

sky·it

Интернет-решения
и дизайн

Финансовый стриптиз:

ценообразование в веб-студии

Николай Глухих, Скай-ИТ
15 марта 2010 года

01

Введение

Уже работающая веб-студия

- Есть портфолио
- Есть штат сотрудников и проверенные фрилансеры
- Есть специализация и понимание своих возможностей

Входной барьер

- Отсечение малоинтересных проектов
- Никакой работы «в минус»
- Временной входной барьер
- Морально-этический входной барьер



Зачем нужен прайс-лист

- Прозрачность происходящего:
чёткое понимание из чего складывается цена
- Возможность быстрой реакции на запросы
- Клиенту сам сможет прикидывать
стоимость работ



02

Анализ



Сбор информации

- Компания-заказчик
- Конкурентное окружение
- Вовлеченные стороны и технологии
- Необходимые подрядчики



Работа с брифом

- Чтение между строк
- Генерация идей и отличий
- Перенятие опыта коллег



Выставлять ли стоимость разработки техзадания?

– Иногда



03

Собственно ценообразование



Оценка рисков

- Финансовые и юридические риски
- Технологические риски
- Риски жизни и здоровью



Поправочные коэффициенты

- Заградительные
- Страхочные:
сроки, дополнительные работы, бюрократия
- Жирностные



Налогооблажение и порядок передачи прав

- Постоплата
- Передача авторских прав



Пределы прозрачности сметы

- Смета должна быть кристально прозрачна
- Единая единица измерения
- Возможности для маневра
- Детализация и причинно-следственные связи



Оптимизация бюджета

- Отсечение лишнего
- Поэтапный запуск
- Ретейнеры
- Параллельные работы



04

Лояльность



Плохие способы

- Демпинг
- Наложение ограничений
- Приступы нежности



Хорошие способы

- Эксклюзив
- Особые условия и предложения
- Думать за клиента
- Бесплатная работа



sky·it

Интернет-решения
и дизайн

Спасибо
за внимание!

Вопросы?

Николай Глухих,
директор Скай-ИТ
nick@sky-it.net

630128, Новосибирск,
ул. Инженерная, 5/9, 2 этаж
(383) 339-93-37

www.sky-it.net



Наш сайт – лучший источник информации
о том, как поработать с хитрым человеком,
изображенным справа

