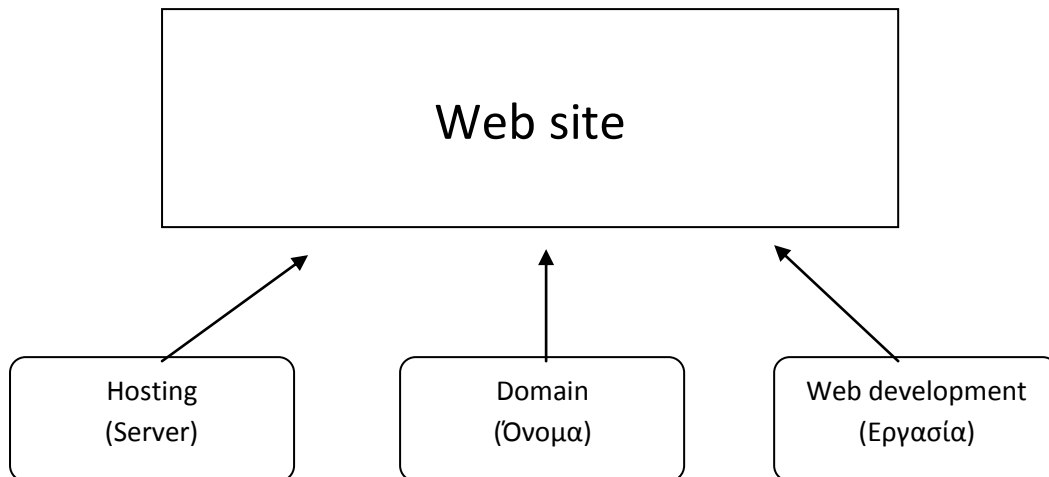


Πολλοί άνθρωποι αναρωτιούνται πως ακριβώς σχεδιάζεται μια ιστοσελίδα (web site) και αν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα τα κοστολόγια που ακούνε.

Η απάντηση είναι ναι όταν οι απαντήσεις που λαμβάνουν ισχύουν από επαγγελματίες του χώρου που είναι εξειδικευμένοι στην ανάπτυξη ιστοσελίδων-εφαρμογών.

Ας πάρουμε τα πράγματα από την αρχή. Για να βγει στον «αέρα» (online) μια ιστοσελίδα ή μια διαδικτυακή εφαρμογή απαιτείται ένας web server που θα φιλοξενεί την σελίδα (ουσιαστικά θα αποθηκεύει τα αρχεία που θα κατασκευάσει ο δημιουργός) , ένα domain name (όνομα) που θα πληκτρολογούν οι επισκέπτες , και την εργασία (προγραμματισμός) που θα κάνει ο τεχνικός.



Τα τρία αυτά λοιπόν χαρακτηριστικά είναι αυτά που συνθέτουν ένα ολοκληρωμένο web site ή εφαρμογή.

Μια τιμή για όλα :

Η σωστή και επαγγελματική λύση δεν είναι να ενημερώσουμε τον πελάτη για μια τιμή για όλα και εξηγούμε τον λόγο.

Ο Πελάτης βλέπει την κατασκευή της ιστοσελίδας του σαν «εμπόρευμα» πράγμα που δεν ισχύει. Η ιστοσελίδα όπως προείπαμε χωρίζεται σε τρία στάδια ανάπτυξης όπου το κάθε στάδιο έχει την δική του τιμή.

Hosting: Πληρώνεται κάθε έτος ή κάθε 2 έτη (ανάλογα το πακέτο φιλοξενίας)

Domain: Πληρώνεται κάθε 2 έτη

Εργασία: Πληρώνεται μια φορά στην αρχή ή ανα υλοποίηση έργου (ανάλογα την συμφωνία με τον πελάτη)

Έτσι λοιπόν αν συμπεριλάβουμε μια τιμή για όλα , την επόμενη χρονιά που θα πρέπει να ενημερώσουμε τον πελάτη για την ανανέωση θα υπάρξει «πρόβλημα» ή «παρανόηση»

Παράδειγμα

Σωστή προσέγγιση προς τον πελάτη: Η ιστοσελίδα σας για να υλοποιηθεί κοστίζει 350 € που τα πληρώνετε μια φορά στην αρχή σαν εργασία και από εκεί και πέρα θα έχετε πάγια έξοδα 100 € η φιλοξενία σας κάθε έτος και 29 € η ανανέωση του ονόματος κάθε 2 έτη.

