**Лабораторная работа № 4.**

**РАСЧЁТ ПЛАНОВОЙ ЦЕНЫ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА.**

Павлович Иван Сергеевич 1 Группа

Цель работы: рассчитать плановую цену программного продукта на рынке.

В качестве рассматриваемого продукта было выбрано приложение Multipanel, которое представляет собой удобную панель для запуска приложений с возможностью удобного управления звуком компьютера.

### **1 Аналоги**

1. RocketDock – одно из самых распространенных приложений данной категории. Представляет собой динамичную панель для запуска приложений, которая может полностью заменить собой панель задач ОС Windows. Монетизация реализована в виде **одноразовой покупки приложения.**
2. ObjectDock – это программа, которая позволяет пользователям организовывать свои ярлыки, программы и запускать задачи. Пользователи могут контролировать значки и ярлыки на рабочем столе, чтобы они были доступны, когда и где им нужно. Монетизация реализована в виде покупки **pro-версии**, которая открывает большое количество вариантов обложек программы.
3. Docky – это полноценное док-приложение, которое позволяет открывать общие приложения и управлять окнами. Монетизация представлена в виде **pro-версии**, предоставляющей различные эффекты скрытия и возможность устанавливать плагины.

### **2 Выбор стратегии монетизации**

Проанализировав рынок можно сделать вывод: чтобы привлечь максимальное количество клиентов, следует предоставлять базовых функционал бесплатно, но некоторый функционал стоит предоставлять в виде **pro-версии**. Функционал будет включать: добавление различных программ и файлов в панель с возможностью запуска, изменение стандартной темы оформления панели, изменение степени прозрачности панели, возможность изменения положения панели на рабочем столе. К платному функционалу относится возможность добавления мультимедийных кнопок для управления звуком, возможность устанавливать различные плагины, добавляющие дополнительный функционал, возможность устанавливать сторонние темы.

Это модель монетизации сработает наиболее эффективно, так как люди, получив удобство от базовых функций, захотят расширить свои возможности далее. Также в этом деле может помочь ненавязчивая реклама различных официальных плагинов в окне параметров приложения, а также пробный период pro-версии. Таким образом люди увидят уровень комфорта и удобства, который могут получить и могут захотеть купить pro-версию приложения.

### **3 Сравнение с компаниями конкурентами**

Важнейшие характеристики, определяющие качество рассматриваемого программного продукта в глазах его потребителей:

1. Дизайн. Одна из важнейших характеристик. «Встречают по одежке» – фраза, которая относится не только к людям. Продукт не просто должен выглядеть приемлемо, он должен привлекать своим внешним видом и радовать глаз пользователя, который его использует.
2. Функциональность. Чем больше возможностей у продукта, тем больше задач он может решить для конкретного пользователя. А значит, охват пользователей шире.
3. Простота настройки. В данном случае использовать продукт очень просто: пользователь просто нажимает на кнопки док-панели. Однако если он захочет установить дополнительный плагин, добавить мультимедийную кнопку или сменить тему, сложностей возникать не должно.

Присвоение удельных весов характеристикам:

1. Дизайн – 0.35.
2. Функциональность – 0.35.
3. Простота настройки – 0.3.

Присвоение рангов характеристикам:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Характеристика | Весовой коэффициент | Рассматриваемое приложение | RocketDock | ObjectDock | Docky |
| Дизайн | 0.35 | 7 | 10 | 7 | 7 |
| Функциональность | 0.35 | 10 | 5 | 5 | 9 |
| Простота настройки | 0.3 | 9 | 8 | 9 | 8 |
| Всего | 1 | 8.65 | 7.65 | 6.9 | 8 |

1. RocketDock Ц1 = ( Ц0 \* ИР ) / ИК = (7 USD \* 8.65 ) / 7.65 = 7.9 USD
2. ObjectDock Ц1 = ( Ц0 \* ИР ) / ИК = (5 USD \* 8.65) / 6.9 = 6.2 USD
3. Docky Ц1 = ( Ц0 \* ИР ) / ИК = (6 USD \* 8.65) / 8 = 6.5 USD

Плановая цена = (7.9 + 6.2 + 6.5) / 3 = 6.86 USD -> 6.9

Количество покупок RocketDock в месяц – 10.000, ObjectDock покупают около 5.500 человек, Docky – примерно 7.000.

Ожидаемое количество подписок в месяц AVG = (10000 + 5500 + 7000) / 3 = 7.500.

Плановая величина денежных поступлений = 6.9 USD \* 75.000 = 51.750 USD в месяц.

**Вывод:** В данной лабораторной работе был рассмотрен процесс оценивания разрабатываемого продукта на основе показателей его конкурентов-аналогов. Была выбрана наиболее подходящая модель монетизации, была рассчитана плановая цена и плановая величина денежных поступлений, которая в теории может быть достигнута в случае качественного маркетинга и привлечения внимания клиентов к данному продукту. В расчетах было получено, что в месяц будет примерно 7.500 покупок pro-версии, а цена одной покупки опираясь на оценки основных характеристик и цен конкурентов составляет 6.9 USD.