Niezliczoną ilość razy programiści i software house’y (w tym my) otrzymują pytanie: ‘Ile to będzie kosztować?”’ Na tak postawione pytanie bez żadnego innego kontekstu jest tylko jedna odpowiedź: „To zależy”. Oprócz oczywistego braku wystarczających szczegółów w tym pytaniu, jest jeszcze sprawa modeli cenowych. Istnieją różne rodzaje zakresów prac. Możesz chcieć po prostu opracować produkt, co zwykle jest dość prostą pracą. Twój projekt może jednak obejmować wiele etapów i podproduktów, a także możesz potrzebować bieżących procesów utrzymania po zakończeniu rozwoju. Omówiliśmy już modele wyceny kosztów stałych i czasu i materiałów. Teraz nadszedł czas, aby przedstawić kolejny model stosowany przez Sailing Byte, hybrydowy model cenowy dla rozwoju oprogramowania.

>

Należy pamiętać, że istnieje jeszcze jeden aspekt hybrydowego modelu cenowego, o którym NIE jest ten artykuł: jest to stosowanie elastycznych/hybrydowych cen dla użytkowników końcowych jako właściciela SaaS. Tutaj skupiam się tylko na cenach, które są stosowane przez software house dla ich klientów.

Modele cenowe – koszt stały oraz czas i materiały

W przypadku tworzenia oprogramowania kilka opcji cenowych po prostu nie ma sensu, podczas gdy byłyby one użyteczne w innych przypadkach. Takimi przykładami są:

1. **Per-user pricing** – gdy rozliczasz się według liczby użytkowników. Ma to sens tylko w modelu cenowym SaaS

   .

2. **Freemium pricing** – to również nie ma sensu w przypadku tworzenia oprogramowania.

Inne standardowe opcje, które miałyby sens tylko w odpowiednim kontekście:

1. **Tiered pricing** – to może mieć sens, ale nie jako zdefiniowane poziomy. Jest on raczej stosowany i negocjowany między firmą programistyczną a klientem dla każdego przypadku osobno. Może zależeć od wielu czynników, nie tylko od ilości uzgodnionego miesięcznego obciążenia pracą.

2. **Ceny konkurencji** – jest to oczywiście jakiś punkt odniesienia, ale problem polega na tym, że każdy software house jest inny. Porównywanie ich tylko na podstawie ceny z pewnością przyniesie rozczarowanie. Należy również wziąć pod uwagę takie aspekty jak specjalizacja, wydajność, bezpieczeństwo, stabilność itp.

Wracając do nazewnictwa, może się okazać, że **stała cena** będzie podobna do **zryczałtowanej stawki** (jeśli uznasz „zryczałtowaną stawkę” za „stałą”; chociaż niektórzy uważają „zryczałtowaną stawkę” za taką samą jak „miesięczna zryczałtowana stawka” w odniesieniu do usługi podobnej do subskrypcji). Istnieje również **cena oparta na zużyciu**, która w rzeczywistości jest taka sama jak **czas i materiały**. Należy więc pamiętać, że czasami różne nazwy mogą w rzeczywistości oznaczać to samo lub jedna nazwa może oznaczać różne rzeczy w zależności od kontekstu!

Wracając do cen hybrydowych. Aby lepiej wyjaśnić, co zapewnia model hybrydowy, przejdźmy przez krótkie przypomnienie dotyczące modeli wyceny kosztów stałych i T&M.

>

Model kosztów stałych w pigułce

W tym modelu klient otrzymuje określoną cenę za jasno zdefiniowany zakres prac, które wykonuje deweloper. Jest to idealne rozwiązanie dla małych projektów, w których nie jest wymagana dodatkowa konserwacja. W modelu stałych kosztów większość ustawień projektów jest jasno zdefiniowana, a kodowanie jest prostym zadaniem. Używamy prostych narzędzi i technologii, aby zapewnić przewidywalne rezultaty. Klient zazwyczaj nie jest zaangażowany w proces rozwoju w ramach modelu ustalonych kosztów. Model ten ma również pewne wady, takie jak brak wsparcia wliczonego w cenę lub prawie brak marginesu na jakiekolwiek poprawki lub zmiany w pierwotnym planie rozwoju.