Λάθος προσέγγιση προς τον πελάτη: Μας δίνετε 479 € και έχετε online την σελίδα σας έτοιμη στον αέρα.

Υπερβολικές τιμές :

Είναι πολύ πιθανό πολλοί πελάτες να διαμαρτύρονται για για υπερβολικές τιμές που συναντούν σε προσφορές για κατασκευή ιστοσελίδων ή για αυτά που ζητάνε.

Σε αυτό το κομμάτι υπάρχουν 3 απόψεις επαγγελματιών :

- Αυτοί που δεν έχουν μεγάλο πελατολόγιο και προσπαθούν από «έναν πελάτη» να καλύψουν το μήνα τους.
- Αυτοί που δεν «παζαρεύουν» την δουλειά τους και δουλεύουν με συγκεκριμένο πελατολόγιο.
- Αυτοί που χρεώνουν την πραγματικά εργασία σαν κόστος σύμφωνα με το πόσο θα εργαστούν.

Σε όποια και από τις 3 περιπτώσεις αν συναντήσετε (πάντα από εξειδικευμένους προγραμματιστές – τεχνικούς) να ξέρετε ότι αν το αποτέλεσμα σας καλύψει ακριβώς σε αυτό που ζητήσατε είναι σωστό.

Η αμοιβή του κάθε τεχνικού ορίζεται από τον ίδιο τον τεχνικό σύμφωνα με τις γνώσεις του, σπουδές του, εμπειρία του, τελικό αποτέλεσμα προς τον πελάτη.

Έχετε υπόψην σας ότι οι τιμές που θα ακούσετε σε κάθε ενέργεια που θα ζητήσετε αποτελούν εξειδικευμένη ενέργεια και προγραμματισμό.

Ο προγραμματισμός για την ανάπτυξη και δημιουργία της ιστοσελίδας σας ή της εφαρμογής σας είναι κάτι που απαιτεί αρκετές ώρες ή ημέρες ή εβδομάδες ή μήνες για την υλοποίησή του. Αυτό μεταφράζεται σε εργατοώρες οι οποίες πρέπει να πληρωθούν σαν αμοιβή.

Η κλασική «ατάκα» από πολλούς πελάτες είναι “πήγα σε μια εταιρεία και τους ζήτησα να μου κατασκευάσουν μια διαδικτυακή εφαρμογή που να εισάγει ο πελάτης το e-mail του και να λαμβάνει αυτόματα 2 φορές την ημέρα προσφορές. Αλλά το ποσό που μου είπαν είναι υπερβολικά μεγάλο, θα την κατασκευάσω από φίλο με το 1/3 της τιμής”.

Ας αναλύσουμε τεχνικά την παρακάτω φράση τι συμβαίνει στην πραγματικότητα :

- Ο πελάτης ζητά μια συγκεκριμένη εφαρμογή η οποία πρέπει να κάνει συγκεκριμένα πράγματα. Η υλοποίηση της (εξαρτάται από τεχνικό σε τεχνικό) ορίζεται από 3 ημέρες μέχρι 30 ημέρες.
- Ο προγραμματιστής θα «γράψει» με το «χέρι» κώδικα για να υλοποιηθούν οι παραπάνω ενέργειες και να φαίνεται το τελικό αποτέλεσμα. Με άλλα λόγια αυτό που θα βλέπει ο πελάτης σαν μια απλή φόρμα με ένα κουμπάκι «καταχώρηση» έχει σχεδιαστεί από κάποιον τεχνικό με εντολές βήμα – βήμα, έχει δοκιμαστεί αρκετές φορές ή αρκετές ώρες σε live περιβάλλον ώστε να παραδοθεί στον πελάτη προς χρήση.
- Ο πελάτης παίρνοντας την εφαρμογή παίρνει επιπλέον και την τεχνική υποστήριξη μαζί η οποία είτε είναι δωρεάν είτε επί πληρωμή (σύμφωνα με την συμφωνία που έχει γίνει). Τι σημαίνει τεχνική υποστήριξη ; Σημαίνει ότι η εφαρμογή που έχει σχεδιαστεί είναι ζωντανός οργανισμός και «μιλά» προς όλους εμάς. Η εφαρμογή χρειάζεται ανά διαστήματα ενημέρωση λογισμικού (update) , βελτίωση σε επίπεδο κώδικα και ασφαλείας (security update). Εάν συμβεί κάποιο πρόβλημα στην εφαρμογή ο τεχνικός μπορεί να το βρει εύκολα να το διορθώσει και να μην έχετε κανένα πρόβλημα.

