Model cenowy oferowany w ramach umowy projektowej zależy od wielu czynników, ale ostatecznie sprowadza się do zdefiniowania zakresu projektu. W przypadku mniejszych projektów lub startupów wymagania mogą być na tyle przewidywalne, że można uzyskać precyzyjne oszacowanie. Jednak w przypadku większych, innowacyjnych projektów może występować znacznie większa niepewność, więc mogą zostać zaproponowane modele z nieokreślonymi cenami. Wybór odpowiedniego modelu cenowego dla współpracy z software house'em jest kluczową decyzją, którą należy dokładnie przemyśleć, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że tworzenie oprogramowania jest unikalną usługą, a nie powtarzalnym produktem. Dwa najpopularniejsze modele cenowe to „koszt stały" oraz „czas i materiały".

Uważaj, że w tym artykule porównuję tylko różne modele cenowe pod kątem współpracy z software house, ale w każdej kategorii znajdziesz również linki do artykułów, w których modele cenowe są opisane bardziej szczegółowo w aspekcie wyceny SaaS.

Zanim ocenisz rozwój

Powinno być dość intuicyjne, że zanim coś ocenisz, potrzebujesz jak najwięcej szczegółów. Również twoja wiedza (w naszym przypadku biznesowa lub SaaS) powinna być zorganizowana, precyzyjna i solidna. Jeśli nie będziesz wystarczająco precyzyjny w opisie swojej działalności, ocena nie będzie również precyzyjna, co może prowadzić do mylących ocen i braku celów biznesowych. Zwłaszcza, jeśli wcześniej nie pracowałeś z software house'em, najbardziej pożądane jest, abyś dowiedział się trochę, jak działa software house. Z tego powodu zawsze proponujemy naszym klientom warsztaty projektowe przed rozpoczęciem projektu. Na naszych warsztatach rozmawiamy nie tylko o rozwoju produktu, ale także o wszystkich rzeczach związanych z produktem, takich jak marketing, planowanie biznesowe, testowanie i tak dalej. Ponadto otrzymujesz wszystkie prawa do materiałów stworzonych podczas warsztatów, więc jest to tania możliwość ulepszenia swojego pomysłu na biznes.

Jest też inny aspekt warsztatów projektowych: Pomagają one określić, jaki jest lub jaki powinien być budżet projektu. Możesz dowiedzieć się więcej na temat dlaczego pytamy o budżet rozwojowy w tym artykule – poniżej omówimy tylko modele cenowe. Ważne jest, aby znać swój budżet, ponieważ pomaga to nam i Tobie wybrać najlepszy w danym przypadku model cenowy.

Model ustalania kosztów rozwoju

W tym modelu prosisz software house o jedną cenę (tak precyzyjną, jak to tylko możliwe) za dokładnie określony zakres prac. Plan może również jasno określać, jakie są kamienie milowe i oczekiwane daty wydania dla każdego kamienia milowego i zamówionych elementów. Mając te informacje, software house przystąpi do rozpoczęcia procesu szacowania, aby zapewnić stałą cenę za zamówione prace. Należy pamiętać, że software house będzie musiał zweryfikować podczas tego procesu, czy kolejność elementów jest właściwa, czy nie brakuje elementów technicznych, czy elementy są wystarczająco dobrze opisane i czy oczekiwane daty są rzeczywiście realistyczne. Czasami zmiany proponowane przez software house będą znaczące, zwłaszcza jeśli nie jesteś zaznajomiony z zarządzaniem projektami IT. Z tego powodu w ocenie zawsze będzie uwzględniony pewien czynnik ryzyka, który wpłynie na ogólną cenę.

Zalety modelu stałej ceny

- Znasz koszt i harmonogram projektu od samego początku, co ułatwia budżetowanie i planowanie.
- Minimalne zaangażowanie klienta. Po ustaleniu wymagań, software house może kontynuować pracę z ograniczoną potrzebą dalszego wkładu.
- Dobrze zdefiniowany zakres pomaga uniknąć odchyleń i utrzymać projekt w centrum uwagi.
- Dzięki jasnej umowie, potrzeby administracyjne i budżetowe są uproszczone.
- Znasz cenę i czas realizacji projektu od samego początku. Ale może to być mylące, ponieważ znasz czas i cenę projektu **jak jest zdefiniowany** i brakuje mu elastyczności, jeśli cokolwiek zmieni się w wymaganiach projektu

  .