>

Model czasu i materiału w kilku słowach

Jeśli masz produkt do opracowania, który będzie wymagał późniejszej konserwacji lub planujesz zostać naszym długoterminowym klientem, T&M jest najlepszym

rozwiązaniem. Najpierw zapytamy Cię o Twoje potrzeby. Na ich podstawie nasi programiści zbudują MVP (minimum viable product), stosując zwinne, iteracyjne frameworki/narzędzia, takie jak Scrum (lub ScrumBan/KanBan). Będziesz płacić co miesiąc za czas, który poświęcimy na Twój produkt i technologię potrzebną do jego rozwoju (materiał).

>

Jest to rozwiązanie, którego używamy do złożonych produktów, których rozwój zajmie dużo czasu i najprawdopodobniej będzie wymagał konserwacji. W tym czasie będą wprowadzane zmiany w wymaganiach w oparciu o informacje zwrotne otrzymywane od użytkowników. Dzięki temu dostosujemy kierunek i zakres prac, aby stworzyć produkt najwyższej jakości.

Co to jest hybrydowy model cenowy dla rozwoju SaaS?

Jak można zapewne podejrzewać, hybrydowy model cenowy znajdzie się gdzieś pomiędzy dwoma wcześniej opisanymi modelami cenowymi. Jest on bardzo podobny do modelu kosztów stałych, jednak pozwala na dodatkową elastyczność. Możesz wprowadzić pewne zmiany dzięki modelowi czasu i materiału.

Zasadniczo, jeśli masz z grubsza zdefiniowany zakres prac, ale nie znasz szczegółów na jego temat, a chciałbyś rozpocząć rozwój tak szybko, jak to możliwe, to możliwe jest oszacowanie ilości pracy w pewnym przedziale czasowym i cenowym. Jeśli chcesz zacząć szybko, umowa może po prostu określać zakres cen, z minimalną kwotą, za którą zostaniesz obciążony i maksymalną, która pozwala na pewne zmiany bez dodatkowych formalności.

>

Minimum pozwala mieć podstawową funkcjonalność, która spełnia cel oprogramowania. Wyobraź sobie, że podczas procesu rozwoju badasz użytkowników i dowiadujesz się, że niektóre dodatkowe funkcje mogą być bardzo wartościowe. Nie musisz zmieniać zakresu prac – wystarczy przypisać zadanie w Asanie. A jeśli zadanie to nie jest znaczącą zmianą i nie spowoduje przekroczenia maksymalnej kwoty na fakturze końcowej, to software house może to zrobić bez żadnych dodatkowych formalności czy umów.

Kiedy tworzyć oprogramowanie w hybrydowym modelu cenowym?

Kilka cech wskazuje, że hybrydowy model cenowy jest rozwiązaniem, które należy wybrać.

Zmieniające się wymagania

Jest to powszechna cecha modelu T&M, jeśli znasz tylko kilka wymagań, a reszta jest nieznana, modele T&M lub hybrydowe są najlepszym rozwiązaniem. Umożliwiają one dodawanie nowych funkcji lub platform oraz zmianę innych aspektów w trakcie projektu. Dodatkowo, nadal możesz oczekiwać szybkiej realizacji.

>

Wymaganych jest wiele poprawek

Prawdopodobnie masz jasną wizję produktu końcowego. Nie zawsze jednak klienci zdają sobie sprawę z tego, jak do niego dotrzeć. W takich przypadkach rozsądnym wyborem jest wycena hybrydowa. Daje to szansę na przeprowadzenie wielu przeglądów i zastosowanie zmian (jeśli to konieczne).

Jest ustalony termin

.

Podobnie jak w przypadku projektów ze stałą ceną, model hybrydowy jest idealny dla projektów krótkoterminowych z ustalonym terminem. Jednocześnie jednak daje on inne korzyści, takie jak możliwość zmiany wymagań i dostosowania budżetu.

Korzyści z hybrydowego modelu cenowego

Model hybrydowy ma kilka przydatnych zalet, które doceni wielu klientów.

