



ГДЕ ТЕСТ, ТАМ И ДРАЙВ

Вместо предисловия. О злых и капризных пользователей и смысленных разработчиках

Обычное дело – тест-драйв. Стандартная форма работы софтверной компании с сообществом пользователей программного обеспечения. Казалось бы, что нового можно поведать этому сообществу о тест-драйве, кроме того, что и так всем понятно? О том, что это удобный и доступный способ рассмотреть предлагаемый на рынке инструмент поближе? О том, что "лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать"? И не просто увидеть, а в буквальном смысле пощупать (понажимать на кнопки)? Но все это в принципе позволяет и работа с демоверсией, так сказать, "не слезая с дивана": скачиваешь из Интернета нужный тебе софт – и вперед. Здесь даже есть определенные преимущества, например, возможность сразу на форуме обсудить свои ощущения и абсолютно безопасно высказать в адрес разработчиков все, что "накопилось на душе" в процессе знакомства с демоверсией.

Что же может заставить пользователя все же покинуть "диван"? ИТ-рынок – пространство, где взаимодействует в первую очередь человек с человеком. Разработчик с пользователем. И в этом смысле тест-драйв – реальная встреча, часто напряженная, но и честная. Ее отличие от заочного контакта – в возможности, что называется, посмотреть друг другу в глаза. Важный, а часто и определяющий момент в истории отношений разработчика и пользователя. Установится или не установится нужный контакт? Да или нет? Тест-драйв – практически послед-

ний бастион разработчика и продавца (в данном случае они действуют в тандеме) на пути к разуму и сердцу покупателя. Это игра ва-банк. Причем по-своему рискуют в этой игре обе стороны. Пользователь может лишиться иллюзий, проститься с надеждой на то, что наконец-то он получит именно то, что хотел и давно ждал. Что теряет разработчик или продавец, не стоит и упоминать...

Светлана Пархолуп, директор направления землеустройства, изысканий и генплана ЗАО "Нанософт", знает о тест-драйвах, пожалуй, всё. Поэтому именно с ней мы и обсудим эту непростую тему.



Светлана, для амбициозного проекта nanoCAD (первая бесплатная отечественная САПР-платформа для проектирования), который пять лет назад буквально взорвал САПР-рынок, тест-драйвы последнего года стали чем-то большим, чем обычно?

Да, это именно так. За пять лет многое изменилось. Например, из бесплатного nanoCAD выделилась платная версия.

И теперь перед нами стоит задача честно и открыто поговорить с пользователями о том, за что им предлагается заплатить деньги. Психологически это сложный момент, поскольку мы продолжаем позиционировать себя как бесплатное массовое базовое решение для проектировщиков. Весь вопрос в отделении свободных версий от платных. В первую очередь – в сознании пользователей. Ведь все эти годы мы действовали в тесном союзе с ними. В нашей работе фактически нет областей, где мы могли бы что-то скрыть от пользователя. Все открыто и прозрачно. Нам верят. А тех, в ком еще осталась доля недоверия, мы приглашали на серию тест-драйвов, которую провели в нескольких городах. В целом это был очень интересный и полезный разговор для обеих сторон. Мы для себя чрезвычайно высоко оценили результаты серии тест-драйвов. Среди участников было немало тех, кто успел познакомиться с первыми версиями продукта и разочароваться. Тест-драйвы стали для них настоящим откровением. Они просто увидели, что перед ними решение совершенно другого уровня. Вполне конкурентоспособное, и при этом в базовых версиях по-прежнему бесплатное. Надо сказать, что для разработчиков и продавцов – это самая сложная аудитория. Преодолевать уже сформированную предвзятость очень сложно. Тест-драйв удобен в этом плане тем, что оставляет пользователя свободным. Просто иди и смотри, попробуй. И делай выводы. Соверши, так сказать, апгрейт своих прежних установок. Никакой подтасовки, никакого внушения. Спокойная сосредоточенная работа с "живым" продуктом, общение на месте с представителями разработчиков, сбор и классификация вопросов и замечаний. Такой разговор не оставляет места скепсису. Накануне нашего пятилетия это для нас было чрезвычайно важно, поскольку мы изначально делали ставку на союз с пользователем. Посещаемость сайта www.nanocad.ru стабильно растет и сейчас составляет 2-2,5 тысячи уникальных посетителей в сутки. Каждый из этих людей – потенциальный разработчик nanoCAD. Кстати, прийти на тест-драйв могут и те, кто пожелает работать в нашей команде. Почему бы и нет? Мы готовы сотрудничать со всеми, кто проявляет интерес к нашей идее и хочет активно влиять на лицо продукта в будущем. Особенность последней серии тест-драйвов, на мой взгляд, заключалась именно в этом настроении на сотрудничество. Редкий, я вам скажу, случай, когда стандартный формат по сути маркетингового события освобож-

