

Mijn eerste SaaS applicatie, een InsanePlan

De laatste jaren heb ik enorm veel over SaaS applicaties geschreven. Ik tel even snel zo'n 117 artikelen op ITpedia. SaaS kent dan ook vele aspecten en ik bedacht dat het een goed idee zou zijn om zelf eens een SaaS applicatie te maken. Nieuwsgierig naar wat ik zou tegen gaan komen. Maar voor ik begon heb ik eerst goed nagedacht over de voorwaarden. Gelukkig ben ik van huis uit programmeur dus over die voorwaarde hoefde ik niet na te denken.

Mijn voorwaarden voor mijn eerste SaaS applicatie

Er zijn nog geen gebruikers en geen collega's of opdrachtgevers. Alleen een idee. Ik kon op dit punt dus gewoon mijn eigen voorwaarden opstellen. Ik wil dat het een echte SaaS applicatie wordt, dus aan welke voorwaarden moet hij voldoen?

1. Web applicatie

SaaS komt meestal via het web. Dat is voor mij gemakkelijk want hij is dan schaalbaar en goed te beheren. Bovendien is de kans op uitval klein en neemt de hostingprovider heel veel werk uit je handen. Ook bij het aanbrengen van wijzigingen is het fijn dat ik dat maar op een plek hoef te doen. Dat scheelt veel werk bij nieuwe releases.

2. De functionaliteit van de SaaS applicatie

Op dit punt had ik nog geen clou op welke manier mijn SaaS applicatie jullie leven zou vergemakkelijken, dat bedacht ik pas bij punt 12. Wat ik wel wist dat het zeer laagdrempelig moest zijn. Super eenvoudig in gebruik en een lust voor het oog. Mensen die het zouden gebruiken moesten er van gaan houden en telkens terug komen.

3. De taal

De vergissing om een Nederlandstalige website te maken en deze later te vertalen naar het Engels maak je maar een keer. Je haalt een bak ellende over je heen als je een meertalige oplossing op de markt wil brengen. Deze applicatie maak ik gelijk in het Engels en andere talen komen er niet aan te pas. De meeste mensen met enige opleiding spreken Engels en dat hoeft geen bezwaar te zijn voor een intelligente SaaS applicatie.

4. Het systeem

Hoewel ik 12 uur per dag werk ben ik van nature lui. En luie mensen willen per definitie zoveel mogelijk delegeren. Ik wil ook geen of weinig personeel in dienst hebben. Medewerkers zijn mensen en mensen hebben problemen. Hoe meer mensen hoe meer problemen. De werkgever is daar vaak de dupe van. Daarom wil ik ook zoveel mogelijk automatiseren. Bedrijfsprocessen als het aanmelden, betalen en afmelden bijvoorbeeld.

5. Mobiele bruikbaarheid

Al veel te vaak heb ik SaaS applicaties gezien die zowel eenvoudige mobiele schermen als complexere PC schermen hadden. Aaagr. Dat zou ik dus zeker niet maken. Omdat ik zoveel mogelijk zelf wil doen moet alles met de Smartphone te bedienen zijn. Ik wil op een handdoek op het strand in Spanje als admin mijn klanten kunnen managen.

6. Geen maatwerk

De SaaS applicatie moet generiek zijn, dat wil zeggen dat je wel veel kan instellen om hem naar je hand te zetten. Ik ga echter geen maatwerk voor je maken. Dat is me op dit moment veel te veel werk om allemaal bij te houden. Bovendien hou ik dan de prijs laag. Alle ontwikkelkosten worden uitgesmeerd over alle abonnee's. Bovendien kan een gebruiker direct beginnen.

7. Het SaaS businessmodel

Een gebruiker moet niet hoeven te investeren in een SaaS applicatie. Dat kan ook omdat er geen maatwerk is. Iedereen moet lid kunnen worden en ook iedere maand op kunnen zeggen. Iedere maand wordt er dus een afschrijving gedaan en als dat stopt, stopt ook het lidmaatschap. Het maandbedrag moet te overzien zijn zodat dat geen extra drempel opwerpt. Het SaaS business model betekent een grote besparing voor de klant.

