



ЛОВУШКИ ЗАКАЗНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

Юлия Нечаева, NIX Solutions
Харьков, Украина

[Расширенный поиск](#)
[Настройки](#) Поиск в Интернете Поиск страниц на русском**Веб** [+](#) [Показать настройки...](#)Результаты **1 - 10** из примерно **240 000** для **outsourcing sucks**. (0,22 секунд)Совет: [Показать результаты только на русском языке](#). Вы можете задать язык поиска в разделе [Настройки](#).[Why Outsourcing Sucks | Divo](#) - [[Перевести эту страницу](#)]Most of you don't even need to read this post to know why **outsourcing** your software development work to cheaper countries may not ultimately help you. You.www.divo.com/.../why-outsourcing-sucks/ - [Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [Face Facts: Outsourcing Sucks](#) - [[Перевести эту страницу](#)]**Outsourcing** does **suck**... I own a Chicago-based offshore software development firm and I know one thing, you get what you pay for. ...www.brenthodgson.com/outsourcing/face-facts-outsourcing-sucks.php -[Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [Overseas outsourcing SUCKS](#) - [[Перевести эту страницу](#)]

Сообщений: 20 - Автор: 14 - Последнее сообщение: 13 сен 2005

I don't think anyone is against **outsourcing** if the level of service provided is on par with what it would be (or is perceived to be) if it ...forums.digitalpoint.com/showthread.php?... - [Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [Why Outsourcing Sucks | SHALB.org - Hacker's Social Network](#) - [[Перевести эту страницу](#)]Why **Outsourcing Sucks**. View · Outline. Wed, 08/13/2008 - 17:47 — hacker. Most of you don't even need to read this post to know why **outsourcing** your software ...shalb.org/.../why-outsourcing-sucks - [Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [Outsourcing Sucks, Delegating Sucks, Unless... | Pay Per Click ...](#) - [[Перевести эту страницу](#)]23 Jun 2009 ... It's common to hear internet marketers say just **outsource** it or delegate or die. And of course, there's really no way to earn \$1000 an hour ...www.payperclicksearchmarketing.com/outsourcing-sucks-delegating-sucks-unless/ -[Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) -

[Расширенный поиск](#)
[Настройки](#) Поиск в Интернете Поиск страниц на русском

Веб [+](#) [Показать настройки...](#) Результаты **1 - 10** из примерно **10 300 000** для **outsourcing success**. (0,08 секунд)

Совет: [Показать результаты только на русском языке](#). Вы можете задать язык поиска в разделе [Настройки](#).

[Top 10 Tips for Outsourcing Success](#) - [[Перевести эту страницу](#)]

Entrepreneurs and small businesspeople are always looking for creative ways to accomplish more of their business goals for less money.

[entrepreneurs.about.com/.../uc041003a.htm](#) - [Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [☰](#) [✕](#)

[Outsourcing Times: Outsourcing success stories](#) - [[Перевести эту страницу](#)]

1 Oct 2005 ... **Outsourcing** is a two-sided coin; it can be a **success** story, or it can be an utter failure. However, for companies who have taken guard by ...

[www.blogsource.org/.../outsourcing_suc.html](#) - [Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [☰](#) [✕](#)

[3 Free Outsourcing Success Maps | Affilorama](#) - [[Перевести эту страницу](#)]

The great news for you is that two internet millionaire friends of mine, Marc Lindsay and Daniel Turner, have just put together 3 **Outsourcing Success** Maps ...

[www.affilorama.com/.../outsourcing-success-maps](#) -

[Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [☰](#) [✕](#)

[Application Outsourcing Success Stories | Success Stories by ...](#) - [[Перевести эту страницу](#)]

Success at winning hearts and minds of almost 600 people across Europe marks first anniversary of partnership between Schneider Electric and Capgemini. ...

[www.capgemini.com/.../success.../applications_management/](#) -

[Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [☰](#) [✕](#)

[Tips for Outsourcing Success : Industry Market Trends](#) - [[Перевести эту страницу](#)]

4 Mar 2008 ... SLAs "can't be too explicit," according to Avnet CIO Steve Phillips, who offered his own tips for **outsourcing success** at InformationWeek in ...

