Za każdym razem, gdy potencjalny klient kontaktuje się z nami w sprawie naszych usług, cieszymy się, że kolejna firma zdecydowała się powierzyć nam swój projekt. Niezależnie od tego, czy jest to aplikacja, oprogramowanie internetowe, czy jakikolwiek inny element technologii, nad którym chcieliby pracować, jednym z najważniejszych początkowych pytań, które zadajemy, jest pytanie o budżet. Dlaczego o to pytamy? W tym artykule wyjaśnimy również, jak rozmawiać z software house'em na samym początku, kiedy jest znacznie więcej niewiadomych niż wiadomych i jak wygląda proces na samym początku.

Zanim zaczniemy rozmawiać – Umowa o zachowaniu poufności

Na samym początku współpracy z naszymi klientami często podpisujemy umowę o zachowaniu poufności. Dokument ten jest umową o zachowaniu poufności wydawaną przez wiele firm w celu ochrony danych, informacji i interesów tych firm. Taki dokument zawiera wiele regulacji i życzeń klientów dotyczących bezpieczeństwa pewnych informacji, które decydują się nam udostępnić. Każda szanująca się firma poświęca czas na przejrzenie umowy i sprawdzenie, czy warunki współpracy są odpowiednie i rozsądne. Bardzo często wymagana może być porada prawna, abyśmy mogli lepiej zrozumieć potrzeby naszych klientów i ocenić, czy nasza firma jest w stanie je zaspokoić.

W świetle powyższego kluczowe jest, aby wiedzieć, czy wszystkie przepisy NDA są istotne dla świadczonej usługi. Często zdarza się, zwłaszcza w przypadku mniejszych projektów, że nie będzie potrzeby podpisywania umowy o zachowaniu poufności, ponieważ może ona być zbyt mała, aby kontynuować dyskusję lub nawet podpisać taką umowę. Byłby to właściwie pierwszy powód, aby poprosić o budżet.

Oczywiście zrozumiałe jest, że na tym etapie budżet może być niejasny lub nieznany. Ale nawet jeśli zakres zostanie podany, jest to już pomocne przy dalszym prowadzeniu sprawy. Chcielibyśmy poznać skalę projektu i jego wymagania, zanim podpiszemy jakąkolwiek wiążącą umowę, ponieważ wpłynie to na wiele aspektów planowania. Jeśli nie masz pewności co do budżetu, być może nie masz wystarczającej ilości szczegółów, aby rozpocząć faktyczny rozwój – w takim przypadku zalecamy rozpoczęcie od warsztatów. Działa to świetnie w przypadku mniejszych projektów i startupów i może rozpocząć się nawet bez NDA – ponieważ same warsztaty powinny również zawierać klauzule ochrony informacji.

Po przedstawieniu się sobie nawzajem i podpisaniu umowy NDA lub podjęciu decyzji o rozpoczęciu od warsztatów, nadchodzi drugi etap, w którym faktycznie zagłębimy się w to, co należy zbudować i jak.

Zapoznanie się z projektem

Tutaj pojawia się druga przeszkoda: jak dobrze wiesz, co chcesz zbudować i jak dobrze wiesz, co jest potrzebne **wokół** tego, co chcesz zbudować? I czy jest to już udokumentowane, czy tylko w twojej głowie?

Załóżmy pierwszy przypadek – masz bardzo wydestylowany pomysł, opis funkcjonalności, być może szkielety, historie użytkowników, może nawet strukturę bazy danych. W zależności od wielkości projektu może to być 10-stronicowy dokument lub 200-stronicowy PDF. W takim przypadku można bezpiecznie założyć, że twój pomysł na to, co chcesz zbudować, jest bardzo jasny i jedyne, czego potrzebujesz, to być może NDA i ocena od nas. Uwierz mi jednak: to bardzo rzadki przypadek.