- Σε περίπτωση που πάτε σε κάποιον «φίλο σας» όχι όμως προγραμματιστή ή εξειδικευμένο σε αυτό το κομμάτι , μπορεί να πληρώσετε λιγότερα αλλά θα χάσετε το κομμάτι της υποστήριξης που είναι και το πιο βασικό στον τομέα αυτό.

```
Crimson Editor - [C:\Users\Eibhlin\Desktop\project\menu.html]
File Edit Search View Document Project Tools Macros Window Help
menu.html files.css Template.php
1 <!DOCTYPE HTML PUBLIC "-//W3C//DTD HTML 4.01//EN" "http://www.w3.org/TR/html4/strict.dtd">
2
3 <html>
4   <head>
5     <title>Albums</title>
6     <link rel="stylesheet" type="text/css" href="files.css">
7   </head>
8
9   <body>
10    <div id="albums">
11      <h1>Select Album</h1>
12      <?php <form action="template.php" method="post">
13        <select name="album">
14          <option value="1">Katy Perry </option>
15          <option value="2">Coldplay</option>
16          <option value="3">Kelly Clarkson</option>
17          <option value="4">Ollly Murs</option>
18          <option value="5">The Cab</option>
19        </select>
20        <input type="submit"/>
21      </form>
22    </div>
23  </body>
24 </html>
25
26 <?xml version="1.0" encoding="UTF-8" ?>
27 <xsl:stylesheet version="1.0"
28   xmlns:xsl="http://www.w3.org/1999/XSL/Transform"
29   xmlns:WC="uccontrols">
30
31   <xsl:template match="WC:Tags.Button[@Attr.CustomButton='F']" mode="modContent">
32     <xsl:call-template name="tplSetDropDownMenu" />
33     <table dir="ltr" border="0" cellspacing="0" cellpadding="0">
34       <xsl:attribute name="Class">
35         Common-FontData
36         Button-FlatControl
37         <xsl:if test="@Attr.Enabled='0'">
38           Button-FlatControl_Disabled
39         </xsl:if>
40       </xsl:attribute>
41       <xsl:call-template name="tplSetHighlight" />
42       <tr>
43         <td dir="{$dir}">
44           <xsl:attribute name="class">
45             Button-Label
46             Button-FlatContainer
47           </xsl:attribute>
48           <xsl:call-template name="tplDrawButtonLayout" />
49         </td>
50       </tr>
51     </table>
52   </xsl:template>
53
54   <xsl:template name="tplDrawButtonImage">
55     <xsl:call-template name="tplCellImageAlign"/>
56     
57     <xsl:if test="@Attr.Enabled='0'">
58       <xsl:attribute name="Class">Button-DisabledImage</xsl:attribute>
59     </xsl:if>
60     <xsl:if test="not (@Attr.Enabled='0')">
61       <xsl:attribute name="Class">Button-Image</xsl:attribute>
62     </xsl:if>
63     </img>
64   </xsl:template>
```

Στην πορεία τα «χαλάσαμε» με την εταιρεία που συνεργαζόμαστε

Συμβαίνει πολλές φορές είτε από την πλευρά του πελάτη είτε από την πλευρά της εταιρείας να σταματάνε οι συνεργασίες.

Το κλασικό «πρόβλημα» που συμβαίνει πάντα σε τέτοιες περιπτώσεις είναι να βρίσκουμε μια νέα εταιρεία και να μεταφέρουμε σε αυτή όλα μας τα «υπάρχοντα».

Η ενέργεια αυτή είναι **ΛΑΘΟΣ** εάν είμαστε απόλυτα ευχαριστημένοι από υποδομή και την φιλοξενία του server μας και της εφαρμογής μας (πχ δεν έχει πέσει ποτέ η ιστοσελίδα μας , δεν έχετε μείνει ούτε μια μέρα χωρίς e-mail, κλπ κλπ)

Θυμηθείτε (!) : Το site ή η εφαρμογή μας αποτελείται από 3 διαφορετικά κομμάτια όπως είπαμε (domain-hosting-εργασία). Τα οποία είναι ανεξάρτητα μεταξύ τους αν τα «χαλάσετε» με την εταιρεία που συνεργάζεστε.

