

Запуск нового бизнеса и нового продукта в корпоративной безопасности

Рустэм Хайретдинов



- 1999 – 2001 ГОРОД-ИНФО, производитель платформы для web-интеграции
- 2001 – 2002 Лаборатория Касперского
- 2003 - 2004 Netwell, эксклюзивный дистрибутор Netscreen
- 2004 – н.в. InfoWatch
- 2010 – н.в. Appercut Security
- 2008 – н.в. Side projects (Appforce, ATC-1)
- 2010 – н.в. Консультант/ментор (TimePad, BlueGem Security, ...)



«Идеальный продукт»



- Новая ниша
- Несколько сильных и дорогих конкурентов
- Возможность прислониться к сильному бренду или регулятору
- Пассивен
- В серверной или облачной архитектуре



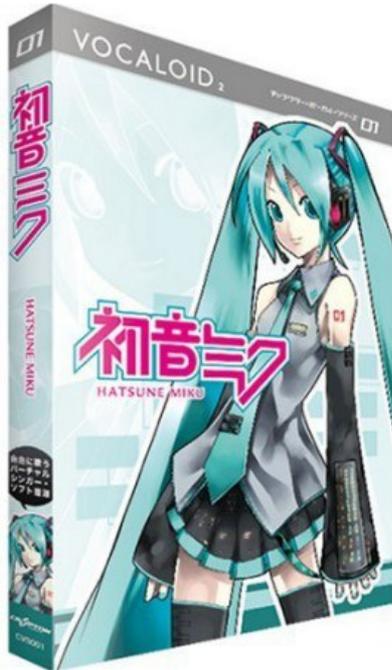
УПРОЩАЮЩИЕ ИННОВАЦИИ



- НЕ РЕШАЙТЕ ПРОБЛЕМУ ЛУЧШИМ СПОСОБОМ, РЕШИТЕ ПРОСТЫМ, ДЕШЕВЫМ ИЛИ СЕРТИФИЦИРОВАННЫМ
- ЗВОНОЧЕК: «Х – ОТЛИЧНЫЙ ПРОДУКТ, НО СТОИТ, КАК БОИНГ И НАМ НУЖНО ЛИШЬ ПОЛОВИНА ИЗ ЕГО ФУНКЦИЙ»
- ДАЙТЕ ЗАКАЗЧИКУ 80% ФУНКЦИЙ КОНКУРЕНТА ЗА 20% ЦЕНЫ
- «ЭТО НАША РОДИНА, СЫНОК» (с) – МОЖНО СТАТЬ ПЕРВЫМ СЕРТИФИЦИРОВАННЫМ ПРОДУКТОМ В СВОЕЙ НИШЕ



УСЛУГИ ИЛИ ПРОДУКТ?



Я за продукт, потому что...

- САРЕХ > ОРЕХ
- ТИРАЖ – ЭТО МЕЧТА...
- У КОМПАНИИ КОПИТСЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ
- КАПИТАЛИЗАЦИЯ СЧИТАЕТСЯ КАК МУЛЬТИПЛИКАТОР К ОБОРОТУ, А НЕ К EBITDA



