

Pachet de servicii cu livrare repetabilă

Fișă publică de proiect · exerciții și criterii de acceptare

Transformi o ofertă vagă într-un pachet cu intrări, rezultat și acceptanță. Definești excepțiile și colaborarea fără a promite rezultate comerciale garantate.

Livrabile

- Trei pachete
- Proces
- Checklist
- Ofertă
- Model de cost

Criterii de acceptare

- Limitele sunt vizibile
- Reviziile sunt definite
- Prețul acoperă scenariul de livrare

Productizare prin limite și rezultat repetabil

Un serviciu productizat are un rezultat și un proces suficient de stabile pentru a putea fi explicate și verificate. Nu înseamnă că toate proiectele devin identice. Definește intrările necesare, excluderile și criteriul de acceptare. Pentru un audit de formular, pachetul poate include verificări clare și raport, fără remediere nelimitată. Păstrează o cale pentru proiectele care nu se încadrează, în loc să le forțezi în același preț.

Exemplu de lucru

Pachet demo: audit formular.

Intrări: URL autorizat și descriere flux.

Include: mobil, validare, confirmare, notificare, accesibilitate de bază.

Livrabil: raport cu dovezi și priorități.

Exclude: rescriere backend și teste de intruziune.

Acceptare: fiecare problemă are reproducere și recomandare.

Interpretarea rezultatului

Limitele trebuie să fie vizibile înainte de cumpărare. „Audit complet” este prea larg dacă nu definești domeniul. Nu efectua teste invazive pe un site doar fiindcă URL-ul este public. Acordul și domeniul autorizat fac parte din proces.

Exercițiu de consolidare

Adaugă un criteriu de refuz pentru un sistem care cere acces sau competență în afara pachetului.

1. De ce productizare

Adaugă un criteriu de refuz pentru un sistem care cere acces sau competență în afara pachetului.

Verificare orientativă

Limitele trebuie să fie vizibile înainte de cumpărare. „Audit complet” este prea larg dacă nu definești domeniul. Nu efectua teste invazive pe un site doar fiindcă URL-ul este public. Acordul și domeniul autorizat fac parte din proces.

De evitat

Productizarea fără limite devine muncă personalizată la preț fix.

Pachete diferențiate prin livrabile, nu etichete

Basic, Pro și Premium nu spun ce primește clientul. Construiește diferențele din volum, complexitate și suport, iar excluderile rămân clare. Nu folosi un pachet foarte slab doar pentru a împinge cumpărătorul către cel scump. În exemplu, toate variantele livrează un rezultat utilizabil, dar au domenii diferite. Prețurile se stabilesc separat după costuri și piață, nu sunt inventate ca ofertă actuală.

Exemplu de lucru

Pachet 1: audit un formular, raport și o clarificare.

Pachet 2: audit trei fluxuri, raport și sesiune de explicații.

Pachet 3: audit + remediere definită într-o listă aprobată.

Pentru toate: autorizare, criterii de acceptare, limite și procedură de schimbare.

Interpretarea rezultatului

Remedierea nu trebuie numită „nelimitată” dacă există constrângeri reale. Compară pachetele pe aceeași matrice, ca utilizatorul să poată decide. Nu ascunde dependențele sau costurile suplimentare în note greu de găsit.

Exercițiu de consolidare

Construiește o matrice cu cinci criterii și verifică dacă fiecare pachet poate fi explicat fără adjective vagi.

2. Definirea pachetelor

Construiește o matrice cu cinci criterii și verifică dacă fiecare pachet poate fi explicat fără adjective vagi.

Verificare orientativă

Remedierea nu trebuie numită „nelimitată” dacă există constrângeri reale. Compară pachetele pe aceeași matrice, ca utilizatorul să poată decide. Nu ascunde dependențele sau costurile suplimentare în note greu de găsit.

De evitat

Nu crea diferențe artificiale doar pentru a împinge prețul.

Proces de livrare cu puncte de control

Un proces repetabil reduce omisiunile dacă fiecare etapă are intrare, rezultat și criteriu de trecere. Pentru audit, confirmă domeniul, colectează datele, rulează verificările permise, pregătește raportul și verifică livrabilul. Nu marca etapa completă doar pentru că a trecut o dată din calendar. Păstrează excepțiile și dependențele de client. Un checklist trebuie actualizat din probleme reale, nu extins fără motiv.

