

# Varsity Yearbooks Khắc Phá Thách Thức Thị Trường SaaS và CleanSlate

Tác giả: Bill Tarr, Kiến trúc sư giải pháp chính – AWS SaaS Factory

bài viết gốc: [Varsity Yearbooks Overcomes Market Challenges with SaaS and CleanSlate](#)

---

Các nhà cung cấp phần mềm đã phát triển để tồn tại. Chưa bao giờ trường hợp đó đúng hơn đối với các dịch vụ giáo dục trong đại dịch năm 2020. Nhu cầu thay đổi của các tổ chức mà họ phục vụ đã khiến các công ty như [Varsity Yearbooks](#), nhà cung cấp các sản phẩm tốt nghiệp hàng đầu từ những năm 1920, tập trung vào đổi mới nhanh hơn và đẩy nhanh thời gian đưa sản phẩm ra thị trường với mô hình phân phối SaaS.

Hợp tác với Đối tác năng lực SaaS của AWS, [CleanSlate Technology Group](#), Varsity Yearbooks đã thực hiện chuyển đổi chiến lược các dịch vụ sản phẩm của họ để phù hợp với bối cảnh ảo mới bắt đầu từ dòng sản phẩm kỹ yếu của họ. Sự hợp tác này đã dẫn đến quá trình chuyển đổi SaaS làm thay đổi cách tiếp cận mà Varsity Yearbooks thực hiện để xây dựng với tư duy SaaS nhằm tăng doanh thu và thị phần của họ.

Theo Varsity Yearbooks, họ chỉ đơn giản là cố gắng tồn tại trước khi xây dựng giải pháp SaaS. CleanSlate cho phép họ chuyển sang tư duy SaaS, thúc đẩy doanh thu và thị phần. Kết quả đã giúp cho Varsity một giải pháp mà họ cảm thấy tự tin 100%, cho phép họ tập trung vào tương lai và cân nhắc những gì có thể xảy ra tiếp theo. Nhóm của họ hiện đang tập trung vào việc cung cấp các tính năng ra thị trường trong vòng vài tuần thay vì vài tháng và đạt được tốc độ tăng trưởng thị trường. [Giải pháp SaaS](#) cho phép Varsity Yearbooks hình dung lại quy trình sản xuất kỹ yếu của họ và đã mở ra nhiều khả năng cho các thị trường trong tương lai. Nhóm nghiên cứu bây giờ liên tục hỏi, 'Còn điều gì có thể xảy ra nữa?'.

Công việc của CleanSlate đã mang lại cho họ Giải [thưởng Chuyển đổi Kỹ thuật số TechPoint](#) vì đã tạo điều kiện cho Varsity Yearbooks thành công trong ngành dịch vụ giáo dục đang bùng nổ trị giá 1,9 nghìn tỷ đô la.

CleanSlate có kinh nghiệm trong việc thiết kế và xây dựng các giải pháp SaaS cho khách hàng bằng cách tiếp cận toàn diện để thiết kế và xây dựng các ứng dụng hiện đại. CleanSlate có chuyên môn về thiết kế sản phẩm, tự động hóa thông qua