Wady modelu stałej ceny to

- Minimalny margines na dostosowania, testowanie lub modyfikacje zakresu podczas rozwoju.
- Brak możliwości wprowadzenia dodatkowych funkcjonalności. Wszelkie dodatkowe funkcje, nawet te, które mają sens w połowie projektu, wymagałyby renegocjacji.
- Oszacowanie dokładnych ram czasowych i kosztów jest trudne i istnieje ryzyko

niedoszacowania złożoności.
- Brak marginesu na zadania, które z definicji są źle zdefiniowane.
- Możliwe problemy z procesami szacowania. Istnieją również pewne niepewności, które wymagają marginesu czasu i pieniędzy – i ktoś musi za ten margines zapłacić.
- Brak długoterminowej perspektywy (na przykład, co ze wsparciem i rozwojem po wydaniu?). Ponadto, firma programistyczna, której przedstawiono tylko krótkoterminowe cele, nie może zaproponować lepszych rozwiązań, jeśli to możliwe, podczas gdy mogłaby to zrobić, gdyby znała cele długoterminowe.
- Problem z określeniem "właściwego" poziomu jakości produktu końcowego. Można go przezwyciężyć definiując zakres i metodologie testów, ale jest się ograniczonym przez definicje testów.
- Brak elastyczności ogranicza możliwości przyjęcia nowych technologii lub metodologii, które mogłyby poprawić wyniki.

Model wyceny czasu i materiałów

Model Time and Materials (T&M) traktuje software house jako potencjalnego średnio- lub długoterminowego partnera w rozwoju i utrzymaniu produktu. Chociaż dostawcę można zmienić później, bliska, ciągła relacja może poprawić wydajność i zrozumienie, a obie strony koncentrują się nie tylko na „dostarczaniu zadań", ale na „budowaniu najlepszego produktu dla użytkowników końcowych".

Istnieje wiele sposobów na opisanie pomysłu na biznes, ale „Dlaczego, Jak, Co" jest jednym z najprostszych. Ważne jest, aby zespół zrozumiał **tło projektu**, a ta metoda pomaga w tym. W przypadku podejścia „Dlaczego Jak Co" należy określić na samym początku:

>

- **Dlaczego** chcesz rozwijać swój produkt (specyfika branży/biznesu, problem, który rozwiązujesz).
- **HOW** you want to achieve your business goals (how you want to solve issue, how you want to scale etc.) .
- **Jaka** jest pożądana technologia (aplikacja internetowa lub mobilna, niestandardowe rozwiązanie programowe, określona technologia / język kodowania itp.

Informacje te są niezbędne, aby software house mógł pomóc w stworzeniu

odpowiedniego planu rozwoju produktu, korzystając z naszego doświadczenia na rynku rozwoju oprogramowania. Innymi prostymi, ale skutecznymi metodami opisywania biznesu są Lean Canvas i Business Model Canvas. Gdy software house zrozumie Twoje potrzeby (lub nawet lepiej – potrzeby Twoich użytkowników końcowych), programiści mogą rozpocząć budowę prototypu lub wersji MVP (minimum viable product) Twojego produktu, stosując iteracyjne frameworki, takie jak Scrum lub KanBan.

Zostaniesz właścicielem produktu (lub oddelegujesz tę rolę, zachowując rolę interesariusza), pozostając w bliskim kontakcie z zespołem programistów. Taka struktura umożliwia:

- Dostosowywanie zakresu i kierunku projektu na niemal każdym etapie.
- Regularny przegląd postępów, dostarczanie informacji zwrotnych w celu zapewnienia zgodności z oczekiwaniami użytkowników końcowych.
- Nieustannie oceniać aktualny stan produktu, wprowadzając niezbędne zmiany zgodnie z wymaganiami.

