

Subject: Re: Zrównoważony model współpracy
From: Michał Siemaszko <mhsiemaszko@7thraylabs.com>
Date: 12/6/19, 8:59 PM
To: Mateusz Paluch <mateusz.paluch@4wise.pl>, Łukasz Paluch <lukasz.paluch@4wise.pl>

Mateusz,

Moje propozycje z poprzedniego maila zostały przygotowane pod kątem uzdrowienia naszego modelu współpracy; ja nie mam żadnego problemu z przygotowywaniem ofert dla Was, ale wiedzę proszę, żeby je opracować kompleksowo **muszą** być wykonane kroki o których wspominałem - to nie są tematy jak stworzenie serwisu internetowego składającego się z 3 czy 4 stron czy prostego formularza, to są sporo większe projekty gdzie zanim cokolwiek można zaoferować trzeba przeprowadzić wstępną analizę techniczną, dobrać właściwe rozwiązanie, następnie opisać to odpowiednio w formacie taki, żeby klient (w założeniu osoba nie-techniczna) mógł zrozumieć co i jak.

Efekt takiego podejścia jest dużo bardziej profesjonalny; budowanie wizerunku profesjonalnego dostawcy rozwiązań na pewno nie jest czymś, co można w dwóch zdaniach zamknąć - takie odpowiedzi skutkowałyby tym, że ważne kwestie nie są zaadresowane, potencjalnie spore koszty nie są zaadresowane, itd. itp.

To są projekty, na których przecież Wy zarabiacie również sporo - ja, przyjmując model współpracy z opcji, które zaproponowałem dziś (A czy B) byłbym w stanie dać Wam zniżkę na wykonanie pracy przy projektach, które wynikają z tej obsługi przed-sprzedażowej, więc to dodatkowa korzyść dla Was.

Nie jestem w stanie odpowiedzieć w dwóch zdaniach, biorąc pod uwagę złożoność tych tematów - byłoby to nie etyczne w stosunku do Was, a i ja musiałbym później rewidować te założenia... jakby to wyglądało przed Klientem? W profesjonalnych firmach IT są ludzie techniczni (tzw. solution architect) dedykowani dla obsługi właśnie takiego etapu pre-sales (obsługi przed-sprzedażowej); wierzę mi, że nie odpowiadają w dwóch zdaniach klientom, którzy mają wyłożyć dziesiątki tysięcy złotych na rozwiązanie... Wiem, że Wasza firma nie jest duża - jest i tak większa od mojej; Wy macie swoje specjalizacje, ja swoje, a chcąc obsługiwać większe zlecenia, dostarczenie kompleksowej oferty jest konieczne, tak jak dostarczenie odpowiedzi na pytania, które klient ma, tak, żeby domknąć dany temat..

Wyszedłem z propozycją "naprawy" tego modelu, tak, żebyś wiedział, że kolejne tematy możesz mi podrzucać, a ja czas przeznaczony na nie - dla Ticketowania to blisko cały dzień pracy jak dotychczas, biorąc pod uwagę wszystko, co wykonałem (wstępna analiza, sprawdzenie rozwiązań dostępnych, przygotowanie oferty,

dostarczenie odpowiedzi na pytania, itd. itp.). Dla Pasji również - wykonałem sporo więcej pracy, biorąc pod uwagę iż oprócz audytu i wyceny, również wstępnie wykonałem prace potrzebne na postawienie aplikacji w nowym środowisku, również z kodem do aplikacji Android spędziłem dodatkowy czas żeby rozwiązać problem braku kodu źródłowego, itd. itp... Gdybyśmy chcieli się rozliczać na godziny, moja stawka to 120 PLN / godzinę; a ja Wam przecież daję kwoty za całość i dostarczam to co się deklaruje, później i tak wykonuje dodatkowe czynności jeśli wynikają jakieś problemy które muszą być rozwiązane (tak jak np. z kodem do aplikacji android, itd.)

To jest Wasza firma a ja pracuję dla Was przecież - w opcjach, które przedstawiłem, podsumowałem to co wykonuję plus to z czym mogę Wam dodatkowo pomóc; przecież przy takiej ilości zasobów ludzkich jak teraz przepustowość jest dosyć ograniczona, stąd w **opcji B** zaznaczyłem że mogę się zająć rozwiązaniem tego problemu, również z serwisów ofertowych / przetargowych dodatkowe zlecenia Wam podrzucić i oferty na nie opracować... Dzięki temu jest więcej projektów, które można obsłużyć (limit rąk do pracy jest rozwiązany) a ja wiem, że za czas jaki wkładam mam płacone i dzięki temu ta współpraca może trwać / funkcjonować normalnie.

