



Belső Dokumentum
Fusiongate Kft.



Egyedi Fejlesztések Üzletág Opt-In Marketing Szoftver termék Árazási Architektúra Dokumentum

Version	Created / Modified by	Date	Description
v1.0	Bencze Racz	2008.12.06.	Creation
v1.1	Bencze Racz	2008.12.07	Full revision of KH
V1.2	Bencze Racz	2008.12.15	Time limit & terms update, rearranging
V1.3	Bencze Racz	2009.01.08	Extra services update & support tickets
V1.4	Bencze Racz	2009.01.10	Review by KH

1	Csomagok, árak	5
1.1	Ingyenes indulás	5
1.2	Csomagok	5
1.3	Bővítések	5
1.3.1	Csomagváltás	6
1.4	Extra szolgáltatások külön kérésre	6
1.5	Full Service Csomag	6
2	Irányelvek	7
2.1.1	Barter irányelvek	7
2.1.2	Adatbázis konszolidációs projektek	7
2.2	A szoftver-bérelti konstrukcióról	7
2.3	Esetek, ügyek	8
2.3.1	Esetek kezelése	8
2.3.2	A Helpdesk rendelkezésreállása (SLA)	8
2.4	Próbahónap	8
	FÜGGELÉK – Árazási esettanulmányok	9
	1. esettanulmány – Kisvállalkozás	9
	2. esettanulmány – Közepes méretű vállalkozás	9
	3. esettanulmány – Nemzetközi nagyvállalat	10

1 Csomagok, árak

Jelen dokumentum Egyedi Fejlesztések Üzletág Opt-In Marketing Szoftver termékének árazási architektúráját írja le. Az itt található árak nettó árak. Az árak és feltételek módosításának jogát fenntartjuk.

A csomagok az alábbi paraméterek szerint vannak meghatározva:

- Kiküldhető e-mailek száma
- Nyilvántartható előfizetők maximális száma
- Ingyen kezelt esetek száma

Az induló csomag ára 10.000 Ft / hó, amely 5000 kiküldött e-mailt, 500 db. előfizetőt és 2 db. ingyen kezelt esetet tesz lehetővé egy hónap alatt. Amennyiben az ügyfél bármely paramétert az előfizetési csomag megváltoztatása nélkül szeretne túllépni, erre az alábbi egyszeri díjak és csomagok szerint van lehetőség:

- +1 kiküldött e-mail: **4 Ft**
- +1 nyilvántartott előfizető: **40 Ft**
- +1 kezelt eset alapára: **10.000 Ft**

1.1 Ingyenes indulás

Az ügyfelek Ingyenes csomaggal indulnak. Az első bejelentett eseténél, de legkésőbb az aktiválás után eltelt 7 nap után automatikusan az 1-es csomagra, vagy az előfizetők számának megfelelő csomagra váltunk.

1.2 Csomagok

Csomag	Szoftver bérleti díja	Kiküldhető e-mailek / hónap	Nyilvántartott előfizetők	Ingyen kezelt esetek / hónap
1-es csomag	10.000 Ft / hó	5000 db	500 db	2 db
2-es csomag	20.000 Ft / hó	10.000 db	1000 db	4 db
3-as csomag	30.000 Ft / hó	15.000 db	1500 db	6 db
4-es csomag	40.000 Ft / hó	20.000 db	2000 db	8 db
+1 méretű csomag	+10.000 Ft / hó	+5000 db	+500 db	+2 db

1.3 Bővítések

A bővítések havidíjai az szoftver-bérleti díj árán felül értendők!

Bővítés	Bővítés havidíja (számlázott esetek)	Kiküldhető e-mailek / hónap	Nyilvántartott előfizetők
+10.000 e-mail*	+1	+10.000 db	-
+1000 előfizető	+1	-	+1000 db
Korlátlan e-mail*	+4	korlátlan	-
Korlátlan előfizető	+4	-	korlátlan

*Csak saját SMTP szerver használata esetén vásárolható!

1.3.1 Csomagváltás

Amennyiben az Ügyfél a kiküldött e-mailek, nyilvántartott előfizetők száma vagy a support igény alapján akkor jár jobban, hogyha magasabb paraméterekkel rendelkező csomagra vált, a fusiongate tanácsadója megkérdezi az Ügyfelet, hogy kíván –e váltani.