W ostatecznym rozrachunku opłata będzie naliczana tylko za:

- Godziny spędzone przez członków zespołu nad rozwojem produktu/projektu (**CZAS**)
- Wszystkie niezbędne koszty technologiczne związane z rozwojem produktu w określonym (zaakceptowanym przez Ciebie) kierunku (**MATERIAŁY**)

Uwaga na brak marży. Nie jest ona tutaj potrzebna, ale bądźmy sprawiedliwi – nie dlatego, że nie ma ryzyka, ale dlatego, że jest ono rozwiązywane w miarę rozwoju. Dzieje się tak również dlatego, że programiści robią tylko rzeczy, które są najważniejsze w danym momencie. Warto również zauważyć, że aspekt testowania (na przykład wymagany procent pokrycia testów jednostkowych) można zmienić w biegu, dostosować do bieżących zachowań użytkowników, a nawet dostosować do różnych części systemu.

Zalety modelu czasu i materiałów

- Niezwykle krótki czas wprowadzenia produktu na rynek dzięki wczesnemu wydaniu MVP, które umożliwia zbieranie opinii użytkowników.
- Zwinne frameworki pozwalają na łatwe modyfikacje w odpowiedzi na informacje zwrotne lub nowe odkrycia.

- Ciągłe testowanie i udoskonalanie poprawiają ostateczną jakość produktu.
- Zwinne iteracje pozwalają na dostosowania zorientowane na użytkownika, które bezpośrednio odnoszą się do zmieniających się wymagań.
- Koszty są bezpośrednio powiązane z poświęconym czasem i zasobami, oferując przejrzystość i dostosowanie wartości.
- Agile frameworks daje szansę na zebranie opinii od użytkowników końcowych i łatwe dostosowanie skali, zakresu i kierunku rozwoju produktu.
- Najwyższa jakość produktu końcowego dzięki ciągłym ulepszeniom.

Wady modelu czasu i materiałów

- Wymaga częstszego zaangażowania klienta, aby utrzymać się na kursie.
- Polega na silnej, opartej na zaufaniu relacji z software housem.
- Koszty końcowe mogą się różnić, ale można je złagodzić poprzez model subskrypcji w celu przewidywalnego budżetowania.
- Bez jasnych kamieni milowych istnieje ryzyko rozszerzenia wymagań bez dodatkowych zasobów.
- Agile Development wymaga znajomości iteracyjnego planowania, co może być wyzwaniem dla nowicjuszy.

Hybrydowy model cenowy – szukanie równowagi

Można spotkać się z innymi modelami cenowymi, ale zasadniczo będą one wywodzić się ze stałej ceny lub czasu i materiałów. Szczególnie interesujące może być znalezienie czegoś pomiędzy tymi dwoma – w takim przypadku można uzyskać stałą cenę, ale w określonym przedziale cenowym. Takie podejście jest często stosowane przez nas, zwłaszcza na wczesnym etapie, i zapewnia, że obie strony rozumieją mniej więcej zakres i cel projektu. Taka ocena może być również wykorzystana na samym początku przed zawężeniem zakresu do wymaganego MVP lub do wczesnego planowania różnych etapów projektu.

Zalety hybrydowego modelu cenowego

- Można uzyskać wczesne oszacowanie wielkości projektu bez opisywania każdego szczegółu projektu.
- Pomaga zidentyfikować, czy istnieją jakieś technologiczne punkty bólu.
- Można znaleźć punkty, które „miło mieć”, ale „za tę cenę można je odłożyć po MVP”, co zmniejsza początkowy koszt uruchomienia.

Wady hybrydowego modelu cenowego

- Wymaga wstępnych sesji w celu dopracowania zakresu i zakresu cenowego.
- Zapewnia tylko zakres cenowy, a nie stałą wartość.

Porównanie modeli wyceny oprogramowania

Przygotowałem tabelę i schemat, abyś mógł łatwiej podjąć decyzję przy wyborze najlepszego modelu cenowego dla współpracy z software house.