To że poświęćcie czas na spotkania, podróże, itd. to jest oczywiste. Ja skupiam się na tym co ja robię i z czym mogę jeszcze pomóc. Z tego co piszesz w swojej odpowiedzi wynika, że pomimo tego że dostarczam Wam rezultaty i proponuję sformalizowanie tego tak żebyście wiedzieli że możecie kolejne tematy podrzucać, czy więcej projektów równolegle wykonywać, to ja miałbym ponosić ryzyko ... Oczekując ode mnie dostarczenia odpowiedzi w dwóch zdaniach i za darmo jest nierealne przy tak złożonych tematach - jakość pracy / tego co mogę ew. dostarczyć byłaby niewspółmiernie mniejsza od tego co jestem w stanie dostarczyć (i dostarczam przecież). Trzeba tą sprawę racjonalnie załatwić tak żeby móc kontynuować normalnie.

Szczerze przyznam, że wolałbym abyś na spokojnie jeszcze raz zapoznał się z tymi dwoma opcjami (A i B) które przesłałem i przemyślał to, wiedząc że i "QuickWork" i ten projekt dla Ukraińców, i jakkolwiek inna pomoc przed-sprzedażowa do tego projekt "Ticketing", czy jakichkolwiek dodatkowych w bieżącym okresie - pomogę Wam z tym; i na taki model przejść, żeby ze spokojną głową dalej móc pracować.

Tymczasem, odnośnie Quickwork - czekałem dziś od 14tej na materiały od Łukasza tak żeby i ten temat dla Was pociągnąć dalej; wspominał że do 14tej prześle mi informacje potrzebne...

Zapoznaj się jeszcze raz na spokojnie z tym co przesłałem w poprzednim mailu plus info z tego, weź pod uwagę wkład pracy i to że jak przyjdzie 3 czy 4 projekty równolegle to może być problem nie adresując tego wcześniej (właśnie teraz) tak

jak więcej zapytań ofertowych - biorąc pod uwagę że dostarczając profesjonalne oferty, następnym krokiem jest sprawne wdrożenie rozwiązania, a samo to przyciągnie więcej klientów... Ja wychodzę z pomysłem usprawnienia tego co już funkcjonuje / częściowo naprawienia tego co kuleje / i połączenia sił, a odpowiedz jaka otrzymuje od Ciebie wynika z tego że chyba nie zrozumieliśmy się. Wiec jeszcze raz, na spokojnie - a ja jutro się odezwę..

Pozdrawiam,

--

Michael H. Siemaszko
Mobile: +48 723 039 978
Signal IM: +48668566023
Telegram: mhsiemaszko
Email: mhsiemaszko@7thraylabs.com,
mhs@into.software
WWW: <http://ideas.into.software/>
GitHub: <https://github.com/ideas-into-software/>
LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/mhsiemaszko/>
Twitter: <https://twitter.com/IntoSoftware/>

On 12/6/19 8:03 PM, Mateusz Paluch wrote:

Witam,

Bardzo cenię sobie Twoją pracę i zaangażowanie ale chciałem zaznaczyć że nie informowałeś nas o tym że wykonujesz oferty płatnie. Może dlatego że Twoje oferty są mega kompleksowe i rozbudowane a my potrzebujemy Twojej odpowiedzi w 2 zdaniach: Czy jesteś w stanie coś takiego zrobić i za ile. Opis techniczny na etapie kiedy klient zarzuca nam pytanie jest zbędny.

Dla naszych klientów wszystko jest pilne i na wczoraj. A po dostarczeniu propozycji milczą i trzeba ich naciskać ale delikatnie bo się rozmyśla. I tak przykłady:

- Pasjonata - biznes wisi na włosku a okazuje się że na odpowiedź dot. Wyboru opcji mają czas, że mają plan awaryjny w przypadku awarii systemu - Projekt na etapie decyzji Jacka w ten weekend i działamy respektujemy warunki płatność 50 % które zaproponowałeś na początku.

- Ticketowanie - Klient mnie męczył podoba mu się chce tego rozwiązania miał mi dać do 12 znać czy startujemy i jakie opcje wybiera - milczy nie odbiera telefonu podejrzewam że wróci do tematu w poniedziałek i w środę będzie zamówienie.

- Program dla Ukraińców - sprawa jest tak jak Ci mówiłem są zdecydowani ale dopiero w styczniu po otwarciu nowej spółki.

Musisz wiedzieć że my ponosimy też bardzo duże koszty związane do jeżdżeniem po klientach minimum 200 KM dziennie, spotkania, Lunche, usługi które wykonujemy gratis żeby zachęcić do nas klientów.