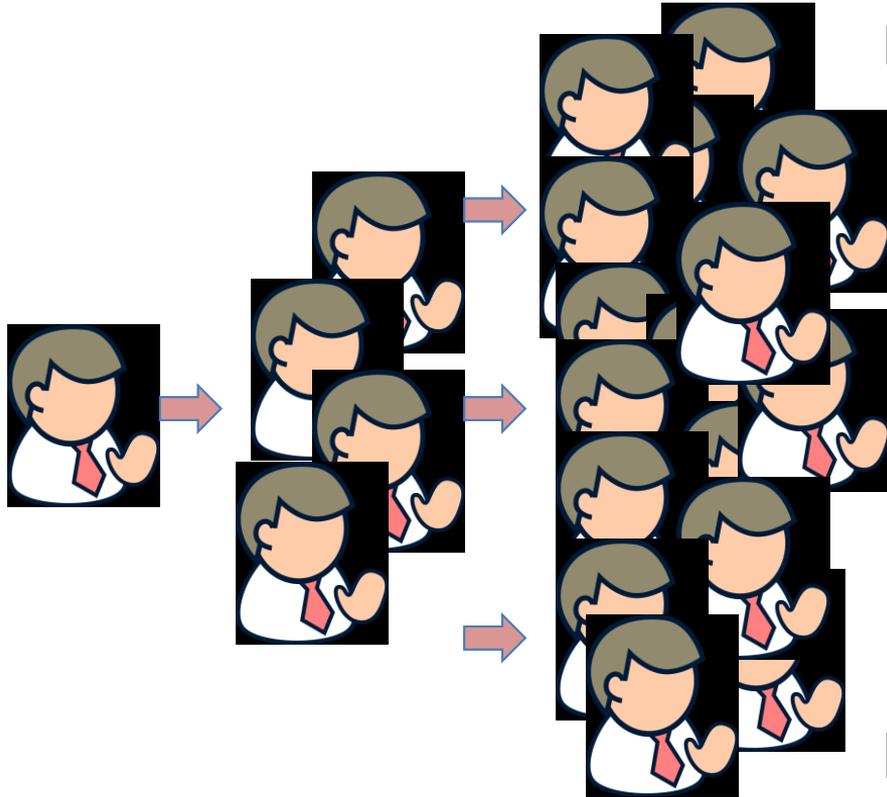
ДЕЛАЙТЕ ТИРАЖИРУЕМОЕ РЕШЕНИЕ



- НЕ «ЛОЖИТЕСЬ» ПОД ЗАКАЗЧИКА
- НЕ ДЕЛАЙТЕ ПРОПРИЕТАРНЫХ РЕШЕНИЙ
- НЕ ДЕЛАЙТЕ ТОГО, ЧТО НЕ ПРОДАТЬ ЕЩЕ 100 РАЗ
- НЕ ЛЕЗЬТЕ НА КЛИЕНТСКИЕ УСТРОЙСТВА, ОСТАВАЙТЕСЬ НА СЕРВЕРАХ



МАРКЕТИНГ В B2B – ЭТО ПРОСТО



■ ПОТРАТЬТЕСЬ ОДИН РАЗ НА ХОРОШИЕ МАТЕРИАЛЫ

- Executive Summary
- Презентацию
- Брошюру
- Конкурентное сравнение
- Прайс-лист
- Отзывы клиента
- ТЗ
- Методику испытаний

■ ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ СДЕЛАЮТ ВАШИ КЛИЕНТЫ И ПАРТНЕРЫ



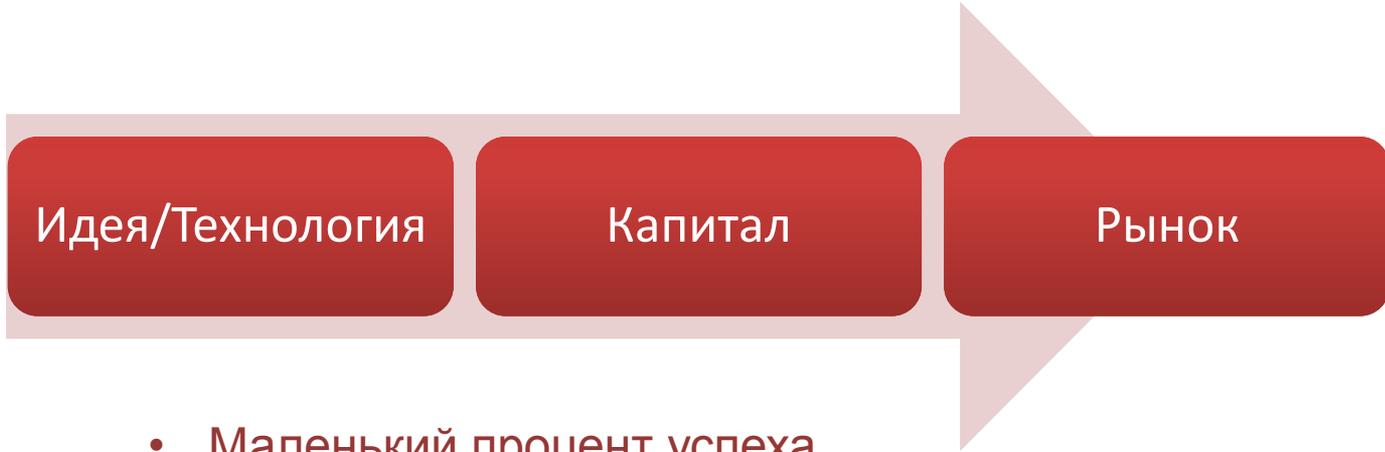
ПРИСЛОНИТЕСЬ К БРЕНДУ



-  СДЕЛАЙТЕ ВЕРСИЮ ДЛЯ БРЕНДА
-  ПОПАДИТЕ В ЕГО ЭКОСИСТЕМУ
-  ПОКАЖИТЕ ПАРТНЕРАМ БРЕНДА ВОЗМОЖНОСТЬ UPSALE
-  ДАЙТЕ ПАРТНЕРАМ БРЕНДА ВЫДЕЛИТЬСЯ СРЕДИ ДРУГИХ ПАРТНЕРОВ
-  ДОГОВОРИТЕСЬ С СЕЙЛАМИ БРЕНДА