Projekt z software house – tabela

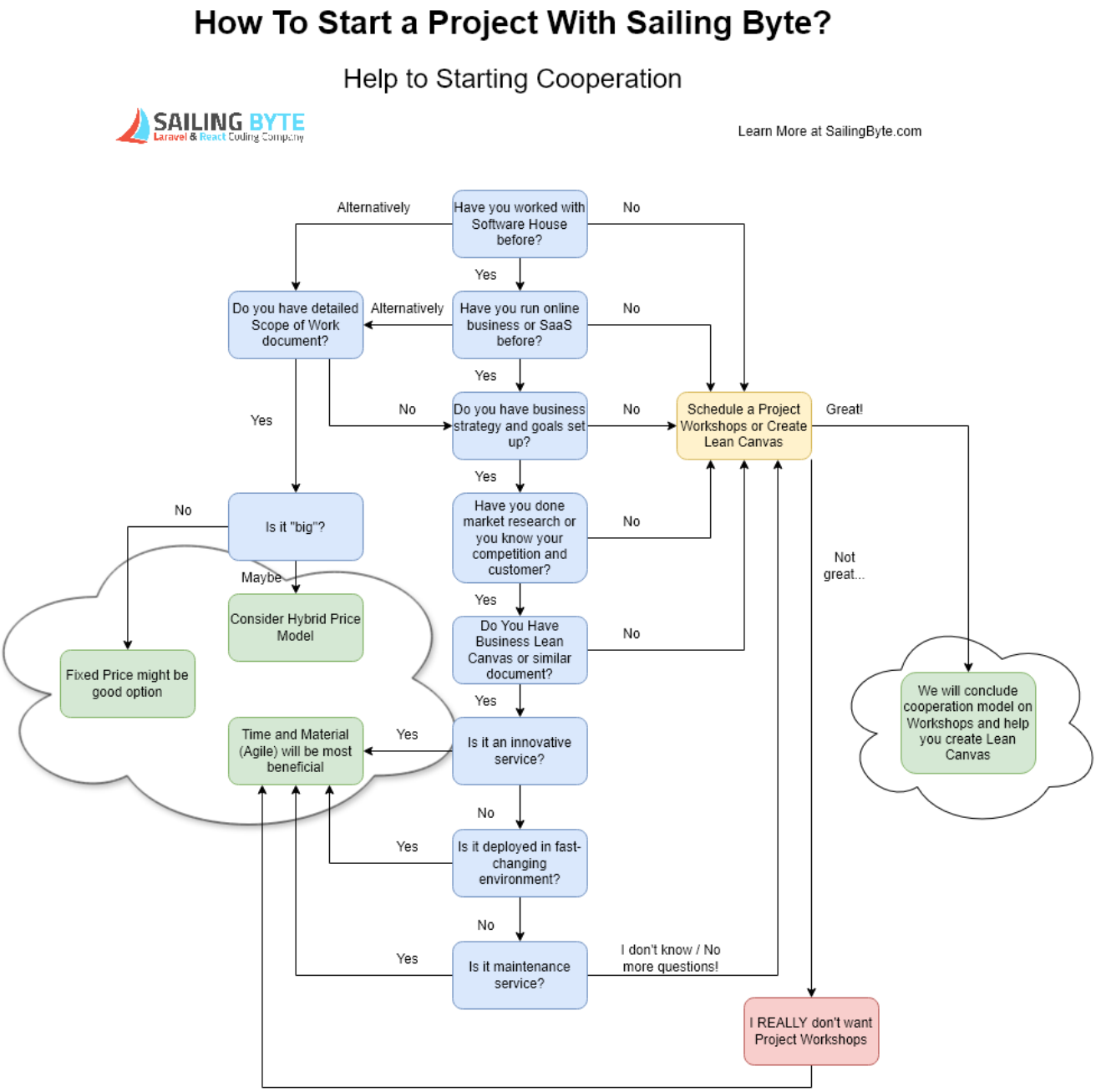
Kryteria	Model stałej ceny	Model czasu i materiałów (T&M)	Hybrydowy model cenowy	Model dedykowanego zespołu
Definicja	Jedna z góry określona cena za jasno zdefiniowany zakres prac z określonymi kamieniami milowymi i terminami	Klient płaci za rzeczywiste godziny spędzone na rozwoju i niezbędne koszty technologii	Łączy elementy modeli stałej ceny i T&M, aby zrównoważyć przewidywalność z elastycznością	Klient wybiera i bezpośrednio płaci poszczególnym członkom zespołu pracującym nad jego projektem
Rozkład ryzyka	Partner deweloperski ponosi największe ryzyko finansowe; klient ryzykuje, że otrzyma dokładnie to, co zostało określone, nawet jeśli pojawią się lepsze rozwiązania	Ryzyko jest dzielone, przy czym klient ponosi ryzyko kosztowe, a zespół programistów ma mniejszą presję na pójście na skróty	Zrównoważony rozkład ryzyka, z określonymi aspektami zablokowanymi, podczas gdy inne pozostają elastyczne	Klient przejmuje większość ryzyka i odpowiedzialności za powodzenie projektu