Σε αντίθετη περίπτωση αν συμβούν τα αντίθετα από τα παραπάνω (το site πέφτει συνεχώς, μια έχετε και μια όχι e-mail , κλπ κλπ) τότε είναι **ΣΩΣΤΟ** να μεταφέρετε τα «υπάρχοντα» σας όλα σε άλλη εταιρεία.

Παράδειγμα (με την προϋπόθεση ότι είστε ευχαριστημένοι στις υποδομές του site σας)

Σωστή προσέγγιση στην παλιά εταιρεία:

Πελάτης: Θα ήθελα στην εφαρμογή που μου έχετε κατασκευάσει να προσθέσουμε την επιλογή να κάνει ο χρήστης διαγραφή.

Εταιρεία : Αυτό μπορεί να γίνει αλλά απαιτείται βελτίωση του υπάρχοντος κώδικα για να προστεθεί η λειτουργία αυτή και υπάρχει χρέωση 30 E

**** Αν διαπιστώσουμε ότι τα 30 E είναι πολλά για αυτά που ζητάμε τότε : ****

Πελάτης: Θεωρώ ότι είναι αρκετά τα χρήματα θα το σκεφτώ και αν είναι σας ενημερώνω.

Λάθος προσέγγιση στην παλιά εταιρεία:

Πελάτης: Θα ήθελα στην εφαρμογή που μου έχετε κατασκευάσει να προσθέσουμε την επιλογή να κάνει ο χρήστης διαγραφή.

Εταιρεία : Αυτό μπορεί να γίνει αλλά απαιτείται βελτίωση του υπάρχοντος κώδικα για να προστεθεί η λειτουργία αυτή και υπάρχει χρέωση 30 Ε

**** Αν διαπιστώσουμε ότι τα 30 Ε είναι πολλά για αυτά που ζητάμε τότε : ***

Πελάτης: Δεν νομίζω ότι πρέπει να χρεωθεί αυτό σας έχω δώσει τόσα χρήματα. Δώστε μου παρακαλώ όλους τους κωδικούς μου να πάω αλλού.

Σωστή προσέγγιση στην νέα εταιρεία:

Πελάτης: Θα ήθελα σε μια εφαρμογή που μου έχει φτιάξει μια άλλη εταιρεία αν μπορείτε να την παραμετροποιήσετε σε κάτι επιπλέον που θέλω.

Εταιρεία : Αυτό μπορεί να γίνει αλλά απαιτείται να μας δώσετε τους απαραίτητους κωδικούς να το δουν οι τεχνικοί μας να σας ενημερώσουμε τι κοστίζει και αν θέλετε να συνεργαστούμε. Το κόστος περίπου θα κυμανθεί στα 20 Ε

**** Αν διαπιστώσουμε ότι τα 20 Ε είναι σωστά για αυτά που ζητάμε τότε : ***

Πελάτης: Ευχαριστώ θα σας ενημερώσω τις επόμενες ημέρες για τους κωδικούς για να προχωρήσετε.

Γενικά θέλουμε να τονίσουμε να μην λαμβάνετε υπόψην σας την δημιουργία ενός site ή μιας εφαρμογής σαν ένα πράγμα γιατί **ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ**. Μπορεί να μην συμφωνήσετε με τους συνεργάτες σας σε κάτι που θα ζητήσετε αλλά εφόσον είστε απόλυτα ευχαριστημένοι με τις υποδομές και την φιλοξενία μπορείτε να διατηρήσετε στην ίδια εταιρεία τα «υπάρχοντα» σας και να σας φτιάξει κάποια άλλη εταιρεία αυτό που επιθυμείτε (εφόσον βρείτε).

Τέλος θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι όπως σε όλες τις δουλειές έτσι και στην δουλειά του προγραμματιστή υπάρχουν άνθρωποι που δουλεύουν μπροστά σε μια οθόνη πάνω από 10 ώρες την ημέρα δοκιμάζοντας και εξελίσσοντας συνεχώς αυτά που τους ζητάτε. Θα πρέπει η αμοιβή για την εργασία να είναι σωστή και δίκαιη για το αποτέλεσμα που θα σας παρουσιάσει.

