

Cześć wszystkim! Witam Was w wakacyjnej serii The Best of RNZ, gdzie prezentuję najpopularniejsze odcinki mojego podcastu. Bo jakoś tak się dziwnie składa, że ta wartościowa wiedza ginie bo już jest gdzieś tam 30, 50, 100 odcinków poniżej i nikt tam nie zagląda. A ja tą wakacyjną serią chcę Was zainspirować do korzystania z wszystkich odcinków.

A dzisiaj przypominam Wam podcast z Marcinem Nowakiem, który tworzył i prowadził sklepy na Prestashop, a obecnie pracuje z Magento. To był odcinek 12, czyli jakieś dawno temu, mówiąc po prawdzie, gdzie rozmowy na zapleczu funkcjonowały pod nazwą e-commerce'owa kawa. To było śmieszne, ale zmieniliśmy tą nazwę.

Może ktoś z Was jeszcze pamięta. Dajcie znaka w komentarzu napiszcie mi, czy od tak dawna ze mną jesteście. A obecnie Marcin pełni rolę backend architekta i senior Magento dewelopera w firmie Magento Strix. Dzięki jego wiedzy i doświadczeniu w pracy zarówno na Prejście jak i Magento dowiesz się który z nich jest najlepszy dla Twojego biznesu bo zna plusy minusy i tak dalej.

Może Was zdziwię, że jako właściciel Software House'u, który specjalizuje się w PrestaShop polecam też inne rozwiązania, ale jestem przekonany, że nie należy źle powierzyć wyższość jednego systemu nad drugim. I z dzisiejszego odcinka dowiesz się, jakie są różnice pomiędzy PrestaShop a Magento, jakie możliwości daje oprogramowanie Magento i dlaczego tyle kosztuje, kiedy warto korzystać z platformy typu SaaS, PrestaShop A kiedy z Magento?

Na co zwracać uwagę przy wyborze agencji e-commerce? I to mówi Maciej z poziomu bycia i programistą, i właścicielem sklepu na prestażu. Zanim przejdziemy do meritum z gościem to proszę polub ten odcinek i zasubskrybuj kanał. To zajmie Ci mniej niż sekundę, kosztuje Cię zero, a jest to świetny sposób, by kolejne odcinki Ci nie uciekły a mi pomoże dotrzeć do kolejnych odbiorców.

Jeśli podoba Ci się to, co powiedziałem, to zrób to. A już teraz zapraszam do rozmowy.

W tym temacie rozmawiam z Marcinem Nowak, który jest jednocześnie właścicielem sklepu internetowego opartym o PrestaShop 1.6, który generuje około 2000 zamówień na miesiąc i który prowadzi ten sklep razem z Roną, a jednocześnie Marcin jest programistą, który stworzył kilka sklepów opartych o PrestaShop dla swoich klientów, ale także od paru lat pracuje w bardzo dużych firmach tworząc sklepy oparte o Magento, czyli jednym słowem a może dwoma, idealny kandydat do dyskusji co jest lepsze, PrestaShop czy Magento.

Dyskutujemy o tym jak wybierać platformy i ich różnicach Dyskutujemy o tym wybierać Warto znać jako właściciel sklepu internetowego, by dobrze wybrać właśnie platformę. Skupiamy się przede wszystkim na biznesowej stronie tego wyboru. Dyskutujemy także o tym, jak wybierać wykonawcę do realizacji takiego sklepu i na co zwracać uwagę.

A na koniec odpowiemy na pytanie, dlaczego nie warto przechodzić na Prestashop 1.7, jeśli mamy 1.6 i kiedy to robić? Zapraszam do słuchania.

Cześć Marcin Cześć Krzysiu, co

tam u

Ciebie? No w tą słoneczną niedzielę całkiem przyjemnie. Przynajmniej w Warszawie. Nie wiem, jak u Ciebie śnieg napadał w tym roku?

No wiesz co, powiem Ci, że w Poznaniu ani grama śniegu nie mieliśmy, także niestety ale dzieci strasznie rozczarowane, gdyby nie ferie, to byśmy je w tym roku nie uświadczyły.

Okej No tak. No u nas był cały jeden dzień wieczorem więc... No, bałwana dzieci zdążyły ulepić.

No to i

tak jesteście do przodu.

Gratuluje.

No właśnie. No właśnie, ale dzisiaj nie będzie o bałwanach o śniegu, tylko o Twoich doświadczeniach związanych z sklepem internetowym, PrestaShopem i Magento. Więc zanim przejdziemy dalej, to chciałbym żeby nasi słuchacze usłyszeli...

Usłyszeli właśnie. Jakie masz z tym doświadczenie? Skąd jesteś że będziesz dzisiaj o tym opowiadał trochę?

Jasne jak najbardziej. Więc tak, jeśli chodzi o moje doświadczenie, to ja przede wszystkim od dłuższego czasu, praktycznie od dziecka, zajmuję się programowaniem i w pewnym jakimś tam okresie mojego życia powstał taki pomysł, żeby stworzyć swój własny sklep internetowy.

Założyłem go z żoną, przez parę lat go prowadziliśmy. Głównie robiła to moja żona. Ja, tak można powiedzieć, bardziej świadczyłem usługi informatyczne w tym sklepie. Oprócz tego też zajmowałem się różnego rodzaju zleceniami dla firm, które chciały sobie prowadzić sklep albo miały jakieś potrzeby automatyzacji, bo też takimi rzeczami się zajmuję jak właśnie takich automatyzacja procesów biznesowych w firmach, typu na przykład przygotowywanie zamówień żeby to robić bez takiej powiedzmy sobie zbyt dużej indyngrencji człowieka czyli automatyczne wystawianie listów, przewozowe, gospodarka magazynowa, tego typu rzeczy.

Oprócz tego od jakiegoś czasu, w zasadzie od dwóch lat prawie, zajmuję się zawodowo programowaniem sklepów w oparciu o platformę Magento. Jak się domyślam to jest właśnie między innymi główny powód naszego dzisiejszego spotkania, żebyśmy sobie mogli porozmawiać na temat różnic między tymi dwoma platformami.

Ok, czyli

z tego

co mówisz twój sklep z produktami dla zwierzaków prowadzi twoja żona tak?

Tak, jak mówię, tutaj głównie żona się zajmuje taką bieżącą działalnością, ja bardziej staram się tutaj świadczyć takie usługi informatyczne dla sklepu, czyli opieka nad sklepem samym w sobie i tego typu rzeczy pośrednie.

I długo już prowadzi się ten sklep? Wiesz co, powiem Ci tak, że zależy jakby do tego tematu podchodzić natomiast jest to już marka która ponad 10 lat chyba jest na rynku, natomiast nie od początku ona była prowadzona w taki powiedzmy sobie profesjonalny sposób, przez dłuższy czas to była taka firma garażowa można powiedzieć, natomiast tego już od paru ładnych lat też jest to już taki troszeczkę większy sklep który jakąś tam renomę na rynku zdobył A jakiej wielkości sklep to jest, jeśli mógłbyś zdradzić?

Jest to sklep który w tej chwili ma troszeczkę, tak jak już kiedyś rozmawialiśmy poza anteną, ma swoje przejścia natomiast w tej chwili były to obroty rzędu 2000 zamówień miesięcznie. Było do tej pory zatrudnionych tam kilku pracowników na magazynie plus do obsługi klienta także taka już marka można powiedzieć, nietypowo garażowa, a już raczej taka, która jakoś tam starała się przynajmniej profesjonalnie działać na rynku.

No tak, na 2000 zamówień to już powiedzmy, no wyszła z garażu. Dokładnie tak. Jeszcze do biurowca typu klasy A najwyższej jakości nie weszła, ale gdzieś pomiędzy już jest Dokładnie Ale będzie trzeba nad

tym popracować.

Tak jest. To dobra czyli z jednej strony macie ten sklep i sklep jest z tego, co mówisz oparty o PrestaShop 1.6, tak?

Dokładnie. Z drugiej strony sam

tworzyłeś ten sklep? Tak i nie. Wiesz co, to była taka trochę śmieszna sytuacja. Ja na początku ten sklep zleciłem na zewnątrz wtedy jeszcze się nie zajmowałem PrestaShopem w ogóle, zajmowałem się troszeczkę innymi tematami I zleciwszy ten sklep niestety firma która nam go realizowała zrobiła bardzo kiepską pracę i powiedzmy sobie, w pewnym momencie musiałem to przejąć i, że tak powiem, bardzo mocno ten sklep ponaprawiać na początku, a później troszeczkę jeszcze takich indywidualnych funkcji, które były nam w czasie potrzebne do niego dopisać.

Także ogólnie można powiedzieć, że jak najbardziej tak, tworzyłem ten sklep, ale też, że tak powiem, nie wyszedłem od totalnego zera tylko mieliśmy tam na początku jakiś start w postaci kiepskiego wdrożenia początkowego.

Ok, dzięki Marcin, czyli podsumowując, macie całkiem niezły sklep, masz 2000 zamówień miesięcznie średnio pewnie, w zależności od sezonu, rozwijacie się, ty jesteś programistą.

Tak. Specjalizującym się w innej platformie i po części tworzyłeś tutaj tą prestę, a z drugiej strony od paru lat tworzysz sklepy na Magento, tak? Dokładnie tak. Jako kto?

Wiesz co, ja jestem ogólnie programistą backendowym, dlatego że w Magento jest dosyć mocny podział między programistów backendowych a frontendowych, nie wiem na ile są tutaj technicznie słuchacze Zaznajomieni z tymi pojęciami, więc tak może opowiadając to w skrócie, backendowy programista zajmuje się głównie logiką biznesową, czyli takimi rzeczami jak obsługa bazy danych jak procesy w sklepie, tego typu rzeczy.

Natomiast frontendowcy to są programiści, którzy zajmują się takim dużym uproszczeniem, zwłaszcza w dzisiejszych czasach, sferą wyglądu tego sklepu, czyli szatą graficzną.

Oczywiście

ty sobie zapewne zdajesz sprawę, że jest to duże uproszczenie tematu, ale tak, żeby zobrazować tylko słuchaczom mniej więcej ten podział.

