

# Аутсорсинг как сервис. Новый взгляд на отношения с Заказчиком

Харьков, PM club



## Обо мне

---

- Управление проектами: PM в GlobalLogic
- Маркетинг и PR
  
- Разработка и продвижение продуктов
- Работа на внутренние проекты компании
- Аутсорсинг
  
- <http://anotherpm.com>
- [sergeyb@anotherpm.com](mailto:sergeyb@anotherpm.com)

А дальше все субъективно 😊



Как это работает? Я не  
понимаю!  
Я не доверяю этим  
алгоритмам!

Хочу решить  
свою  
проблему



# Что делать команде?

Java 3? .NET4,  
SCRUM

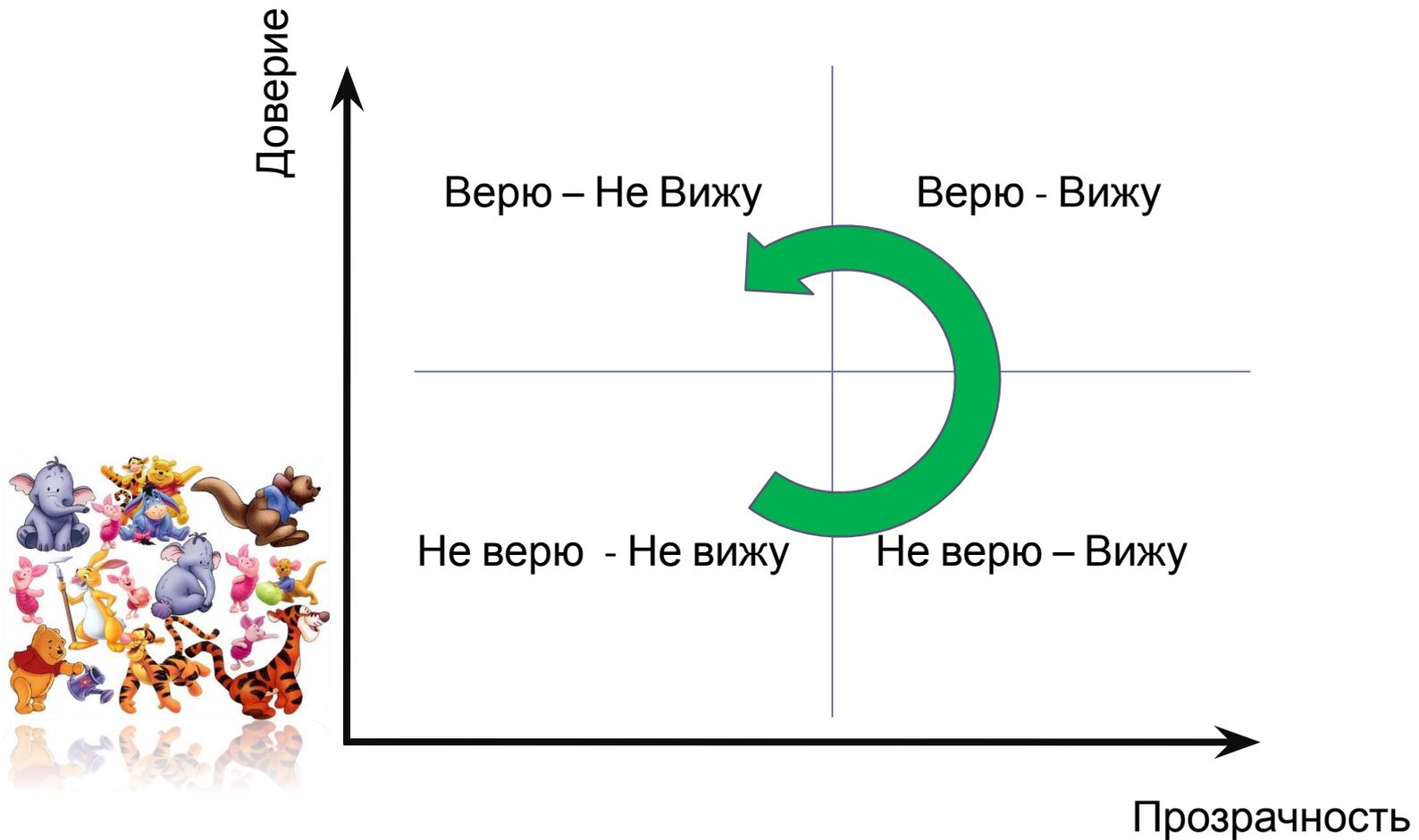
Как это работает? Я не  
понимаю!  
Я не доверяю этим  
алгоритмам!



Увеличиваем  
прозрачность  
увеличиваем  
доверие

Watin, Ad-hoc  
testing...?

# Квадранты доверия-прозрачности



Насколько ваш клиент вам доверяет?  
Прозрачен (понятен) ли процесс разработки?



