркий пример визионера. За интеграциями будущее. Риск бесспорен, но и перспективы колоссальны. Если проект сделает все заявленное в обещанные сроки, то никакие WIX и Insales уже не догонят его в степени локализации интеграций и технологической заточенности проекта. И размер бюджетов на рекламу не будет иметь никакого значения. Ведь мы все знаем, кто бы что ни говорил, но на первом месте продукт.

Источник: [Эксперт](#)

Автор: Служба поддержки журналистов © Babr24.com ЭКОНОМИКА, МИР  3821 27.06.2014, 22:29  585
URL: <https://babr24.com/?ADE=126933> Bytes: 9612 / 9077 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)