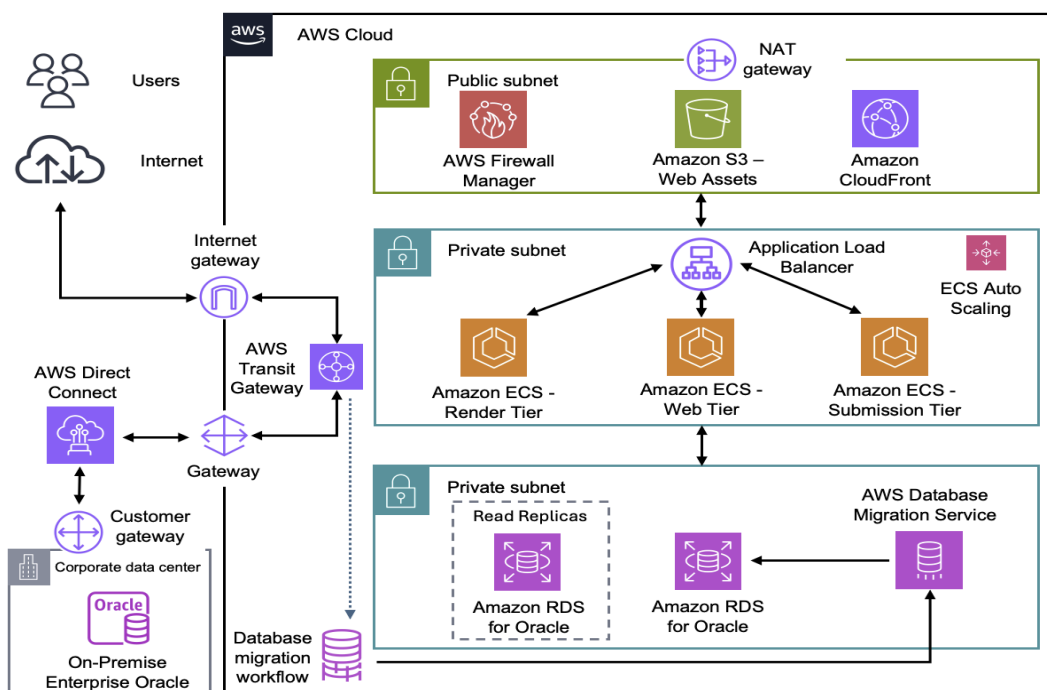
Want to work with  
Cleanslate Technology?

Connect

DevOps, cloud-native và mobile development. Các giá trị cốt lõi của CleanSlate giúp thúc đẩy thành công của họ với mục tiêu cuối cùng là giúp khách hàng ở một vị trí tốt hơn so với khi họ bắt đầu. Nhóm có một nhóm các nhà công nghệ được truyền cảm hứng để đổi mới và cung cấp. Bằng cách tham gia với khách hàng trong các nỗ lực hiện đại hóa, họ đang làm việc để giúp xác định các cơ hội SaaS và giúp khách hàng suy nghĩ khác đi. Khách hàng cần hỏi làm thế nào một ứng dụng hiện đại được xây dựng theo cách SaaS mang lại giá trị lớn hơn cho tổ chức như yếu tố thúc đẩy tăng trưởng, yếu tố hỗ trợ doanh thu, cung cấp trải nghiệm khách hàng vượt trội hoặc cho phép tốc độ đưa các tính năng ra thị trường tốt hơn? Suy nghĩ khác về hiện đại hóa và biến nó thành SaaS và trò chơi sản phẩm là điều giúp CleanSlate Technology Group tách biệt khỏi đối thủ cạnh tranh.

## Tổng quan về giải pháp

Sự tham gia của CleanSlate với Varsity Yearbooks được thúc đẩy bởi khả năng thất bại sắp xảy ra của phần mềm thiết kế điện tử kỹ yếu của họ. Dự án tập trung vào việc hiện đại hóa và chuyển đổi nền tảng và cơ sở hạ tầng 14 năm tuổi cũ kỹ của họ thành một giải pháp SaaS hiện đại, đồng thời xây dựng lại nền tảng hệ thống cũ để chạy song song cho đến khi SaaS MVP (Sản phẩm khả thi tối thiểu) mới được phát hành. Sử dụng các dịch vụ AWS và khuôn khổ của AWS SaaS Factory, chúng tôi đã hiện đại hóa thành công phần mềm cũ của Varsity thành một sản phẩm SaaS thực sự như Hình 1. Việc hiện đại hóa nền tảng cũ của CleanSlate đã tận dụng phương pháp tiếp cận sản phẩm SaaS, tích hợp lập kế hoạch kinh doanh với phát triển ứng dụng gốc đám mây hiện đại. Giải pháp nhiều người thuê, được thiết kế và xây dựng bởi nhóm, cho phép tăng trưởng kinh doanh, lợi thế cạnh tranh và nâng cao sự nhanh nhẹn và sáng tạo của khách hàng.



Hình 1: Mô hình kiến trúc cho phép phân phối SaaS

CleanSlate đã xem xét giải pháp tổng thể từ cả góc độ kinh doanh và công nghệ.

