Preis

Rel. Userstory ID: US013

Version: V001

Inhaltsverzeichnis

[Versionsgeschichte 0](#_Toc439592851)

[Ausarbeitungsteil 1](#_Toc439592852)

# Versionsgeschichte

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Version** | **Datum** | **Änderungsbeschreibung** | **Bearbeiter** |
| 001 | 11.12.15 | Dokumenterstellung | Wesseler |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Ausarbeitungsteil

Als erstes werden wir uns im Rahmen der Preispolitik mit der Ermittlung des Preises beschäftigen. Hierfür ziehen wir die angefallenen und im weiteren Verlauf anfallende Kosten unseres Produktes heran.

Da das Produkt „Scrumivers“ im Rahmen des Mittelstufenprojektes der Berufsschule entstanden ist entfallenden die angefallenen Kosten. Somit betrachten wir vorranging nur die noch anfallenden Kosten. Diese ergeben sich aus den Kosten für Server, sowie die anfallenden Kosten für die Installation der Enterprise-Versionen, welche sich in Fahrt- und Aufwandskosten aufteilen. Für die laufenden Kosten der Server fallen, bei den geplanten, benötigten Kapazitäten, monatliche Kosten von 35€ an. Somit kommen wir für den laufenden Betrieb des Produktes auf monatlich Fixkosten von 35€. Zu diesen kommen noch variable Kosten, welche sich aus Gehalt der Projektteilnehmer und die bereits erwähnten Aufwandskosten ergeben.

Diese Kosten werden wir bei der Online-Version des Produktes über das Einbinden von Werbungen regenerieren. Durch diese Maßnahme werden wir diese Version, genau wie die Enterprise-Version für Schulen komplett kostenfrei anbieten. Diese Entscheidung haben wir getroffen um Kundenkontakt zu schaffen, somit die Market Penetration als Strategie zu verfolgen, ein Fuß in den Wettbewerb zufassen, da Konkurrenten auch kostenlose oder teilweise kostenlose Versionen anbieten, wo mit wir die Strategie des Floor Pricing verfolgen.

Um unsere anfallenden Kosten auch stemmen zu können, bieten wir für Unternehmen auch ein Modell an, bei dem sie von unseren Servern unabhängig eine Enterprise-Version im Unternehmen nutzen können. Für diese berechnen wir eine einmalige Zahlung für die Lizenz, sowie Installation. Des Weiteren werden wir Schulungen für das Produkt anbieten. Mit diesen Schulungen werden uns von der Konkurrenz abheben.