

## SFSCON 2022

- Business Sostenibile

- Volontari

- Dipendenti (che contribuiscono pure da volontari)

### Business basato su Consulenze

- portano vantaggio se possediamo esperti
- trovare valore aggiunto a qualcosa disponibile a tutti
- definire il listino prezzi
- Garantirmi un ritorno a lungo termine, contratto "spalmato su 2-3 anni"

### Business - Modello open core mal visto

- core gratuito e Open
- funzionalità aggiuntive a pagamento, Bisogna spingere su queste
- Attenzione alle licenze
- Queste aziende si basano su progetti open ma poi non ne seguono la filosofia
- Attenzione alle relazioni con i produttori del core

### Vendita CD

- mirando a geografie senza connessioni stabili e veloci
- allora propongo un supporto fisico
- Anche manualistica ormai sempre on line; o altrimenti offrire stampa on-demand

### Enterprise

"simile alle consulenze"

- Offrire esperienza
- es "Suse offre supporto per 13 anni"
- Parliamo di grosse aziende (per le piccole aziende non è sostenibile)

### Prodotto open ma aggiuntive a pagamento o più supporto + Pop up

- Ho la versione community ma vengo turbato di pop-up
- Aggiuntive a pagamento
- WinRAR
- Un utente con un po' di competenze si ricompila il codice sorgente senza pop up

### Share-Ware

### Vendita di servizi Aggiuntivi

- Servizi aggiuntivi non sviluppo
- e qualcuno che finanzia fin dall'inizio

### Modello a Donazioni

- Progetto fiko --> la gente dona
- Ente fa progetto senza fini di lucro
- Piccole ma molte donazioni
- Brand forte deve essere percepito come un bene
- Chi è impossibilitato a donare potrebbe sentirsi in debito o inferiori; Bisogna evitarlo
- La donazione non è comprare il prodotto ma per supportarlo
- Bisogna convincere a donare senza "obbligare"; Trovare una "via di mezzo"
- Non tutti doneranno, anzi
- Studiare come invogliare

### Convenience

- Sul sito è gratuito → Sulle store tutto bello setupato e ha pagamento

→ Studiare come integrare

### Convenience

- Sul sito è gratuito → Sulla store tutto bello setupato e ha pagamento
- Spesso su Mac
- Krita
- Prodotto da Sito = Prodotto da Store
- x Utenti che preferiscono tutto comodo, incorporato
- Vendendo su store evita scartoffie di denaro (conversioni ecc...)
- Ha scartoffie per caricare su store

### Set up / docs & Know how

- tutto disponibile ma artificialmente limitato
- documentazione mancante o parziale
- Non Raccomandato

### Tutto disponibile ma mancano dati di configurazione

- "costringo" a pagare per il mio database
- Simile al precedente; Puntano su una scarsità

M

Branding forte --> essere riconosciuti, attrarre le persone  
Collaborazione Azienda ↔ Community