Elastyczność	Minimalny margines na korekty lub modyfikacje zakresu; zmiany wymagają formalnych renegocjacji	Maksymalna elastyczność w celu dostosowania do zmieniających się wymagań lub warunków rynkowych	Umiarkowana elastyczność ze zdefiniowanymi parametrami zmian	Wysoka elastyczność w zakresie składu zespołu i kierunku projektu
Zaangażowanie klienta	Intensywne podczas fazy wymagań, minimalne podczas rozwoju	Aktywny udział wymagany przez cały czas trwania projektu z ciągłym podejmowaniem decyzji	Umiarkowane zaangażowanie z zaplanowanymi punktami kontrolnymi dla decyzji	Najwyższy poziom zaangażowania, zasadniczo bezpośrednie zarządzanie zespołem
Przewidywalność budżetu	Wysoka przewidywalność (przy założeniu braku zmian zakresu)	Niższa przewidywalność, ale wysoka przejrzystość wydatków	Umiarkowana przewidywalność z określonymi górnymi limitami	Zmienna przewidywalność w zależności od wydajności zespołu
Najlepsze rozwiązanie	Krótkoterminowe projekty z dobrze zdefiniowanymi wymaganiami i ograniczonym budżetem	Projekty wymagające zwinności, ciągłego rozwoju lub takie, w których wymagania mogą ewoluować	Średniej wielkości projekty, w których wymagana jest pewna elastyczność, ale istnieją ograniczenia budżetowe	Długoterminowe projekty wymagające głębokiej integracji z zespołem klienta lub specjalistycznej wiedzy

Kluczowe zalety	– Pewność budżetu od samego początku – Wymagany minimalny nadzór ze strony klienta – Wyraźne rezultaty i terminy – Uproszczone potrzeby administracyjne	– Krótki czas wprowadzenia na rynek dzięki wczesnemu wydaniu MVP – Łatwe modyfikacje w odpowiedzi na opinie – Ciągłe testowanie i poprawa jakości – Przejrzystość kosztów	– Zapewnia elastyczność w ramach ograniczeń budżetowych – Pomaga wcześnie zidentyfikować techniczne bolączki – Może ustalać priorytety funkcji na podstawie wartości – Równoważy pewność z możliwością dostosowania	– Maksymalna kontrola nad wyborem zespołu – Bezpośredni nadzór nad procesem rozwoju – Zespół może być skalowany zgodnie z potrzebami – Integracja z zespołami wewnętrznymi
Kluczowe wady	– Brak możliwości wprowadzenia dodatkowych funkcji bez renegocjacji – Premie za ryzyko zazwyczaj zwiększają koszt o 20-30% – Jakość może zostać poświęcona w celu dotrzymania terminów – Brak długoterminowej perspektywy	– Nieprzewidywalne koszty końcowe – Wymaga częstszego zaangażowania klienta – Opiera się na relacjach opartych na zaufaniu – Może wykraczać poza początkowe wymagania	– Wymaga wstępnych sesji ustalania zakresu – Zapewnia jedynie zakres cenowy, a nie dokładną kwotę – Potencjalne przesunięcie terminu – Bardziej złożone zarządzanie	– Dodatkowa odpowiedzialność za zarządzanie – Indywidualne płatności dla członków zespołu – Wyższe koszty administracyjne – Wymaga specjalistycznej wiedzy w zakresie zarządzania projektami
Struktura cenowa	Jednolita cena z góry obejmująca wszystkie zdefiniowane produkty	Stawki godzinowe/dzienne pomnożone przez rzeczywisty czas pracy plus koszty materiałów	Cena początkowa stała z elementami zmiennymi lub ograniczonym T&M	Miesięczne wynagrodzenia lub stawki godzinowe dla każdego członka zespołu

Uwagi dotyczące jakości	Może zachęcać do spełniania minimalnych wymagań, a nie do ich przekraczania	Pozwala na doskonalenie jakości w trakcie rozwoju	Jakość można dostosować w oparciu o priorytety projektu	Jakość zależy od doświadczenia zespołu i zarządzania klientem

