

SaaS - Software as a Service

SaaS (Software jako služba) je model poskytování softwaru, kdy uživatel neinstaluje aplikaci do svého počítače, ale přistupuje k ní přes internet. Veškerou údržbu, aktualizace, zabezpečení a provoz serverů zajišťuje poskytovatel.

1. Hlavní charakteristiky SaaS

SaaS se od tradičního softwaru liší v několika klíčových bodech:

- **Model předplatného:** Místo jednorázového nákupu licence se platí pravidelný poplatek (měsíční/roční).
- **Multitenance:** Jedna instance softwaru slouží více zákazníkům (tenantům), přičemž jejich data jsou od sebe striktně oddělena.
- **Okamžitá dostupnost:** Uživatel může začít software používat ihned po registraci.
- **Automatické aktualizace:** Všichni uživatelé mají vždy přístup k nejnovější verzi bez nutnosti cokoli stahovat.

2. Srovnání modelů správy

SaaS přenáší největší zodpovědnost na stranu poskytovatele, což uvolňuje ruce interním IT týmům.

Prvek	Tradiční On-premise	SaaS
Instalace	Lokálně na každý PC/Server	Netřeba (v prohlížeči)
Data	Spravuje uživatel	Spravuje poskytovatel (v cloudu)
Údržba a Patching	Zajišťuje interní IT	Zajišťuje poskytovatel
Náklady	Vysoké počáteční (CAPEX)	Průběžné provozní (OPEX)

3. Výhody a nevýhody

Výhody

- **Dostupnost odkudkoliv:** Stačí internetové připojení a prohlížeč.
- **Škálovatelnost:** Snadné navýšení počtu licencí podle růstu firmy.
- **Nižší vstupní bariéra:** Netřeba investovat do vlastního hardwaru.
- **Integrace:** Moderní SaaS aplikace nabízejí rozsáhlá [API](#) pro propojení s jinými systémy.

Nevýhody

- **Závislost na připojení:** Bez internetu aplikace nefunguje.
- **Bezpečnost dat:** Data jsou uložena u třetí strany (nutnost důvěry v poskytovatele).
- **Omezená kontrola:** Uživatel nemůže ovlivnit, kdy proběhne aktualizace nebo změna designu.
- **Vendor Lock-in:** Může být obtížné migrovat data k jinému poskytovateli.

4. Typické příklady SaaS

- **Kancelářské balíky:** Microsoft 365, Google Workspace.
- **CRM a ERP:** Salesforce, SAP S/4HANA Cloud.
- **Komunikace:** Slack, Microsoft Teams, Zoom.
- **Vývoj a CMS:** GitHub, [Contentful](#), Shopify.

5. Souvislost s byznys metrikami

V SaaS světě se úspěch neměří jen prodejem, ale dlouhodobou retencí uživatelů pomocí metrik jako:

- **NPS (Net Promoter Score):** Jak moc jsou uživatelé ochotni službu doporučit.
- **Churn Rate:** Procento uživatelů, kteří zruší předplatné.
- **MRR (Monthly Recurring Revenue):** Pravidelný měsíční příjem.

Související články:

- [API – Propojování služeb](#)
- [NPS – Měření loajality v SaaS](#)
- [Headless CMS – Příklad moderního SaaS](#)

Tagy: cloud saas business software-architecture dev-ops subscription

From:
<https://serviceit.cz/> - IT ENCYKLOPEDIE

Permanent link:
<https://serviceit.cz/doku.php?id=saas>

Last update: **2026/01/02 17:53**