СТАРТАП – неправильное слово



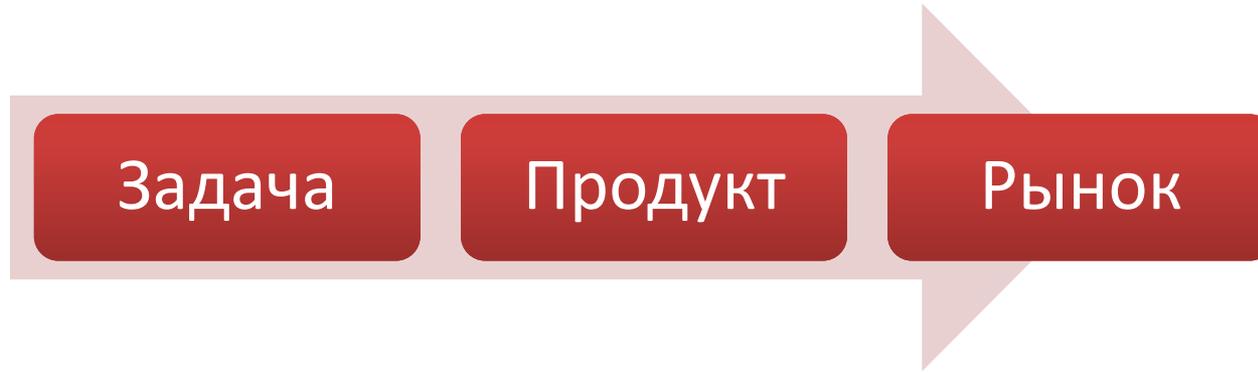
- Маленький процент успеха
- Силы тратятся не продуктивно
- Легко ошибиться с оценками рынка
- Приходится делиться долей
- Цель – IPO, это не лучший выход



Процесс	Источник
Идея	Основатель
Постановка задачи	Продакт-менеджер
Финансирование разработки	Ангел, VC
Тестирование	Арендованные мощности
Маркетинг	Директор по маркетингу
Продажи	Коммерческий директор
Развитие	Продакт-менеджер



НОВЫЙ БИЗНЕС В2В



- Вы, как минимум, не потеряете деньги
- Сбыт легко прогнозируется
- Вы экономите ресурсы
- Не надо ни с кем делиться



НОВЫЙ ПРОЕКТ В2В

Процесс	Источник
Идея	Заказчик
Постановка задачи	Заказчик
Финансирование разработки	Заказчик
Тестирование	Заказчик
Маркетинг	Заказчик
Продажи	Заказчик
Развитие	Заказчик



ЭТО ПРИДУМАЛ НЕ Я...



CEO, Oracle

Age: 68

Source of Wealth: Oracle, self-made

Education:

Drop Out, University of Chicago;

Drop Out, University of Illinois at Urbana

Forbes Lists

#3 [Forbes 400](#)

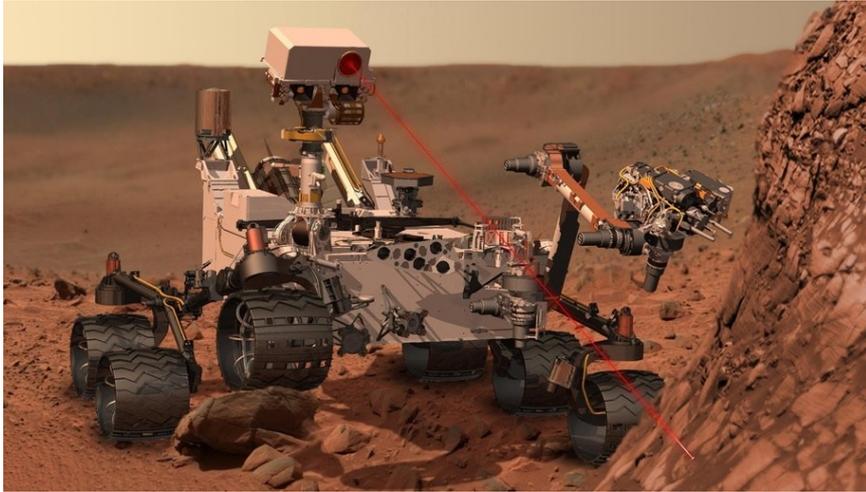
#6 [Forbes Billionaires](#)