дается от назойливой для пользователя интонации "продать любыми средствами". Так и рождается настоящий драйв.

Но, согласитесь, запустить платные версии решения, которое изначально рекламировалось как бесплатная отечественная платформа, шаг, мягко говоря, рискованный. Кстати говоря, с самого начала на различных форумах встречались злопыхательские прогнозы по поводу такого сценария.

Мы сразу, еще в самом начале в 2008 года, объявляли, что базовая платформа будет бесплатной, а специализированные приложения на ее базе – платными. И такая схема проработала почти четыре года. За это время лицензионная база пользователей только бесплатной базовой платформы nanoCAD составила более 155 тысяч рабочих мест. В начале прошлого года мы выпустили английскую версию nanoCAD, которая также успешно и бесплатно распространяется в англоязычной части Интернета. На базе nanoCAD мы создали несколько уникальных приложений: например, nanoCAD ОПС (программа для проектирования охранно-пожарной сигнализации) и nanoCAD Стройплощадка (решение для проектирования площадок под строительство). Ранее существовавшие решения на базе nanoCAD получили мощный стимул для развития: например, nanoCAD Электро за последние три года значительно расширил функционал, превратившись в уникальный для России инструмент проектирования внутреннего электроосвещения промышленных и гражданских зданий. И сейчас это решение применяется не только в электрике: так, вызывает интерес опыт его использования для расчета молниезащиты... Таким образом, nanoCAD превращается в серьезное конкурентоспособное решение и полезный инструмент проектировщика, хотя четыре года назад о нас никто не знал! Конечно, я несколько "набиваю цену" нашим приложениям. В формате статьи это неизбежно. В формате же тест-драйва красивые слова не требуются. Там все можно проверить и оценить самостоятельно. А потребность проверить есть у каждого заинтересованного пользователя. Мы, в хорошем смысле слова, "заманили" такую армию специалистов идеей бесплатного качественного базового решения, что им теперь трудно будет просто так проститься с нами. А сейчас мы обращаемся к ним со словами: "Теперь есть еще и отличные платные приложения. Да, мы

понимаем, это "напрягает", но приходите на тест-драйв и попробуйте все сами! Давайте вместе честно посмотрим на эти решения, и если вы добросовестный исследователь темы, вы не сможете отрицать, что в них есть, за что платить". И люди пошли на тест-драйвы.

Это напоминает популярную когда-то на канале MTV передачу "Двенадцать злобных зрителей", когда молодежной команде экспертов предлагалось оценить музыкальные клипы. Только в вашем случае таких "злобных зрителей" существенно больше – все САПР-сообщество. Популярность, однако, привела к тому, что решения стали усложняться. Целые группы пользователей высказывают свои пожелания. Каждое предложение требует отдельного внимания.

Постепенно мы пришли к необходимости определить приоритеты и построить жесткий график разработки. Сейчас nanoCAD развивается по трем направлениям:

- совершенствование и оптимизация существующего функционала;
- наращивание нового функционала, позволяющего nanoCAD выходить на новые группы пользователей;
- разработка внутреннего API, обеспечивающего возможность создавать собственные приложения и переносить приложения с альтернативных САПР-платформ.