## Просто 2 цифры

---

# 1/13 983 816

Стивен Кови мл. Книга «Скорость доверия. То, что меняет все»

«Согласно исследованию Школы Бизнеса Warwick в Англии, контракты на аусорсинг, построенные на доверии, а не на жестких соглашениях и штрафах, с высокой вероятностью могут принести дивиденды доверия обеим сторонам в размере до 40% от общей

суммы контракта»

---

---

□ Стивен Кови мл. Книга «**Скорость доверия. То, что меняет все**»

□

□ *«Согласно исследованию Школы Бизнеса Warwick в Англии, контракты на аутсорсинг, построенные на доверии, а не на жестких соглашениях и штрафах, с высокой вероятностью могут принести дивиденды доверия обеим сторонам в размере до 40% от общей суммы контракта».*

□ Стивен Кови мл. Книга «**Скорость доверия. То, что меняет все**»

*«Согласно исследованию Школы Бизнеса Warwick в Англии, контракты на аутсорсинг, построенные на доверии, а не на жестких соглашениях и штрафах, с высокой вероятностью могут принести дивиденды доверия обеим сторонам в размере до 40% от общей суммы контракта».*



# Структура изменений

---

- Команда
- Руководитель команды
- Менеджмент организации
- Клиент



## Что делать команде?

---

- Понять проблему с которой пришел Заказчик
- Знать ту бизнес-область, в которой работает Заказчик
- Настроить коммуникации так, чтобы было удобно Заказчику
- Научить его пользоваться результатами вашей работы (жизнедеятельности 😊).
- Писать отчеты для Заказчика, а не для «отмазки»
- Посвящать ему достаточно времени
  
- Bonus: Делать ему «подарки»



## Что НЕ делать?

---

- ❑ Фокусироваться только на процессе разработки
- ❑ Отторгать команду Заказчика
- ❑ Подшучивать над его «неосведомленностью»
- ❑ Не учить английский 😊



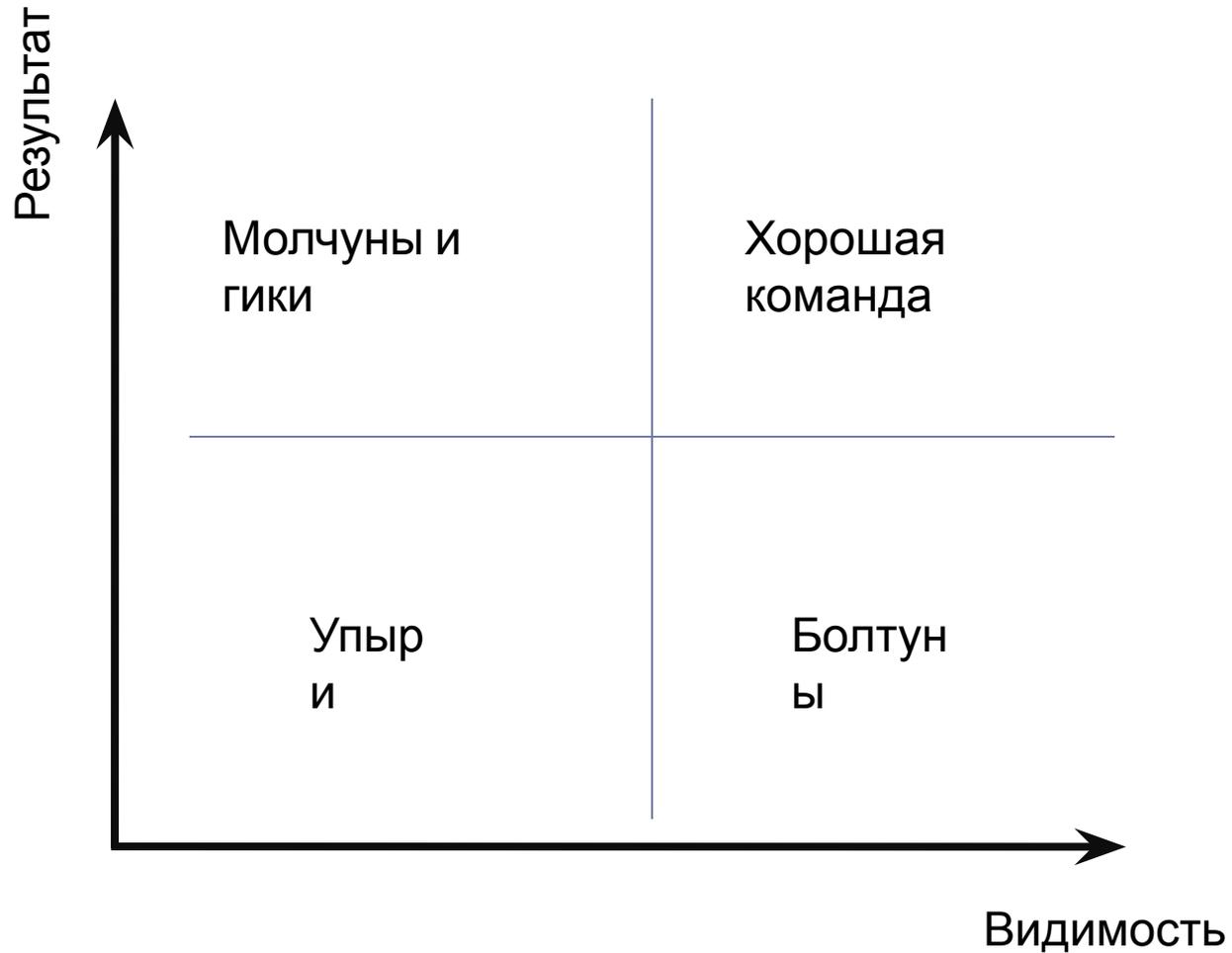
# Пример

---



# Борьба с невидимками

---



## 3 контрольных вопроса

---

- Что Заказчик знает о нашей команде?
- Знает ли он к кому пойти с той или иной проблемой?
- Что, по мнению Заказчика, каждый конкретный человек сделал для проекта?