I tak jak mówiłem, ja się zajmuję właśnie głównie stroną backendową sklepów ofertych o Magento.

Jak tak opowiedziałeś o tym waszym przejściach z sklepem i wyborze dostawcy, to chciałbym od tego zacząć bo to myślę, że to ciekawy temat, bo pomimo, że jesteś programistą, no zaliczyliście jakąś tam wpadkę z tym Dostawcą.

Chciałem Cię pociągnąć za język. Co tam się stało i co się nauczyłeś z tego wszystkiego? Wiesz co,

powiem Ci tak, że ogólnie rzecz biorąc takie moje odczucie pracując na rynku programistów jest takich, że bardzo często można trafić na osoby nie chcę powiedzieć niekompetentne ale może niezbyt uczciwe, to trudno mi to określić z czego to wynika, ale które po prostu chcą zabrać jak najwięcej pieniędzy jak najmniejszym kosztem pracy, tak, czyli takie powiedzmy sobie działanie trochę nieetyczne, to jak mówię czasami to wynika po prostu z braku wiedzy czasami troszeczkę z takiego wyrachowania można powiedzieć tak, że sprzedajemy usługę klientowi nieznającemu się na tym, co kupuje do końca i mniej więcej ja z czymś takim się zetknąłem tak, że odbierając sklep Nie było ono zaznaczone, jakieś tam strasznie drogie, ale jednak kilkanaście tysięcy.

A którym roku było? Wiesz co, to było około pięciu lat temu, pięciu, sześciu lat temu. Czyli 2014-2015. Tak mniej więcej w tych granicach, szczerze mówiąc, nawet nie odtworzę do końca, ale mniej więcej w tych granicach to było. W momencie, kiedy odbieraliśmy ten sklep, troszeczkę zajrzałem w kod, bo parę rzeczy mi się nie podobało.

Między innymi taka rzecz, że odbierając ten sklep stwierdziłem, że on jest nie na najbardziej aktualnej wersji PrestaShop 1.6, jaka wtedy była, tylko tam kilka wersji mniejszych do tyłu. Poprosiłem więc o to, żeby zaktualizowano ten sklep co według informacji na stronie Presta nie jest żadnym problemem.

Jak się okazuje jak jest sklep dobrze napisany, to nie jest. Natomiast niestety firma między innymi... Zrobiła coś takiego, że wprowadziła zmiany bezpośrednio w core PrestaShop, zamiast zrobić to można powiedzieć po bożemu, czyli za pomocą albo osobnych modułów albo chociażby przyciążeń w

kode, przez co ten sklep od razu był na przestarzałej wersji i nie szło go łatwo zaktualizować.

No i od tego tak zacząłem zacząłem analizować co tam w zasadzie zostało zrobione i tak mniej więcej skończyło się na tym, że sklep z zewnątrz wyglądał dobrze, natomiast pod spodem to można powiedzieć tak pod maską, miał dużo tego typu niedoróbek. No i tak troszeczkę moje programistyczne serce krwawiło i stwierdziłem, że jednak no tak nie może być.

Postanowiłem troszeczkę się wgłębić w temat Presty, jako że nie jest to jakoś bardzo skomplikowane oprogramowanie, to dosyć szybko to poszło. No i takie niedoróbki na początek zacząłem od tego, że usunąłem a później już nauczony doświadczeniem stwierdziłem, że jednak taniej po prostu dla mnie będzie.

Pewną wiedzę zdobyć i wprowadzić te dodatkowe funkcje, które nam z czasem wynikały, nie znowu szukać podwykonawcy, z którym będę musiał różnego rodzaju boje przechodzić. Oczywiście wierzę, że od tamtego czasu się pewnie dużo na rynku zmieniło, ale mimo wszystko wiadomo że zawsze mając to już podstawy wiedzy z PrestaShop, czy już teraz tak naprawdę w międzyczasie też kilka sklepów wdrożyłem dla innych klientów, że tak powiem komercyjnie już teraz nie odglądam się za innymi dostawcami z tego właśnie powodu, że umiem sam, więc nie mam odniesienia jak to w tej chwili wygląda na rynku.

Okej a powiedz mi, tą

firmę którą wtedy wybierałeś to była jakaś duża firma? Tak,

wiesz co, to o dziwo był partner PrestaShop nawet, nie wiem czy nadal są partnerem PrestaShop, musiałbym to sprawdzić. Nie był to partner najwyższego rzędu chyba jakieś tam, tam jest kilka z tego co pamiętam poziomów Oni chyba mieli partnera brąz, jeśli dobrze pamiętam, jeżeli takie są odniesienia.

I między innymi to był jeden z takich czynników, które powodowało, że ziała tą firmę decydowałem, ale no niestety akurat wtedy nie wyszło. Znaczą też nie chcę z drugiej strony powiedzieć, że było bardzo źle, bo to, że tak powiem, było to powiedzmy sobie, jakoś tam ten sklep działał. Jeśli chodzi o szatę graficzną była ona wdrożona w miarę poprawnie.

Wiadomo że wszystko można zrobić lepiej ale też jak się płaci kilkanaście tysięcy to nie można oczekiwać że ktoś będzie nad tym siedział kilka miesięcy żeby to zrobić tak naprawdę profesjonalnie. Więc tak, a natomiast no to też

patrzając po tych takich niedoróbkach typu brak możliwości aktualizacji, no moim zdaniem takie rzeczy nie powinny się zdarzać w profesjonalnej firmie.

No w 2015 kilkanaście tysięcy złotych to... Powiedziałbym w tamtych czasach to były takie budżety bardziej premium na sklepów na Prestashopie niż minimalistycznie, bo teraz ostatnio słyszałem, że ktoś chciał zaktualizować Prestashop z 1.6 na 1.7 za 2 tysiące, klient dostawał wyceny i mówię, niech pan zapomni o 1.7, bo przy takim budżecie to ja nie wiem, co się uda zrobić i czy to się skończy dobrze dla pana tam jeszcze dyskutowaliśmy, ale do tego jeszcze dojdziemy natomiast ten dostawca ok, był partnerem, ale tam było kilku kilkunastu programistów tak chciałem zobaczyć jaka to jest wielka firma, żeby tutaj słuchacze też mogli poczuć to.

Wiesz co, powiem ci szczerze nie potrafię odpowiedzieć na to pytanie, dlatego że tą firmę że tak powiem współpracowałem z nią zdalnie ja tam współpracowałem z dwoma programistami i project managerem tak Natomiast nie potrafię Ci powiedzieć, czy to byli wszyscy pracownicy, czy było ich w tej firmie więcej.

Niestety takiej wiedzy nie

mam. Powiedz mi, jak wybierałeś wtedy tą firmę to czym się kierowałeś a jeśli nie pamiętasz, to jak byś się teraz kierował? Jakimi czynnikami żeby wiedzieć, że oni to zrobią tak, jak ja bym chciał żeby zrobili?

Wiesz co, powiem Ci tak, że wtedy wybrałem sobie kilka firm, już nie pamiętam jakie klucze nawet, ale kilka takich firm znalazłem, odbyłem dwie trzy rozmowy z osobami z tych firm.

Natomiast szczerze mówiąc to tak, że każdy może obiecać dużo, natomiast pytanie, ile jest w stanie zapewnić. Na pewno gdybym teraz wybierał taką firmę to też miałbym obawy. Dlatego, że mam świadomość tego, ile usługi programistyczne kosztują i jak trudno jest znaleźć pracowników. Dlatego to często jest tak, że po prostu firma nawet gdyby chciała mieć odpowiednią jakość, to musi zapewnić sobie takie przychody, na które niekoniecznie daną firmę zamawiającą taki sklep jest stać.

I w przypadku PrestaShop tak jak wspominasz, dla niektórych słuchaczy 2000 zł za aktualizację to może się wydawać jakaś śmieszna kwota. Natomiast to jest to, jak mówisz, że słysząc taką kwotę to ja już od razu wiem, jak i ty to zauważyłeś, że z tego będą tylko kłopoty. I to jest taka chyba pierwsza wskazówka dla ludzi, żeby jednak policzyli sobie wszystko.

Jak to można policzyć Powiedzmy sobie tak, że stawka w tej chwili za programistę doświadczonego PHP to jest w okolicach 10 tysięcy złotych miesięcznie czyli za 160 godzin pracy. Pracodawca musi takiemu pracownikowi sponsorować umowę mniej więcej w kwocie 10 tysięcy złotych plus minus kilka tysięcy w zależności od doświadczenia.

I teraz jeżeli mówimy o kwocie dwóch tysięcy to tak naprawdę to jest kwestia trzech dni pracy. I trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie, czy programista w trzy dni... Jest w stanie zrobić to zlecenie czyli w tym przypadku zaktualizować preste z 1.6 na 1.7, gdzie to się wiąże z bardzo dużą ilością pracy po stronie front-endu, który się z tego co wiem w preście 1.7 bardzo mocno zmienił w stosunku do 1.6.

Praktycznie trzeba szablon zmienić. Oprócz tego może wyniknąć bardzo dużo problemów niekompatybilności między nulami, które po prostu trzeba najzwyczajniej w świecie przeklikać znaleźć te problemy, później je wyeliminować. Wydaje się się to mało prawdopodobne żeby osoba z doświadczeniem za taką stawkę była w stanie to zrobić, więc zapewne jeżeli ktoś taką stawkę oferuje to albo chce to zrobić bardzo szybko i zgarnąć pieniądze i że tak powiem później już od klienta brać kolejne pieniądze za poprawki, albo robi to osoba niedoświadczona, która tak naprawdę nie wie na co się porywa bardzo często i to jest taka pierwsza wskazówka żeby nie szukać najtańszemu dostawcy Bo to się bardzo często może zemścić.

