**Лабораторная работа № 4.**

**РАСЧЁТ ПЛАНОВОЙ ЦЕНЫ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА.**

Задорожный Никита Павлович 1 Группа

Цель работы: рассчитать плановую цену программного продукта на рынке.

В качестве рассматриваемого продукта было выбрано веб-приложение EYFT для управления проектами компаний, которая предполагает трекинг задач, времени и других организационных моментов, которые помогают разработке продукта и равномерно распределять задачи между сотрудниками.

### **1 Аналоги**

1. Trello (https://trello.com/) - одно из самых распространенных решений для небольших компаний, которое предоставляет основной функционал бесплатно. Здесь монетизация реализовано как **Расширенная подписка**. Расширенная подписка расширяет функционал trello, добавляя множество новых функций таких как подключение облачного диска, объединение досок и т.д.
2. VersionOne (https://www.collab.net/products/versionone)- решение для компаний побольше, так как предоставляет дополнительный функционал такой как оценивание задач в условных единицах, разбиение задач на саб-таски, выделение времени на всё задание и на саб-таски в отдельности. Он поддерживает все этапы планирования, планирования, совместной работы, отслеживания и отчетности по проектам, релизам, итерациям, эпопеям, историям, дефектам, задачам, тестам, командам и членам команды.это коммерческий инструмент, доступный в виде пробной версии в течение ограниченного периода в 30 дней. Для личного использования пользователь может зарегистрироваться и получить практический опыт работы с VersionOne. Монетизация представлена как **Подписка**
3. Kanbanchi (https://www.kanbanchi.com/)- решение для небольших компаний, которая **НЕ** предоставляет базовый функционал всех Kanban-досок бесплатно, а требует подписку. Имеет достаточно широкий инструментарий, но слишком узкий для больших проектов. Монетизация реализовано как **Подписка.**

### **2 Выбор стратегии монетизации**

Проанализировав рынок можно сделать вывод, чтобы привлечь максимальное количество клиентов, следует предоставлять базовых функционал бесплатно для всех проектов, но некоторый функционал стоит предоставлять как **Расширенная подписка**. Функционал будет включать: создание workspace для проекта, использование Kanban-досок, трекеров времени для сотрудником, предоставления инструментов для оценивая задач в условных единицах, создание саб-тасок и отдельный трекинг времени для них, формирование отчетов по velocity и estimating для заданий agile-спринтов. К платному функционалу будет отнесено: подключение внешних сервисов, облачных машин, аддонов и других объектов, которые могут увеличить продуктивность людей и удобство работы. Для опробования и привлечения людей к данной платформе, можно предоставлять полную версию на 30 дней, для того, чтобы была возможность понять, за что будут платиться деньги. Это модель монетизации сработает наиболее эффективно, так как люди сначала будут пробовать этот продукт и у тех, кто выберут его в роли основного планировщика появиться своего рода привычка (привязанность, зависимость) к это продукту, и в случае развития своего стартапа или продукта, они выберут своим основным планировщиком именно этот продукт в связи с тем, что они уже знакомы, и вероятно приобретут подписку.

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

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

1. Дизайн. Самая главная характеристика, так как именно грамотный и качественный дизайн способен развить зависимость и любовь к продукту у любого человека пользующегося им.
2. Скорость обучения работы с продуктом (Простота продукта). Чем более простой продукт, тем проще к нему обучиться, например все самые продвинутые функции добавить на интерфейс только по необходимости и должно быть конфигурируемой в настройках. Убрать очевидное и добавить необходимое.
3. Удобство работы. Если продукт не будет эргономичным, это будет отталкивать от него в связи со своей не удобностью.
4. Функциональность продукта. Функционал не должен быть излишним, но должен быть качественным и не особо сильно уступать конкурентам. Именно за этот пункт потребители ДУМАЮТ, что выбирают этот продукт.

Присвоение удельных весов характеристикам:

1. Дизайн - 0.3.
2. Скорость обучения работы с продуктом (Простота продукта) - 0.3.
3. Удобство работы - 0.3.
4. Функциональность продукта - 0.10.

Присвоение рангов характеристикам:

| Характеристика | Весовой коэффициент | Рассматриваемое приложение | Trello | VersionOne | Kanbanchi |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дизайн | 0.3 | 8 | 8 | 7 | 6 |
| Простота | 0.3 | 10 | 9 | 4 | 10 |
| Удобство | 0.3 | 9 | 7 | 10 | 8 |
| Фунциональность | 0.1 | 7 | 8 | 10 | 6 |
| Всего | 1 | 8.8 | 8 | 7.3 | 7.8 |

(Цены беру за Enterprise edition)

1. Trello Ц1 = ( Ц0 \* ИР ) / ИК = (17 USD \* 8.8 ) / 8 = 18.7 USD
2. Version One Ц1 = ( Ц0 \* ИР ) / ИК = (20 USD \* 8.8) / 7.3 = 24.1 USD
3. Kanbanchi Ц1 = ( Ц0 \* ИР ) / ИК = (18 \* 8.8) / 7.8 = 20.3 USD

Плановая цена = (18.7 + 24.1 + 20.3) / 3 = 21.03 USD -> 21

В Trello количество активных пользователей в месяц 1 млн. и количество людей с платной подпиской равно 1% от 1 млн., что составляет = 10 тысяч человек. Что означает 10 тысяч продлений подписок в месяц

В Version One количество активных пользователей в месяц 16 тысяч человек и каждый платит за подписку. Что означает 16 тысяч продлений подписок в месяц

В Kanbanchi количество активных пользователей в месяц 20 тысяч человек и каждый платит за подписку. Что означает 20 тысяч продлений подписок в месяц.

В итоге AVG = (10000 + 16000 + 20000)/3 = 46000/3 = ожидаемое количество подписок в месяц 15333

Плановая величина денежных поступлений = 21 USD \* 15333 = 321993 USD per a month

**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 15333 продлений подписок, а цена одной подписки опираясь на оценки основных характеристик и цена конкурентов составляет 21 USD для Enterprise edition, который является обязательным к приобретению если данный продукт будет использоваться для построения реализация основных бизнес процессов в проекте и его логике. Такие решения есть смысл рассматривать в основном для Enterprise решений, поскольку люди для собственного трекинга времени и ведения учета производительности используют бумажные варианты, бесплатные/open-source решения. В то время как для Etnerprise указанные методы не подойдут.