Drugi przypadek byłby odwrotny – masz pomysł na biznes online, ale nie jesteś pewien alternatyw rynkowych, podstawowych funkcji, być może nie wiesz nic o technologii i nigdy nie prowadziłeś firmy. W takim przypadku **najlepszą** opcją będą warsztaty projektowe. Podczas takich warsztatów omawianych jest wiele aspektów, ale dla Ciebie ważne jest to, że zweryfikujesz swój pomysł przy użyciu tylko ułamka budżetu wymaganego do uruchomienia usługi, a także otrzymasz wszystkie materiały i prawa własności intelektualnej do nich (jest to przynajmniej standard w Sailing Byte – wszystko, co tworzymy podczas warsztatów, jest prawnie twoje do zatrzymania i ponownego wykorzystania w dowolny sposób).

Trzecia opcja może być czymś pomiędzy. W skrócie – w takim przypadku odbędziemy spotkanie lub dwa i prawdopodobnie przedstawimy wycenę kosztów w pewnym przedziale budżetowym. Ta opcja może być pośrednim krokiem pomiędzy innymi krokami, ponieważ pomaga zidentyfikować możliwe miejsca, w których brakuje informacji, badań lub wiedzy, jednocześnie dając przybliżony obraz tego, jak projekt może wyglądać.

I jest jeszcze czwarta opcja. Dzieje się tak, gdy masz już **coś** , ale wymaga to przepisania lub utrzymania. W takim przypadku wszystkie rozmowy wyglądają zupełnie inaczej. Będziemy rozmawiać o aktualnym stanie, kluczowych wskaźnikach wydajności, miarach sukcesu, sposobie skalowania itp. W takich przypadkach

najczęściej finalizuje się wszystkie rozmowy umową subskrypcyjną (zasadniczo Time and Materials – opisaną później) lub body leasingiem (zasadniczo *sub-hiring* naszych programistów, system nazywany również ładnie *team augmentation*).

Równolegle do każdej z tych opcji dzieje się dodatkowa praca i odrobina magii – zapoznajemy się ze sobą przed wniesieniem większego wkładu. Uczymy się, jak z tobą rozmawiać, mówić twoim językiem, poznawać twoje cele, pracować nad komunikacją i tak dalej. Jest to często pomijany aspekt tego etapu, podczas gdy uważam, że jest on kluczowy dla zdrowej współpracy. Jest to jeden z aspektów, w jaki sposób faktycznie realizujemy nasze motto: *Partnerstwo w umyśle*.

Jak można sobie wyobrazić i wywnioskować z powyższych opisów, ten krok to nie tylko rozwój i ustalanie celów testowych. Chodzi również o nauczenie się, jak pracować z Tobą i poznać Twoją firmę. Chodzi o odkrycie i przemyślenie strategii. Chodzi o znalezienie i określenie mocnych i słabych stron. Może to dotyczyć konkurencji. Chodzi również o to, aby nasze doświadczenie było sprzeczne z Twoim pomysłem i wiele więcej. Miejmy nadzieję, że po tym etapie faktycznie lepiej zrozumiesz swój pomysł na SaaS.

Rozwój jest prawdopodobnie prostym kliknięciem myszy… czyż nie?

W przypadku nowych sytuacji częściej ufamy naszym założeniom. To ludzkie zachowanie dotyczy również biznesu. Niektórzy właściciele firm widzą tylko końcowy efekt swoich pomysłów. Nie zdają sobie sprawy z tego, ile lub jaki rodzaj pracy jest zaangażowany w realizację danego projektu. Niektórzy nigdy nie kupowali oprogramowania na zamówienie i dlatego mają nieco zbyt niskie oczekiwania co do kosztów. Prawdę mówiąc, niestandardowe oprogramowanie nie jest tanie w budowie i utrzymaniu. I to jest kolejny powód, dla którego chcemy poznać budżet: jest to bardzo dobry przykład tak zwanego sprawdzenia rzeczywistości. Podnosimy pytanie o budżet, ponieważ nie tylko znamy tajniki usługi. Nasz zespół Sailing Byte zapewnia również wszelkie koszty, których klient mógł nie wziąć pod uwagę. Takie koszty obejmują na przykład przyszłe koszty utrzymania, miesięczne subskrypcje, opłaty za infrastrukturę lub domenę.