Для сбора пожеланий и отслеживания нужд пользователей организован официальный форум ЗАО "Нанософт" (forum.nanocad.ru). Это уникальное место, где разработчики и пользователи встречаются за одним виртуальным дискуссионным столом. И мы видим, как постепенно форум превращается в дружное сообщество, где не только обсуждаются вопросы, связанные с функциональностью nanoCAD, но и происходит обмен околороектными знаниями – вплоть до того, что пользователи начали делиться друг с другом наработками и опытом. Очень многие исправления для большего удобства работы с nanoCAD родились именно из сообщений на форуме, куда мы приглашаем и вас – это самый удобный способ получить консультацию по nanoCAD и решениям на его базе.

Тест-драйв, таким образом, это не виртуальный дискуссионный стол, а реальная встреча в одном месте максимального числа заинтересованных специалистов... и возможность предельно динамично

поработать. Познакомиться, что немало важно. И подружиться. В 2012 году сотрудники компании ЗАО "Нанософт" проехали по одиннадцати городам России и Украины в рамках акции "Тур-де-САПР". В организованных в рамках тура семинарах приняли участие более 800 человек. Тест-драйвы, серию которых мы провели уже в этом году, – это более плотное знакомство с продуктом, более бескомпромиссное. Это обратная связь, которая стала для нас дополнительным стимулом к развитию новой версии. Кстати, на тест-драйвах мы много обсуждали идею платного nanoCAD. Большинство пользователей по-прежнему чертит. Об этом свидетельствует как персональное общение с пользователями (и обычными проектировщиками, и их руководителями) на семинарах, так и число выдаваемых лицензий на наши программные продукты. Сейчас на платформу nanoCAD приходится более 60% всех выданных/проданных лицензий!

Почему так происходит?

Тут и привычка, и нежелание обучаться, и строгость специализированных решений, не прощающих малейших отклонений от технологии, и необходимость максимально точной проработки проекта в специализированных решениях даже на самых ранних стадиях... Подробно об этом говорил в одной из своих статей¹ Денис Ожигин, директор по планированию и развитию ЗАО "Нанософт". Критерии того, предназначена функция для массового использования или же для профессионального, мы решили определять самостоятельно, посредством общения на форуме и, разумеется, на тест-драйвах. Поэтому так важно встречаться в реальности и обсуждать многочисленные детали. Ведь жестких границ у бесплатного и платного nanoCAD нет. nanoCAD free рассчитан на массового пользователя, не предъявляющего высоких требований к системе черчения, а nanoCAD – на профессионального, которому нужна автоматизация черчения, но специализированные решения по той или иной причине не подходят.

Много ли было на тест-драйвах вопросов о разделении на бесплатные и платные версии?

Да, об этом говорили много. И не только говорили. Разбирая задания, мы вместе определяли, какие функции можно отнести к базовым, а какие к специализированным.



¹ "Двойная звезда nanoCAD: бесплатный 3.7 и платный 4.0". – CADmaster, № 5/2012, с. 26-28.



Пора обратиться к доказательной базе наших рассуждений о пользе тест-драйвов вообще и о сверхпользе тест-драйвов продуктов "Нанософт" в частности. Для этого достаточно ознакомиться с отзывами тех самых "злых", но в нашем случае вполне дружелюбно настроенных пользователей, которые так "встали с дивана" или оторвались от монитора и посетили тест-драйв в своем городе. Тест-драйвы прошли по четырем направлениям: Электро, Геоника, Фундаменты и Стройплощадка.

Пользователи выносят вердикт...