8. Het Marketing plan

Omdat ik lui ben, geen personeel wil en ook weinig geld wil uitgeven aan advertizing, moet ik gebruik maken van affiliates, resellers en klanten die de SaaS applicatie willen promoten. Zij kosten me dan wel geld, maar ik loop weinig risico. Ze worden pas betaald als de eerste betaling van de gebruiker binnenkomt. Anderzijds wil ik ook verschrikkelijk rijk worden. Dus het moet wel een killer applicatie worden.

9. Trial periode

Om de gebruiker te overtuigen dat dit de best denkbare toepassing is voor zijn probleem mag hij hem een tijdlang gratis gebruiken. En als zijn trial periode voorbij is kan hij gewoon kostenloos stoppen. Feitelijk hoeft hij niets te doen, het stop automatisch als hij niet betaald. De duur van de trial periode is minimaal 2 weken. De reseller kan echter beslissen of dit wordt verlengt naar een maand of 2 maanden. Dan verdienen we allebei even niets.

10. Betaaloptie voor een SaaS applicatie

Ik heb meerdere betaalmethodes bekeken en wat ik zocht was een systeem wat recurring incasso's kon doen. Immers maandelijkse betalingen zonder er naar om te hoeven kijken. Nederlanders willen graag met Ideal betalen en in andere landen hebben ze weer andere voorkeuren. Feitelijk allemaal kleine lokale systemen. Dit is een lastige afweging, want dit moet huge worden (groot denken maar klein beginnen). Daarnaast stelt de nieuwe Europese wetgeving zware eisen aan recurring incasso's. Eerst een aparte akkoord betalingen van een betaalrekening en daarna mag je incasso's doen van bijvoorbeeld creditcard. Wat een ellende. Als je opzoek bent naar gemak blijft er maar 1 systeem overeind. En dat is PayPal, eenvoudig betalen met je e-mailadres. Wereldwijd meer dan 200.000.000 gebruikers. Recurring betalingen starten in een keer op en gebruikers kunnen het met 1 klik weer stopzetten. Ideaal. Mogelijk mis ik een aantal klanten die alleen met Ideal willen werken, maar je bankrekening is te koppelen aan PayPal. Misschien moet ik dit punt later nog heroverwegen als de drempels te hoog blijken.

11. De investeringen

Nee, ik wil er maar weinig geld in stoppen, en dat kan omdat ik een VPS heb waar al andere webapplicaties opdraaien. Die VPS is onderbelast, het enige wat in nodig heb is een goeie domeinnaam. Aangezien het een waanzinnig plan is heb ik www.insaneplan.com vastgelegd. Tenslotte moet ik er tijd in steken, veel tijd. Mijn inschatting is tenminste een half jaar om het soepel te laten draaien.

12. De content

Waar moet de SaaS applicatie over gaan? Welk probleem lost het op? En hebben mensen daar dan geld voor over? Voor ik in mei begon met programmeren heb ik daar lang over nagedacht. Als de prijs laag is, moeten het veel mensen interesseren om er een redelijk inkomen uit te kunnen halen. Ik had al wat proefjes gedaan met planningssoftware met een Outlook integratie. Dat werkte goed maar is de markt groot genoeg..? En dan ben je met iemand in gesprek over een Hyves Widget die je ooit maakte. Een kaloriënteller, daar zijn wereldwijd veel gebruikers voor, veel mensen willen immers afvallen. Ik zag meteen de mogelijkheden voor SaaS maar ook dat hij niet voldeed aan mijn nieuwe gemakseisen. De teller moet een super lage drempel hebben. bovendien zijn er al veel gratis tellers dus ik moest ook iets verzinnen dat het de moeite waard maakte om er voor te betalen. Marketing issues.

Het testen van mijn eerste SaaS applicatie

De eerste versie heb ik aan een selectie groep testers aangeboden en inmiddels verwerk ik de resultaten van de eerste testronde van www.insaneplan.com. Daarna komt er nog een tweede ronde. Early adapters kunnen zich voor deze test aanmelden. Zij krijgen dan een levenlang membership als ze feedback geven. De inschrijving staat nu open....

Marketing issues

In een volgend artikel wil ik verder ingaan op het MVP en USP van InsanePlan, als ik dan tenminste nog tijd heb om te schrijven.

(Gepubliceerd op www.itpedia.nl op 2 september 2019. Auteur, Wim Hoogenraad)