Projekt z Software House – Schemat



Kiedy stała cena jest najlepsza

- Małe projekty lub strony internetowe o przewidywalnej i łatwej do zarządzania funkcjonalności.
- Projekty dbające o budżet, które będą wymagały minimalnej konserwacji lub aktualizacji po wydaniu.
- Projekty zbudowane na uznanych platformach (np. WordPress), które są łatwe

do wdrożenia.
- Inicjatywy ze wstępnie zdefiniowanymi, przetestowanymi pod kątem UX scenariuszami użytkownika i projektami graficznymi.
- Wyjątkowo wstępnie zdefiniowane lub mniejsze rozwiązania programowe.

Kiedy czas i materiały są najlepsze

- Rozwój złożonych produktów i rozwiązań, które są obecnie na wczesnym etapie, ale oczekuje się, że będą ewoluować w dłuższej perspektywie.
- Produkty, które muszą być **ciągle** rozwijane i utrzymywane.
- Startupy o dużej niepewności co do tego, jak faktycznie rozwiązać problem lub jakie podejście byłoby najlepsze dla użytkowników.

Kiedy model hybrydowy jest najlepszy

- Masz ogólny pomysł na projekt, ale nie znasz szczegółów.
- Nie masz pewności, czy w początkowym planie nie brakuje jakichś elementów.
- Potrzebujesz opinii eksperta na temat aspektów technicznych, których nie znasz.
- Chcesz upewnić się, że software house rozumie wizję i cele projektu.

Ważność warsztatów biznesowych projektu

Jak widać, wybór odpowiedniego podejścia do wyceny ma dość duże znaczenie, a głównym problemem przy wyborze jednego z nich jest niepewność. Oczywiście istnieją sposoby na zmniejszenie niepewności, a jednym z nich są warsztaty. Takie warsztaty to spotkania z programistami, dzięki którym zarówno ty, jak i zespół programistów możecie lepiej zrozumieć, na czym polega oprogramowanie i jakich problemów można się spodziewać w trakcie pracy. Możesz skorzystać z naszej wiedzy, aby zweryfikować pomysł z naszą wiedzą techniczną i biznesową oraz sprawdzić, czy komunikacja z nami Ci odpowiada. Jest to korzystne dla wszystkich stron, ponieważ:

- Odbycie warsztatów na początku jest zasadniczo tanim wstępnym startem dla Twojej firmy SaaS.
- Wszystkie materiały (takie jak cel produktu, prototypy widoków, struktura bazy danych itp.) są **Twoje do zatrzymania:**
    - Jeśli nie podoba ci się praca z określonym software housem, możesz wziąć wyniki warsztatów i przenieść się do innego software house’u.

    - Możesz zmniejszyć ryzyko, jeśli na poziomie warsztatu okaże się, że pomysł SaaS nie jest możliwy do zrealizowania z jakiegokolwiek biznesowego lub strategicznego powodu.
    - Możesz użyć takich materiałów, aby uzyskać zgodę na większe finansowanie.
- Lepsze zrozumienie granic technologicznych projektu.
- Jasność technologicznych i biznesowych aspektów projektu.
- Okazja do nawiązania relacji i przetestowania kompatybilności komunikacji.

Więcej pytań o rozpoczęcie projektu

Po pierwsze, dużo mówiło się o budżetowaniu – jeśli chcesz rozpocząć z nami współpracę, chcielibyśmy poznać Twój budżet SaaS. Podanie szacunkowego budżetu projektu bardzo pomaga w ocenie i doborze odpowiednich zasobów do realizacji projektu.

Po drugie, rozumiem, że ten artykuł – mimo że jest szczegółowy – może nie odpowiadać na wszystkie pytania. W takim przypadku wystarczy skontaktować się z nami za pomocą poniższego formularza kontaktowego, a my zorganizujemy spotkanie w celu dalszego omówienia projektu. Ponadto, jeśli szukasz więcej wiedzy na temat własności produktu, zarządzania projektami lub metodyk zwinnych, z pewnością powinieneś zobaczyć inne artykuły, ponieważ jest tam sporo wiedzy i zawsze powinieneś szukać więcej wiedzy. Mam nadzieję, że wkrótce się odezwiesz i wspólnie przekształcimy nowy pomysł w rozwiązanie!