

Створи і запусти прибутковий SAAS-бізнес

SaaS — це продукт переходу у так звану «третю хвилю Інтернету» — Інтернету усього.

SaaS — це історія про концепцію майбутнього. Коротко вона звучить так: щоб отримати благо, ним достатньо користуватись, і не обов'язково володіти. Це історія про свободу — свободу вибору, пересування, споживання.

Тож якщо ви вирішили банально заробити грошей або ж створити щось неймовірне чи таке, що переживе покоління — вам тепер в SaaS-бізнес! Значить, ви зараз тримаєте в руках потрібну книгу.

ЗМІСТ

ВІД АВТОРА	6
ПЕРЕДМОВА	8
1. АНАЛІЗ НІШІ	9
1.a. Типи онлайн-бізнесу.	9
1.b. Пошук ніші для SaaS.	12
1.c. Дослідження ринку.	13
1.d. Вибір стратегії позиціонування	24
1.e. Геолокація	28
2. ПЛАНУВАННЯ І СТВОРЕННЯ SAAS	30
2.a. Основа продукту	30
Бекенд продукту.	30
Дизайн веб-сайту та додатку	32
Контент веб-сайту.	36
Обов'язкові складові інфраструктури продукту	38
2.b. Внутрішні системи	43
Платіжна система	43
Автоматизація електронної пошти	48
Процес реєстрації.	51
2.c. Тестування	54
Мінімально життєздатний продукт (MVP)	54
Alpha і Beta-тести	55
3. SEO-ПРОСУВАННЯ	57
3.a. SEO-аналіз	58
Внутрішній SEO-аналіз	59
3.b. Пошук за ключовим словом	66
3.c. Оптимізація контенту	73
3.d. Як запустити блог	77
3.e. Контент-маркетинг	79
Що таке контент-маркетинг?	79
Типи контенту та способи розширення аудиторії	80
Про що писати.	82

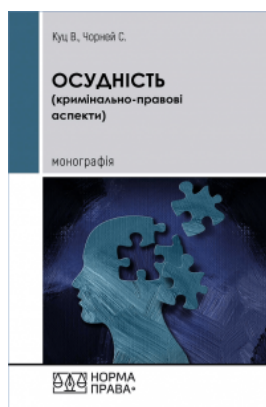
3.f. Лінкбїлдінг	84
Аутріч та чому він потрібний	86
Тактика аутрічу	86
Як здійснювати аутріч	89
4. ПРОСУВАННЯ	95
4.a. Запуск	95
4.b. Платна реклама	97
4.c. Інші способи залучення потенційних клієнтів	100
4.d. Ідеї для зростання від лїдерів галузі SaaS	101
1. Дружїть із цифрами	101
2. Слїдуйте за своєю аудиторїєю	102
3. Що простїше, то краще	103
4. Говорїть зрозумїлою мовою	104
5. Зменшїть когнїтивне навантаження	106
6. Використовуйте посилання на 100%	107
4.e. Робота зі стороннїми провайдерами	108
5. АНАЛІЗ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНВЕРСІЇ	112
5.a. Системи аналізу трафіку	112
Маркетингові дані	113
Поведїнка користувача та використання продукту... ..	114
Використання інформації користувача	116
Аналіз прибутку	116
5.b. Бенчмарки SaaS	117
5.c. Способи максимїзації конверсії	119
Огляд контенту	120
Лендїнг-сторїнки (посадковї сторїнки)	122
5.d. Онбордїнг	125
Нехай усе станеться швидко	127
Сплїкуйтесь із клієнтом	128
Збирайте дані — замїряйте успіх	130
Не забувайте про втрати	131
5.e. Побудова довготривалих стосунків	132
Закритї групи у Фейсбук та Телеграм	132
Подарунки, конкурси, знижки	133
Апдейти та інсайти	133
Основні технїки управлїння клієнтами	134

6. ФОРМУВАННЯ КОМАНДИ ТА МЕНЕДЖМЕНТ	135
6.a. Лідерство	135
Становлення процесу прийняття рішень	137
Командна мотивація	138
Управління конфліктами	139
6.b. Менеджмент	140
Як уникнути мікроменеджменту?	142
Особливості менеджменту віддалених та офісних команд.	142
6.c. Найм, звільнення, делегування	144
Як найняти працівника, який працює віддалено	145
Яка різниця між працівниками на повній зайнятості та «контрактниками»?	146
Як зрозуміти, що пора звільняти	147
Коли, як і що делегувати	147
6.d. Моніторинг процесу. Менеджмент програмного забезпечення	148
Цикли розробки програмного забезпечення:	
Waterfall vs. Agile	149
Сучасні методології Agile	150
Методологія Scrum	151
Роль та значення колаборації	152
Scrum щоденно	152
Проходження ітерацій (або «спринтів»)	153
Беклог продукту	153
Беклог «спринта»	155
Реліз продукту	155
ПІСЛЯМОВА	157

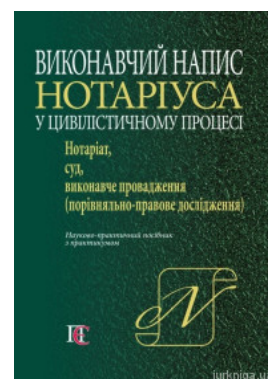
Книги, які можуть вас зацікавити



Лікарська таємниця в кримінальному процесі України



Осудність (кримінально-правові аспекти)



Виконавчий напис нотаріуса у цивілістичному процесі: нотаріат, суд, виконавче провадження. Науково-практичний посібник (з практикумом)



Пам'ятка снайпера. Пам'ятка стрільця



Інженерні боєприпаси, які використовувались (можуть використовуватись) збройними силами РФ або НЗФ на сході України (за досвідом проведення ООС...



Латинська мова: навчальний посібник для дистанційного навчання

Перейти до галузі права
Юридичний менеджмент



Перейти на сайт →