Na pewno referencje sprawdzenie tego, co dana osoba robiła jeżeli to jest freelancer, a jeżeli to jest firma to sprawdzić co ta firma ma w swoim portfolio, troszeczkę poszukać w internecie informacje o tej firmie, aczkolwiek akurat bardzo często trudno takie informacje znaleźć rzetelne, bo wiadomo że każdy oceniający ma jakiś tam swój punkt widzenia i czasami może takiej firmie zrobić po prostu krzywdę, bo oczekiwał zbyt wiele za zbyt mały budżet no ale biorąc różnego rodzaju filtry myślę, że jakieś tam wnioski każdy może sobie wyciągnąć z kim dalej będzie współpracował.

No właśnie, tutaj poruszyłeś bardzo ważny wątek czyli wynagrodzenia programistów w Polsce, które rosną. Jak w ogóle rosną wszystkie wynagrodzenia, tak? Od początku roku mamy plus 15% do pensji podstawowej. Lit i Biedronka chwalą się, ile tam wzrosły im pensje i że nauczyciele zarabiają mniej niż pani na kasie.

Z pełnym szacunkiem dla pani w kasie i z szacunkiem dla nauczycieli oczywiście. Więc raz to rośnie, trzeba wziąć pod uwagę, że trzeba jeszcze do tego dojrzeć pewnie urlop, inne rzeczy i nagle robi się całkiem okrągła sumka I



z drugiej strony PrestaShop generalnie jest takim sklepem gotowym open source, który ma wiele rzeczy, ale jest też dużo takich manualnych rzeczy do zrobienia, no i tego się nie da szybko zrobić.

Ja mam takie właśnie doświadczenie że właśnie klient do mnie dzwonił ostatnio, który ma tam 5 do 10 zamówień dziennie czy jakieś 300-600 zamówień w miesiącu w szczycie sezonu ma 600, poza sezonem ma tam 200 i miał właśnie PrestaShop 1.6 i myślał o PrestaShop 1.7 i ja mu powiedziałem, wie Pan co, Pan tego nie rusza, bo przy takim budżecie tych 2, 3, 5 tysiącach To jest duża szansa, że pan sobie zrobi krzywdę bo oczywiście można znaleźć freelancera, który jest gotów przez tydzień nad tym posiedzieć i to zrobić, może dłużej, natomiast ja mam takie doświadczenia że tacy klienci, którzy korzystają z freelancerów jeśli ich dobrze nie sprawdzą i tam najczęściej się zdarzą takie sytuacje, że freelancer nie zrobi dobrej roboty, bo a ma za dużo zleceń, więc jest mało responsywny na nasze zapytania, a b...

Ale ma też może inne doświadczenia może to być junior, może być to taki niedoświadczony programista, może być trochę bardziej pewnych problemów rozwiązał. Tam różne rzeczy wypływają i właśnie tak jak ty mówisz, że jest niedokończone albo coś go przerosło i nie jest w stanie go sobie poradzić z tym i przeciąga i tak dalej.

I w takiej sytuacji z moich doświadczeń wynika, że to jest 50% szans że się coś takiego zrobi, tak?

Tak tak, wiesz co, dokładnie tak jak mówisz, to jest to tego typu problem, że jednak trafiając na freelancera mamy jedną osobę która musi umieć wszystko, powinna być wtedy naprawdę jakaś ta, powiedzmy sobie przynajmniej Średniej klasy programistą, żeby sobie z wszystkimi problemami radzić, natomiast bardzo często niestety tak nie jest.

Nie wiem czy Ty uczestniczysz w grupach e-commerce'owych na Facebooku z tego co pamiętam chyba tak, ale bardzo często zdarzają się ogłoszenia osób, które biorą zlecenia na PrestaShop czy na sklepy stawiane na WordPressie czy na innych silnikach i docierają do pewnych momentów dosyć prostych moim zdaniem, w których nie potrafią sobie poradzić i szukają informacji na grupach no to w tym momencie to troszeczkę podważa jakoś sens wynajmowania takich osób, no bo rzeczywiście płacąc jakieś pieniądze oczekujesz profesjonalnej usługi a nie każdy freelancer jest w stanie taką usługę dostarczyć i to jest rzeczywiście duży problem przy wyborze bo wybierając osobę bardzo łatwo można się tutaj władować w pewnego rodzaju kłopoty.

Aczkolwiek też z drugiej strony trzeba oddać sprawiedliwość, że i klienci w Polsce bywają bardzo trudni. Ja mam troszeczkę doświadczeń z freelancingu z którego już praktycznie w tej chwili zrezygnowałem. Między innymi dlatego, że ludzie mają bardzo nierealistyczne oczekiwania w stosunku do swoich budżetów i bardzo trudno jest to wytłumaczyć klientom, że pewnych rzeczy nie da się zrobić.

Nie da się zrobić za dwa tysiące, za pięć tysięcy czy za dziesięć. Każdemu się wydaje, że to jest jakaś ogromna kwota, ale niestety w świecie IT to nie jest aż tak ogromna kwota. Są ludzie, a właściwie firmy korporacje, które znacznie większe kwoty wykładają za znacznie mniejsze rzeczy i po prostu klienci niestety tego nie rozumieją.

Wydaje im się, że za dziesięć tysięcy to można zrobić coś naprawdę wielkiego ogromnego, a niestety patrząc po to, o czym mówiliśmy, patrząc po samych wynagrodzeniach, to widać że to są liczby przeliczające na godziny. To nie są jakieś ogromne budżety, tak?

Tak. No właśnie, ja ostatnio miałem klientkę, bo robimy audyty techniczne takie UX-owe dla sklepów i ostatnio zgłosiła się do nas klientka w grudniu, która właśnie zaczęła bodajże współpracę z jakimś freelancerem i on po czasie powiedział, że nie bardzo jest w stanie tego zrobić i szukała kogoś kto dokończy ten sklep jakieś tam rzeczy różne i zleciła nam taki audyt.

W takim audycie pierwsza rzecz, którą robimy, często daje taką gwarancję satysfakcji, że jak będą wyniki nie takie albo się klientka stwierdzi że nie. Nie zadawała jej nasza praca to powiem, że zwracam pieniądze. Zrobiliśmy tą analizę i chłopak nasz koordynator, który to robił siadł, poświęcił nos kilkanaście godzin, programistę wypytał i on jej powiedział, proszę pani...

To, żeby to skończyć, to my szacujemy od tam dwóch, trzech tysięcy minimum, żeby poprawić takie rzeczy, do kilkunastu tysięcy. Jakby nie byliśmy w stanie po tym krótkim, nowym audycie stwierdzić ile to będzie kosztować. Raczej optowaliśmy, że to będzie około dziesięciu tysięcy żeby to skończyć, żeby naprawić te rzeczy, dopracować to, jak ona to chciała.

I patrząc na to, co ona potrzebowała gdzie jest w biznesie bo ta pani. Która startowała dopiero z biznesem, startowała ze sklepem miała pomysł na to, że ona tu będzie to rozwijać, to zaproponowaliśmy, żeby zapomniała o prejsie, która jest dla niej skomplikowana, bo ona się technologicznie, technicznie nie zna.

Ja robiłem startup w 2010 roku i wiem jak długo i ciężko mi zeszło mentalnie żeby zamknąć portal, który nie przynosił pieniędzy a tylko koszty i trwało to rok i wiem, że dla niej to było bardzo szalone z naszej strony, żeby coś takiego proponować. Proponowaliśmy, żeby przyszła na jakiegoś czasu i dała jakiejś firmie która to na tym czasie wdroży szybko skutecznie, bo to dużo prościej można zrobić i na początku biznesu jest...

Super opcja żeby szybko uruchomić sklep i szybko działać. Nawet poleciły mi w jednym z naszych odcinków tutaj Tomka Kwaśniewskiego o tym, jak oni wdrażali sklep w cztery tygodnie na SAS-ie, żeby później przejść na prestę i później ją zacząć rozwijać. I niestety pani trochę nie zaakceptowała tej naszej wizji, myślę, że nie potrafiła tego przejść.

Być może my też się mylimy bo nie znamy wszystkich jej wytycznych, w wyniku czego powiedziała, że chciałaby zwrot pieniędzy. Więc bardzo często jest taka historia, że zaczynamy biznes, znaczy ona nam powiedziała, że chciała po prostu mieć coś własnego, że ona będzie na tym panować, to będzie na jej serwerze.

Trochę jak mamy... Mieszkanie W Polsce się nie przywykło wynajmować mieszkań, tylko wszyscy chcą mieć na własność. W przeciwieństwie do... Na przykład Niemców, gdzie większość się wynajmuje.

Tak wiesz co, tutaj mi się wydaje, że niestety dużą taką negatywną pracę w cudzysłowie robi to, że wielu osobom się wydaje, że inwestując w Prestashop, Magento czy jakąkolwiek otwartą inną platformę to jest jednorazowy wydatek że to jest tak, że wydajemy raz pieniądze i później sklep jest za darmo.

Natomiast ludzie sobie to bardzo często tego doświadczają, ludzie sobie zupełnie nie zdają sprawy z tego, że to, że tam sklep jest za darmo to tak naprawdę jest mały problem. Wystarczy sobie zwrócić uwagę, kto za takimi projektami stoi za Magento stoi na przykład Adobe, to jest korporacja która ma miliardowe przypuszczam obroty w tej chwili już, jedna z największych firm w branży IT i ona zajmuje się wytwarzaniem darmowego sklepu.

Teraz należy sobie odpowiedzieć pytanie, czy oni to robią po to, żeby Żeby zrobić coś dobrego dla świata, no niekoniecznie Korporacje tak nie działają. Korporacje działają dla pieniędzy. W ten to robią, dlatego, że doskonale sobie zdają sprawę że to jest tylko początek tak Że za takim sklepem idą ogromne koszty, które firmy ponoszą przez całe lata i utrzymując tą infrastrukturę na własnych serwerach, rozwijając coś własnego niestety ponosimy koszty, tak?

Są z tego korzyści. Można powiedzieć, że nie. Każdy sobie musi jednak zważyć to, czy te korzyści przerastają koszty które się potencjalnie wiążą z takim sklepem, tak W przypadku Presty. Te koszty nie są faktycznie duże. Obiektywnie, ale z drugiej strony jednak dla początkującej firmy tak jak mówisz nawet takie 10 tysięcy to jest duży koszt tak?