[news.thomasnet.com/.../tips_for_outsourcing_success_strategy_foundation_service_provider_contract_follo...](#) - [Сохранено в кэше](#) - [Похожие](#) - [☰](#) [✕](#)

Стереотип 1: Жадность

КОМАНДА ТЕСТИРОВАНИЯ: «Нужно дополнительное время на тестирование»

ЗАКАЗЧИК: «Вы хотите раздуть бюджет»

Стереотип 1: Жадность

Команда тестирования ОБЪЯСНЯЕТ:

- Увеличение объема тестируемого функционала
- Опоздания в разработке
- Нечеткие требования
- Большая плотность дефектов

Заказчик: НЕ ПОНИМАЕТ

Стереотип 1: Жадность. Причины.

Заказчику не хватает:

-Понимания ситуации

ДАЙТЕ ЕМУ ЭТО!

-Прозрачности процесса

-Уверенности в результате

Стереотип 1: Жадность. Рецепты.

КОМАНДЕ ТЕСТИРОВАНИЯ:

- Объяснять про риски, снижение качества
- Приоретизировать тестируемые области
- Определять критерии окончания тестирования и приемки

ЗАКАЗЧИКУ:

- Понимать риски
- Определять приоритеты
- Определять критерии окончания тестирования и приемки

Стереотип 2: Лень.

КОМАНДА ТЕСТИРОВАНИЯ: «Мы не будем писать документацию по тестированию продукта»

ЗАКАЗЧИК: «Да вам просто лень!»

Стереотип 2: Лень.

Команда тестирования ОБЪЯСНЯЕТ:

- Мы не писали тест-план и тест-кейсы, потому что на это не было времени
- Мы этого не делали, потому что об этом не договаривались
- Мы не напишем отчет о тестировании, потому что активности не фиксировались
- Заказчик смотрел и согласился

Заказчик: НЕ ПОНИМАЕТ. И когда смотрел и соглашался – тоже не понимал.

Стереотип 2: Лень. Причины.

Заказчику не хватает:

- Понимания ситуации
- Прозрачности процесса
- Уверенности в результате

ДАЙТЕ ЕМУ ЭТО!

Стереотип 2: Лень. Рецепты.

КОМАНДЕ ТЕСТИРОВАНИЯ:

- Тест-план и тестовую стратегию ВСЕГДА писать и утверждать
- Выделять ответственного за бизнес-область со стороны заказчика
- ВСЕГДА записывать сценарии
- Предупреждать заказчика о рисках

ЗАКАЗЧИКУ:

- Требовать и утверждать тест-план и тестовую стратегию
- Выделять ответственного за бизнес-область со своей стороны

Стереотип 3: Тупость.

КОМАНДА ТЕСТИРОВАНИЯ: «Да у нас специалисты высокого класса!»

КОМАНДА ТЕСТИРОВАНИЯ: «Мы сможем это сделать хорошо»

ЗАКАЗЧИК: «Ага, высококлассные маускликеры»

ЗАКАЗЧИК: «А покажите-ка мне сертификаты»

Стереотип 3: Тупость.

Команда тестирования ОБЪЯСНЯЕТ:

- Для тестирования этой области нужен отдельный специалист
- У нас нет сертификатов, у нас есть опыт и навыки

Заказчик: НЕ ПОНИМАЕТ, зачем

Заказчик: НЕ ПРИНИМАЕТ АРГУМЕНТЫ

Стереотип 3: Тупость. Причины

Заказчику не хватает:

- Понимания ситуации

ДАЙТЕ ЕМУ ЭТО!

- Прозрачности процесса

- Уверенности в результате

Стереотип 3: Тупость. Рецепты

КОМАНДЕ ТЕСТИРОВАНИЯ:

- Создавать артефакты тестирования
- Объяснять важность ручного тестирования
- Иметь портфолио

ЗАКАЗЧИКУ:

- Просить аргументацию выбора специалистов именно такого уровня
- Объяснять требование специалистов именно такого уровня
- Переплачивать не запрещается

Стереотипы: Корни.

Понимание + Прозрачность + Уверенность
= Доверие

Уход от стереотипов.



Спасибо! Вопросы, пожалуйста.

- Я работаю: <http://nixsolutions.com>
- Я пишу: <http://jnechaeva.blogspot.com>
- Я общаюсь: lorien@nixsolutions.com

Skype: julia.nechaeva

ICQ: 315399166

