

Proposta di Partnership Strategica per Sviluppo Software

Il valore di mercato per lo sviluppo di questa soluzione software è stimato tra €20.000 e €25.000. Tuttavia, proponiamo un approccio diverso dal tradizionale modello di sviluppo "una tantum", optando per una partnership orientata al lungo termine.

Perché una Partnership invece di uno Sviluppo Classico

Gestiamo attualmente numerosi progetti enterprise che richiedono risorse dedicate. Invece di aggiungere un nuovo progetto standard al nostro portfolio, desideriamo instaurare una collaborazione strategica basata su fatturato ricorrente, dove:

- Noi ci concentriamo sullo sviluppo del prodotto e sulla manutenzione tecnica.
- Tu gestisci autonomamente tutta la parte commerciale e di vendita.

Struttura Economica della Partnership

Investimento Iniziale: €2.500

Questo importo iniziale serve a mitigare il rischio imprenditoriale, tenendo conto che:

- Il progetto richiede 8 settimane di sviluppo intensivo.
- Dobbiamo allocare risorse specializzate fin dal primo giorno.
- L'importo copre solo parzialmente i costi iniziali di sviluppo.

Pagamento Successivo: €2.500 dopo la Pre-vendita

Il pagamento di €2.500 è garantito indipendentemente dal successo della fase di pre-vendita, e sarà dovuto al completamento di tale fase. Questo importo conferma l'impegno nel progetto e contribuisce alla copertura dei costi sostenuti.

Ripartizione del Fatturato e Minimo Garantito

- Ripartizione del fatturato: 70% a voi, 30% a noi.
- Minimo garantito sulla nostra quota: €5.000 nel primo anno.

Il minimo garantito è essenziale per le seguenti ragioni:

- Rappresenta un fatturato minimo totale di €15.000 (considerando la nostra quota del 30%).
- Basandoci sulle proiezioni discusse in call di 50 clienti a €200/mese:
 - Fatturato mensile previsto: €10.000.
 - Fatturato annuale: €120.000.
 - La nostra quota del 30%: €36.000.
- Pertanto, il minimo garantito di €15.000 rappresenta meno della metà delle proiezioni iniziali e dovrebbe essere facilmente raggiungibile.

Ci tutela per l'investimento significativo di tempo e risorse che stiamo effettuando:

- Senza un impegno concreto nella commercializzazione, rischiamo di:
 - Aver investito 8 settimane di sviluppo senza alcun ritorno.
 - Aver allocato risorse che avrebbero potuto essere dedicate ad altri progetti enterprise.
 - Ritrovarci con un prodotto tecnicamente valido ma commercialmente inattivo.
- Serve come metrica oggettiva del tuo impegno nella distribuzione.
- Ci assicura che il progetto non verrà "abbandonato" dopo lo sviluppo iniziale.

Servizi Inclusi

- Sviluppo completo della piattaforma in 8 settimane.
- Manutenzione e supporto per 12 mesi.
- Monitoraggio dei sistemi e backup giornalieri.
- Supporto tecnico dedicato.

Costi Infrastrutturali

- I costi server non sono inclusi nella nostra quota e saranno a tuo carico.
- Variano indicativamente da €150 a €400 al mese in base al carico di lavoro.
- Questi costi includono:
 - Server applicativi
 - Database
 - Backup
 - Sistemi di monitoraggio

Note sui Costi API

I costi relativi alle chiamate API per l'Intelligenza Artificiale e altri servizi come email, SMS e WhatsApp saranno gestiti separatamente, poiché rappresentano un costo fisso non scalabile. Definiremo insieme una strategia di pricing che garantisca la sostenibilità del servizio.

Validità dell'Offerta

La presente proposta ha validità di 30 giorni dalla data di emissione. Tutti gli importi indicati sono da intendersi IVA esclusa.

** Specifiche Funzionali*

Piattaforma Base

L'applicazione sarà sviluppata come una webapp completamente responsive come indicato da specifiche del documento inviatoci, ottimizzata per l'utilizzo sia da desktop che da dispositivi mobili. Gli utenti potranno accedere a tutte le funzionalità attraverso qualsiasi browser, eliminando la necessità di un'app nativa nella fase iniziale.

Dashboard e Interfaccia

Il cuore del sistema sarà una dashboard intuitiva e personalizzabile che mostrerà le KPI principali del business. Il processo di onboarding guiderà gli utenti nella configurazione iniziale, permettendo una rapida personalizzazione dell'ambiente di lavoro secondo le proprie esigenze.

Sistema di Automazioni

Implementeremo un'interfaccia intuitiva per la creazione di automazioni semplici (sms, email), ispirata alla semplicità d'uso di Zapier. L'integrazione con Google Calendar sarà disponibile fin dal lancio, permettendo una gestione efficace degli appuntamenti e delle attività.

Gestione Multi-account

Il sistema supporterà due tipologie di account per rispondere a diverse esigenze di mercato. La versione Business sarà ottimizzata per le attività locali, con focus sulla semplicità d'uso e automazioni essenziali. La versione Agency offrirà invece la possibilità di gestire più clienti attraverso un'unica interfaccia, con funzionalità di amministrazione team e permessi personalizzati.

Supporto Integrato

Il supporto sarà accessibile direttamente dall'interfaccia web, con una knowledge base integrata. Gli utenti potranno trovare rapidamente risposte alle domande comuni e richiedere supporto quando necessario.