В Рязанском РГРТУ (Рязанский государственный радиотехнический университет) на тест-драйвах побывало более 30 человек из 22 компаний. Активность участников, под которой мы понимаем степень включенности в процесс, здесь была весьма высокой. Об этом свидетельствуют и анкеты. Вот выдержки из некоторых:

- "Удобный и привычный интерфейс. Автоматическое создание схем, графиков, спецификаций и очень полезная функция автоматического создания пояснительной записки на основе введенных данных" (Стройплощадка);
- "Программа очень удобная. Хочу, чтобы наша организация купила nanoCAD. Система достойна внимания и изучения";
- "Сама идея и способ реализации, равно как и методика продвижения продукта на рынке, вызывают искреннее восхищение. Есть желание провести целый день тест-драйва в полном объеме" (Электро);
- "В nanoCAD Электро применено много инновационных идей, полезных и необходимых при проектировании крупных объектов" (Электро);
- "Программа, которая включает в себя много опций. Уверен, она будет кон-

курентоспособной на российском рынке" (Электро);

- "Обширный продукт, требующий детальной проработки. Интерфейс доступен, довольно прост" (Геоника).

Если затронуть излюбленную тему быстрого возврата инвестиций, то в Рязани итог тест-драйвов был следующим: два новых клиента приобрели абонементы nanoCAD, пять очень заинтересованы в покупке в этом году, три клиента продлили абонемент. С точки зрения продаж формат тест-драйва вполне работает!

А вот мнение сотрудников рязанского ООО "АльянсСофт" – официального дилера ЗАО "Нанософт":

"Многие клиенты уже давно знакомы с nanoCAD, следят за новостями, пользуются бесплатной версией. У них наблюдается большой интерес к этой программе, но низкий уровень умения работы в ней тормозит процесс покупки платных приложений. После проведенных тест-драйвов клиенты используют полученный диск как обучающий материал для дополнительной самостоятельной работы в офисе. Неоднократно высказывалось желание повторить тест-драйв для повышения уровня владения программой, чтобы переход в ближайшей перспективе на nanoCAD был максимально комфортным.

Пользователи отмечали значительное развитие программы и оптимальное соотношение "цена-качество". Остается только подучить специалистов.

На наш взгляд, данное мероприятие экономит время и клиентов, и дилеров. А самое главное – решаются сразу многие вопросы потенциальных пользователей. Формируется целостное представление о работе в nanoCAD".

В казанском офисе Группы компаний CSOft тест-драйв был посвящен автомати-

зированной проектированию охранно-пожарной сигнализации, систем контроля и управления доступом (СКУД) зданий и сооружений различного назначения с помощью nanoCAD ОПС. В мероприятии приняли участие инженеры-проектировщики охранно-пожарных систем и систем контроля управления доступом из 38 организаций, среди которых были такие известные, как ЗАО «ПТИ "Татпромтехпроект"», ООО "КЭР-Инжиниринг", "КЭР-Автоматика" и др.

После знакомства с основными возможностями программного комплекса nanoCAD ОПС участники тест-драйва создали проект ОПС; определили этажи и помещения здания; в автоматическом режиме расставили пожарные извещатели; осуществили подключение извещателей к контрольным приборам; проложили кабельные трассы и нанесли обозначения оборудования.

Вторая часть тест-драйва была посвящена способам создания межэтажного соединения и расчету уровня звука оповещателей в контрольной точке. Особый интерес вызвали такие возможности программного комплекса, как генерация отчетной документации, спецификаций, структурных схем, а также автоматическое внесение изменений в эти документы при изменениях в проекте.

Приведем выдержки из анкет участников тест-драйвов, прошедших в Казани.



Юлия Митина, ЗАО "ПТИ "Татпромтех-проект". Тест-драйв nanoCAD ОПС

Тест-драйв позволил взглянуть на продукт "живую". Больше всего понравилась автоматическая расстановка датчиков. Кроме того, отмечу существенное сокращение ошибок при проектировании, возможность быстрого внесения изменений, а также автоматическую генерацию отчетных документов. Разработчикам хотелось бы пожелать расширить базу изделий. А в целом — использование программы, безусловно, позволит повысить качество выпускаемой документации.

Виктор Деревялко, руководитель проектного отдела ЗАО "Мезон плюс". Тест-драйв nanoCAD ОПС

Наша организация ищет надежное ПО, которое обеспечило бы автоматизацию рутинных операций и позволило бы инженеру сконцентрироваться на решении творческих задач.

