



Лекция 2:

Ценообразование в веб-студии. Формирование расчетной сметы. Оправдание цены. Виды демпинга и способы бор

Блок

маркетинга



Структура расходов компании:

- **Зарплатный фонд – 50%**
 - Производящие ресурсы (30%)
 - Непроизводящие ресурсы (20%)
- УПР – аренда офиса, инфраструктура, другое – 15%
- Маркетинг, реклама – 15%
- Налоги – 20% 😊

$$k=3-4$$

Коэффициент «overhead»



Корпоративный сайт	PM	Копирайтер (креатив)	Арт-директор	Ведущий дизайнер	Технический дизайнер	Flash-дизайнер	Системный архитектор	Разработчик	HTML	Контент-менеджер	QA (тестер)	Системный Администратор	Фриланс	Закупки	Кол-во	Цена за ед.	Стоимость
Проектирование																	
Разработка Технического Задания	24																
Создание визуальной концепции и разработка эскизов (2 шт.)			40														
Дизайн																	
Разработка ключевых макетов (5 шт.)				40													
Разработка остальных макетов (7 шт.) и необходимой графики					80												
Разработка мультимедиа и FLASH-элементов						24											
Функциональная сборка																	
Разработка ядра системы и архитектуры БД								16									
Разработка основного функционала								40									
HTML-верстка									80								
Имплементация верстки и сборка шаблонов								80									
Обработка и наполнение контента					8					40							
Тестирование и внедрение																	
Тестирование и корректировки				4				8	8	8	8						
Внедрение и запуск на реальной зоне								8				8					
Обучение заказчика	8																
<i>Закупки (Лицензия Битрикс)</i>																	
<i>итого по ролям:</i>	32	0	40	40	92	24	0	152	88	48	8	8					

- Ставка роли: max (текущая ставка, стоимость наема)
- Разный K для разных форматов работы (фриланс, подряд, закупки)



Виды демпинга:

- Скидочный демпинг
- Демпинг умирающего конкурента
- Демпинг неполного осмечивания («Тактика РБК»)
- Демпинг первого обращения



Спецпроект Мегаплана для веб-студий

и интерактивных

агентств

- Регистрация в спецпроекте: <http://megaplan.ru/digital>
- Обсуждение материалов лекции в группе на Facebook: <http://www.facebook.com/groups/444727688926821/>

На этом по второй лекции у нас все, спасибо за внимание! =)