I w tym momencie rzeczywiście chwała Ci za to, że miałeś odwagę w ogóle klientowi zaproponować jakiś SaaS, bo to się też nieczęsto zdarza.

No właśnie, to... Ja mam taką ideę żeby trochę edukować moich klientów i często mówię, że np. nie warto aktualizować Presta 1.6 na 1.7, jak klient ma za mały budżet bo po co Ta Presta 1.7 go nie ratuje, a przy małych biznesach to naprawdę ryzyko jakiegoś powyższego błędu czy coś jest znikome.

Może błąd może powstać ale konsekwencje tego błędu są dużo niższe niż przy bardzo bardzo dużych sklepach i nie warto aktualizować jeśli jest dopieszczony ten sklep, bo zbudowanie sklepu na 1.7 wiąże się praktycznie z pracą od początku, bo trzeba cały frontend, czyli tą skórkę przebudować, dobudować te wszystkie moduły, które były, bo one nie są kompatybilne za bardzo z nową wersją niestety.

I to nie jest też wina Tak. Samego PrestaShop, bo to samo jest przecież z Magento 1.9, A2.0, tak? Dokładnie tak. I mam taką teorię że jeśli zaczynasz, chcesz zbudować sklep swój pierwszy, zacznij od Sasa i bądź gotów na przesiadkę. Bądź gotów na przesiadkę, bo niestety z tego co widzę trochę jest to jak z samochodami, że co 3-4 lata trzeba zmienić samochód przynajmniej w dużych korpo tak się robi, że kupuje się nowe i trzeba to zmienić bo nie wiesz jaka będzie technologia za 3 lata, za 4 lata i trzeba być tego świadomym, że to będą dodatkowe koszty i jeśli twój sklep na to nie zarabia, no to mamy problem w modelu biznesowym.

Z drugiej strony sklepy internetowe Zawsze dają taką metaforę, że są jak ogrody. Najpierw trzeba zbudować ogród, a później go pielęgnować codziennie przez miesiąc i dokładać do tego. Tak jak trawnik co tydzień trzeba tam kosić i dorzucać różnych, tak? I te piękne ogrody, które tam są w różnych parkach, to przecież utrzymanie ich kosztuje dużo więcej czasami niż samo stworzenie.

I ze sklepami jest trochę podobnie bo to nie jest tak, że zbuduję i mogę zapomnieć Bo te błędy one cały czas wyskakują, pojawiają się, a z drugiej strony cały czas... Chcemy się rozwijać więc pojawiają się nowe narzędzia marketingowe, nowe narzędzia automatyzujące i to trzeba budować.

A powiem Ci, że tak, nie wiem trudno to nazwać anegdotą ale może taką historyjkę.

Ja, jak wspominałem chyba jeszcze nie wspominałem na wizji pracuję w takiej firmie Unity Group. My się zajmujemy różnego rodzaju wdrożeniami IT, a akurat pracuję właśnie w dziale zajmującym się wdrożeniami Magento. I to, co bardzo cenię mojego kierownika, to jest to, że właśnie ma odwagę w pewnych momentach powiedzieć klientowi, że no Magento nie jest dla Ciebie.

Takim bardzo standardowym przykładem są firmy teraz już może to się rzadziej zdarza, ale jeszcze do niedawna jak pewnie wiesz było bardzo dużo dotacji na rozwój biznesu IT i tak dalej. I w momencie, kiedy przychodziły firmy z chęcią wdrożenia Magento, tak, za jakieś tam większe pieniądze, nie będę tutaj mówił kwot ale to już tam powiedzmy sobie kwoty na pewno dużo większe niż to, o czym mówimy w tej chwili tutaj w tym odcinku podcastu, on po prostu uczciwie mówił słuchajcie, ale wdrożycie teraz na tą dotację, tak, macie tam zwrot 90% kosztów czyli wyrażacie sklep prawie za darmo Ale co zrobicie za rok, bo te koszty utrzymania też będą duże.

To jest platforma dla dużych marek, będzie to dużo kosztować w przyszłości żeby rozwijać. Jeżeli Wy sobie tego nie przemyślicie co Wy chcecie robić dalej z tym sklepem, to tak naprawdę trochę to pachnie plajtą, bo wejdziecie w bardzo fajne oprogramowanie, ale nie będzie Was stać na jego rozwój i za 2-3 lata będziecie mieli duży problem.

To jest właśnie to, za co cenię m.in. moją firmę, że z pewnych zleceń potrafiła zrezygnować po to, żeby klienta nie władować w pewnego rodzaju minę. To jest dokładnie to samo o czym Ty mówisz, że taką samą miną dla kogoś może być wdrożenie PrestaShop Zwłaszcza na początku jego biznesu kiedy tak naprawdę nie na ani swojego poziomu kosztów ani swojego prognozy rentowności, wszystko takie troszeczkę policzone palcem na wodzie.

I w tym momencie rzeczywiście bardzo często nie mówię, że zawsze, bo to zawsze trzeba zrobić taką analizę swoich potrzeb i tego, co jest dostępnego na rynku ale bardzo często nawet presta może okazać się zbyt dużym kosztem dla małego biznesu Mimo, że jest darmowa. Tak

mimo, że jest darmowa, tak, bo to jest trochę jak z tymi wszystkimi produktami za darmo później w końcu trzeba za to płacić, bo programiści są drodzy.

Droży, odnośnie samego Magento, ja ostatnio dużo słyszę od różnych osób, jak zatrudniam różnych e-commerce managerów czy rozmawiam z

przedsiębiorcami, to słyszę, że firmy które stawiały sklepy na Magento 3-4 lata temu, gdzie te koszty były akceptowane, teraz się okazuje że nie stać ich na utrzymanie tego sklepu, bo...

Koszty tych programistów na Magento, tak jak ty powiedziałeś, mówiłeś tam o programiście PHP, no to Magentowcy kosztują jeszcze więcej, bo cały rynek eksportuje usługi Magento na zachód gdzie stawki są znacznie wyższe niż w Polsce. I te stawki na polskie też są wysokie bo podobne jak na zachód. A samo Magento jest dużo bardziej skomplikowane, więc potrzeba lepszych programistów.

A do tego to tak czy siak zajmuje dłużej. Ja myślę, że rozwój Magento kosztuje Dwa, trzy razy więcej niż PrestaShop. Może się przesadzam, ale mam takie wrażenie takie odczucie, że podobny sklep na PrestaShopie można dwa, trzy razy taniej postawić, patrząc na to, jak czasami konkuruje w różnych firmach żeby zbudować pewnego rodzaju sklepy i nasze wyceny są dwa, trzy razy niższe.

No oczywiście, tak jak pewnie zaraz powiesz Marcin na Marzentu można dużo bardziej zaawansowane rzeczy budować

Właśnie, tutaj dochodzimy do takiego ciekawego porównania, bo szczerze mówiąc mi się wydaje, że cała kwestia problemu z Magento jest taka, że wiele osób nie rozumie tak naprawdę czym jest Magento.

Jeżeli kupujemy sobie sklep na Presta i go wdramy, Presta jest takim sklepem pudełkowym, czyli takim gotowym rozwiązaniem, które wystarczy troszeczkę dopieścić i ono z natury rzeczy powinno być systemem gotowym do sprzedaży. Magento natomiast to jest troszeczkę inna filozofia. Zrobiła sobie Magento moim zdaniem taki trochę strzał w stopę w pewnym momencie, że wraz z samym Magento zostaje wydany...

wydany szablon, który się nazywa Luma, czyli taki gotowy szablon pokazujący co Magento może, ale tak naprawdę wiele osób sobie nie daje sprawy To, co zostaje z Magento wydane to jest tylko taki przykład bardzo okrojony, bardzo prosty najzwyklejszego pudełkowego sklepu z bardzo okrojonymi funkcjami. Tak naprawdę Magento, w przeciwieństwie do Presty, nie jest gotowym sklepem.

To jest raczej framework. Zresztą samo Magento opiera się właśnie o Magento Framework. I ten framework służy do tego, aby wdramać rzeczy bardzo niestandardowe. Co porównując to do Presty Presta jest napisana w taki sposób,

że jest myślany jako sklep. Taki zwykły standardowy sklep czyli to, co 90% osób ma na myśli myśląc o sklepie, to to jest właśnie PrestaShop.

Niestety Magento jest to troszeczkę inna filozofia W Magento jest założenie takie, że wszystko robimy bardziej abstrakcyjnie bardziej prosto Nie chcę powiedzieć profesjonalnie, bo to może byłoby nie fair w stosunku do Presta ale bardziej przewidziane na taką dużą skalę czyli wszystko jest napisane w taki sposób, aby było maksymalnie rozszerzalne, maksymalnie modyfikowalne, nazywa się to w takim świecie IT oprogramowaniem enterprise, czyli takim, które pozwala na bardzo dużo, Ale idzie za tym pewna cena.

Pierwszą ceną jest to, że tak jak wspomniałeś Magento nawet w świecie PHP jest uważane za taką jedną z najtrudniejszych dziedzin, dlatego że ono jest właśnie takie bardzo duże, bardzo rozbudowane, opiera się na wielu warstwach abstrakcji, przez co wszystko tam zajmuje czas. Wreszcie bardzo łatwo jest sobie zmienić jakiś styl, nie podoba nam się kolor guziczka, wchodzimy w kaskadowe arkusze styli, zmieniamy to i super wrócimy od razu efekt w Magento.

Niestety nie ma takich prostych skrótów. Często nawet bardzo małe drobne modyfikacje wymagają dosyć wysokiego poziomu wiedzy i nie da się tylko tego zrobić, że wpisujemy sobie w Google jak zmienić kolor przycisku, bo to jest po prostu zupełnie inna filozofia oprogramowania wymagająca naprawdę dużej wiedzy.

I z samego programowania Ale też z samego PHP. Tak jest dla przykładu jak zaczynałem swoją przygodę z Magento, to pierwsze pół roku to było u mnie szkolenie żeby w ogóle być w stanie pracować wydajnie z kodem Enterprise, jakim jest Magento, żeby rozpoznać jego możliwości. Zanim w ogóle myślałem o tym, że był jakiś sklep na tym terenie, to też po prostu zupełnie inna filozofia.

