



Open source услуги

Как да правим по-добър бизнес с тях

София, 5 ноември 2011

Йовко Ламбрев, Опънинтегра АД
Търговски директор

**Success consist of
going from failure to
failure without loss of
enthusiasm.**

Churchill

\$ whoami

- (ex-) Software developer
- System & Network administrator
- Security expert
- IT Architect
- Brand manager
- Търговски директор (сега)
- >25 години ИТ опит
- >10 години за най-големите (Siemens & IBM)
- Клиенти: Coca-Cola , MAG, Мобилтел, БТК, повечето български банки и др.
- Първата инсталация на Linux върху mainframe в България
- Първият суперкомпютър в България* (8192 CPUs running Linux)
- Най-голяма сделка: \$10.9M
- Най-голяма сделка с OS услуги: 0.548M BGN

Open source не означава . . .

религия

благотворителност

безплатно

социализъм

. . . дори не е бизнес-модел

**Просто различен (по-умен) начин да
създаваш, разпространяваш и внедряваш.**

Колко струват услугите ми?

Цена

Себестойност

Печалба

Какво купува клиентът?

- Вашето време
- Вашият опит
- Вашето качество
- Вашият стил
- Носители на информация
(CDs, доклади, документи и др.)

1 час = 1 час

- Вашето време
- Вашият опит
- Вашето качество
- Вашият стил
- Носители на информация
(CDs, доклади, документи и др.)

- Моето време
- Моят опит
- Моето качество
- Моят стил
- Носители на информация
(CDs, доклади, документи и др.)

1 час \neq 1 час

DCODB

**daily cost of doing
business**

Какво е cost?

- Заплати и осигуровки
- Данъци и лицензни такси
- Разходи за счетоводни услуги
- Транспортни и куриерски р-ди
- Застраховки
- Вода, ток, газ, СОТ, ТЕЦ, телефон
- Интернет и хостинг
- Наем на помещения/офиси
- Компютри, принтери
- Мебели и обзавеждане
- Разходи за реклама
- Разходи за обучения
- Абонаменти за спец. издания
- Банкови такси
- Банкови лихви по кредити
- Офис-материали
- Командировъчни и хотели
- Самолетни/автобусни билети
- Софтуерни лицензи
- ... много, много други

Какво липсва?

Времето е най-скъпият ви актив!

**Съберете всичките си
разходи за една година и ги
разделете на броя дни,
КОИТО възнамерявате да
работите (250)**

DCODB = costs / work days

**DCODB е различна при
различните хора**

Какво е rate?

- Ако DCODB е 80 лв
- Работим 8 часа на ден

Нашият rate е 10лв/час

(за да покрием разходите по съществуването на бизнеса си)

DCODB
+ production cost
+ markup cost
= rate

Не работете безплатно !
Не работете евтино !
Искайте реалната цена !

low cost service
low cost company
low cost office = low cost customer
low cost image
low cost quality

С open source не е различно!

Ако ви натискат за отстъпка?

- Предоговорете обхвата на сделката
- Предложете допълнителни услуги
- Разсрочете плащания
- Комбинирайте с поддръжка

- **Опитайте! Не винаги се получава :)**

Къде сте силни?

- Гъвкавост (предложете нещо различно)
- Обща цена на придобиване (ТСО)
- Локални услуги
- Лично отношение
- Помощ и ресурси от общността

Къде сте силни?

Не бъдете религиозни!
Хибридните решения са вашата
сила!



Благодаря!