Budżet pomaga nie tylko nam, ale także (i co ważniejsze) klientom. Mogą oni ocenić, czy koszty, które spodziewali się ponieść, są realistyczne, czy może założenia, które początkowo przyjęli, były błędne. Na tym etapie możemy również

doradzić lub pomóc wybrać alternatywną ścieżkę do osiągnięcia celu, który założył klient. Może to być zmiana funkcji oprogramowania lub stworzenie nieco innej aplikacji. Może to być zmiana technologii. Może to być propozycja przesunięcia niektórych budżetów: na przykład z lub do wiadra marketingowego. Może to być większe skupienie się na jednym aspekcie aplikacji, a może najpierw stworzenie fantazyjnej strony docelowej.

Możesz przeczytać więcej o kosztach kodowania profesjonalnych stron internetowych w tym wpisie na blogu, ponieważ może to być zarówno proste kopiuj-wklej, jak i złożony proces ze złożonymi wynikami (w przypadku landing page będzie to zdecydowanie prostsze i tańsze).

Więc nie. To prawie nigdy nie jest proste kliknięcie myszką, ale raczej proces składający się z wielu różnych zmiennych, który można rozpocząć na wiele różnych sposobów i który można zaplanować zgodnie ze strategią rozwoju i budżetem.

Trzy modele wyceny rozwoju

Kiedy zajmujemy się doradztwem, budżet klienta również pomaga nam wybrać sposób, w jaki powinniśmy podejść do wyceny projektu. Istnieje wiele modeli wyceny, ale my używamy trzech najbardziej powszechnych i prawdopodobnie najlepszych dla nas i naszych klientów: Czas i Materiały, Stałe i Hybrydowe. Każdy z nich jest odpowiedni dla różnych typów projektów, stanu biznesowego i strategii; dlatego ważne jest, abyśmy wiedzieli, ile zasobów klient zdecydował się przeznaczyć na opracowanie określonej aplikacji lub oprogramowania. Pozwól, że pokrótce przedstawię rodzaje modeli wyceny rozwoju projektu i kiedy je stosujemy:

- **T&M (time and materials)** – ten model rozwoju produktu oznacza, że klient zapłaci za projekt zgodnie z czasem spędzonym na jego ukończeniu, a także liczbą materiałów użytych podczas tego procesu. Model wyceny T&M jest szczególnie korzystny w przypadku dużych, skomplikowanych projektów lub gdy nie jest możliwe dokładne oszacowanie zakresu projektu. Ponadto, model czasu i materiałów sprawdza się bardzo dobrze, gdy granice projektu nie są ustalone i gdy istnieje prawdopodobieństwo, że wymagania będą się zmieniać w czasie. W rzeczywistości jest to świetny model dla rozwoju startupów i jest kompatybilny z metodologiami Agile, które są używane na przykład przez SpaceX. Dodatkowo, rozwój można rozpocząć natychmiast po podpisaniu umowy – gdzie większość naszych klientów i tak kończy.