Oczywiście zwraca się to w takich rzeczach że można robić bardzo niestandardowe rzeczy. Przyznam szczerze, że w tej chwili chyba już pięć albo sześć projektów robiłem, takich od A do Z, czyli takich, których użytych praktycznie cały czas. Tylko jeden z tych projektów był takim sklepem który mamy na myśli mówiąc sklep tak, wszystkie pozostałe to były platformy B2B z bardzo niestandardową logiką biznesową, z rzeczami które w PrestaSzeffie po prostu byłyby nie do zrealizowania Ale też nie ukrywajmy, budżety tam były zupełnie inne.

Nawet nie chcę czytać kwot, ale były to naprawdę kwoty poza zasięgiem zwykłego Kowalskiego, tak typowe wdrożenia dla korporacji za bardzo duże

kwoty. Także to jest właśnie to, w czym tak naprawdę bryluje Magento, czyli zrobienie czegoś bardzo niestandardowego z taką bardzo nietypową logiką. Magento na to pozwoli, Prestashop nie, dlatego że Prestashop jest po prostu sklepem i to jest właśnie ta różnica.

I teraz jeżeli ktoś stawia sobie zwykły standardowy sklep na Magento, czyli taki, który można postawić na Preście... No trzeba sobie tak naprawdę odpowiedzieć na pytanie, dlaczego on to robi. Czy on to robi dlatego, że słyszał, że marżęto jest super, fajne rozszerzalne i bardzo przyszłościowe? To jest prawda oczywiście, ale z drugiej strony, jeżeli on to robi tylko po to, że słyszał, że takie jest marżęto, a nie widzi w tym realnego zastosowania dla siebie, no to tak naprawdę łąduje się w taki problem, że za wszystko, co chce zrobić, będzie płaciło wiele więcej.

To właśnie to, o czym wspominałeś, ta trzykrotność kwoty w przypadku zwykłego sklepu mi się wydaje jak najbardziej realne. Mam porównanie jak się programuje szybko w Preście, a ile zajmują pewne rzeczy w Magento. Jak najbardziej to jest mniej więcej dwa razy więcej czasu trzeba poświęcić na podobne rzeczy robiące w Magento.

Przez tą właśnie skomplikowalność tego systemu, tą taką modularność i ogólnie zachowanie jakichś bardzo wysokich standardów kodowania. I plus jest ta różnica w stawce, czyli jak najbardziej taka podstawowa cena razy trzy wydaje mi się jak najbardziej trafiona. Tak to mniej więcej myślę wydaje, że będzie wyglądało.

Widać to też po modułach. W przypadku Presty zwykle moduły zazwyczaj w Polsce można kupić od 100-200 zł. W przypadku Magento większość modułów kosztuje od 100 do 1000 dolarów. Także to już widać, że jest to też zupełnie inna półka cenowa. Na pewno plusem jest to, że te moduły są bardziej rozbudowane zazwyczaj one pozwalają na więcej. Tylko pytanie czy dany sklep potrzebuje tych dodatkowych funkcji czy rzeczywiście nie wystarczą mu te funkcje które są w PrestaShop, bo PrestaShop jako oprogramowanie też jest bardzo fajnym oprogramowaniem, też ma bardzo dużo do zaoferowania i w mojej opinii w 9 na 10 takich standardowych sklepów, jeżeli nie mamy pod maską jakichś bardzo nietypowych potrzeb, PrestaShop w zupełności wystarcza, zresztą bardzo dużo dużych sklepów stoi na Preście i z powodzeniem sobie radzi.

Wyda mi się, że ma to po prostu sens ekonomiczny, jeżeli nie potrzebujemy jakichś bardzo rozbudowanych funkcji które ma do zaoferowania Magento, albo



nas na nie najczęściej nie stać, to po co się łądować w taką platformę która na takich trywialnych rzeczach będzie nas kosztowała kilka razy więcej, tak?

Amen, że tak

powiem No właśnie. No i teraz, okej skoro dla mnie świetnie to podsumować, lepiej gdybym tego nie ujął i chyba nie potrafiłbym, mówiąc otwarcie, czym się różni Magento od prestaszopów, od jakiejś strony programistycznej I teraz, kiedy podejść do Sasa, czyli typu Shopper, Jajshop, Shoplo, Redcard i tysiące innych, kiedy do PrestaShopu, a kiedy byś do Magento podszedł?

Myślę, że tak. Jeżeli to jest twój pierwszy sklep w ogóle. To, co ja zaobserwowałem pracując z ludźmi, którzy właśnie wdrazali swoje pierwsze sklepy, tak jak wspominałem jeszcze przed erą Magento, zwłaszcza troszeczkę wdrażałem sklepów na Preście dla osób po prostu tak jako freelancer, czyli jako taki dodatkowy swój dochód.

To, co mnie zawsze uderzało to jest to, że osoby, które postanawiały iść we biznes... Nie miały podstawowej zdolności, podstawowej wiedzy na temat tego, jak działają sklepy internetowe, tak, czyli co tak naprawdę one by chciały od tego sklepu. Wszystkie praktycznie wszystkie te osoby przychodziły, one mówiły chcę mieć sklep, tak, ale co to znaczy, tak, w dzisiejszych czasach, jeżeli, zwłaszcza jeżeli chcę iść w prestashop, tak, to idę po to, żeby dostać jakieś tam ciekawe funkcje, tak, i teraz moim zdaniem jeżeli wdrazamy pierwszy sklep, to zawsze warto zacząć od SaaS.

Nawet nie po to, żeby go wdrożyć, ale żeby sobie na miesiąc dwa miesiące taki SaaS wykupić. To są, z tego co się orientuję, bardzo małe pieniądze idące w kwoty kilkunastu złotych miesięcznie, za takie podstawowe abonamenty i chociażby sobie przeklikać ten sklep, spróbować postawić tam sklep taki, jaki byśmy mieli w swojej głowie, tak, czyli wprowadzić kilka produktów podzielić kategorie, wprowadzić metody dostawy I wtedy to jest moim zdaniem taki świetny trening dla nas, bo pracując na żywym organizmie widzimy czego nam brakuje, co bym potrzebował, czego nie mam w SAS-ie.

Jeżeli ja już wiem, co jest w SAS-ie, a czego mi tam brakuje, to wtedy właśnie jest ten moment zadania sobie pytanie, czy potrzebuję tego na początku Jeżeli nie, to zostaję na SAS-ie, mam sklep wdrożony, nauczyłem się go obsługiwać i super. Jeżeli natomiast brakuje mi tych funkcji nadal bo mój biznes tego wymaga, wtedy właśnie warto się rozejrzeć za prestą.

Też albo ją sobie zainstalować albo z jakiegoś dema skorzystać porównać co w niej jest. Jeżeli tam również tego brakuje, to poprosić firmę zależności od tego, jaki mamy budżet jakie mamy potrzeby O określenie tego, ile będzie kosztowało wdrożenie tych funkcji, które nam brakują. I to jest chyba taki moment w tym momencie, że jeżeli widzimy że czegoś nam naprawdę bardzo brakuje, wtedy to jest ten pierwszy taki dzwonek że warto zapłacić za tą darmową prestę.

Darmową nie darmową. Dokładnie. Bo to się jednak, jak się okaże, to w porównaniu z SAS-em, presta darmowa wychodzi znacznie drożej, ale też oferuje więcej. I to jest taki moment i wydaje mi się, że dla jednoosobowych działalności dla małych firm Tak jak mówiłem, w 90, nawet pewnie w 95% przypadków Presta to będzie to, czego im będzie potrzeba i na czym najprawdopodobniej skończą swoją przygodę z rozwojem sklepów.

Dlatego po prostu Presta na takim poziomie oferuje bardzo dużo i w zasadzie nawet przy jakichś tam niewielkich budżetach bardzo wiele pozwala zrobić. I tak jak dla mnie, dla małych firm, dla średnich firm nawet Presta jest w zupełności wystarczającym rozwiązaniem. Magento, szczerze mówiąc ja widzę tylko dwa scenariusze aby wdrożenie Magento miało sens.

Pierwszy scenariusz to jest taki, że mamy bardzo nietypowe potrzeby. I okazuje się, że istnieją moduły do Magento, które pozwalają je zrealizować. To jak już mówiłem, w skali światowej Magento jest o wiele większym graczem, jest o wiele więcej tych modułów. Samo Magento jest bardziej elastycznie napisane jeśli chodzi o kod, więc te moduły też pozwalają na znacznie więcej niż moduły do Presty.

Są też droższe, ale mimo wszystko to jest taniej niż zlecać pisanie własnego modułu nawet do samej Presty, niż taniej jest kupić gotowy moduł do takiego Magento. I w tym momencie jeżeli rzeczywiście... Widzimy że są potrzeby biznesowe, które możemy zrealizować w Magento praktycznie gotowymi modułami, a które w przejściu by nas kosztowały jakieś duże pieniądze za ich wdrożenie, wtedy jest taka przesłanka, żeby w Magento pójść.

Ja jeszcze powiem za chwilę o takich wadach Magento dla małych firm, żeby też sobie zdawać sprawę z tego, z czym to się wiąże. Ale tak jak mówię, to jest taka przesłanka, jeszcze nie mówię, że to jest decyzja, ale przesłanka, że warto rozważyć Magento. Druga rzecz, druga kategoria to rzeczywiście już są firmy duże, Które mają po prostu bardzo skomplikowane procesy biznesowe.

Dla przykładu na przykład Unity Group, to jest taki typowy klient. To są klienci, którzy mają kilka systemów albo kilkanaście nawet. Chcą sobie zintegrować te systemy w platformie Magento, czyli żeby na przykład zarządzać stanami magazynowymi poprzez zapośredniczą jakiegoś systemu LRP, żeby wprowadzić jakieś bardzo nietypowe potrzeby biznesowe.

