

# 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:

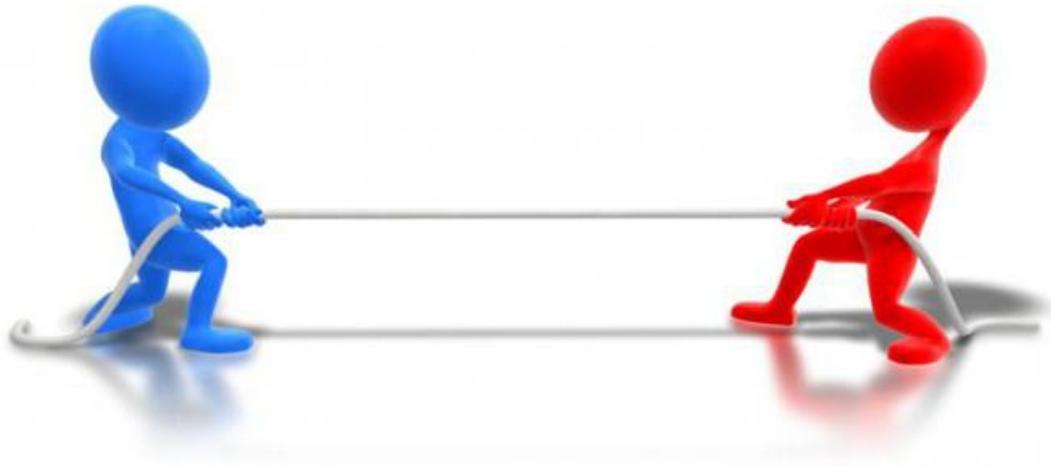
- Еженедельная отправка часов и стоимости увеличения – для плавного «психологического созревания» Клиента
- Проводить встречи УК чаще (с участием Спонсора проекта)



# 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



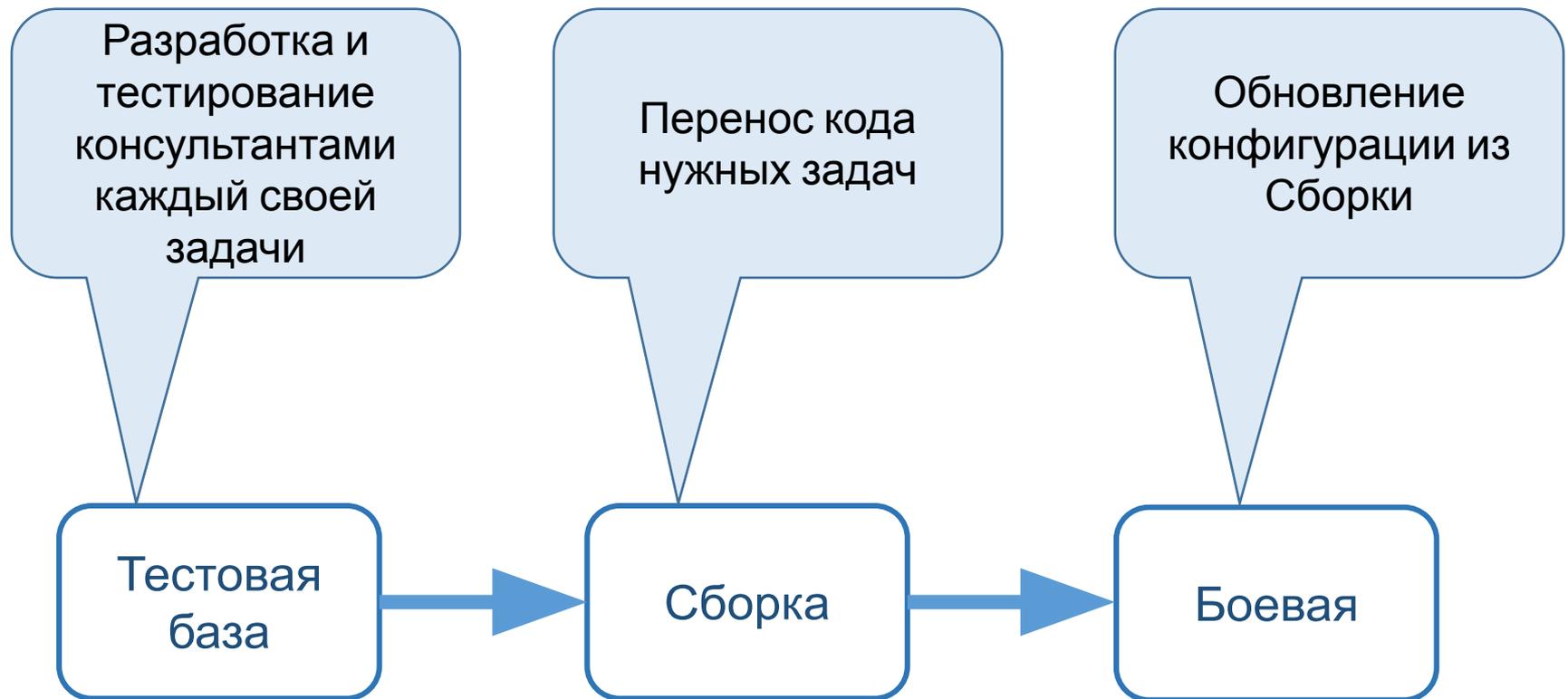
# 4. Отсутствие проверки функционала перед обновлением на старте

