



Коммерческое
предложение на разработку сайта



○ нас

Современный мир интернет-технологий - это пространство предельно жесткой конкуренции, игры на опережение, высоких требований и сжатых сроков.

Сегодня недостаточно быть на шаг впереди - это преимущество легко потерять. Быть лидером сегодня - значит думать на два шага вперед даже в ситуации, когда Вы оставили конкурентов далеко позади.

Быть эффективным в мире digital значит понимать бизнес-процессы в комплексе, грамотно выстраивать интернет-коммуникации и быть способным влиять на результат.

IT-Qualities заявило о себе на казахстанском рынке IT в 2014 году как агентство, специализирующееся на разработке корпоративных сайтов компаний на «1С-Битрикс». За несколько лет плотной работы бизнесом мы научились понимать его потребности, слышать его пожелания, предугадывать стоящие перед ним задачи.

Агентство IT-Qualities сегодня – это серьезный игрок на рынке digital-услуг, имеющий большой опыт работы по продвижению продуктов и сервисов коммерческих компаний в различных сегментах рынка.

Мы не стараемся сделать сайт красивым или модным. Мы делаем его современным, а значит удобным для пользователя и эффективным для бизнеса. Созданный нами сайт - это инструмент для решения бизнес-задач «под ключ», квинтэссенция ваших конкурентных преимуществ и главный козырь в битве за потребителя.



Есть чем похвастаться

ЕСТЬ ЧЕМ ПОХВАСТАТЬСЯ



По версии CMSmagazine.ru входим
в тройку сильнейших студий
Атырау, работающих с 1С-Битрикс



Мы сертифицированные партнеры
1С-Битрикс



Из чего складывается стоимость сайта



Клиентам часто бывает интересно, как формируется стоимость на разработку сайта, откуда такая колоссальная разница в ценах на рынке, кого выбрать в качестве подрядчика?

Нам нечего скрывать, мы за прозрачность в отношениях клиент-исполнитель, поэтому раскрываем механику нашего бизнеса в деталях.

На наш взгляд, это позволит Вам более взвешенно подойти к формированию бюджета Вашего проекта и оценке предложений от подрядчиков.

Структура расходов агентства

Оплата труда производящих ресурсов (дизайнеры, верстальщики, программисты и т.д.) – 30%

Оплата труда административных ресурсов (менеджерский состав, бухгалтерия, юристы и т.д.) – 20%

Регулярные непроизводственные расходы (аренда офиса, инфраструктура и т.д.) – 10%

Налоги – 22%

Маркетинг (контекстная реклама, SEO, SMM и прочие маркетинговые активности) – 20%



Из чего складывается СТОИМОСТЬ сайта

Как не работать в убыток

Производящие ресурсы составляют как минимум треть расходов агентства, соответственно, если стоимость часа работы дизайнера составляет 5000 Тенге., агентство, чтобы не уйти в минус по проекту, обязано продать его клиенту с коэффициентом overhead, который равен трем. Это позволит агентству покрыть прочие расходы, не связанные напрямую с производством.

Что бы выйти на минимальную норму прибыли (~20%) и поддерживать рентабельность, коэффициент overhead необходимо увеличить до 3,9.

Для покрытия возможных рисков предусмотренных этой сферой бизнеса (простой ресурсов, спад продаж, кассовый разрыв) коэффициент overhead приходится увеличить до 5.

Таким образом, в данном примере стоимость часа работы дизайнера обойдется клиенту в 15000 Тенге

“

Чем крупнее агентство - тем выше overhead, чем выше overhead - тем выше цена разработки



Какие риски несет клиент, заказывая сайт дешево?



Заниженная по отношению к среднерыночной цена трудочаса специалиста, может свидетельствовать о его недостаточной квалификации

Неполное осмечивание - низкая на первый взгляд цена, может стать следствием поверхностной оценки проекта, при детальной проработке сметы с фиксацией всего предполагаемого функционала, такая цена может заметно возрасти. Если упустить этот нюанс до подписания договора, разработанный продукт может не оправдать Ваших ожиданий, либо Вы все равно столкнетесь с переплатой.

Низкий коэффициент overhead - может свидетельствовать о том, что над проектом будет работать меньшее количество людей, это может негативно сказаться на сроках и качестве проекта

Если одно агентство сильно занижает цену по отношению к другим агентствам того же уровня, это может означать наличие кассового разрыва в студии на данный момент. В таких условиях агентство должно взять проект во что бы то ни стало, дабы остаться на плаву, клиентский риск заключается в том, что когда агентство преодолеет кассовый разрыв получив нового клиента по своей стандартной стоимости, приоритет Вашего проекта будет понижен в пользу более дорогого.