Использование протестированной программы поможет значительно сократить срок разработки проектной документации и свести количество ошибок к минимуму. А функция автоматического пересчета оборудования обеспечит значительное ускорение внесения в проект изменений. Конечно, совершенствованию нет предела. Поэтому хотелось бы пожелать разработчикам расширить настройку слоев для выносок, чтобы можно было настроить автоматическую вставку выносок в тот слой, в котором находится оборудование, для которого сделана эта выноски. Кроме того, хорошо было бы реализовать запуск проверки лицензии до загрузки основных модулей и библиотек. Хочется отметить, что это очень интересное решение. К тому же не требую-

щее приобретения отдельной CAD-системы.

Сергей Кряжев, инженер-проектировщик "КЭР-Автоматика" (филиал ООО "КЭР-Инжиниринг")

Наша организация всегда старается быть в курсе новейших разработок в области автоматизации проектной деятельности. Информация, полученная на тест-драйве, помогла нам глубже разобраться в работе тестируемой программы. Больше всего мне понравилась возможность автоматической расстановки датчиков, расчета зоны звукового оповещения и автоматического составления спецификаций, кабельных журналов и структурной схемы. Кроме того, не могу не отметить автономность nanoCAD ОПС: не нужно дополнительно приобретать CAD-систему. Программа поможет существенно сократить срок разработки проектной документации и свести к минимуму количество ошибок при разработке ОПС и СКУД. Автоматический пересчет оборудования в спецификациях и автоматическая генерация схем, журналов и т.д. позволяют значительно быстрее вносить изменения в проект. Из пожеланий, пожалуй, следует упомянуть следующие: расширение настройки слоев для выносок и увеличение базы данных оборудования. По моему мнению, этот продукт можно смело рекомендовать к приобретению.

Антон Клепиковский, инженер-проектировщик "КЭР-Автоматика" (филиал ООО "КЭР-Инжиниринг")

Рекомендую это ПО организациям, которые планируют вывести свои проектные работы на более качественный уровень.

В Санкт-Петербурге главным организатором тест-драйвов стала Группа компаний "НТПЦ". На суд пользователей были предложены следующие продукты: nanoCAD Электро, nanoCAD Фундаменты и nanoCAD Конструкции.

Тест-драйвы посетили более 40 человек из ведущих проектных организаций Санкт-Петербурга, перед которыми стоят традиционные задачи — сократить сроки и повысить качество проектирования. Именно на способность выполнить эти задачи и тестировались продукты. Участниками тест-драйвов были опытные сапровцы, которых трудно чем-то удивить. Гораздо проще огорчить. Тем более лестно было услышать от одного из них слова: "Благодаря уникальности и доступности продуктов nanoCAD вне конкуренции!" На данный момент Санкт-Петербург является одним из лидирующих регионов России по динамике внедрения систем nanoCAD. Высокий профессионализм сотрудников и внимательное отношение к каждому клиенту делают Группу компаний "НТПЦ" надежным партнером многих ведущих проектных компаний северной столицы. Благодаря именно таким дилерам постоянно развивающийся продукт приобретает все новых и новых сторонников. И во многом благодаря тест-драйвам.

Почти все тест-драйвы заканчивались розыгрышем призов. И главный приз — годовой абонемент на nanoCAD ОПС. Впрочем, без подарка не ушел никто. Кроме главного приза участники получили множество разных сувениров.

Послесловие, претендующее на предисловие

"Иди, смотри, пробуй. А потом анализируй и принимай решение", — призывает разработчик первой бесплатной отечественной САПР-платформы nanoCAD. Протестируй продукт, отстань от слухов, не обращай внимания на скептиков, которые стоят между тобой и важной для анализа и принятия решения информацией. Позволь себе несколько открытий на тест-драйве. Это не больно, не скучно, бесплатно и очень информативно. Там всем гарантировано качественное тестирование интересного продукта, который может стать началом истории вашего успеха.

Александра Моско,
руководитель направления
по продуктам nanoCAD
ЗАО "Нанософт"
Тел.: (495) 645-8626
E-mail: mosko@nanocad.ru