

## **Common pricing models: a quick explanation**

### **Traditional pricing**

This is the pricing model most common in consumer software. If you buy software in a box from a shop, you're probably using this model. Each major version of the software costs money; minor versions are free for license holders. When a new major version comes out, license holders have to pay extra but usually less than for a first purchase. Users can often try out the software for free for a short trial period.

### **Tiered pricing**

In this model, there are at least two levels (or tiers) of the software product. Each level has a different price and may have a different feature set, or allow a different number of users.

### **Freemium pricing**

This model is just like tiered pricing but the lowest level is free. Often there are a very large number of free users, who act as advertising for the company. If a free user likes the program, they might encourage their employer to use it, who will then pay for premium features.

### **Subscription pricing**

In this the buyer pays a regular fee, usually monthly, to use the software. This includes all updates, which are pushed out to the users. The advantage is that the software company can easily bring out updates frequently. This pricing model is often associated with cloud computing.

### **Freeware**

As its name suggests, this is free software. It might be ad-supported. The disadvantage is that ads may take up space on the screen.

## **Internet shopping: the inside story**

Dalya Rahman specialises in setting up e-commerce systems. Here, she tells 'New Careers' magazine about her job.

I work with B2B (business-to-business) e-commerce systems as well as B2C (business-to-consumer) systems and integrate all the components: the user interface, the shopping basket, and the payment system. The user interface is the part that

shoppers see on their screens. For this, I work closely with designers to make it look good; it's important that customers enjoy using it.

When customers see an item that they want to buy, they put it in their shopping basket. To set this up, I usually integrate standard software packages with the company's website. This software uses small files that the browser puts on the user's computer, called cookies, to track the items in the basket. This stage isn't too difficult - mostly I just match up the code with the client's website.

The next step is the payment processing system. This takes the customer's information—delivery address, credit card number, etc. It processes the payment and outputs the details that the company can send out the order. This component is more complicated: I have to integrate it into several different systems, including the company's accounting system. Fortunately, there's a special data format, EDI, that is Electronic Data Interchange, which makes this easier. EDI is standard in e-commerce systems so that other kinds of software, such as accounting systems, can accept data from it.

My job is fun because every project is different and I use my technical skills as well; a great combination!

CW: so, Jess, could you tell us about the requirements analysis process?

JW: Well, first, we talk to the client to find out who the users will be, then we interview as many users as we can, this can be difficult because we have to look at every step in the process very carefully, in a lot of detail.

CW: And what's the next step?

JW: Next, we put together the specification document. This shows everything that the program does. And by that really I mean everything. We have to write down what every button does, what see on every pop-up menu, and so on.

CW: Is this where draw flow charts?

LW: Yes, and the user interface.

CW: And does the client check the specification document?

JW: Certainly. We want the client to look at every part of it, to be sure that they are happy with it. We usually have to make a few changes at this stage but this is usually quite quick. Then we can hand over to the developers so that they can do their part of the job.

## Traducción:

# Modelos de precios comunes: una explicación rápida

## Fijación de precios tradicional

Este es el modelo de precios más común en el software de consumo. Si compra software en una caja de una tienda, probablemente esté usando este modelo. Cada versión principal del software cuesta dinero; las versiones menores son gratuitas para los titulares de licencias. Cuando sale una nueva versión principal, los titulares de licencias tienen que pagar extra pero generalmente menos que para una primera compra. Los usuarios a menudo pueden probar el software de forma gratuita durante un corto período de prueba.

## Precios escalonados

En este modelo, hay al menos dos niveles (o niveles) del producto de software. Cada nivel tiene un precio diferente y puede tener un conjunto de características diferentes, o permitir un número diferente de usuarios.

## Freemium precios

Este modelo es como el precio por niveles, pero el nivel más bajo es gratis. A menudo hay un gran número de usuarios gratuitos, que actúan como publicidad para la empresa. Si a un usuario gratuito le gusta el programa, puede que anime a su empleador a usarlo, quien pagará por las funciones premium.

## Precio de la suscripción

En esto, el comprador paga una tarifa regular, generalmente mensual, para usar el software. Esto incluye todas las actualizaciones, que se envían a los usuarios. La ventaja es que la empresa de software puede actualizar fácilmente con frecuencia. Este modelo de precios a menudo se asocia con la computación en nube.

## Freeware

Como su nombre indica, este es software libre. Podría ser compatible con anuncios. La desventaja es que los anuncios pueden ocupar espacio en la pantalla.

## Compras por Internet: la historia interna

Dalya Rahman se especializa en la creación de sistemas de comercio electrónico. Aquí, le cuenta a la revista 'New Careers' sobre su trabajo.

Trabajo con sistemas de comercio electrónico B2B (de empresa a empresa), así como sistemas B2C (de empresa a consumidor) e integro todos los componentes: la interfaz de usuario, la cesta de la compra y el sistema de pago. La interfaz de usuario es la parte que los compradores ven en sus pantallas. Para esto, trabajo estrechamente con los diseñadores para que se vea bien; es importante que los clientes disfruten usándolo.

Cuando los clientes ven un artículo que quieren comprar, lo ponen en su cesta de la compra. Para configurar esto, normalmente integro paquetes de software estándar con el sitio web de la compañía. Este software utiliza pequeños archivos que el navegador pone en el ordenador del usuario, llamados cookies, para rastrear los elementos de la cesta. Esta etapa no es demasiado difícil - en su mayoría solo coincido con el código con el sitio web del cliente.

El siguiente paso es el sistema de procesamiento de pagos. Esto toma la información del cliente -dirección de entrega, número de tarjeta de crédito, etc. Procesa el pago y muestra los detalles que la empresa puede enviar el pedido. Este componente es más complicado: tengo que integrarlo en varios sistemas diferentes, incluido el sistema contable de la empresa. Afortunadamente, hay un formato de datos especial, el EDI, que es el Intercambio Electrónico de Datos, lo que hace que esto sea más fácil. El EDI es estándar en los sistemas de comercio electrónico para que otros tipos de software, como los sistemas de contabilidad, puedan aceptar datos de él.

Mi trabajo es divertido porque cada proyecto es diferente y también uso mis habilidades técnicas; ¡una gran combinación!

CW: Entonces, Jess, ¿podrías hablarnos sobre el proceso de análisis de requerimientos?

JW: Bueno, primero hablamos con el cliente para averiguar quiénes serán los usuarios, luego entrevistamos a tantos usuarios como podamos, esto puede ser difícil porque tenemos que mirar cada paso del proceso con mucho cuidado, con mucho detalle.

CW: ¿Y cuál es el siguiente paso?

JW'. A continuación, armamos el documento de especificaciones. Esto muestra todo lo que hace el programa. Y con eso realmente quiero decir todo. Tenemos que escribir lo que hace cada botón, lo que ve en cada menú emergente, y así sucesivamente.

CW: ¿Es aquí donde se dibujan los diagramas de flujo?

LW: Sí, y la interfaz de usuario.

CW: ¿Y comprueba el cliente el documento de especificación?

JW: Por supuesto. Queremos que el cliente mire cada parte de ella, para estar seguro de que está contento con ella. Normalmente tenemos que hacer algunos cambios en esta etapa, pero esto suele ser bastante rápido. Entonces podemos entregar a los desarrolladores para que puedan hacer su parte del trabajo.