Az adott csomagban megvásárolt support-jegyek, amennyiben nem kerülnek felhasználásra, 1000 Ft / db áron automatikusan tovább görgethetőek a következő hónapra.

1.4 Extra szolgáltatások külön kérésre

Amennyiben az előfizető szervezetében nem áll rendelkezésre rendszergazda, vagy egyéb megfelelő technikai szaktudással rendelkező személy, akkor a Fusiongate Kft. az alábbi feladatok elvégzésére az alábbi árakon bocsátja rendelkezésre munkatársait:

Minden szolgáltatás egymástól függetlenül kerül számlázásra, a kezelt esetek számát növelve.

Szolgáltatás	Ár (esetek száma)	Árazás
SLA bővítése: Egy darab sürgős ügy soron kívüli kezelése	2+1	Alkalmanként
SLA bővítése: 8 órán belüli támogatás, 1 újrafelhasználható eset	+4	Havonta
SLA bővítése: támogatás 7/24 8 órán belül, 3 újrafelhasználható eset	+10	Havonta
SMTP szerver, saját domain névvel	+4	Havonta
Oktatás kérdésekkel és bemutatóval	+3	Alkalmanként
Designer és HTML fejlesztő által készített egyedi levélpapír sablon	+4	Sablononként
Sablon létrehozása létező Outlookos levélpapír alapján	+2	Sablononként
Email küldés és egyéb szoftver beállítás	+1	Alkalmanként
Webes form elkészítése az adatbázishoz való biztonságos hozzáféréshez	+2	Formonként
Hírlevél technikai elkészítése és kiküldése*	+2	Alkalmanként
Statisztikák exportálása egy kampányról**	+1	Alkalmanként

Egyszeri szolgáltatások kedvezményes árai, amennyiben az Ügyfél nem kíván előfizetési csomagot váltani:

Szolgáltatás	Ár	Árazás
SLA bővítése: Egy darab sürgős ügy soron kívüli kezelése	15.000 Ft	Alkalmanként
Oktatás kérdésekkel és bemutatóval	20.000 Ft	Alkalmanként
Designer és HTML fejlesztő által készített egyedi levélpapír sablon	30.000 Ft	Sablononként
Sablon létrehozása létező Outlookos levélpapír alapján	15.000 Ft	Sablononként
Email küldés és egyéb szoftver beállítás	8.000 Ft	Alkalmanként
Webes form elkészítése az adatbázishoz való biztonságos hozzáféréshez	13.000 Ft	Formonként
Hírlevél technikai elkészítése és kiküldése ügyfél által adott tartalommal*	15.000 Ft	Alkalmanként
Egy kampány statisztikáinak exportálása**	8.000 Ft	Alkalmanként

* Legalább egy sablon létrehozása és a szoftver megfelelő beállítása szükséges

**Legalább egy kampányt ki kell küldeni

1.5 Full Service Csomag

- Korlátlan e-mail küldés
- Korlátlan előfizető kezelése
- Korlátlan ingyen kezelt eset*
- Havi 4 ingyen óra extra támogatás
- 7/24 rendelkezésreállítás 8 órán belül
- Saját SMTP szerver

* Az ebben foglalt esetek nem használhatóak fel extra szolgáltatások igénybevételére pl. hírlevél küldése, levélpapír, oktatás, stb.

Szolgáltatások összesített ára: 230.000 Ft+ / hó

A Full Service csomag kedvezményes ára: 139.000 Ft / hó

2 Irányelvek

2.1.1 Barter irányelvek

Partner által felajánlott barter esetén egyedi elbírálás alapján az alábbi esetek lehetségesek:

- a.) Amennyiben a Fusiongate Kft. hirdetési felületet vagy egyéb marketing megjelenést kap, akkor a felajánlható barter érték egyenlő az adott csatornán keresztül érkező üzletek éves árbevételének 5%-ával. Amikor az adott csatornán keresztül megszerzett Ügyfél az első 2 számlát kifizette, ez alapján számolunk jutalékot. A jutalékot a fizetetlen illetve a jövőben fizetendő számlák összegéből elengedjük, igény szerint kifizetjük a partnernek.
- b.) Barterre Cégünk nyitott, azonban minden alkalommal egyedi elbírálást igényel. A Barter-ajánlatok kb. 25%-át fogadja el. A döntést ez ügyben kizárólag a felsővezetés hozhatja.
- c.) A Bartert Cégünk többnyire akkor fogadja el, hogyha az ajánlattevő Partnerrel egyéb potenciális együttműködési lehetőségeket lát, és ez által egy olyan partneri kapcsolat tud létrejönni, amely mindkét fél számára más módon elérhetetlen előnyökkel jár.
- d.) Amennyiben a Fusiongate Kft. partnere szolgáltatásban szeretné megfizetni a bartert, akkor a fizetetlen illetve jövőben fizetendő számlák végösszegének maximum 30%-a csökkenthető a Fusiongate Kft. által vásárolt szolgáltatás ellenértékével.