Η ατάκα «ε δεν σκάβεις κι ολας» που κυκλοφορεί από αρκετό κόσμο είναι **ΛΑΘΟΣ**. Ο προγραμματιστής εργάζεται πνευματικά, χρειάζεται καθαρό μυαλό για να μην κάνει λάθος τις εντολές για το τελικό αποτέλεσμα, και πολλοί προγραμματιστές εργάζονται και χωρίς ωράριο και κάτω από δύσκολες συνθήκες.

Το «παζάρι» για να «κάνω την δουλειά μου»

Μην είστε της λογικής να «παζαρέψετε» τον συνεργάτη σας αν αυτό που θα σας πει ισχύει και έχει το αποτέλεσμα που επιθυμείτε. Αρχικά θα του δώσετε την εντύπωση ότι δεν είστε «σωστός» σαν άνθρωπος καθώς δεν σέβεστε την εργασία του.

Δεύτερον θα πρέπει να γνωρίζετε ότι εσείς πήγατε σε αυτόν και όχι αυτός σε εσάς, εσείς του λέτε τι επιθυμείτε εκείνος σας λέει αν το αναλαμβάνει και πόσο κοστίζει και αν θέλετε προχωράτε στην συνεργασία μαζί του.

Πρέπει να σέβεστε την εργασία και τις ώρες υλοποίησης για αυτό που θα ζητήσετε να πραγματοποιηθεί για εσάς. Μην σκέφτεστε το «τώρα» σκεφτείτε το «πάντα». Αναλογιστείτε ότι σε ένα έργο αξίας 100 € για παράδειγμα αν «παζαρέψετε» και πέσει στα 70 € μετά από 3 μήνες που θα χρειαστείτε κάτι άλλο θα χρεωθεί 30 € οπότε ουσιαστικά δεν κερδίσατε τίποτα. Αν είστε σωστοί από την αρχή ίσως το επιπλέον που θα ζητήσετε να σας γίνει Δωρεάν.

Να θυμάστε:

- Να είστε φίλοι με τους συνεργάτες σας, να τους ανταμείβετε σωστά και δεν θα χάσετε να είστε σίγουροι ότι οι καλές συνεργασίες φέρνουν πάντα άρτιο αποτέλεσμα σε αυτό που θα ζητήσετε!
- Να εξηγείτε όσο πιο αναλυτικά μπορείτε αυτό που θέλετε να κατασκευαστεί για εσάς.
- Να έχετε υπομονή και να μην «πιέζετε» τους ανθρώπους που εργάζονται για εσάς. Η πίεση φέρνει λανθασμένα αποτελέσματα στο τέλος.
- Συνεργαστείτε με τον συνεργάτη σας **ηλεκτρονικά (e-mail)** και **όχι τηλεφωνικά**. Η εργασία του προγραμματιστή απαιτεί να έχει εγγράφως τις απαιτήσεις σε αυτό που θα σας φτιάξει γιατί τα μελετάει συνεχώς δίπλα του για να υλοποιήσει το έργο που θέλετε. Το να καλέσετε στο τηλέφωνο και να πείτε στον προγραμματιστή τι ακριβώς επιθυμείτε δεν λέει απολύτως τίποτα γιατί ισχύει για «εκείνη την στιγμή» αν το στείλετε γραπτώς θα τελειώσει το έργο σας γρηγορότερα γιατί δεν θα υπάρχουν απορίες από τον προγραμματιστή και θα μπορεί να ενημερώνεται συνεχώς σε κάθε βήμα που φτιάχνει στο έργο που του έχετε αναθέσει.

- Να πληρώνετε ακριβώς αυτά που ζητάτε και βάσει αυτών αξιολογείται το έργο που θα σας παραδοθεί. Μην ζητάτε να σας κατασκευάσουν για παράδειγμα μια ιστοσελίδα με 100 Ε και να έχει τις ίδιες εφαρμογές και δυνατότητες με μια ιστοσελίδα 1000 Ε. Μπορείτε να έχετε ιστοσελίδα με 100 Ε αλλά φτάνει μέχρι το επίπεδο Α. Για να πάτε στο επίπεδο Β θα πρέπει να πληρώσετε τα χρήματα που χρειάζονται.
ΣΣ : Δεν είναι δυνατόν να πάρετε ένα αυτοκίνητο 1200cc και σε έναν αγώνα ράλι να περάσετε μια Ferrari.

(!) Απαγορεύεται η αλλοίωση ή τροποποίηση (μερική ή ολική) του συγκεκριμένου άρθρου χωρίς την άδεια από τον δημιουργό www.e-base.gr