- **Fixed-price assessment** – ten rodzaj podejścia wskazuje, że cena projektu jest ustalona i nie zależy od użytych materiałów lub rzeczywistego czasu poświęconego na ukończenie projektu. Oznacza to, że wszystkie materiały muszą być przewidziane i dostarczone przez klienta lub dodane do rachunku przez software house. Model ten jest stosowany w projektach, w których wymagania są **bardzo dobrze udokumentowane**, funkcjonalności opisane, historyjki użytkownika zmapowane, ewentualnie dostarczone szkielety, model biznesowy przetestowany i ustalony. Wskazuje to również, że w ocenie należy uwzględnić czynnik ryzyka. Jak widać – przed dokonaniem takiej oceny należy wykonać dużo pracy, więc jest to tym bardziej ryzykowne, im większy jest projekt. Z drugiej strony działa to dobrze w przypadku małych, nieskomplikowanych projektów, które mają jasne i dobrze zdefiniowane wymagania. Podsumowując: jeśli opis projektu jest naprawdę szczegółowy, ocena powinna być możliwa do wykonania jako **stała cena**.
- **Ocena hybrydowa** – model ten wykorzystuje techniki T&M do oszacowania kosztów danego projektu, w którym wszystkie wymagania nie są początkowo określone. Potencjalne ryzyka (w tym nieprecyzyjne informacje) są identyfikowane, oceniane i przedstawiane jako przedział cenowy. W tym samym czasie klient dowiaduje się, gdzie są potencjalne luki, co jest dostarczane i za jaką cenę. Na koniec klient płaci ustaloną cenę w oparciu o podane szacunki, ale w wyznaczonym zakresie. Takie podejście dzieli ryzyko między klienta i software house, faktycznie pozwalając na obniżenie maksymalnej ceny. W rezultacie, model ten daje klientowi spokój w odniesieniu do kosztów, ale także podkreśla, że istnieją pewne części, które mogą okazać się bardziej czasochłonne lub problematyczne, które potencjalnie wymagają większej uwagi.

Dzięki znajomości budżetu klienta możemy wstępnie ocenić, który z wyżej wymienionych modeli będzie najbardziej odpowiedni dla jego projektu. Jeśli jest on stosunkowo niewielki, to najlepsza będzie stała cena, jeśli jest średni, to najprawdopodobniej najlepsza będzie wycena hybrydowa, a jeśli jest duży i prawdopodobnie miesięczny – najlepiej byłoby, gdyby został opracowany jako czas i materiały. Pozwala nam to poinformować klienta na wczesnym etapie o tym, jakie są dostępne modele cenowe i który z nich naszym zdaniem najlepiej sprawdzi się w naszej współpracy. Więcej informacji na temat modeli wyceny prac rozwojowych i ich wpływu na biznes można znaleźć tutaj.

SAILINGBYTE

Jak wyceniamy nasze usługi programistyczne

Chociaż budżet pomaga ustalić wiele aspektów współpracy z klientami, nie ma on wpływu na jeden aspekt: nasze ceny. Niektórzy wychodzą jednak z założenia, że ujawnienie budżetu, który okaże się zbyt wysoki, może skłonić programistów do nieadekwatnego podniesienia kosztów swoich usług lub wydłużenia czasu pracy. Z pewnością nie będzie tak w przypadku Sailing Byte. Zadajemy szereg istotnych pytań dotyczących produktu, a dzięki naszemu doświadczeniu w tworzeniu oprogramowania jesteśmy w stanie odpowiednio oszacować, ile kosztują poszczególne procesy tworzenia produktów. Ponadto budżet jest znany tylko przedstawicielowi klienta i odpowiedniej osobie odpowiedzialnej za projekt po naszej stronie. Nasza wycena deweloperska zapewnia wycenę na podstawie czasu potrzebnego do wykonania danego zadania, bez wglądu w budżet klienta.

Co jeśli nie masz budżetu

?

Jeśli nie wiesz, ile zasobów powinieneś przeznaczyć na projekt, prawdopodobnie najlepszą opcją są warsztaty. Możesz umówić się na konsultacje projektowe, podczas których podpowiemy Ci jak postępować i odpowiemy na wszelkie pytania. Bazując na naszej wiedzy, doświadczeniu i doświadczeniu możemy pomóc w oszacowaniu kosztów realizacji Twojego pomysłu. Nie tylko ocenimy, jakie koszty są niezbędne do realizacji projektu, ale także doradzimy w zakresie przyszłych wydatków, takich jak koszty marketingu czy utrzymania. Po co czekać, skoro poniżej znajduje się link kontaktowy? Mamy nadzieję, że wkrótce się odezwiemy!