Warum gibt es eine monatliche Gebühr für "SF Cloud"-Dienste mit meiner erworbenen ShopFactory-Lizenzversion?

Elenor A. - 2021-12-08 - Vertriebs-FAQ

Zunächst möchten wir die Tatsache hervorheben, dass ShopFactory ein faires und vernünftiges Preismodell hat, das auf einer "Zahlung für das, was benötigt und verwendet wird" basiert, anstatt nur eine monatliche Gebühr / Abonnementmethode anzubieten.
Seit unserer Gründung im Jahr 1995 ist die kundenbasierte ShopFactory-Software auf der Basis einer einmaligen Gebühr und ohne laufende Kosten erhältlich. Dies ist einer unserer Hauptunterscheidungsfaktoren gegenüber unseren Mitbewerbern gewesen.

Allerdings sind die technischen, sicherheitstechnischen, technologischen, kaufmännischen, finanziellen und rechtlichen Anforderungen im Laufe der Jahre stetig gewachsen.

Für uns bedeutete dies eine kontinuierliche Entwicklung, Wartung und Investition in große, sichere und moderne Serverfarmen auf der ganzen Welt seit 1995. Diese großen und sicheren Serverfarmen rund um den Globus lassen sich nicht durch eine einfache einmalige Lizenzgebühr finanzieren.

Dies wird sehr deutlich, wenn man bedenkt, dass einige Kunden seit 1995 bei uns sind und immer noch die ShopFactory-Software verwenden, die sie vor vielen Jahren gekauft haben.

Deshalb haben wir seit 1999 begonnen, monatliche Gebühren für die Bereitstellung zusätzlicher E-Commerce-Dienste einzuführen. Wir haben unsere Preisgestaltung so strukturiert, dass der Preis für die ShopFactory-Software die Entwicklung der eigentlichen Software mit ihren grundlegenden E-Commerce-Funktionen abdeckt, so wie es seit 1995 der Fall ist. Es handelt sich im Grunde um einen Online-Shop, in dem ein Kunde eine Bestellung aufgeben kann und der Händler eine Bestellung per E-Mail erhält, ohne spezielle serverabhängige E-Commerce-Funktionen, Sicherheits- oder Backend-Anforderungen.

Viele unserer Kunden waren mit den grundlegenden E-Commerce-Funktionen zufrieden und sind es auch heute noch - sie wollten nur den Shop-Builder.

Einige unserer Kunden wollten oder mussten jedoch die sichereren und fortschrittlicheren serverabhängigen E-Commerce-Funktionen nutzen, wie z. B. sichere Online-Bestellverwaltung, Bestellexport / Verbindungen zu anderen Back-End-Systemen, verschiedene Marketing-Tools, Wiederverkäufer-Tracking, Gutschein-Rabatte, Mitgliederverwaltung, usw.

Es gab und gibt also nur eine faire und vernünftige Möglichkeit, die ShopFactory-Software auf einer einmaligen Festpreisbasis anzubieten, nämlich dass nur die Kunden, die die zusätzlichen sicheren und fortschrittlichen E-Commerce-Funktionen benötigen, für diesen Abonnement-Service zahlen.

Die Bereitstellung dieser sichereren und fortschrittlicheren E-Commerce-Dienste zieht laufende, regelmäßige Kosten und Gebühren für uns nach sich, die wir an die Händler weitergeben müssen, die diese sichereren und fortschrittlicheren E-Commerce-Dienste für ihre eigenen Geschäfte nutzen, wenn sie sie so lange nutzen, wie sie wollen, was einfach nur für einen Monat oder für viele Jahre sein kann.

Sie zahlen jedoch nur dann für diese Dienste, wenn sie sie benötigen und nutzen.

Dies ist einfach die wirtschaftliche Realität und ein fairer und vernünftiger Weg, um das gesamte Spektrum an E-Commerce-Funktionen und -Diensten bereitzustellen, die unsere Händler für den erfolgreichen Betrieb ihrer Geschäfte benötigen, und ihnen volle Flexibilität zu bieten.

Jegliche Andeutungen, dass wir auf unehrliche oder moralisch zweifelhafte Weise handeln, sind einfach unwahr und wir werden uns energisch gegen solche unbegründeten Anschuldigungen auf der Grundlage der oben dargelegten Fakten verteidigen.

Die obige Erklärung verdeutlicht hoffentlich unsere Preispolitik und erklärt, warum für die Bereitstellung der SF Cloud / Total Care Services eine zusätzliche monatliche Gebühr anfällt.