ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 1 - number 5 Wednesday 13 december 2017

Quanto costa un LMS? Una guida per evitare sorprese

Una guida all'acquisto degli LMS per comprendere costi espliciti e nascosti in totale trasparenza

Da un sondaggio emerge che la maggior parte delle aziende sottovaluta i costi previsti per l'acquisto di un LMS (Learninng Management System) del 59% rispetto al prezzo reale. Ecco un vademecum dei fattori da tenere a mente durante la delicata fase della scelta.

I modelli: All inclusive vs. Modulare

Prima di tutto è importante fare una stima di quanti utenti potreste avere attivi ogni mese, per poi capire che tariffa mensile fissa dovrai pagare per il software, indipendentemente dal numero di utenti realmente attivi quel mese.

Con i prezzi **all inclusive** potrai avere un LMS ad un prezzo forfettario per l'intero elenco dei servizi.
Pro: prezzi semplici da capire, non devi sapere per certo prima del tempo le caratteristiche specifiche di cui avrai bisogno.
Contro: pagherai per funzionalità e utenti che potresti non dover mai sfruttare a pieno.

Con i **prezzi modulari** pagherai una quota di abbonamento fissa, ma avrai la possibilità di creare il tuo "pacchetto personalizzato" con le funzionalità di cui hai bisogno.
Pro: scegli le funzionalità che ti interessano e che usi.
Contro: potresti essere incentivato a scegliere meno funzioni rispetto a quelle di cui hai effettivamente bisogno, nel tentativo di risparmiare, e quindi potresti ridurre al minimo le tue chance di usare il LMS nel modo più efficace possibile.

Con entrambi questi modelli pagherai una tariffa mensile fissa indipendentemente dal numero di postazioni che stai effettivamente usando, anche se la maggior parte delle aziende non ha a che fare con flussi costanti di utenti.

Il principale obiettivo dei servizi in cloud è far ottenere ai clienti flessibilità sull'infrastruttura. Quindi si stanno evolvendo **modelli di pricing su misura**, in cui **il cliente paga esattamente quello che consuma**, senza stime preventive.
Il vantaggio non è solo monetario: poter spendere il budget per la formazione su ciò che è più importante in modo flessibile porterà a programmi migliori e ad un maggiore successo degli stessi.

E i costi nascosti?

La maggior parte delle aziende che producono e vendono LMS, indipendentemente dal modello di determinazione del prezzo di base, addebiterà anche commissioni una tantum o ricorrenti non incluse nell'accordo di base.

Di seguito alcune voci a cui prestare attenzione e a proposito delle quali chiedere informazioni specifiche quando si acquista un LMS:

- **Costi di implementazione/ set up**: alcune società applicano una tariffa di implementazione.
- **Costi di licenza**: alcune società applicano una tariffa annuale di licenza che consente di utilizzare il software, oltre alle licenze degli utenti o altre tariffe già pagate.
- **Progettare i costi di personalizzazione**: alcuni LMS si pubblicizzano come "white label", ma in realtà consentono solo l'uso di un template standard all'interno della loro libreria di modelli, se desideri una vera personalizzazione del design potresti dover pagare un supplemento.

- **Costi di aggiornamento**: se è necessario aggiornare il piano tariffario per aggiungere altri utenti - o eseguire il downgrade se sono necessari meno posti - alcune società potrebbero addebitare le commissioni.
- **Costi d'uso eccessivo**: è difficile sapere esattamente di quante postazioni avrai bisogno nel prossimo futuro. Se superi il tuo piano, la maggior parte di LMS addebiterà una commissione di utilizzo eccessivo.

In questo modo, i costi di manutenzione, i costi di formazione obbligatori e costi del servizio clienti non dovrebbero portarti spiacevoli sorprese.

Ora che sei più consapevole dei modelli di prezzo LMS e conosci le domande giuste da porre, dovresti essere in grado di fornire una stima realistica di quanto costerà il tuo nuovo LMS.

Leggi l'articolo completo...