Z Tobą też wydaje mi się postępujemy uczciwie tj. wyceniłeś przygotowanie opracowania pasjonaty na 1000 netto - była zgoda. Stwierdziłeś że było więcej pracy i wymagasz stawki o 500 netto więcej - ok doceniam Twoją pracę wiem że nam pomogłeś - wyraziłem zgodę.

Na razie nie wiem jak się mam odnieść do Twoich propozycji A i B - i opłacenia przygotowania ofert czego defakto nie uzgadnialiśmy- teraz już wiem że taka usługa jest płatna.

Wiem że masz problemy z poprzednim projektem i płatnością za jej wykonanie i dokładam wszelkich starań żeby Ci pomóc i przyspieszyć decyzję i płatność klientów.

Moja propozycja - zaryzykuje i wyłożę 1650 zł netto za klienta z ticektowania żeby Ci pomóc. Podaj mi numer konta przeleję Ci środki.

PS. QuickWord to jest projekt który dopiero raczkuje może być dużym hitem ale my na tym etapie potrzebujemy tylko informacji czy się podejmujesz i mniej więcej jaki budżet musimy założyć na developerke. Wtedy będziemy wstanie skalkulować rentowność i szacunkowy koszt licencji per klient.

Pozdrawiam,



Mateusz Paluch

Chief Operating Officer

E: mateusz.paluch@4wise.pl

M: +48 883 631 911

4WISE GROUP Sp. z o.o. | Wieniawskiego 18 | 41-506 Chorzów.

Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Katowice – Wschód Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000728932 | NIP 6272757341 | REGON 380380318

Administratorem Państwa danych jest 4WISE GROUP Sp. z o.o.

Państwa dane przetwarzamy w celu podtrzymania kontaktu z Państwem i prowadzenia korespondencji.

Szczegółowe informacje dotyczące przetwarzania zawarliśmy w polityce prywatności

-----Original Message-----

From: Michał Siemaszko <mhsiemaszko@fastmail.net>

Sent: Friday, December 6, 2019 6:25 PM

To: Mateusz Paluch <mateusz.paluch@4wise.pl>; Łukasz Paluch <lukasz.paluch@4wise.pl>

Subject: Zrównoważony model współpracy

Witam,

Cieszę się, że mogę Wam pomóc z potencjalnymi projektami dla Waszych klientów. Kompleksowe podejście jakie przyjmuje wymaga za każdym razem sporego nakładu pracy w celu przeprowadzenia - przynajmniej wstępnie - analizy technicznej i architektury rozwiązań - następnie dopracowania tego w sposób odpowiedni / czytelny dla osób nie-technicznych, dostarczenie odpowiedzi na wszelkie pytania jakie Wasz klient może mieć, itd. itp.

Z jakością mojej pracy zdążyliście się już zapoznać kilka razy, chwaliliście również - i Ty Mateusz już kilka razy, również klient Twój, szef firmy Pasja.

Wspominałem już 2-3 krotnie w tym tygodniu - sugerując oczywiście w domyśle, iż musimy zracjonalizować ten model, tak aby ani z Waszej strony nie było żadnych hamulców do wrzucania mi następnych tematów, i tak abym i ja za darmo nie pracował.

W związku z powyższym, mam propozycje - w załączniku zawarte. Opcja A dotyczy kontynuowania tak jak dotychczas, natomiast opcja B to rozszerza. W ramach obydwu mogę również pomóc / wesprzeć Was przy obsłudze klientów zagranicznych - j. angielski jest moim drugim językiem, perfekcyjnie władam w mowie i w piśmie, również biznesowym i technicznym.

Bardzo proszę żebyśmy załatwili tą sprawę w trybie natychmiastowym - "na już" jak to Mateusz wspominałeś dwa dni temu, ja szanuję Twoje słowo i dlatego od razu wzięłem się do pracy; chciałbym żeby zdrowo nasze relacje wyglądały i też żebyście wiedzieli że z kolejnymi tematami również Wam pomogę - całość oczywiście w ramach zdefiniowanych i odpłatnie.

Przy takim modelu - jak z resztą deklaruje w załączonych zleceniach - mogę Wam zaoferować zniżkę przy projektach, które wynikną z tych czynności; projekty oczywiście rozliczane osobno.

Pozdrawiam,

--

Michał H. Siemaszko

Mobile: +48 723 039 978

Signal IM: +48668566023

Telegram: mhsiemaszko

Email: mhsiemaszko@7thraylabs.com,
mhs@into.software

WWW: <http://ideas.into.software/>

GitHub: <https://github.com/ideas-into-software/>

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/mhsiemaszko/>

Twitter: <https://twitter.com/IntoSoftware/>