Khía cạnh kinh doanh: CleanSlate đã làm việc với Varsity Yearbooks để đạt được mục tiêu kinh doanh của họ, tạo ra một giải pháp AWS SaaS kiếm tiền. Quá trình này bao gồm tạo lộ trình sản phẩm và chiến lược tiếp cận thị trường, xác định kiếm tiền và đóng gói, thiết lập số liệu thành công của khách hàng, sử dụng MVP và ưu tiên UX/UI hiện đại để cải thiện khả năng sử dụng và chức năng.

Mặt kỹ thuật: CleanSlate đã phát triển phía kỹ thuật song song với tầm nhìn kinh doanh của Varsity Yearbooks, cung cấp công nghệ được xây dựng tốt, phù hợp với tương lai. Điều này bao gồm lập hồ sơ, phân tích, quản lý danh tính/truy cập, cô lập đối tượng thuê/lưu trữ nhiều đối tượng thuê, SaaS DevOps tập trung vào tự động hóa, thiết kế kiến trúc microservice, tích hợp đối tác và hiện đại hóa dựa trên AWS, Angular và Java.

CleanSlate đã xây dựng một ứng dụng SaaS có thể mở rộng bằng cách sử dụng hơn 20 dịch vụ AWS, bao gồm kiến trúc nhiều đối tượng thuê với [AWS Identity and Access Management](#) (IAM) và các microservices để kết nối liền mạch cho đối tượng thuê. [Amazon Elastic Container Service](#) (ECS) và [Amazon Relational Database Service](#) (RDS) cho phép khả năng mở rộng theo chiều ngang tự động, trong khi các quy tắc tự động thay đổi quy mô xử lý nhu cầu tăng đột biến. Các công cụ lập hồ sơ, phân tích và khả năng quan sát ứng dụng như [AWS CloudTrail](#), [New Relic](#) và [Splunk](#) đảm bảo khả năng quản trị và khả năng mở rộng.

Phương pháp tiếp cận SaaS DevOps đã tự động hóa toàn bộ cơ sở hạ tầng với [Hashicorp Terraform](#), kết hợp kiểm tra chất lượng và tích hợp / triển khai liên tục. Điều này cho phép Varsity Yearbooks mở rộng quy mô nhóm phát triển, chạy đồng thời nhiều môi trường và tăng tốc độ phân phối tính năng cho mô hình thúc đẩy sản xuất theo yêu cầu.

Những thách thức phải đối mặt ban đầu bao gồm tình trạng hoạt động kém hiệu quả cản trở sự đổi mới, khả năng tiếp cận thị trường chậm ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng, khả năng mở rộng và độ tin cậy hạn chế, sửa lỗi kéo dài, thiếu giám sát và ghi nhật ký cũng như quy trình tích hợp thủ công. CleanSlate đã giải quyết những thách thức này thông qua hiện đại hóa và cách tiếp cận sản phẩm SaaS mới.

## Bài học kinh nghiệm

Nhìn chung, các công ty như CleanSlate phải có tư duy đối tác nhiệt huyết, thể hiện sự đồng cảm với các vấn đề của khách hàng và làm việc không ngừng để chinh phục khách hàng bằng một giải pháp bền vững, lâu dài. Cam kết của CleanSlate trong việc xây dựng văn hóa chất lượng dịch vụ giúp khách hàng giải quyết các thách thức ngắn hạn và dài hạn thông qua việc cải tiến quy trình, công nghệ và con người. Các đối tác phải làm việc chăm chỉ để hiểu nhu cầu kinh doanh riêng của

khách hàng, xây dựng lòng tin và hợp tác để cung cấp các giải pháp tốt nhất cho nhu cầu của khách hàng.

