

Grundregel för programmens prissättning

Vi har valt att använda en något annorlunda prispolicy än den som de flesta programföretag tillämpar. Den innebär att du betalar en fast årskostnad för att använda DPR:s program. När du betalat denna årskostnad har du rätt till såväl att använda programmet under ett år som till att få support, per telefon, mail eller fax. Du behöver således inte köpa programmen, det enda du betalar är en "programhyra" varje år. I USA kallas prissättningen "Leaseware" och är inte där så ovanlig. Det finns många goda skäl att använda denna princip:

- Alla användare behöver support för att bli nöjda användare. När du behöver hjälp ska du få det. Då ska du kunna ringa efter hjälp utan att det kostar extra. Detta gäller i hög grad för DPR-programmen som innehåller många finesser som man kan behöva få lite mera hjälp för att rätt kunna utnyttja än i program som är enklare till sin konstruktion. Du har rätt till hjälp, även om all information står i manualen
-
- En programleverantör som enbart registrerar en användare en gång, tar betalt då och sedan inte har ytterligare kontakt med den som köpt programmet, om användaren av snålhet avstår från att betala för supportavtal måste ha ett särskilt supportregister för att kontrollera om en användare som vill ha telefonsupport har gällande avtal. Detta är en onödig administrativ kostnad. Om en användare ringer och inte har supportavtal uppstår lätt diskussioner om ett supportärende ska kosta pengar eller inte. Sådant slipper vi syssla med, som kund slipper du få dåligt support.
-
- Att ett program "kompiskopieras" är ingen sällsynt händelse. En programleverantör som säljer sitt program utan tidsgräns måste ta mycket mer betalt av de som köper ett program lagligt för att kompensera för bortfallna intäkter för de som använder programmen illegalt. Microsoft är ett exempel på detta. Genom att tillämpa en år-för-år gällande användarrätt av programmen kan man hålla lägre kostnader, eftersom det då inte uppstår bortfallna intäkter för support.
-
- En programleverantör som vill förbättra sina program har i sina användare den bästa hjälpen. Man ska se till att locka användarna att ha kontakt direkt med sig. Man ska inte sälja ut supporten till utomstående företag, för då går man miste om den oundgängliga direktkontakten med användarna.
-
- En användare kan få ändrade förhållanden, t ex kan företaget ändra inriktning, bli uppköpt eller byta ägare. Då är det oekonomiskt att i en engångssumma ha köpt ett program som man inte fortsättningsvis behöver. Det är mer ekonomiskt om man betalar för varje år man använder programmen.

Dessa, och fler skäl därtill, leder fram till slutsatsen att den bästa metoden att prissätta och sälja program är att sätta en tidsspärr på programmen som man kan förnya varje år.. Du hyr användarrätten för programmen år för år. Varje år kommer en ny abonnemangsfaktura. Om du betalar den erhåller du ett ytterligare års användningsrätt.

DPR:s programpriser avser således en årlig användarkostnad.

Följande priser gäller 20180101

"Byråpaketet" för redovisningsbyråer

(över 10 klienter)

Program som ingår utöver bokföring är då:

Klientbokföring,

Årsredovisning,

Bokslut med bilagor,

Faktureringsmed inkasso och Hyresredovisning,

Tidredovisning,

Leverantörsreskontra,

Löner,

Dokument/bolagsbildning,
Körjournal, räkneprogram m m .

Pris per år för detta paket är 6000:- kronor

Detta pris gäller oavsett antal klienter och oavsett om du kör i nätverk

Bokföring för övriga företag

(Om man inte har mer än 10 företag att bokföra för)

1695:-

**Årsredovisning,
Anläggningsregister,
Tidredovisning,
Fakturering,
Leverantör,
Lön**

För dessa gäller samma standardpris
1990:- kr per år per programmodul

3:12-analys

1295 kr per år för anskaffning, sedan förnyelse av abonnemang 995 kr/år

Deklaration och skatt

595 kr / år för företag med endast 1-5 deklARATIONER

Övriga program

Kontakta för offert. Vi kan oftast erbjuda ett betydligt bättre pris om du därvid önskar fler program än et