2.1.2 Adatbázis konszolidációs projektek

Az adatbázis-konszolidációt a Fusiongate Kft. az alábbi módon teszi lehetővé:

- a.) Webes formot bocsát az Ügyfél rendelkezésére, amely közvetlen hozzáférést biztosít az adatbázishoz, ennek segítségével egy biztonságos felületet ad akár külsősöknek, asszisztenseknek ahhoz, hogy egy csomag névkártyát vagy egy egyéb helyen található adatbázist konszolidáljanak, felvigyenek a felületre.

A webes form készítése opcionális, ára **2 eset**, amelyet az adott havi esetekhez adunk hozzá.

- b.) Amennyiben az Ügyfél excel, outlookos címlista, vagy egyéb formátumban biztosítja a Fusiongate Kft. szakembereinek az adatbázist, akkor a Fusiongate Kft. **13.500 Ft-os**, 10 órán felül **9.800 Ft-os** órabérrel vállalja az adatok konszolidálását és felvitelét a felületre.

Az adatbázis konszolidációs projekt díját a projekt lezárultakor számlázzuk. Amennyiben az Ügyfél nem tart igényt az előfizetésre, akkor csak az adatbázis konszolidációs projekt díját kell kiegyenlítenie.

2.2 A szoftver-bérleti konstrukcióról

A jelen ajánlatban található szoftver-bérleti konstrukció egy darab felhasználónév/jelszó páros használatát teszi lehetővé az Ügyfelek számára, melyet átruházni, átörökíteni továbbértékesíteni nem lehet. Ezzel a felhasználónévvel és jelszóval az előfizető szervezet rendelkezhet, ezt a hozzáférést az előfizetést vásárló szervezet tulajdonában található, legális, jóváhagyott előfizetői bázist lehet nyilvántartani, erre hírleveleket, meghívókat és egyéb marketing anyagot az előfizető szervezet érdekében küldeni.

Az előfizetői listák legalitásával, minőségével és egyéb jogi kérdésekkel kapcsolatban a felelősség az előfizetést vásárló szervezetet terheli.

Amennyiben egy előfizetést vásárló szervezet hírleveleivel kapcsolatban reklamáció érkezik a nyilvántartott előfizetők részéről, akkor a Fusiongate Kft. az előfizetést vásárló szervezetnek saját SMTP szerver használatát ajánlja.

Spam-gyanú esetén a Fusiongate Kft. az előfizetési szerződést a tárgyidőszak számláinak megküldése mellett megszüntetheti. Amennyiben a spam hatására kártérítési vagy bármilyen egyéb anyagi felelősség merül fel, akkor ez a felelősség az előfizető szervezetet terheli.

2.3 Esetek, ügyek

Szolgáltatott rendszerünket jól dokumentált módon, a felületét felhasználó-barát szövegekkel, segítő tippekkel hoztuk létre.

Amennyiben emellett az Ügyfél igénye, hogy a Fusiongate Kft. támogatást nyújtson a szoftverhez, akkor tanácsadóink és helpdeskes munkatársaink természetesen rendelkezésre állnak, hogy ezt az igényt kiszolgálják.

Eset alatt az összes olyan a Fusiongate Kft. felé történő bejelentést értjük, amelyek Cégünk tanácsadóinak, helpdeskes munkatársainak idejét veszik igénybe.

2.3.1 Esetek kezelése

Amennyiben olyan eset kerül bejelentésre, amelynek kezelése több mint 60 percet vesz igénybe, akkor az Ügyfélnek +2 esetet számlázunk a következő 60 percért, annak megkezdésekor.