Ja przykładowo teraz prowadzę taki projekt dla jednej z dużych międzynarodowych korporacji, który polega na tym, że klienci mogą sobie zamówić na frontendzie produkt Ale ten produkt zanim zostanie im dostarczony jeszcze musi przejść, jeśli dobrze pamiętam, przez sześć różnych działów. Część tych działów to są w ogóle firmy zewnętrzne.

I całym tym procesem zarządza Magento, czyli tak naprawdę ta funkcja sklepu, gdzie klient sobie coś wkłada do koszyka, to jest taki ten przysłowiowy czubek góry lodowej. Natomiast to, co my musimy zrobić gdzieś tam na weekendzie to jest obsługa całego tego procesu żeby każda z tych firm, która realizuje po kolei ten produkt, mogła w Magento określić na jakim to jest etapie.

Cała komunikacja wewnętrzna, komunikacja z klientem jeśli chodzi o wymianę plików potrzebnych do realizacji tego projektu itd., itd., To jest proces, który trwa powiedzmy sobie około miesiąca od czasu złożenia do czasu dostarczenia klientowi produktu. To jest idealne zastosowanie dla Magento, bo to jest po prostu coś, do czego zostało stworzone Magento, żeby takie właśnie problemy biznesowe obsługiwać.

Natomiast jeżeli mamy taki zwykły sklep, który po prostu przyjmuje zamówienie, pakuje wywaszkę, wysyła i nie ma w tym jakiejś wielkiej filozofii, to zazwyczaj Magento się nie będzie sprawdzało. Tak jak mówiłem, jak tak sobie odtworzę projekty, w jakich brałem udział, tylko jeden, jedyny projekt był taki, który rzeczywiście myślę, że dałoby się postawić przy odrobinie samozaparciu na preścia On miał troszeczkę skomplikowaną logikę biznesową, jeśli chodzi o wysyłki, ale poza tym był w miarę standardowym sklepem.

Natomiast większość takich sklepów to były po prostu procesy gdzie sam zakup To był 5% wdrożenia, natomiast pozostała część to była właśnie cała logika biznesowa stojąca za tym biznesem. Najczęściej to są właśnie platformy B2B, czyli sprzedające między firmami hurtownie, dostawcy tego typu rzeczy, jakieś duże biznesy które po prostu oszczędzą na tym w przyszłości, że ten proces w Magento się bardzo uprości i zamiast na przykład posiadania 15 pracowników do obsługi będą to samo robili z pięcioma pracownikami.

W tym momencie wydanie 100, 200, 300 tysięcy czy kilkaset tysięcy w skali takiego biznesu ma po prostu sens, bo po prostu oszczędza w dłuższej perspektywie jakieś większe pieniądze. Natomiast w przypadku małej firmy zazwyczaj to po prostu nie ma sensu. A mówiłeś o jakichś wadach zanim skomentuję to chciałem...

Tak wiesz, no no, wadą Magento jest jego największa zaleta tak, czyli po prostu skomplikowalność. Presto do niedawna jeszcze stawiało się na VPS-ach, dzisiaj hostingi są na tyle mocne, że nawet często na zwykłym hostingu Presto można postawić, jeżeli nie ma ona jakiegoś wielkiego ruchu i bardzo dobrze sobie ten sklep radzi, tak.

Natomiast w przypadku Magento niestety samo postawienie sklepu, to jest po prostu książka na kilkaset stron, tak, dokumentacji technicznej, omawiająca różne... Plusy minusy różnych rozwiązań. Przykładowo nie chciałbym tu za dużo zdradzać że tak powiem, tajemnic biznesowych firmy, ale takie standardowe wdrożenie większego sklepu rzadko się kończy na jednym serwerze to zazwyczaj jest 5-6 serwerów wyspecjalizowanych pod różne rzeczy, czyli pod bazę danych pod warstwę caches frontowego, warstwę caches back-endowego.

Po prostu jest kilka różnych technologii typu Varnish Redis, typu Elasticsearch. Wszystko się stawia bardzo często w środowiskach typu AWS, czyli Amazon, na wielu różnych maszynach i samo skonstruowanie takiego serwisu jest bardzo kosztowne i bardzo trudne. Ja nie chcę tutaj nowo mówić o kwotach bo akurat tym się zawodowo nie zajmuję.

Ale myślę, że samo takie postawienie profesjonalnego środowiska pod Magento kosztuje więcej niż niektórzy wydają na wdrożenie sklepu, tak także no to jest po prostu wada

i

zaleta, tak, bo z drugiej strony jeżeli później trafiamy na sklep który musi obsłużyć nie wiem, 100-200 tysięcy zapytań na minutę no to przy takiej architekturze bardzo łatwo jest to obsłużyć, bo można dołożyć bardzo prosto 2-3 dodatkowe serwery praktycznie w kilka minut, tak, ale Po co to robić dla małego sklepu, kiedy on prawdopodobnie nigdy takiej skali nie osiągnie, żeby wyszedł nawet poza potrzeby hostingu, a z kolei Magento na zwykłym hostingu nie postawimy, bo ono ma takie początkowe wymagania, jeśli chodzi o moc obliczeniową, że nawet większość serwerów podziałem VPS-ów jest troszeczkę za słaby na ten system, tak żeby on działał rzeczywiście wydajnie.

Także przynajmniej trzeba mieć pewien serwer dedykowany, żeby to działało rzeczywiście wydajnie sprawnie. I to są takie problemy które trudno to nazwać wadą bo to jest po prostu myśl techniczna stojąca za tą architekturą która jest nastawiona na duże wdrożenia na duże sklepy. Więc ona jest po prostu wadą dla małych sklepów, dla mniejszych graczy którzy po prostu nie mają ani budżetów na to, ani wiedzy wewnątrz firmy, żeby takimi środowiskami zarządzać.

Oczywiście wiadomo że wszystko się da. Da się postawić to na jakimś małym serwerze. Będzie to chodziło troszeczkę wolniej, może nie tak wydajnie. Tylko znowu pytanie po co? Po co mamy płacić za jakiś tam mały serwer dedykowany 200 zł miesięcznie kiedy Prestę można utrzymać na serwerze za 10 zł miesięcznie?

To jest właśnie ta różnica.

To jest ta różnica między Magento a PrestaShop. Ja mam taką metaforę odnośnie różnicy pomiędzy właśnie SaaSem PrestaShop i Magento, że Magento to jest trochę jak Linux, żeby tam wejść trzeba się znać i poświęcić dużo czasu, PrestaShop to bardziej Windows, a SaaS to bardziej jak Apple, gdzie nic nie ma.

Może nie do końca jest to trafna metafora Metafora ale ta jakby ogarnięcie tego, żeby to sobie poustawiać jest dużo, bo im mniej mamy rzeczy do ustawiania do konfigurowania, tym łatwiejsze jest narzędzie. Teraz ty powiedziałaś to od strony Marcin takiej technicznej, programistycznej jak to się różni i dziękuję ci za to bardzo, bo ja nie jestem programistą ja jestem człowiekiem który buduje biznesy sprzedaje, robi marketing i staram się doradzać też klientom w tym zakresie i ja sobie kupiłem...

Ale innych takich definicji też, oprócz tych technicznych, kiedy warto na pewne rzeczy wejść i znaczy kiedy, jak podejmować decyzję w którą platformę wejść. Po pierwsze, według mnie trzeba sobie powiedzieć, jaki mam cel obrotu w moim sklepie na najbliższy rok, gdzie chcę, żeby ten mój sklep był za rok. Tak?

Jeśli zaczynam biznes, to gdzie chcę być? Ile ma być obrotu za rok, tak? Na miesiąc. Jeśli już mam biznes, to gdzie chcę być? Bo z tej perspektywy, gdy wiemy gdzie chcemy być za rok za dwa, za trzy, naszym sklepem dużo łatwiej podejmować decyzje biznesowe. Bo z mojej strony sklepy, które mają obrót do pięćdziesięciu tysięcy na miesiąc żeby ułatwić uprościć pewne decyzje, to jeśli mają do pięćdziesięciu tysięcy na miesiąc to ja bym się nie zastanawiał tylko SAS-a.

Po prostu. Są bardzo małe wyjątki, kiedy warto robić dedykowane rozwiązanie. Po prostu SAS-a sprawdzmy czym nam wychodzi. Powyżej pięćdziesięciu tysięcy może stu tysięcy, wtedy się pojawiają pierwsze problemy z automatyzacją, z różnymi rzeczami Z rzeczami marketingowymi, które chcielibyśmy robić, a których nie możemy na typowym SAS-ie zrobić.

SAS, czyli Software as a Service, czyli taki typowy shopper. I do sell. No takie, że płacimy abonament, tak? To tutaj powtórzę, bo może nie wszyscy pamiętają. I powyżej 100 tysięcy tu są dedykowane rozwiązania. My akurat robimy na Prestashopie ale to jest nasz SOTESHOP. SOTESHOP to jest taka polska platforma która gdzieś tam ma swoją niszę, kiedyś była popularna teraz jest mniejsza.

Ona jest prostsza od Prestashopu, jest bardziej przystosowana do rynku polskiego, natomiast ma dużo mniej wtyczek i jesteśmy wtedy bardziej uzależnieni od agencji, która nam może wszystko tam zrobić, bo na SOTEL można dużo rzeczy zrobić, tylko to też wymaga dużo pisania Nie ma tylu wtyczek, które tam są, to większość my jako agencja Convertis napisaliśmy praktycznie.

To też jest taka... My jesteśmy tylko tak jakby partnerem SOTESHOP I teraz... Ja sobie taką okulem nie wiem czy się ze mną Maciej zgodzisz ale baczęto warto rozważyć jak mam... 3, 4, 5 milionów obrotu na miesiąc lub mam bardzo skomplikowane procesy biznesowe w środku, które wymagają przerobienia tego i zautomatyzowania.