#3 [in United States](#)

#IBBANK, 15.02.2013



НА ДВОРЕ XXI ВЕК



- Работать != ходить на работу
- Компания != офис
- Отчетность != тетки в бухгалтерии и жадные налоговые инспекторы
- Собственность != железки

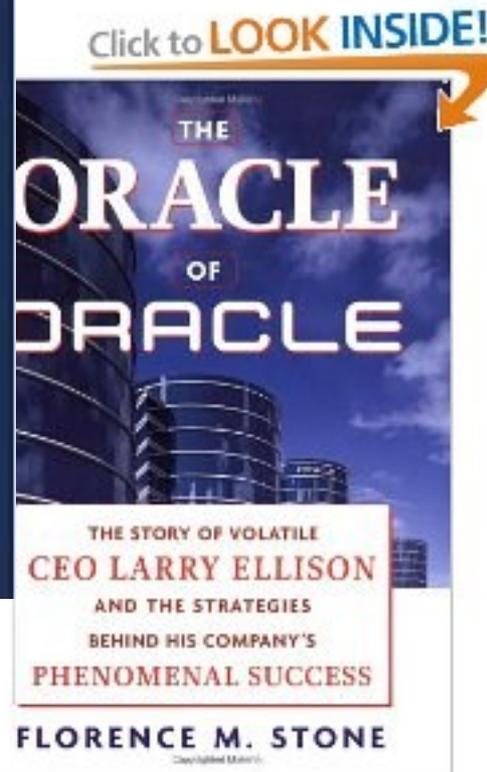
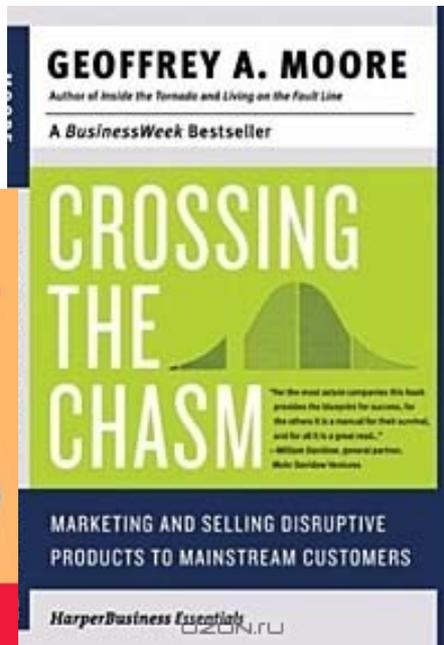
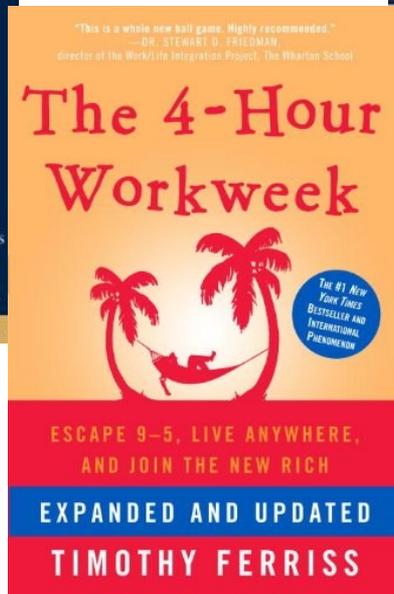
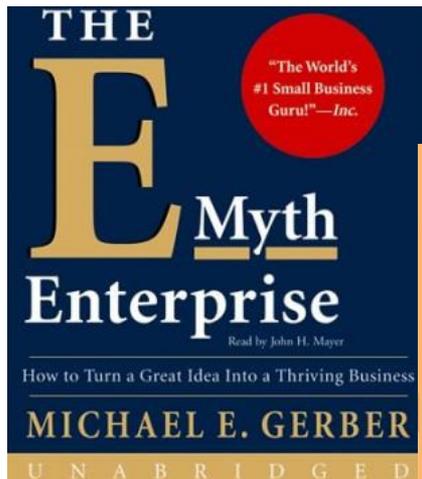
BYOEJGRM

Bring Your Own Everything and Just Give Result for Money

#IBBANK, 15.02.2013



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



СПАСИБО!



APPERCUT
APPLICATION ERRORS CUTTING

rustem@khairtdinov.com

Twitter: @Rkhairtdinov

Skype: rustemkhairtdinov

www.appercut.com

www.infowatch.com

www.appforce.ru

www.bluegemsecurity.com

www.timepad.ru

www.atc-1.ru

#IBBANK, 15.02.2013