Exemplu de lucru

Etape: calificare → acord domeniu → acces minim → test → raport → verificare → predare.

Control raport: URL, pași, rezultat observat, rezultat așteptat, impact, recomandare.

Excepție: acces lipsă → status blocat cu întrebare concretă, nu rezultat inventat.

Interpretarea rezultatului

Raportul trebuie să distingă observația de ipoteză. Dacă o problemă nu poate fi reprodusă, notează condițiile și limita. Nu include date personale în capturi dacă pot fi mascate fără pierderea dovezii.

Exercițiu de consolidare

Scrie un punct de control care ar detecta o captură din mediul greșit înainte de predare.

3. Procese de livrare

Scrie un punct de control care ar detecta o captură din mediul greșit înainte de predare.

Verificare orientativă

Raportul trebuie să distingă observația de ipoteză. Dacă o problemă nu poate fi reprodusă, notează condițiile și limita. Nu include date personale în capturi dacă pot fi mascate fără pierderea dovezii.

De evitat

Un checklist fără proprietar nu asigură executarea.

Vânzare prin calificare și potrivire

Vânzarea unui pachet începe cu verificarea că problema și intrările se potrivesc. Nu promite automat un rezultat comercial dintr-un livrabil tehnic. Pentru audit, clientul cumpără observații și recomandări în domeniul definit, nu o garanție de creștere a veniturilor. Explică procesul, limitele și ce se întâmplă dacă apar probleme în afara pachetului. O ofertă corectă poate include refuz sau recomandare către alt specialist.

Exemplu de lucru

Întrebări: ce flux; cine îl folosește; ce defect este observat; ce acces este disponibil; ce schimbări sunt permise?

Potrivire: formular public, mediu de test sau acord clar.

Nepotrivire: sistem critic fără acces sau autorizare.

Pas următor: ofertă cu domeniu și acceptare, nu promisiune vagă.

Interpretarea rezultatului

Un client care cere „verifică tot site-ul” are nevoie de clarificare înainte de preț. Nu extinde tacit pachetul și nu executa operații neautorizate. Păstrează acordul asupra domeniului într-o formă verificabilă.

Exercițiu de consolidare

Scrie un răspuns politicos care refuză o cerere din afara pachetului și propune o clarificare concretă.

4. Vânzarea pachetelor

Scrie un răspuns politicos care refuză o cerere din afara pachetului și propune o clarificare concretă.

Verificare orientativă

Un client care cere „verifică tot site-ul” are nevoie de clarificare înainte de preț. Nu extinde tacit pachetul și nu executa operații neautorizate. Păstrează acordul asupra domeniului într-o formă verificabilă.

De evitat

Promisiunile comerciale trebuie să reflecte ce poți livra.

Delegare cu acces minim și verificarea livrabilului

Delegarea transferă o sarcină, nu responsabilitatea pentru rezultat. Definește intrarea, livrabilul, termenul confirmat și criteriile. Oferă colaboratorului numai accesul necesar și revocă-l după încheiere conform procesului. Nu distribuie parole comune când există roluri sau conturi individuale. Verifică munca înainte de predare și păstrează drepturile asupra materialelor și confidențialitatea în acordul potrivit.

Exemplu de lucru

Sarcină: verificare mobil pe trei pagini autorizate.

Intrare: URL-uri și checklist.

Livrabil: probleme reproductibile cu capturi mascate.

Acces: numai mediul de test, fără DB producție.

Acceptare: pași, dispozitiv/viewport, observație și limită.

Închidere: review și revocare acces temporar.

Interpretarea rezultatului

Un checklist completat nu dovedește că testele au fost făcute corect. Revizuieste un eșantion și cazurile cu impact mare. Nu menționa un verificator în materialul public dacă acesta nu a participat efectiv. Păstrează contribuțiile reale și trasabile.

Exercițiu de consolidare

Definește o verificare de calitate pentru un raport delegat care nu poate fi validată doar prin numărul de pagini.

5. Colaboratori și delegare

Definește o verificare de calitate pentru un raport delegat care nu poate fi validată doar prin numărul de pagini.