I tak patrząc na narzynek, to wydaje mi się, że bardzo mało sklepów tak jak powiedziałaś się do tego kwalifikuje, a nawet robimy platformę B2B na PrestaShopie i to też świetnie działa. Oczywiście, tak jak ty mówisz są dużo bardziej skomplikowane procesy które już na PrestaShopie nie zrobimy, tak? I taki, taki, ja sobie zrobiłem taki podział właśnie na Obroty w sklepach, a z drugiej strony można by też sobie uświadomić jakie są budżety na zrobienie takiego sklepu, żeby zrobić fajny sklep na Prestashop z dedykowaną grafiką, bez jakichś dużych badań UX-owych, tylko specjalizując się na najlepszych praktykach I na tym, co tam można wyciągnąć od klienta w czasie dłuższej rozmowy, no to, że nie będę wchodził jak dłużej, bo to z każdym klientem jest trochę inaczej, ale z 30-40 tysięcy trzeba mieć zredykowaną grafikę.

Oczywiście można zrobić na szablonie ale wtedy są inne wady, typu że jest to wolniejsze, te szablony nie są idealne. Zazwyczaj mobile tam, mówiąc kolokwialnie leży. Natomiast z tego, co słyszę jak dostaję oferty od konkurencji,

bo też dostaliśmy na Magento, to te sklepy są od 100-150 tysięcy. I to są zwykłe sklepy.

Jest pytanie czy warto to robić na Magento. Bo tutaj się kłania właśnie pierwsze pytanie, jaki nasz jest cel biznesowy za rok, za dwa, za trzy, gdzie chcemy być, bo później te koszty takie początkowe to jest dopiero początek mówiąc po prawdzie, tak, jeśli wydamy te 30-40 tysięcy na przykład na PrestaShop na początek na zrobienie tego sklepu, to trzeba powiedzieć sobie, że duża szansa, że drugie tyle wydamy w ciągu najbliższych dwóch lat.

Jeśli to jest sklep, który ma zamiar się rozwijać i dąży do tego żeby mieć 300-500 tysięcy obrotu miesięcznie, bo tam zawsze są pomysły na frontend, na inne rzeczy. No i trzeci taki czynnik, który sobie wybieram, to pytam się klienta ile chcę wydać na marketing przez najbliższe dwa lata. Niech policzy zsumuje sobie wszystkie koszty marketingowe na pracowników ale i też na agencje na kliki i tak dalej i niech zsumuje tą całą kwotę najbliższe dwa lata.

Plus minus oczywiście i później weźmie z tego 5 do 20%, które warto przeznaczyć na platformę bo przecież platforma sklepowa jest jednym z czynników dość istotnych, które wpływają na skuteczność reklamy i konwersji. Bo reklama nam ściąga klienta a później na stronie następuje kolejny element konwersji Jeśli strona działa wolno jest brzydka i niedopasowana do grupy docelowej, to obniża konwersję i przez to powoduje, że koszty marketingowe są większe.

Więc ja zawsze też robię tą trzecią rzecz, czyli ile chcesz wydać na marketing przez najbliższe dwa lata. I z tego sobie pomyśl, że 5 do 20% przeznaczyć na platformę. Czy 5 czy 20% to jest duża różnica, ale każda branża to jakby ma inne czynniki. Też od wielkości tego obrotu trzeba dobrać trochę inną tą cyfrę.

Ja tutaj nie powiem która branża która, bo to jest bardzo skomplikowane według mnie i to bardziej na intuicję się dobiera. Ale te czynniki te trzy rzeczy, czyli jaki mam cel obrotu w sklepie na najbliższy rok, dwa, trzy, jaki mam budżet na sklep ale z drugiej strony jaki też mam budżet marketingowy na najbliższe dwa lata, a z trzeciej strony jakie mam teraz obroty sklepu.

To są trzy takie wytyczne, które mogą Ci podpowiedzieć w którą platformę wejść, plus, minus. I tego bym się trzymał. Jeżeli coś innego, tak? Nie wiem, co ty na to Marcin, z twojego doświadczenia mając sklep na prestiż opinie.

Wiesz co, to powiem ci tak, że właśnie myślę, że troszeczkę tutaj się uzupełniamy w tej opinii.

Ja tak jak mówię bardziej patrzę na to od strony programistycznej, więc bardziej nawet nie patrzę na te kwoty, które tutaj rzucasz tak obrotów tego typu rzeczy, aczkolwiek to się najczęściej właśnie do tego sprowadza, tak, że im więcej mamy obrotu tym te potrzeby nam rosną i bardzo często to jedno jest z drugim tożsame, ale tak jak mówię Tak abstrahując od kwot to właśnie bardziej bym się, szczerze mówiąc skupiał na potrzebach.

Dojdziemy pewnie do tego samego wniosku bo to dokładnie tak jak tutaj powiedziałem, tego typu problem, że wraz z wzrostem skali po prostu nawet proste procesy biznesowe po prostu się komplikują. I coś co w małej firmie jest proste w dużej firmie się okazuje że Mała zmiana powiedzmy sobie, weekendowa w sklepie może zaoszczędzić miesięcznie kilka tysięcy złotych takiemu sklepowi.

I to właśnie na tej zasadzie trzeba patrzeć, jakie ja mam potrzeby. Ja Ci mogę podać taki przykład z sklepu akurat jeszcze w poprzedniej firmie w Creatuity Corp Wdrażaliśmy taki bardzo duży projekt dla sklepów wielkopowierzchniowych. Ich było około chyba 120, jeśli dobrze pamiętam w Stanach. To były sklepy wielkości powiedzmy sobie, kastoramy.

Troszeczkę inny target, troszeczkę inny biznes Nie była to budowlanka, tylko jakiegoś tam troszeczkę innego rodzaju projektu, ale nie więcej, żeby tak zobrazować. Mamy takich 120 sklepów rozrzuconych po całym kraju. I tam bardzo dużo takich problemów wynikało które wracały na przykład do agencji. Ktoś nie mógł wydać produktu i gdzieś tam produkty utykały w tym całym procesie biznesowym realizacji i się okazywało najczęściej że to była po prostu wada, wina użytkownika, bo gdzieś tam pracownik nie do końca był przeszkolony do obsługi platformy, troszeczkę źle tam kliknął przy wydawaniu produktu, produkt niby zostawał oznaczony jako wydany, ale nie trafił do pakowalni, tego typu problemy.

I w tym momencie dla małego sklepu to nie jest problem, bo to po prostu właścicielowi się mówi, słuchaj tak musisz to zrobić i on to robi, no tym razem dobrze. Natomiast jak masz 120 sklepów, w którym każdy pracuje pewnie 50-100 osób, no to nie jesteś w stanie takiej rzeszy ludzi przeszkolić I w tym momencie takie drobne problemy typu że gdzieś przyciskam w złym miejscu, tak, one urastają często do takich problemów, gdzie do później agencji obsługującej to strona IT, co miesiąc trafia 20-30 zgłoszeń że coś nie działa, gdzie jest to weryfikowane, że jednak działa, tak, ale na każde takie zgłoszenie firma na przykład płaci 100 dolarów za jego obsługę i robi się z tego koszt tak i w tym momencie opłaca się po prostu to



jakoś

przesunąć zmienić, poprawić.

I tu właśnie dochodzimy do tego problemu że tak naprawdę kwestia jest po oczy, tak, wiadomo że im bardziej te potrzeby będą rozbudowane, tym bardziej musimy iść w platformę która nam je pozwoli zaspokoić, ale tak w skrócie wydaje mi się, że mówimy to z dwóch różnych stron, ale konkluzja jest ta sama, tak, że jednak skala biznesu która uzasadnia przejście na droższą platformę która mimo, że jest droższa, to tak naprawdę będzie tańsza.

W tym momencie właśnie taką platformą może być Magento, że mimo że potencjalnie kosztuje trzy razy więcej za obsługę, to jednak dla pewnego biznesu okaże się ona po prostu tańsza. I to chyba jest taka tak naprawdę konkluzja tej całej naszej dyskusji, że trzeba wybrać takie rozwiązanie, które jest na odpowiednim poziomie i pozwoli nam optymalnie wydać te pieniądze, które mamy.

Dla jednego to będzie SaaS, dla innego to będzie Presta a dla jeszcze kogoś innego może to być Magento. Okej

no to było to świetne podsumowanie Magento i tego tematu Magento, PrestaShop czy SaaS. A ja jeszcze chciałbym na koniec trochę wrócić do tematu bo nie wiem czy go rozwinęliśmy tak do końca. Z tego co mówisz masz sklep Dla zwierzaków który ma tam koło dwóch tysięcy zamówień średnio w tamtym roku i jesteś na PrestaShop 1.6 i nie zmieniasz na 1.7, chociaż jesteś programistą i w sumie dla Ciebie to pewnie może nie mały przyszc, ale trochę większy.

Jak, dlaczego nie zmieniasz? Bo też jest to, że ja spotykam się z klientami, że oni bardzo chcą przejść na to 1.7, bo to najnowsza wersja i każdy o tym marzy. Ja często odradzam, ja może za chwilę powiem dlaczego, natomiast jestem ciekaw z Twojego punktu widzenia współwłaściciela takiego sklepu internetowego, dość sporego jak na PrestaShopa, czy ogólnie na rynek polski, z drugiej strony programistę Czemu nie przychodzisz?

Zresztą odpowiedź jest bardzo prosta Po prostu nie widzę niczego co nowa Presta mogłaby wnieść do tego sklepu. Tak jak pewnie się orientujesz, nawet wręcz można powiedzieć, że Presta 1.7 została o wiele funkcji zubożona w stosunku do 1.6, które w Presta 1.6 były darmowe, w Presta 1.7 już trzeba za nie zapłacić w postaci chociażby modułu.

Ale też tak naprawdę, tak jak mówiłem mamy coś co działa, co spełnia jakieś tam założenia. Presta 1.6 troszeczkę zostało wpompowane w pracy, aby troszeczkę ją zindywidualizować, czyli zapisaliśmy swoje własne moduły, swoje własne rozwiązania i teraz kwestia jest taka, że tak naprawdę nie ma żadnego logicznego biznesowego uzasadnienia w naszym przypadku do przejścia na wyższą wersję.