## Последствия:

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



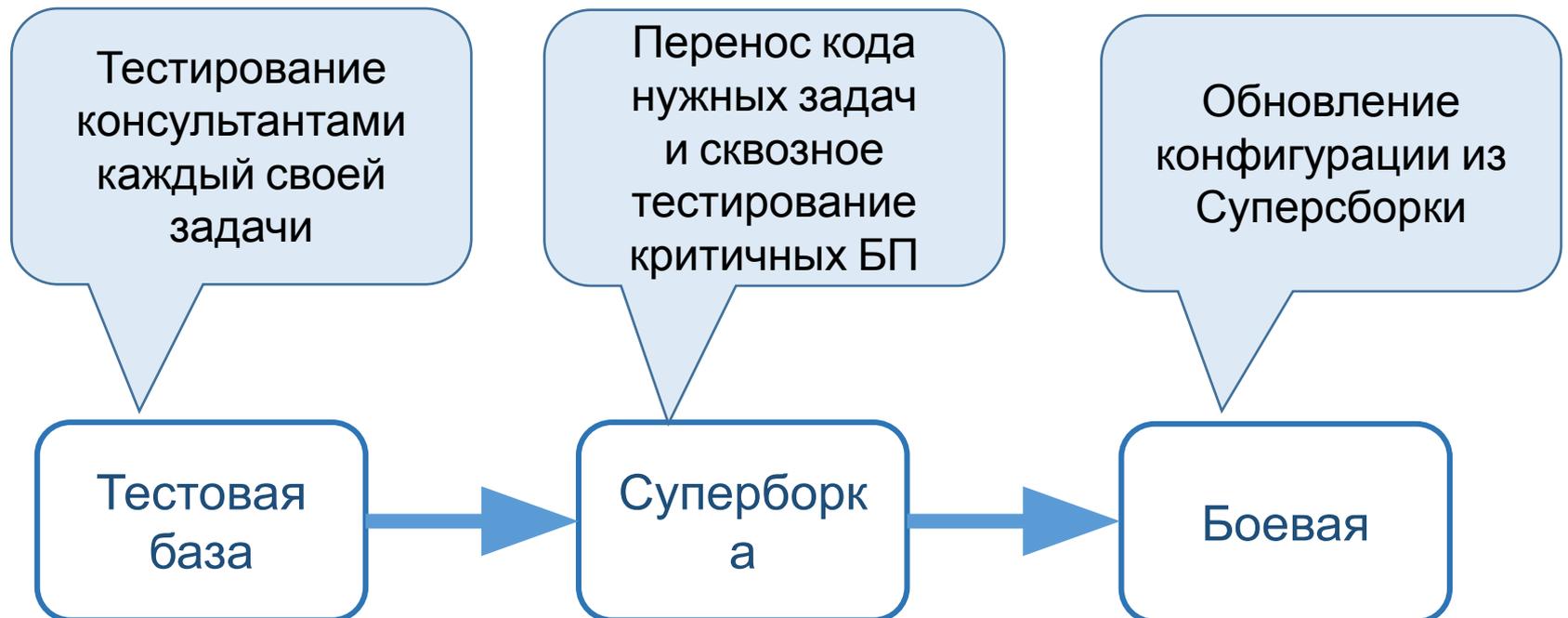
# 4. Отсутствие проверки функционала перед обновлением на старте



# 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](mailto:abir@fto.com.ru)**

**ФТО**