Наша ценовая ПОЛИТИКА



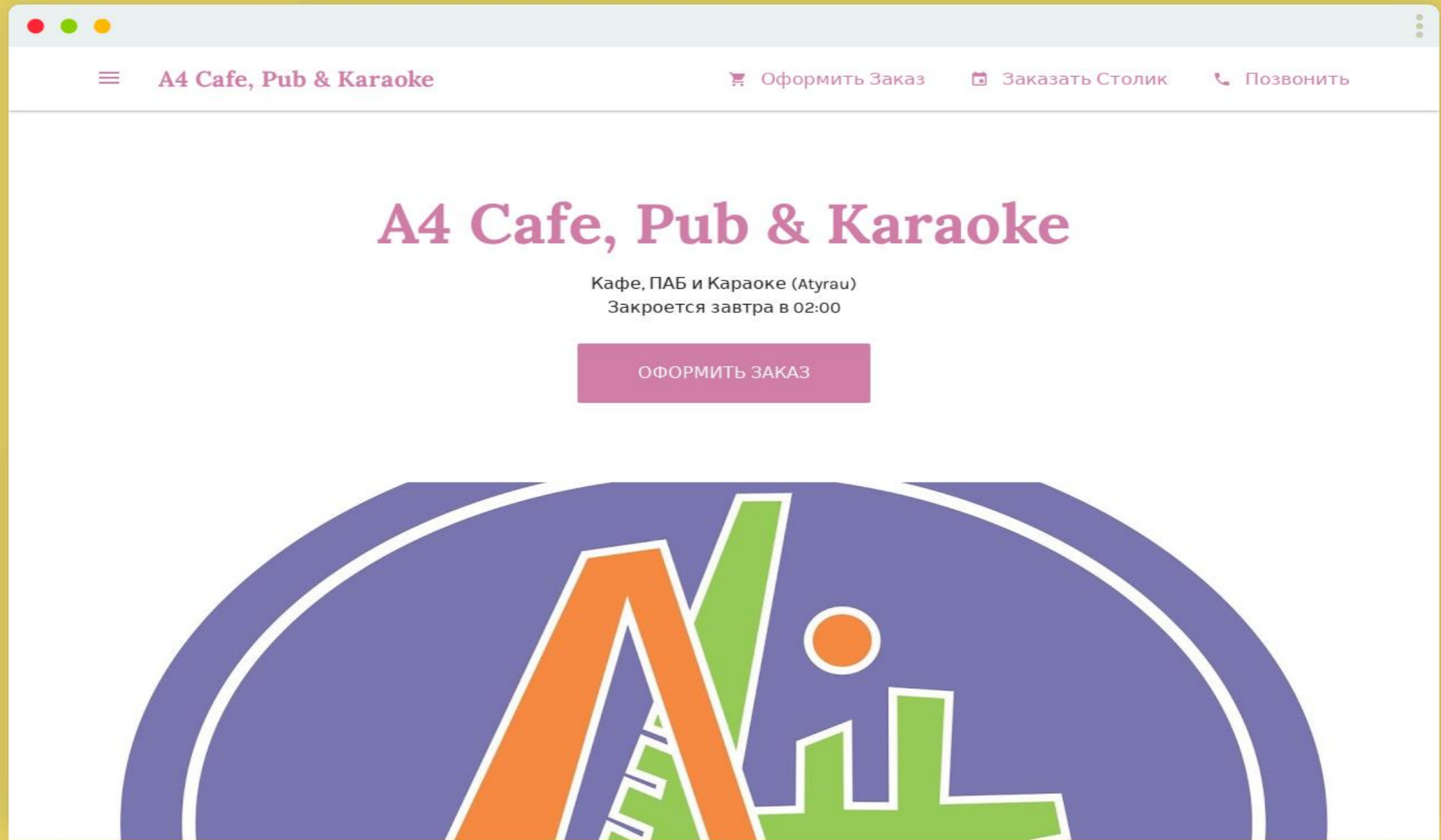
Сайт визитка/промо
от 80 000 Тенге.



Корпоративный сайт
от 200 000 Тенге.



Интернет-магазин
от 250 000 Тенге.

