



diForma

**Все, что вы хотели знать об
аутсорсинге, но боялись спросить**

тема

Антон Верещагин

докладчик

www.diforma.com

2006



ИГРА

Разработчик / Аутсорсер



www.diforma.com



2006

Цель любого бизнеса

Цель разработчика:	Цель аутсорсера:
Заработать деньги	Заработать деньги



Разработчик	Аутсорсер
Начинающий	Начинающий
Средний	Средний
Крупный	Крупный



Задачи начального уровня разработчика/аутсорсера

	Начинающий Разработчик	Начинающий Аутсорсер
1	Увеличить внешние человеко-ресурсы за минимальные деньги	Выиграть время и продержаться до серьезного проекта
2	Построить первичную систему менеджмента	Построить первичную систему менеджмента
3	Приобрести опыт	Приобрести опыт
4	Приобрести связи (надежные аутсорсеры)	Приобрести связи (клиентская база)
5	Сделать игру так, чтобы дали следующую	Наработать портфолио, получить перспективный проект



Задачи среднего уровня разработчика/аутсорсера

	Средний Разработчик	Средний Аутсорсер
1	Выход в прибыль	Выход в прибыль
2	Избавиться от возрастающих издержек на персонал	Расширить штат
3	Построить четкую систему менеджмента	Построить четкую систему менеджмента
4	Изучить новые технологии для оптимизации производства	Изучить новые технологии для оптимизации производства
5	Развивать свой опыт и имя	Развивать свой опыт
6	Отдел по работе с аутсорсерами	Сильная система продаж
7	Увеличение объема производства	Увеличение объема производства Избегать простоев
8	Ориентироваться на издателей первого эшелона	Наработать портфолио высочайшего уровня
9		Приобрести знания по созданию собственной игры



Задачи крупного уровня разработчика/аутсорсера

	Крупный Разработчик	Крупный Аутсорсер
1	Стабильная прибыль	Стабильная прибыль
2	Оптимизировать численность сотрудников – стараться все что можно отдать на аутсорсинг	Определить оптимальную численность компании
3	Сохранить четкую систему менеджмента	Сохранить четкую систему менеджмента
4	Непрерывный поиск новых аутсорсеров для подстраховки	Сконцентрироваться на крупных клиентах – упор на продажи высокобюджетных проектов
5	Увеличение объема производства	Фабрика
6	Попробовать отдавать простые игры сторонним разработчикам	Построить систему реаутсорсинга



Модели взаимоотношений разработчик/аутсорсер

Модель (игра) №1: Начинающий разработчик/начинающий аутсорсер

Модель (игра) №2: Начинающий разработчик/средний аутсорсер

Модель (игра) №3: Начинающий разработчик/крупный аутсорсер

Модель (игра) №4: Средний разработчик/начинающий аутсорсер

Модель (игра) №5: Крупный разработчик/начинающий аутсорсер

Модель (игра) №6: Средний разработчик/средний аутсорсер

Модель (игра) №7: Средний разработчик/крупный аутсорсер

Модель (игра) №8: Крупный разработчик/средний аутсорсер

Модель (игра) №9: Крупный разработчик/крупный аутсорсер



Тайные желания



www.diforma.com



2006



Тайные желания разработчика:

Высокое качество по низкой цене.

Аутсорсеры должны читать мои мысли.

Получить от аутсорсера столько человеко-ресурсов, сколько необходимо и когда потребуется.

Хочу все, что возможно, отдать на аутсорсинг.

Пусть аутсорсер все выполняет в срок.



Тайные желания аутсорсера:

Высокая стоимость человекочаса.

Минимум комментариев.

Выполнить работу раньше срока и приступить к следующей.

Набрать опыт для создания собственной компьютерной игры.

Создание «фабрики» аутсорсинга.

Начать с аутсорсинга и готовить себя к кинопроизводству.



Факторы успеха взаимоотношений

Психологическая совместимость менеджеров

Личный контакт

Взаимообучение

Инсорсинг



Взаимопомощь



www.diforma.com



2006



Со стороны аутсорсера:
Комплексное обслуживание клиента
Предоставление человеко-ресурсов

Со стороны девелопера:
Предоплата
Непрерывный поток работы

В целом:
Обмен опытом
Менеджмент
Взаимное кредитование



Результат отличный



www.diforma.com

2006



Спасибо за внимание 😊

Пожалуйста, ваши вопросы...



www.diforma.com



2006