Oczywiście gdybym teraz budował ten sklep od zera, To na pewno wybrałbym najnowszą wersję presty, nie stawiałbym na 1.6, żeby nie zaciągać tzw. długu technologicznego, czyli to później trzeba spłacić, ale na razie mając już działające rozwiązanie na 1.6, które spełnia moje potrzeby, jedyne co by było mnie w stanie przekonać do przejścia na prestę 1.7, to jest po prostu analiza tego, z czym ta preszta jest lepsza, co ja zyskam przechodząc na prestę 1.6, dopóki sobie nie odpowiem na to pytanie, że wdrożono tam jakieś nowsze rozwiązanie, które jest super i które bardzo by mi pozwoliło rosnąć jako biznesowi, to tak naprawdę Nie ma takiej potrzeby.

W moim poczuciu Presta 1.7 nic nowego od strony takiej biznesowej nie wniosła. Faktycznie jak przeglądam sobie kod 1.7 jest on lepiej napisany niż 1.6 i to rzeczywiście jako dla mnie dla programisty miałyby to znaczenie. Ale mając już sklep działający, po prostu nie widzę tutaj najmniejszej potrzeby, gdyby pojawiła się w przyszłości jakaś funkcja która by rzeczywiście była takim game changerem.

My tam sobie wcześniej poza anteną rozmawialiśmy dla mnie na przykład takim game changerem byłaby możliwość wdrożenia aplikacji w oparciu o Reacta Lub jakiś inny fermiok frontendowy na zasadach PWA, czyli coś co na przykład w tej chwili Magento bardzo mocno wchodzi, gdyby taka możliwość była na przykład w 1.7 czy w 1.8, to wtedy na pewno bym rozważał upgrade właśnie po to, żeby wykorzystać taką opcję i być gdzieś tam pierwszy na rynku i w ten sposób na przykład zwiększyć swoją konwersję, swoją jakąś tam ugruntować pozycję rynkową.

Natomiast w momencie, kiedy tak naprawdę presty różnią się, powiedzmy sobie szczerze numerkiem, bo to, co jest w środku dla klienta nie ma aż takiego dużego znaczenia a na 1.6 jesteśmy w stanie zbudować praktycznie dokładnie to samo, co na 1.7, nie ma tam jakichś takich wielkich różnic jakościowych, No po prostu

nie

opłaca się to, mówiąc wkrótce, bo jedyna zmiana, która by z punktu mojego biznesu była, to byłaby taka, że po pierwsze wydałbym dużo pieniędzy na przeniesienie funkcji, które mamy pod 1.6 już napisane indywidualnie a druga różnica byłaby taka, że miałbym wyższy numer w Preście, co tak naprawdę najzwyczajniej w świecie nie warto.

No właśnie, czyli ja tylko dopowiem że z mojej strony, jeśli coś ci w Preście 1.6 nie działa, to taniej jest po prostu to poprawić, bo przejście na 1.7 po prostu dostaniesz, otworzysz puszkę Pandory często i to się po prostu dzieje, że nowe błędy, nowe rzeczy, nowe problemy wyskakują i mówię to w pełni świadomości jako właściciel agencji, która tworzy sklepy na prestaszu Tak,

Każdy platforma ma swoje problemy i życie i to nie jest tak, że jak zmienimy na większy numer, jak to będzie łatwiej. Myślę, że w tym przypadku będzie to samo, a nawet tutaj Marcin, Ty mówiłeś o tym PWA, czyli przechodzenie na tym, że to jest game changer to zmieni, natomiast To może zmienić drastycznie życie dla sklepów, które mają bardzo duże obroty, gdzie mała zmiana konwersji poprawienie użyteczności powoduje ogromne przychody i już ogromne oszczędności.

Przy małych sklepach, jeśli nam wzrośnie sprzedaż o 10-20%, a wydamy dużo pieniędzy, jest pytanie, czy ten... No może 20% już się kwalifikuje, tak? Ale jeśli wzrastamy ze 100 tysięcy na 120 tysięcy, no to ja bym się mocno zastanawiał, czy w ogóle warto, bo najczęściej w takich małych sklepach to problem nie leży w technologii, tylko w marketingu i pomyśle na e-commerce, niż właśnie w poprawieniu różnych rzeczy.

I to też trzeba sobie powiedzieć, że ludzie właśnie ostatnio, jak rozmawiałem z tym klientem, on mówi, że cały czas ma problemy z PrestoShopem, że coś tam spamu przychodzi albo że coś przestaje działać po coś tam i błędy się pojawiają. Ja mam taką też... obserwację... Że dużo więcej ludzi narzeka na PrestaShop niż na Magento i na tych wszystkich forach na e-commerce wszyscy mówią, bo Presta to takie ma błędy tutaj to nie działa, to nie działa o Magento tego nie widzę i wydaje mi się, że to jest różnica jest przede wszystkim w tym że firmy które kupują Magento wiedzą że trzeba zapłacić za to za usunięcie tych błędów i są gotowi za to zapłacić natomiast osoby, które posiadają PrestaShop myślą że jak dostali za darmo narzędzie to tam już nic nie będzie trzeba poprawić po prostu to będzie działać

zgadzam się z Tobą w 100% rzeczywiście ta świadomość klienta Jest inna.

Też wynika z tego że tak naprawdę wdrożenie korporacyjne polega na tym, że ktoś nie wydaje swoich własnych pieniędzy, tylko wydaje pieniądze korporacji, jest jakiś na to budżet i to tak bardzo nie boli, natomiast wiadomo że jeżeli wdrazamy swój pierwszy sklep mamy na to jakiś tam bardzo napięty budżet, no to kiedy dowiadujemy się, że coś jest błędem PrestaShop No to oczekujemy tak naprawdę, że on zostanie usunięty, a to niestety tak nie działa.

W Magento wbrew pozorom jest o wiele więcej tych błędów niż w PrestaShop, bo w PrestaShop tak naprawdę te błędy się przewijają, tak jak mówisz na forach, że komuś coś nie działa, ale w PrestaShop te błędy są bardzo, powtarzałem, jeżeli się posiedzi chwilkę na jakiejś grupie dyskusyjnej, to tak naprawdę wszyscy narzekają na te same pięć błędów.

W danym czasie oczywiście, wiadomo wychodzi nowa wersja, pięć błędów zostaje poprawionych zostaje wdrożone pięć nowych. Natomiast w Magento jest tak że to jest tak rozległe oprogramowanie, że te błędy po prostu są nieuniknione. Jeżeli się wchodzi na takie poletko gdzie po prostu 20, 50, 100 sklepów wykorzystuje tylko na całym świecie No to wiadomo że tam łatwiej znaleźć błąd niż w kodzie, który wykorzystuje milion sklepów na całym świecie.

Łatwiej na te błędy po prostu trafiać, a w Magento w takich właśnie bardziej niszowych zastosowaniach bardzo dużo takich błędów znajdujemy Praktycznie nie ma projektu w którym byśmy nie robili poprawek dla takich core'owych błędów Magento. Ale to jak mówisz to jest po prostu wszystko wliczone w koszt wdrożenia.

To jest coś takiego, że wiemy że te błędy tam będą, wiemy że je napotkamy, klient jest też tego świadomy, że jeżeli coś w Magento nie działa, to to jest też jego problem i że on też to będzie musiał że tak powiem, ten koszt poklić, jeżeli chce, żeby on zaczął działać teraz, a nie na przykład po zgłoszeniu buga na Magento i odczekaniu 6 miesięcy na jego wdrożenie w nowej wersji.

Także to jest po prostu coś, co można nazwać jednej strony świadomością klienta a z drugiej strony też no właśnie tym, że klient nie wydaje swoich własnych pieniędzy tylko wydaje pieniądze swojej korporacji W tym momencie te pieniądze łatwiej wydać na takie rzeczy. No

dobrze, Marcin, to tak na zakończenie.

Powiedz mi, czego mogę Ci życzyć w najbliższym roku?

Co? Powiem Ci szczerze że zaskoczyłeś się tym pytaniem. Chyba mi się wydaje, że najważniejsze jest to, żeby czerpać radość z tego, co się robi i chyba tego bym wszystkim życzył, łącznie ze samym sobą, żeby po prostu lubić to, co się robi i czerpać tego jakąś tam frajdę.

Czyli dlatego oddałeś żonie prowadzenie sklepu i nie chcesz się tam wtrącać więcej, tak?

Szczerze mówiąc nigdy nie było to jakąś taką moją pasją. Nawet jeżeli miałem takie okresy życia, że musiałem w tym sklepie uczestniczyć, to było coś takiego, co nigdy nie dawało mi jakiejś takiej radości. Zdecydowanie bardziej odnajduję się w programowaniu i to było zawsze coś, co chciałem robić.

Także tak jak mówię, żona z kolei bardziej się odnajduje w takich kwestiach marketingowych. Myślę, że to jest bardziej na zasadzie uzupełniania się. Także może jeszcze oprócz tego pierwszego życzenia jeszcze może też, żeby znaleźć zawsze osobę z którą się uzupełniasz a nie konkurujesz.

Tak, to jest bardzo ważne.

Więc Marcin dziękuję Ci bardzo za rozmowę. Było miło z Tobą porozmawiać i żebyś znalazł swoje szczęście w takim razie.

Dzięki, Grzesiu. W takim razie również życzę Ci wszystkiego dobrego i do usłyszenia w przyszłości. Do usłyszenia Dzięki.

I to już jest koniec rozmowy. Myślę, że to kawał niezłej dyskusji, która pozwala lepiej zrozumieć jaka platforma dla kogo jest.

I dużo pomaga w dylemacie PrestaShop Czy Magento? I dlaczego Prestashop nie jest za darmo? Ja bardzo często spotykam się z podobnymi pytaniami o to, którą platformę wybrać i bardzo mi blokowało w internecie takiego podsumowania. Jeśli więc znasz kogoś kto stoi przed takim dylematem, to proszę bardzo Cię o to, byś polecił mu ten odcinek do przesłuchania.

A tymczasem zapraszam do subskrypcji i do komentowania A ja lecę dalej. Dzięki za słuchasz i do usłyszenia.