Amennyiben olyan eset kerül bejelentésre, amelynek kezelése több mint 120 percet vesz igénybe, akkor az ügyfél egy egyedi árajánlatot kap a projektre.

2.3.2 A Helpdesk rendelkezésreállása (SLA)

A bejelentett ügyekre legkésőbb a bejelentést követő munkanapon válaszolunk.

A rendelkezésreállítás extra szolgáltatásként bővíthető.

A telefonos kérdések és bejelentett egyéb ügyek is önálló esetnek minősülnek.

Az előfizetési csomag módosításával kapcsolatos bejelentések nem kerülnek számlázásra!

2.4 Próbahónap

Az első hónapban bármilyen csomagot választ az ügyfél, a hónap végén eldöntheti, hogy kifizeti –e a számláinkat és igényt tart –e hosszútávon a szolgáltatásunkra.

Amennyiben az Ügyfél nem fizeti ki a számláinkat 8 napon belül, úgy az előfizetését automatikusan megszüntetjük.

Amennyiben az Ügyfél ez után mégis igényt tart a szolgáltatásra, akkor 30 napon belül lehetősége van rendezni a fizetetlen számláit, és egy 10.000 Ft-os egyszeri adminisztrációs díj ellenében folytatni az előfizetést.

Reméljük árajánlatunk elnyerte tetszését, és hamarosan elkezdhetjük közös munkánkat

FÜGGELÉK – Árazási esettanulmányok

1. esettanulmány – Kisvállalkozás

Péter kis cégének 870 partnere és kapcsolata van, akiknek szeretne heti hírlevelet küldeni. A cégének van egy rendszergazdája, aki tisztában van az e-mailküldés és a levelezőszoftverek beállításának mikéntjével.

Péter úgy dönt, hogy a Fusiongate Opt-In marketing szoftverére bízta ezt a feladatot.

A **2-es csomagot** választja, amelynek **20.000 forintos** havidíja van. Ezzel **1000 előfizetőt** tarthat nyilván, akiknek összesen **10.000 e-mailt** küldhet egy hónapban.

Csomag	Szoftver bérleti díja	Kiküldhető e-mailek / hónap	Nyilvántartott előfizetők	Ingyen kezelt esetek / hónap
1-es csomag	10.000 Ft / hó	5000 db	500 db	2 db
2-es csomag	20.000 Ft / hó	10.000 db	1000 db	4 db
3-as csomag	30.000 Ft / hó	15.000 db	1500 db	6 db

Péternek a Fusiongate Kft. hó végén 20.000 Ft-ról küld számlát, amely a 2-es csomag előfizetési díja.

Ezen kívül Péter rendelkezésére áll még 4 ingyenes eset kezelése, amely benne foglaltatik ebben a havidíjban, így használhatja a Fusiongate Kft. által nyújtott ügyfél-támogatási rendszert arra, hogy technikai kérdéseket tegyen fel.

2. esettanulmány – Közepes méretű vállalkozás

Tamás marketing vezető egy közepes méretű vállalkozásnál, amelynek 80 alkalmazottja van. **3870 embert tart nyilván** a listán, amelyre karácsonyi üdvözlőlevelet, húsvéti hírlevelet küld, és meghívókat a rendezvényeikre. Körülbelül 2 hetente küld ki ilyen információt, így összesen körülbelül 8.000 e-mailt küld egy hónapban.

Tamás úgy dönt, hogy a Fusiongate Opt-In Marketing szoftvere alkalmas arra, hogy a feladat elvégzését hatékonyabbá tegye.

A **2-es csomagot** választja, amelynek ára **20.000 Ft / hó**, amelyhez vásárol egy olyan bővítést, amely plusz 3000 előfizető nyilvántartását teszi lehetővé – ez 3 esetben kerül neki havonta. Így nyilvántarthat **4000 előfizetőt** és összesen **10.000 e-mailt** küldhet egy hónapban – mindezt összesen **20.000 Ft-os havidíjért**. Emellett még marad havi 1 ingyen bejelenthető esete.