Efektywność kosztowa

Hybrydowy model cenowy pozwala klientom zrezygnować z niektórych aspektów

rozwoju oprogramowania, które nie dotyczą ich projektów. Może to znacznie obniżyć koszty. Zaoszczędzone zasoby można przeznaczyć na dodanie usług, które są kluczowe dla powodzenia projektu.

Zaangażowanie klienta

W wielu aspektach hybrydowy model cenowy jest bardzo elastyczny. Jednym z głównych obszarów jest poziom zaangażowania klienta w rozwój produktu. Można zdecydować się na przegląd projektu po osiągnięciu ważnych kamieni milowych. Można również zdecydować się na otrzymywanie regularnych aktualizacji lub komunikowanie się z programistami za pośrednictwem różnych kanałów z większą częstotliwością.

Przyspieszenie wzrostu przychodów

Optymalizacja cen pozwala większej liczbie klientów korzystać z produktów według różnych planów. W związku z tym nie ma potrzeby poszerzania portfolio, ale po prostu oferowania różnych dostępów w oparciu o zapłaconą cenę. Dzięki temu wzrost przychodów jest przyspieszony, a firmy korzystające z hybrydowego modelu cenowego docierają do większej liczby klientów, a także mają tendencję do ich zatrzymywania i utrzymywania z nimi większej relacji.

Usługa skoncentrowana na kliencie

Hybrydowy model cenowy jest zasadniczo słodkim punktem pomiędzy oferowaniem konkurencyjnych cen i maksymalizacją potencjału przychodów. Klienci nie muszą przepłacać za usługi, z których nie korzystają. Co więcej, mają możliwość dostosowania i decydowania, na co wydać pieniądze. Jest to zgodne z faktem, że klienci są przyzwyczajeni do płacenia więcej za dodatkowe funkcje. Ogólnie rzecz biorąc, ceny nie są zwiększane nieproporcjonalnie i sprawiają, że klienci są zadowoleni.

Wady hybrydowego modelu cenowego

Nieokreślony budżet

.

Ponieważ hybrydowy model cenowy jest elastyczny i można go dowolnie

dostosowywać, przewidzenie kosztu projektu nie jest raczej możliwe przed jego rozpoczęciem. Potęgują to niejasne wymagania, które mogą ulec zmianie i wpłynąć na cenę projektu.

Niepewny czas rozpoczęcia

Chociaż model hybrydowy gwarantuje pracę zgodnie z terminami, rozpoczęcie projektu może nie być zbyt szybkie. Wynika to z faktu, że faza przygotowawcza jest zwykle bardziej czasochłonna. Wynika to z wielu czynników, które muszą zostać uzgodnione z klientem, takich jak budżet, zakres projektu czy termin realizacji.

Hybrydowy model cenowy w Sailing Byte

Każdy projekt jest inny i wymaga realizacji innych zadań. Jednak podejście i warunki naszego hybrydowego modelu cenowego są ustalone. Przedstawiamy, jak wygląda model hybrydowy w Sailing Byte:

- pracujemy w Agile i zgodnie z jego 12 zasadami, co pozwala na zmiany wymagań, metod i projektów w trakcie trwania projektu.
- ostateczne koszty rozwoju projektu nie są określone ani gwarantowane ze względu na specyfikę rozwoju oprogramowania Agile

  .

- praca nad projektem rozliczana jest miesięcznie poprzez opłacenie faktury wystawionej do 10 dnia każdego miesiąca
- w przypadku wystąpienia dodatkowych kosztów (tj. dodatkowe narzędzia i technologie, koszty podróży, koszty hotelowe) Sailing Byte uzyskuje uprzednią zgodę Klienta na ich pokrycie, a następnie uwzględnia je w kolejnej fakturze.
- szczegółowy cennik określający stawki godzinowe dla każdej Roli i Stosu Technologicznego zespołu Sailing Byte jest dostępny do wglądu w formie Tabeli Cen i Technologii.

Jeśli masz jakiekolwiek pytania dotyczące hybrydowego modelu cenowego lub zastanawiasz się, który model najlepiej sprawdzi się w przypadku Twojego projektu, skontaktuj się z nami. Zarezerwuj telefon już dziś i zacznij wdrażać swój pomysł w życie z naszą pomocą.

>