



Projekt do předmětu Návrh a implementace IT služeb

Druhá část

Finanční analýza

Tým **Mně je to jedno:**

Jůda Petr, xjudap00

Kaščák Imrich, xkasca02

Krhovský Patrik, xkrhov02

Pavlík Tadeáš, xpavli79

Zubrik Tomáš, xzubri00

Jméno: Správa IT

Náklady za poskytování služby

Náklady za kompletní zavedení služby (instalace softwaru a konfiguraci) jsou jednorázový poplatek **50000 Kč** pro jednu firmu.

Náklady na správu hardwaru a software jsou **5000 Kč** měsíčně pro jednu firmu. **30 %** z této částky je využito na financování lidských zdrojů, **30 %** je využito na úhradu licencí, **40 %** je využito na platby subdodavatelům. V případě balíčku služby profi to je **6000 Kč** měsíčně pro jednu firmu. **40 %** je využito na lidské zdroje, **25 %** je využito na úhradu licence a **35 %** je využito na platby subdodavatelům.

Nepřímé náklady tato služba nemá.

Trendy v nákladech za službu

V rámci každoročního zvyšování platů pro zaměstnance je plánované zvýšení nákladů za službu o **3 %** ročně. Z důvodu snížení cen služeb subdodavatele je plánové snížení nákladů za službu o **2 %**.

Dynamika variabilních nákladů

Při zvýšení zájmu dojde ke zvýšení nákladů za službu vlivem potřeby zvýšení lidských zdrojů. Při snížení zájmu o službu dojde k snížení nákladů za službu vlivem snížení počtu lidských zdrojů a snížení objemu sjednaných služeb od subdodavatelů.

V případě čtvrtletního zvýšení zájmu o službu o **30 %** provedeme značné investice.

Potenciál hodnoty služby

Náklady na provozování této služby se pohybují v standardním rozmezí cen konkurence. Oproti konkurenci je naše služba výhodnější díky spolupráci s předními odborníky v oboru linuxové správy serveru, jsme schopni efektivněji řešit nasazení linuxových clusterů.

Výnosnost

Výnos za jednoho klienta je následující: Jednorázový výnos za koupení služby **60 000 Kč** z něhož marže je **10 000 Kč**. Měsíční výnos je **5500 Kč** z něhož marže je **500 Kč**. U profi balíčku je měsíční výnos **6600 Kč** z něhož marže je **600 Kč**.

Vzhledem ke klíčivosti této služby není možné službu provozovat se ztrátou ani v případě úbytku klientů. Službu se vyplatí provozovat i v případě pouze jednoho zákazníka.

Jméno: Zpracování objednávek

Náklady za poskytování služby

V rozpočtu nejsou zahrnuty počáteční investice nutné na vývoj vlastního systému ještě před uvedením na trh.

Měsíční poplatek v základního balíčku činí **12000 Kč**, balíček Profi stojí **20000 Kč/měs.** Celých **30%** z této částky jsou náklady na lidské zdroje a tím je podpora. U tohoto produktu je stále co zlepšovat, proto do dalšího vývoje vkládáme **30%**. Služba není tak náročná na hardware a velikost databáze, proto do správy IT odvádí **10%**. U balíčku profi je potřeba zvýšit náklady na lidské zdroje o **10%**, protože zahrnuje nonstop podporu.

Trendy v nákladech za poskytování služeb

Úměrně s počtem přibývajících zákazníků porostou náklady na zaměstnance technické podpory (lidské zdroje). Podle dosavadních vývojů cen datových uložišť se předpokládá zlevnění 5% ročně. Předpokládá se totiž, že vývojem se služba upraví a bude uživatelsky na tolik přívětivá, že podpora nebude tolik žádaná.

Dynamika variabilních nákladů

Při zvýšení zájmu o službu budou náklady na zavedení služby klesat. Pro první zákazníky bude nutné systém nakonfigurovat ručně a přizpůsobit potřebám klienta. Tento proces se s přibývajícími zákazníky bude moci částečně automatizovat. (Nasazovacími skripty, bamboo plány, atd..) Což povede ke snížení nákladů na technika, který se v ušetřeném čase může věnovat jiným věcem.