Verificare orientativă

Un checklist completat nu dovedește că testele au fost făcute corect. Revizuieste un eșantion și cazurile cu impact mare. Nu menționa un verificator în materialul public dacă acesta nu a participat efectiv. Păstrează contribuțiile reale și trasabile.

De evitat

Delegarea nu elimină răspunderea pentru calitatea livrării.

Creștere de preț cu valoare și cost explicate

Un preț nou poate reflecta costuri, domeniu sau valoare mai mare, dar trebuie comunicat fără a modifica retroactiv acorduri existente. Analizează marja și capacitatea de livrare. Nu crește prețul doar pentru că un ghid spune un procent universal. Pentru clienții existenți, verifică contractele și condițiile. Testează claritatea pachetului și păstrează diferența dintre venit mai mare și profit mai mare.

Exemplu de lucru

Exemplu fictiv: preț 1.000 lei; cost livrare 700 → contribuție 300.

Variantă: preț 1.200; cost 750 → contribuție 450.

Diferență: 150 lei, înainte de alte costuri și taxe.

Comunicare: ce se schimbă, pentru cine, de când, ce rămâne valabil.

Interpretarea rezultatului

O creștere de 20% a prețului nu produce automat 20% mai mult profit, mai ales dacă volumul scade. Păstrează scenarii și verifică reacțiile reale. Nu inventa cerere sau rezultate pentru a justifica o afirmație publică.

Exercițiu de consolidare

Calculează contribuția totală pentru 10 proiecte vechi versus 8 proiecte la noul preț și cost.

6. Creșterea prețului

Calculează contribuția totală pentru 10 proiecte vechi versus 8 proiecte la noul preț și cost.

Verificare orientativă

O creștere de 20% a prețului nu produce automat 20% mai mult profit, mai ales dacă volumul scade. Păstrează scenarii și verifică reacțiile reale. Nu inventa cerere sau rezultate pentru a justifica o afirmație publică.

De evitat

Nu modifica unilateral condițiile unei colaborări active.

Atelier final: Pachet de servicii cu limite

Timp de lucru estimat: 40 de minute. Folosește datele de laborator de mai jos și salvează rezultatul separat de orice proiect real.

Date de pornire

Pachet fictiv: pagină de prezentare, trei secțiuni, un formular, două runde de revizii. Clientul furnizează textele și fotografiile. Integrarea CRM nu este inclusă.

1. Pregătire — 5 minute

Extrage intrările și condițiile din enunț. Notează ce rezultat trebuie produs și ce informații nu sunt confirmate. Pregătește fișierele sau tabelul în care vei păstra dovada lucrului.

2. Construire — 15 minute

Scrie oferta, checklistul de intrări și criteriile de acceptare. Simulează cererea unei a treia revizii și a integrării CRM.

3. Variație și verificare — 15 minute

Calculează costul pentru 12 ore la un cost intern de 80 lei/oră și 140 lei costuri directe: 1.100 lei. Compară cu prețul ales, fără a confunda marja cu venitul.

4. Autoevaluare — 5 minute

Compară rezultatul cu reperele de mai jos. Înregistrează cel puțin o eroare identificată sau un caz-limită verificat, plus corectura ori explicația comportamentului observat.

Repere de rezolvare

Oferta distinge corectura unei erori de o cerință nouă. Excepțiile au estimare separată și acceptare înainte de lucru. Clientul poate verifica ce primește fără termeni vagi.

Ce predai

- Trei pachete
- Proces
- Checklist
- Ofertă
- Model de cost

Criterii de acceptare

- Limitele sunt vizibile
- Reviziile sunt definite
- Prețul acoperă scenariul de livrare

Păstrează o versiune inițială și una revizuită, cu explicația diferențelor. Dacă un criteriu nu este îndeplinit, revino la lecția relevantă și repetă verificarea. Durata este orientativă; instalarea mediului și aprofundarea pot necesita timp suplimentar.

Registrul de lucru

Pentru fiecare etapă notează intrarea, rezultatul, dovada verificării, eroarea găsită și corectura. Nu introduce date personale sau secrete în fișa partajată.

Documentație și surse

- Portofoliul public GabrielDev — GabrielDev
- Înmatriculări și forme de organizare — ONRC

<https://gabrieldev.eu/>

<https://www.onrc.ro/index.php/ro/inmatriculari>