

Хочу сайт!
**О чем следует подумать до,
во время и после заказа сайта**

Инна Козак
info@machaon.ru

- Рынок IT очень молод. В России чуть больше 15 лет.

- «Сайт» никак не регламентирован законодательством.

- Веб-студии – «молодой» бизнес.
Средний возраст 20-25 лет, количество сотрудников 7-10 человек.

- Выбор подрядчика субъективен. Единого стандарта не существует.

<<Статья 1261. ГК№4
Программы для ЭВМ

Авторские права на все виды программ для ЭВМ (в том числе на операционные системы и программные комплексы), которые могут быть выражены на любом языке и в любой форме, включая исходный текст и объектный код, охраняются так же, как авторские права на произведения литературы. Программой для ЭВМ является представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата, включая подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения.

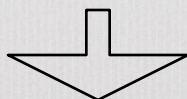
>>

Заблуждение 1 : Веб-студия – эксперты, они скажут, как надо

Хочу то, не знаю что, но знаю, что очень хочу!

Хочу!!!

- Сайт
- Редизайн
- Внутрикорпоративный портал
- Интернет-магазин



- Благодатная почва для фантазий

Исполнителя: стоимость, результат и т.д.

-Субъективный выбор подрядчика и оценка результата

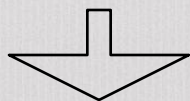
-Результат не соответствует ожиданиям и проблематике



Правильно заданный вопрос содержит 50% ответа

Хочу! Изменить ситуацию и добиться:

- Увеличения клиентской базы (входящий поток через сайт)
- Увеличения продаж (в том числе через сайт)
- Укрепление репутации (клиенты, конкуренты...)
- Автоматизации процессов (обработка заказов, отчетность, интеграция систем)
- Создания нового формата коммуникации с клиентами
- ...



- Четкие критерии оценки успешности/неуспешности
- Планирование деятельности
- Критерии постановки задач и приема результатов



**50% реализованных сервисов не
используется после запуска или
видоизменяется**

МОГУ?

За каждым сервисом стоит его поддержка
(люди, деньги, ресурсы)

Внедрение абсолютно новых сервисов,
автоматизация процессов, интеграции
систем требуют организационных мер и
затрагивают всю систему в целом

Понимание хочу/могу = 1/3 успешности
проекта



Заблуждение2 : Деньги и сроки – дадут основное понимание о подрядчике

Критерии выбора Подрядчика

1. Стоимость
2. Сроки
3. Местоположение студии
4. Отзывы клиентов
5. Известность
6. Общее количество созданных сайтов
7. Оформление коммерческого предложения

Заказчик выбирает субъективно

- Стоимость [не обращают внимание на состав работ, перечисление сервисов]
- Сроки [не включают коммуникации с заказчиком]
- Местоположение студии [офис оплачиваете Вы при заказе проектов]
- Отзывы клиентов [сроки, если большой проект не поленитесь поговорить с клиентом]
- Известность [широко известен в узких кругах]
- Общее количество созданных сайтов [измерить невозможно, верим лозунгам]
- Оформление коммерческого предложения [красота спасет мир, но не ваш проект]

Заказчик забывает:

- Компетенции (дизайн, разработка, полиграфия, промо, большие нагрузки, тз)
- Степень детализации цены и сроков в предложении
- Регламент создания сайта, прозрачность процесса
- Гарантии и поддержка
- Услуги in-house/outsource
- Отчуждаемость результатов (!)
- Возможность самостоятельной работы с проектом после

Заблуждение 3 : Выбрали, подписали контракт, устали и сели ждать креатива

Большинство неудач в проекте – эффект «черного ящика»

- Заказчик и Подрядчик – партнеры по проекту
- Четко понимать этапы работ и фиксировать результат
- Обеспечить прозрачность процесса
- Работать последовательно: этап за этапом.
- Переоценивать последующие этапы по результату завершенных
- Четко разделять роли

Этапы работ

- Предпроект, анализ
- Техническое задание, прототип
- Дизайн
- Разработка
- Тестовый контент
- Тестирование (функциональное, нагрузочное)
- Сдача в эксплуатацию
- SEO
- Обслуживание



Ошибки в коммуникациях

Заказчика

- Недостаточное участие в процессе
- Слабый менеджмент
- Неполная команда (только IT или только маркетинг)
- Иллюзия возможности договориться «на словах»
- Изменение целей проекта/требований к функционалу
- Появление новых «фич»
- Плохо детализированное или неполное ТЗ (воспринимается как отписка)
- Смена команды

Исполнителя

- Недостаточно уделяется времени проекту (матричная орг. структура и как следствие занятость на нескольких проектах)
- Некомпетентность (ТЗ пишут менеджеры)
- Попытка начать писать ТЗ в самом начале проекта



Заблуждение 4 : Подписали финальный акт - с поддержкой справимся сами

- Между финальным актом и запуском есть внедрение
- После введения в опытную эксплуатацию проект требует сопровождения
- Ни один подрядчик не сможет за Вас понять стратегию и направление Вашего бизнеса
- Набор специалистов воссоздать внутри компании дорого либо невозможно
- Совместная работа !



Резюме:

- Сайт не игрушка, а живой организм. Он требует внимания, денег, времени
- Сайт должен приносить отдачу: клиенты, деньги, единомышленники, снижение издержек.
- Стандартов нет. Идеально то, что работает
- Не всегда что-нибудь лучше чем ничего



- 15 лет на рынке
- Разработка технологически сложных проектов, внедрение интранет-решений
- Сертифицированный Учебный Центр
- Золотой партнер Битрикс с 2003 гг.

Нам доверяют:



+7 (495) 725-79-80 , 783-85-07

info@machaon.ru