

5 ошибок, которые могут загубить ваш проект

Бирюкова Анна

Руководитель проектов 1С



1. Некорректное управление собственными ресурсами

Привлечение
непроверенных
фрилансеров

Привлечение
большого кол-ва
фрилансеров

Привлечение
разработчиков со
стороны Заказчика

Привлечение
неопытных
консультантов

1. Привлечение непроверенных фрилансеров

Последствия:

- низкое качество переданной нам задачи
- исправление ошибок за ними
- сорваны сроки по задачам
- перерасход часов по задачам, соответственно снижение маржи



1.1. Привлечение непроверенных фрилансеров

Что делать:

- использовать только собственные ресурсы
- закладывать в план трудозатрат фрилансеров больше, чем наша оценка

1.2. Привлечение большого кол-ва фрилансеров

Последствия:

- Мы не могли нормально управлять сроками
- ВР много времени тратит на управление



1.2. Привлечение большого кол-ва фрилансеров

Что делать:

- Не отдавать критичные модификации на аутсорс
- Аутсорс планировать только на 50%
- Фрилансеров ставить только на задачи опытных консультантов

1.3. Привлечение разработчиков Заказчика

Последствия:

- Сопротивление с их стороны
- Демотивация на качественную работу и в срок
- Отсутствие воздействия с нашей стороны
- По сути мы тратим время на их обучение – а оно нам надо?



1.3. Привлечение разработчиков Заказчика

Что делать:

- Не привлекать разработчиков Заказчика
- Предварительное собеседование
- Дополнительная мотивация
- Фиксация в договоре или ДС
(ответственность за срыв сроков)

1.4. Привлечение неопытных консультантов

Последствия:

- У «старичков» уходит много времени на работу с новичками
- ПМ подключается и закрывает задачи новичков
- Страдают качество и сроки



1.4. Привлечение неопытных консультантов

Что делать:

- Планировать 2:1
- Не давать целые процессы (сложные)
- Закреплять за каждым новичком куратора
- Планировать куратора на 70%
- Планировать новичков на 50-60%
- Не ставить в пару неопытного конса и неопытного разработчика

2. Несвоевременное оповещение Заказчика об изменениях в объеме

Последствия:

- Клиент не готов был сразу к большому увеличению бюджета
- Угроза прекращения работ по проекту
- Негатив со стороны Заказчика



2. Несвоевременное оповещение Заказчика об изменениях в объеме

Что делать:

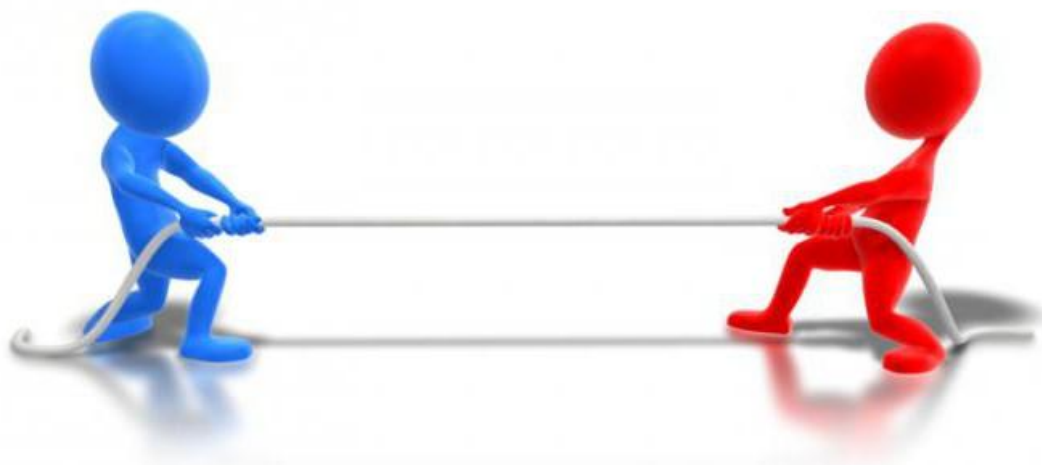
- Еженедельная отправка часов и стоимости увеличения – для плавного «психологического созревания» Клиента
- Проводить встречи УК чаще (с участием Спонсора проекта)



3. Конфликты внутри команды Исполнителя

Последствия:

- Портится «психологический» климат в команде
- Снижается производительность ВК
- Угроза увольнения одного из конфликтующих



3. Конфликты внутри команды Исполнителя

Как избежать:

- Ставить в один проект слаженную, сработавшуюся команду
- Ни в коем случае не ставить на проект ранее конфликтующих консультантов...