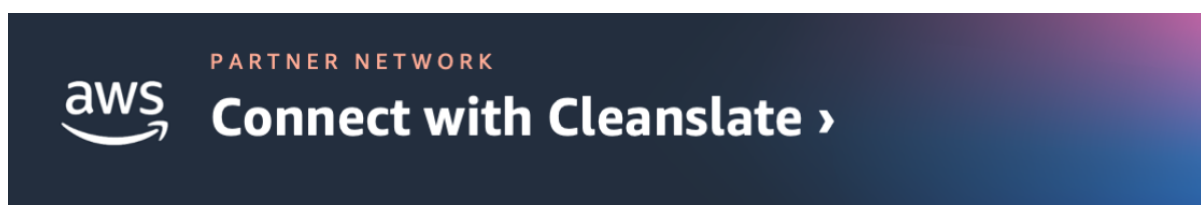
Từ góc độ công nghệ, tận dụng các khuôn khổ SaaS Factory và đảm bảo AWS [Well Architected](#) Reviews được thực hiện trong quá trình thực hiện, thực sự giúp các công ty đạt được thành công bằng cách xây dựng và triển khai các dự án chất lượng để tận dụng lời hứa của đám mây. Đầu tư vào thiết kế các thành phần SaaS và xây dựng tư duy SaaS DevOps mạnh mẽ sẽ cho phép các sản phẩm SaaS được phát triển theo cách bền vững và mang tính chuyển đổi cho các công ty.

Bài học lớn nhất với chuyển đổi kỹ thuật số lớn này là sự thay đổi thực sự khó chấp nhận và cần có sự hợp tác thực sự để đón nhận sự thay đổi. Varsity Yearbooks và CleanSlate đã gặp một số thách thức, nhưng cuối cùng đã xây dựng được niềm tin, đưa chất lượng vào quy trình, tư vấn, thích ứng và làm việc không ngừng nghỉ để phù hợp với kỳ vọng đã được chứng minh là những gì giúp thúc đẩy thành công.

## Kết thúc

Sự chuyển đổi thành công của Varsity Yearbooks cho thấy cách các doanh nghiệp truyền thống có thể tái tạo bản thân bằng cách sử dụng SaaS một cách chiến lược. Thông qua sự hợp tác với CleanSlate và AWS, những gì bắt đầu như một nhu cầu cần thiết do đại dịch đã phát triển thành một cơ hội kinh doanh chuyển đổi, dẫn đến việc tăng tốc độ phân phối tính năng, nâng cao khả năng mở rộng và hiệu quả hoạt động. Sự chuyển đổi này giúp Varsity Yearbooks tiếp tục phát triển và đổi mới trong tương lai.

Câu chuyện thành công này làm nổi bật giá trị của [Đối tác năng lực SaaS của AWS](#), những người mang lại nhiều kinh nghiệm trong việc thiết kế và xây dựng các giải pháp gốc đám mây trên AWS. Giống như CleanSlate đã giúp các tổ chức giảm bớt ma sát di chuyển từ các ứng dụng cũ và thiết lập nền tảng vững chắc cho các giải pháp SaaS trên AWS, cung cấp hỗ trợ thiết kế và triển khai kiến trúc toàn diện cho các doanh nghiệp đang tìm kiếm chuyển đổi kỹ thuật số.



## Công nghệ Cleanslate – Đối tác nổi bật

Tại CleanSlate Technology Group, chúng tôi chuyên thiết kế và xây dựng các sản phẩm SaaS sáng tạo, giải pháp dựa trên dữ liệu và các ứng dụng hỗ trợ AI giúp khách hàng đạt được mục tiêu kinh doanh của họ. Là đối tác AWS đáng tin cậy, chúng tôi cung cấp dịch vụ phát triển ứng dụng gốc đám mây, dịch vụ DevOps và

kiến trúc chuyên gia để khai thác toàn bộ tiềm năng của các công nghệ tiên tiến. Chuyên môn của chúng tôi mở rộng sang việc di chuyển và hiện đại hóa các ứng dụng cũ, đảm bảo chúng sẵn sàng cho tương lai và được tối ưu hóa cho đám mây. Cho dù bạn đang tìm cách tạo các giải pháp SaaS có thể mở rộng, khai thác sức mạnh của dữ liệu và AI hay hiện đại hóa cơ sở hạ tầng của mình, chúng tôi cam kết mang lại kết quả chuyển đổi nhằm thúc đẩy tăng trưởng, đổi mới và khả năng phục hồi cho tổ chức của bạn.