Potenciál hodnoty služby

Velká výhoda tohoto produktu spočívá v online zpracování objednávky. Odběratel bude mít přihlašovací údaje do systému a díky němu si bude moci z pohodlí jeho firmy, bez toho, aby obtěžoval obchodní oddělení druhé firmy, objednat. Toto ušetří čas a případné komplikace v nepochopení objednávky jak odběrateli, tak hlavně firmě, která si u nás software zakoupí. Tím se jí sníží náklady na vedení obchodního oddělení. To totiž už objednávku pouze zkontroluje a deleguje dále na další oddělení.

Tuto výhodu neposkytuje žádné z konkurenčních řešení.

Výnosnost

Kvůli nutnosti zajištění pokrytí financování podpory této služby se ji vyplatí provozovat v případě minimálního počtu 10 zákazníků. Při menším počtu zákazníků by byl provoz ztrátový a bylo by nutné ho dotovat.

Zisk z měsíčních poplatků je u balíčku základní **3600 Kč** (30%), u balíčku profi **4000 Kč** (20%).

Jméno: Evidence materiálu

Náklady za poskytování služby

V rozpočtu nejsou zahrnuty počáteční investice nutné na vývoj vlastního systému ještě před uvedením na trh.

Měsíční poplatek v základního balíčku činí **9999Kč**, balíček Profi stojí **24 900Kč/měs.** a v balíčku Extra je to **59900Kč/měs.** 40% z této částky jsou náklady na lidské zdroje. (Podpora, opravy) **10-15%** jde na vývoj a zkvalitnění stávajícího řešení. Ze zbytek peněz je část (**15-20%**) použita na financování zvýšených nároků na hardware (velikost databáze, datového uložení kvůli zálohování) v rámci služby "Správa IT". U balíčků Profi a Extra je rozdělení na lidské zdroje kvůli vyšším nárokům na podporu navýšeno o 10% na úkor investice do vývoje.

Trendy v nákladech za poskytování služeb

Úměrně s počtem přibývajících zákazníků porostou náklady na zaměstnance technické podpory (lidské zdroje). Podle dosavadních vývojů cen datových uložení se předpokládá zlevnění 2% ročně.

Dynamika variabilních nákladů

Při zvýšení zájmu o službu budou náklady na zavedení služby klesat. Pro první zákazníky bude nutné systém nakonfigurovat ručně a přizpůsobit potřebám klienta. Tento proces se s přibývajícími zákazníky bude moci částečně automatizovat. (Nasazovacími skripty, bamboo plány, atd..) Což povede ke snížení nákladů na techniku, který se v ušetřeném čase může věnovat jiným věcem.

Potenciál hodnoty služby

Tato služba má velký potenciál pro továrny s velkým počtem dodavatelů. Díky této službě je možné automatizovaně vypisovat výběrová řízení na dodavatele na materiál jednotlivých zakázek. Využívá tak konkurenčního boje mezi dodavateli, vybere nejlevnější nabídku nejlevnější nabídku a tím šetří zákaznickovy peníze. V případě využití kooperace se službou "Skladová evidence" je možné efektivně objednávat pouze tolik kusů materiálu, kolik bude ve výrobě opravdu využito. Kapitál, který by zákazník investoval do materiálu, který by nevyužitý ležel na skladě může efektivně využít k jiným potřebám.

Tyto výhody jsme nezaregistrovali u žádného levnějšího konkurenčního řešení.

Výnosnost

Kvůli nutnosti zajištění pokrytí financování podpory této služby se ji vyplatí provozovat v případě minimálního počtu 5 zákazníků. Při menším počtu zákazníků by byl provoz ztrátový a bylo by nutné ho dotovat.

Zisk z měsíčních poplatků je u balíčku základní 1500Kč (15%), u balíčku profi 2500(10%) a u balíčku "Extra" 6000 (10%).