3. Конфликты внутри команды Исполнителя

Что делать:

- Жертвовать кем-то и заменить одного из консультантов
- «Разводить» конфликтующих между собой. ПМ выступает посредником
- Периодически проводить мониторинг психоклимата в проектной команде



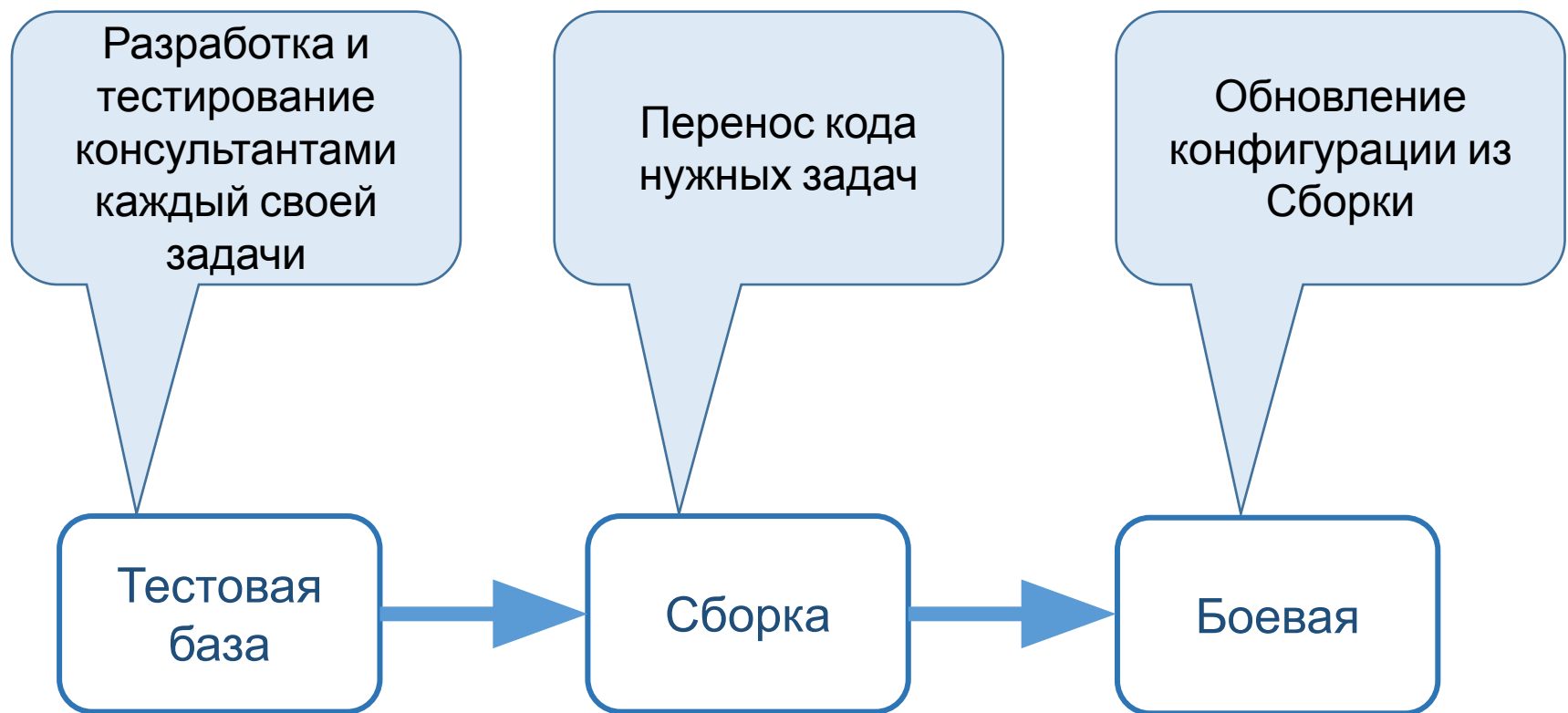
4. Отсутствие проверки функционала перед обновлением на старте