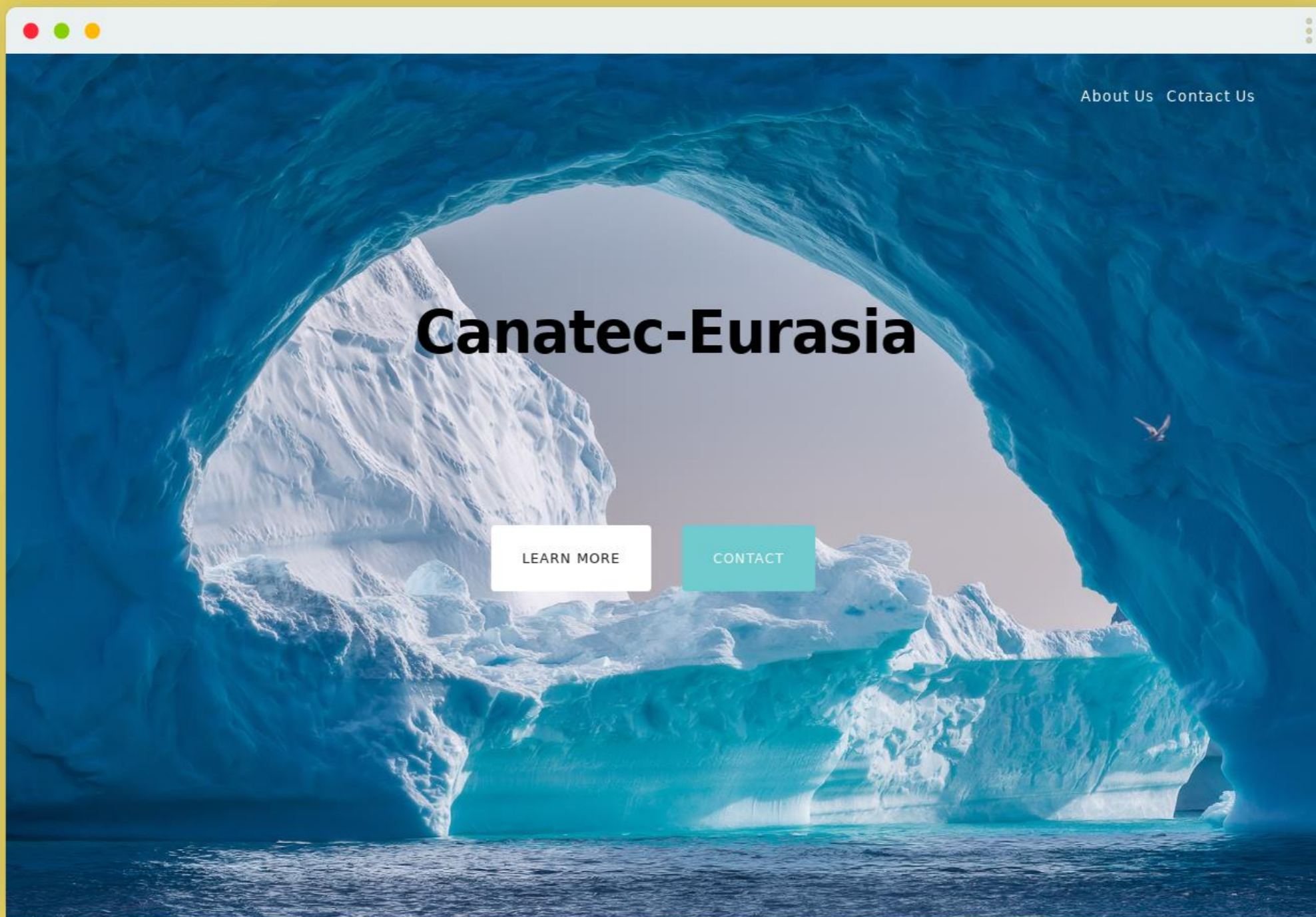




The screenshot displays the GELAN website interface. At the top, there is a header with contact information: a phone number (+7 (7122) 480-523), an email address (info@gelan.kz), and a location (060000, Республика Казахстан, город Атырау, проспект Мухтар Ауэзов 55). Language options for English and Russian are also present. A navigation menu includes links for 'ГЛАВНАЯ', 'О КОМПАНИИ', 'НАШИ ТОВАРЫ', 'НАШИ УСЛУГИ', and 'НАШЕ ПРОИЗВОДСТВО'. The main banner features a large image of a cargo ship and a truck, with the text 'GELAN' and 'КОМПЛЕКСНОЕ СНАБЖЕНИЕ' overlaid. A white contact form is open, titled 'Оставить заявку', with fields for 'Имя', 'Телефон*', 'Email*', and 'Текст Заявки', and a blue 'ОТПРАВИТЬ' button. A vertical sidebar on the right contains social media icons for WhatsApp, Instagram, and Facebook, along with a 'Оставить заявку' button. At the bottom of the page, there is a white banner with the text 'ПОЧЕМУ РАБОТАТЬ С ТОО GELAN ВЫГОДНО?' and several small icons representing different services.

НАШИ РАБОТЫ

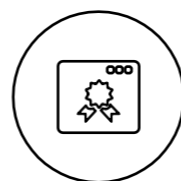
gelan.kz



canatec-eurasia.kz

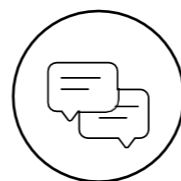


Что в нас особенного?



Цена/качество

Мы демонстрируем высокий уровень работ, при этом наша цена остается конкурентной в регионах, но достаточно низкой по отношению к нашим столичным коллегам подобного уровня



Прозрачность отношений

Мы честно выполняем взятые на себя обязательства, не обременяя наши отношения с клиентом недосказанностью, скрытыми нюансами и другими хитростями присущими нашему бизнесу



Мотивация

К сожалению, мы пока не являемся сильнейшей студией в своем регионе, но мы делаем все и даже чуть-чуть больше, для того, чтобы ею стать!



А что еще?

А еще мы можем разработать Ваш проект в рассрочку на 6 месяцев. При этом предплата составит 50% от общей стоимости, остальная сумма разбивается на 6 равных частей.



Позвоните нам

Курманбаев Айдар Маратович

Менеджер по продажам

Info@it-qualities.kz

+7 (775) 581-61-54