

SAAS产品要不要做定制开发？你有什么建议或经验？

产品名称	SAAS产品要不要做定制开发？你有什么建议或经验？
公司名称	深圳漫云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	漫云科技:源码交付 app开发:小程序开发 定制服务:现成案例
公司地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区科研路9号比克科技大厦1701D
联系电话	18638161680 18638161680

产品详情

这个事情也不太好笼统地讲，像北森是做HR SaaS的，在我们这领域里面，客户总是多少有一些自己特殊的业务或者场景，例如：1、某一种薪酬或者奖金的计算方法2、某一种绩效考核的算分方法3、甚至于一个流程、一个人才地图等等吧。4、或者应用级的，例如：宿舍管理、或者目标分解等等5、以及各种可能的场景和应用。也许，这里面有一些不太合理的需求，但大部分都是基于客户当前的业务、或者客户当下的想法的合理诉求。有一些是纯属客户个性化的，也有一些通用的场景，但产品尚未满足的。北森认为：凡是合理的业务场景和需求，当然应该被满足，但这很难，因为客开的成本，以及客开的沟通链条太长，成本太高。所以必须降低软件的定制化成本，才可以商业化，这就依赖于是否有一个开发平台：业内把这个开发平台叫PaaS平台，它能够发挥如下的作用：1、无代码的配置：大量的表单，流程、报表，通过拖拉的配置去实现，而不是通过代码去做，以此降低客户拓展定制应用的成本。这个做的比较到位，客户场景满足度就会高，而开发量比较少。这个配置，应该实施顾问可以做，客户方的HR系统管理员可以做，我们通过一些培训、社区、课程去帮助HR系统管理员，做好配置，快速响应业务。2、低代码的开发：通过少量代码，就能够快速满足客户的业务，例如：在绩效考核的算分处，可以插入代码，就可以解决客户的大问题。但这有一个要求，就是：HR SaaS是基于PaaS平台的原生应用。通俗地讲：SaaS就是在PaaS上做出来的，所以通过PaaS可以对SaaS应用进行拓展。如果不是原生的SaaS，就不能够在某一个触发器的节点，插入代码，SaaS应用是无法做到代码级拓展的。如果有了个性化需求，就只能开发一个独立的应用。这种开发成本就太高了，和安装部署模式一样了，甚至成本更高。所以，做定制开发的前提是：定制的成本要低、交付的速度要快。很多人纠结要不要做定制开发，其根本的原因是：软件的底层并没有一个开发平台。这样的话，定制开发就无比困难了：1、客开代码无法维护：很多代码要写死，写死以后，无法维护，到*后，整个软件的升级迭代都变得无比困难。所以，在客户后逼迫之下，*后软件硬生生自己把自己做死掉了。这种故事，在很多软件厂商上演过，所以，大家经常说要克制。如果基于PaaS平台的HR SaaS，我们能够做到：1、代码可维护，不影响主流程和主干2、在产品升级迭代时，做到向下兼容，不受影响。这本身还是一个基础技术架构的问题。如果这个问题解决不掉，那就不要接定制开发。2、找一个PaaS平台，和SaaS接入到一起：这种方式，只能够解决"独立应用"的开发，但90%的场景，是对目前已有SaaS软件的拓展。即使购买一个PaaS平台，也解决不了原SaaS产品定制开发的

痛。本质还是要回到原点：做一个基于PaaS平台的原生SaaS。回到主题，我就是没有PaaS，而且SaaS产品也基本成熟了，怎么办？方法一：重构平台，九死一生。北森走过这条路，真的是九死一生，平台完成后，SaaS软件还要基于新平台重新开发一遍，估计三到五年的时间。友商不会给你三到五年的时间，所以极为困难。北森算是幸运儿，通过七八年的时间，完成了北森鲁班PaaS平台，以及基于PaaS的原生SaaS，而且将PaaS开放给了客户，客户可以自己开发自己的业务。但真心话，不建议走，太难、风险太大。方法二：不要做大客户，聚焦中小客户。能够支付费用做客开的，本质是大型客户。如果我们聚焦了中小客户，差不多1000人以下的客户群，客开量是比较小的。倒不是客户没有需求，而是客户没有这个成本去做客开，大部分通过其它方式灵活解决了。这样的话，聚焦1000人以下的客户，不做PaaS，也可以轻松愉快地发展。这条路简单，但意味着公司必须聚焦，做好取舍，有时我们不愿意放弃，总是看着别人那块肉好，这就另讲了。所以，我的建议就是上面的方法一，重构平台，或者方法二：聚焦中一客户群。