Последствия:

- Наша потеря времени (до 4-х часов)
- Простой Заказчика
- Негатив от Заказчика



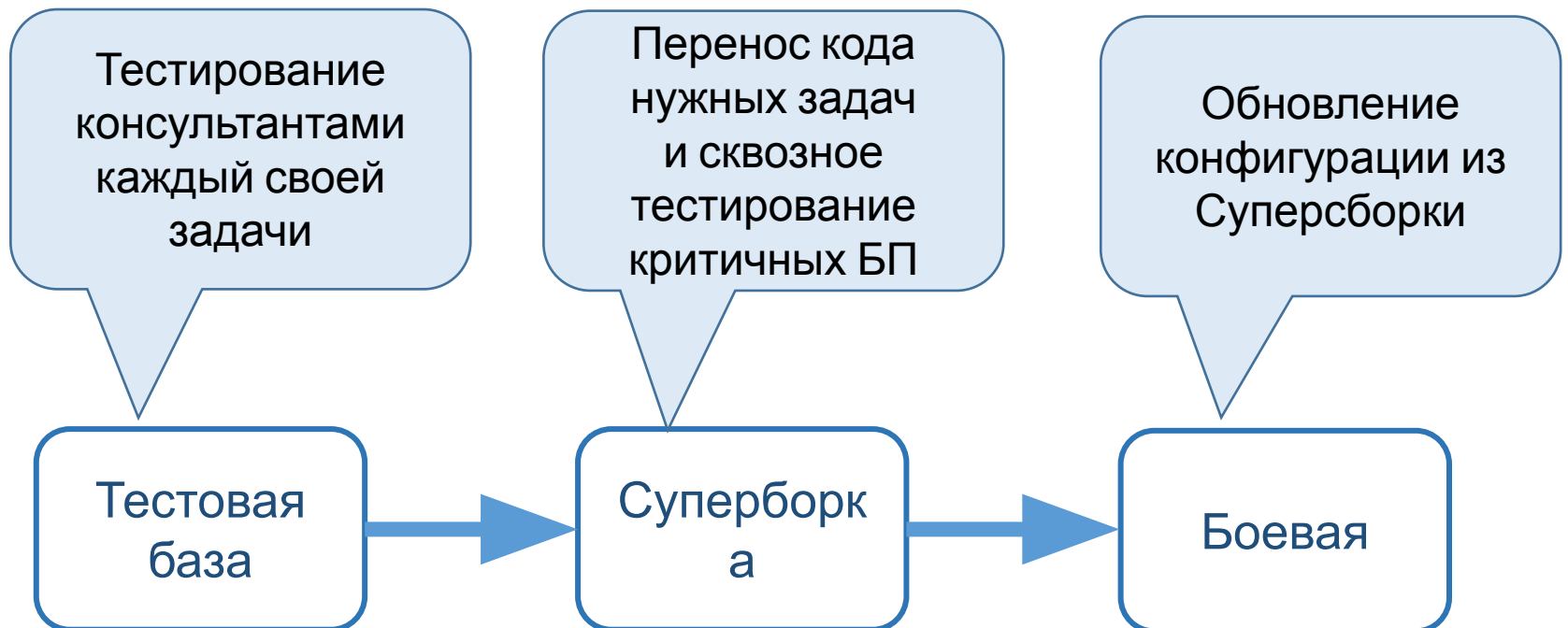
4. Отсутствие проверки функционала перед обновлением на старте



4. Отсутствие проверки функционала перед обновлением на старте

Что делать:

- Прогон на суперсборке



4. Отсутствие проверки функционала перед обновлением на старте

Что делать:

- Автоматическое тестирование критичных БП
- Перед ИТ, на ИТ, на старте проводить тест полного дня критичных БП

5. Протоколирование

Как правильно:

- Фиксировать нужно все взаимодействия (совещания, договоренности по скайпу, телефону и т.д.)
- Протокол обучения перед обучением
- Подписать их после обучения
- Письмо обучающимся и их рук-лю по итогам обучения + инструкции



**Спасибо за
внимание!**



**Успехов в
достижении ваших
целей!
Избегайте ошибок!**

abir@fto.com.ru

ФТО