Bővítés	Bővítés havidíja (számlázott esetek)	Kiküldhető e-mailek / hónap	Nyilvántartott előfizetők
+10.000 e-mail*	+1	+10.000 db	-
+1000 előfizető	+1	-	+1000 db
Korlátlan előfizető	+4	-	korlátlan

Tamás alapvetően ért az informatikához, azonban az e-mailküldéssel kapcsolatos ismeretei hiányosak, így **oktatásra van szüksége** a szoftverrel kapcsolatban, mielőtt megkezdí a használatát az éles környezetben. A cégben van grafikus, és együtt dolgoznak egy céggel, amely weblapokat készít, így már korábban is rendelkeztek e-mail sablonnal, amelyet Outlookban használtak. A sablont fel is tudják vinni a szoftverre, ehhez nincs szükségük technikai támogatásra.

Az oktatás után Tamásnak még mindig adódnak technikai kérdései, amelyeket feltesz a Fusiongate Supportnak. A hónap alatt 3 technikai kérdést tesz fel, amelyek közül 1 nagyon sürgős, és azonnali reakciót igényel a fusiongate részéről.

Szolgáltatás	Ár	Árazás
SLA bővítése: Egy darab sürgős eset soron kívüli kezelése	15.000 Ft	Alkalmanként
Oktatás kérdésekkel és bemutatóval	20.000 Ft	Alkalmanként
Designer és HTML fejlesztő által készített egyedi levélpapír sablon	30.000 Ft	Sablononként

Amikor Tamás a második technikai kérdését teszi fel, egy Szolgáltatásmenedzser felhívja őt, és megkérdi, hogy szeretne –e egy ajándék ingyen kezelt esetet kapni minden hónapban azáltal, hogy 3-as csomagra vált. Tamás úgy dönt, hogy elfogadja az előfizetési csomagjának kibővítését.

Csomag	Szoftver bérleti díja	Kiküldhető e-mailek / hónap	Nyilvántartott előfizetők	Ingyen kezelt esetek / hónap
2-es csomag	20.000 Ft / hó	10.000 db	1000 db	4 db
3-as csomag	30.000 Ft / hó	15.000 db	1500 db	6 db
4-es csomag	40.000 Ft / hó	20.000 db	2000 db	8 db

A Fusiongate Kft. a hónap végén az alábbi díjakat számlázza az ügyfélnek:

Sürgős ügy kezelésének egyszeri díja: **15.000 Ft**
Oktatás egyszeri díja: **20.000 Ft**

3-as csomag előfizetési díja: **30.000 Ft / hónap**

3. esettanulmány – Nemzetközi nagyvállalat

Anett a kommunikációs igazgató helyettese egy nemzetközi kutatás fejlesztéssel foglalkozó szervezetnél. Feladata, hogy meghívókat küldjön, és kapcsolatot tartson az összes partnerrel. Ez a feladat azzal jár, hogy hasonló tartalmú, de mégis egyedi megszólításokkal rendelkező leveleket küldjön rendszeresen – több mint **78.000 különböző embernek** 8 különböző e-mail listából.

Hosszas válogatás után úgy dönt, hogy a Fusiongate Opt-In Marketing megoldása a feladat elvégzésére alkalmas.

Anett 78.000 előfizetőjének legalább egy e-mailt kell küldenie minden hónapban, így **korlátlan e-mailt** (+4 eset) kell vásárolnia, továbbá **korlátlan előfizetőmennyiséget** ahhoz, hogy a 78.000 előfizetőt nyilvántarthassa (+4 eset). Szüksége van még egy saját SMTP kiszolgálóra is ahhoz, hogy ezeket a leveleket kiküldje (+4 eset).

Mivel nagyon értékes adatokat tárolnak a Fusiongate Opt-In Marketing Szoftverében, ezért ennek a szervezetnek 7/24 8 órán belüli támogatásra van szüksége (+10 eset). 3 ingyenes eset ugyan jár ezzel az előfizetéssel, de mivel nem csak Anett használja ezt a rendszert, hanem a szervezetnél mások is, ezért átlagosan 20 esetet jelentenek be minden hónapban.

Az Ügyfél a Full Service csomagot választja, így a Fusiongate Kft. ennek kedvezményes **139.000 Ft-os** havidíját számlázza minden hónap végén.



Fusiongate Kft. | H-1038 Budapest, Vasút sor 29. | tel.: +36 1 369 40 90 | fax: +36 1 231 10 50
fusiongate.hu | email: info@fusiongate.hu | adószám: 14062913-2-41 | cégjegyzékszám: 01-09-887186

Copyright (c) 2009 Fusiongate Kft., Minden jog fenntartva.