

Аутсорсинг как сервис. Новый взгляд на отношения с Заказчиком

Харьков, РМ 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

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

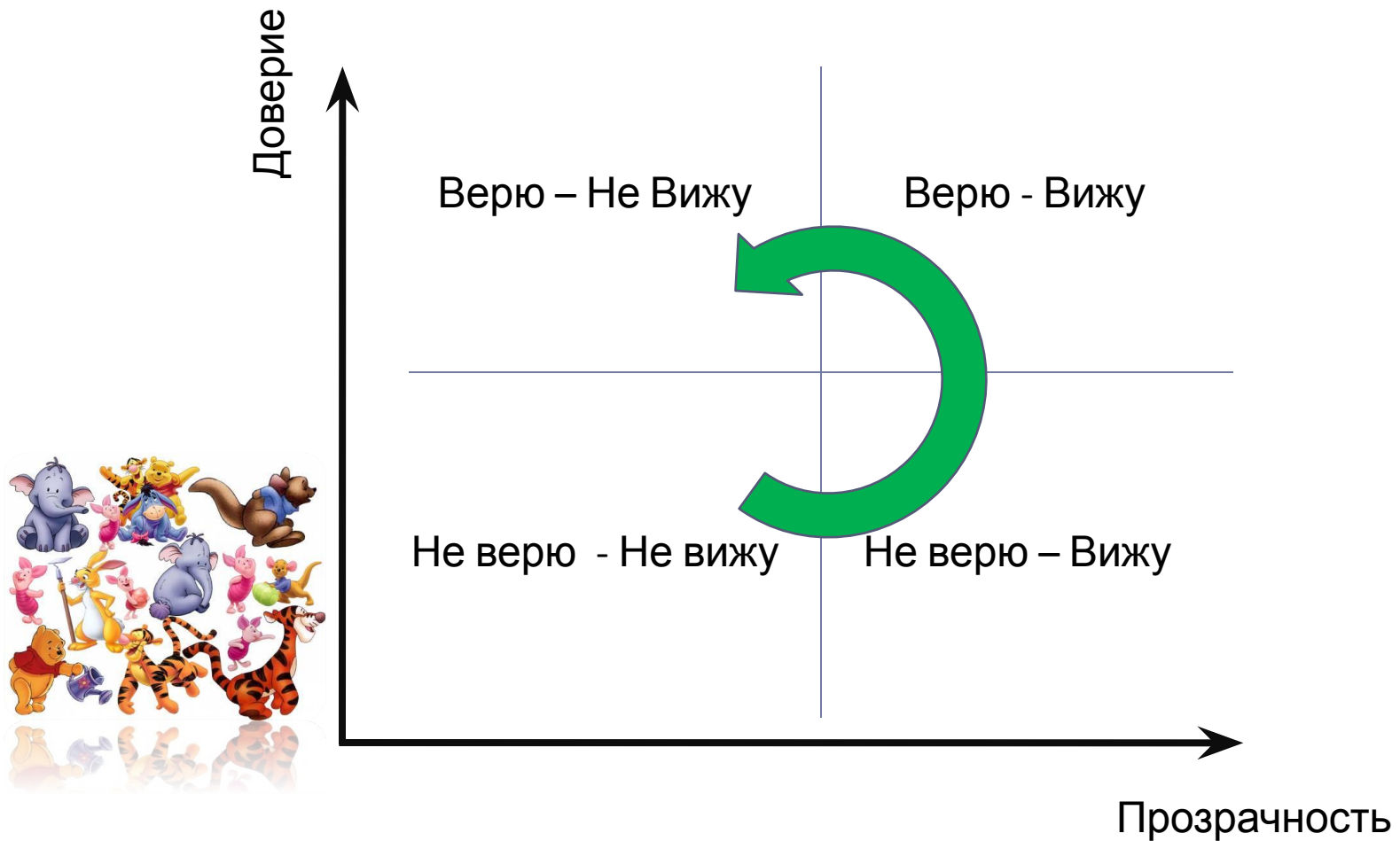
Как это работает? Я не
понимаю!
Я не доверяю этим
алгоритмам!



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 меняе
Т 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?

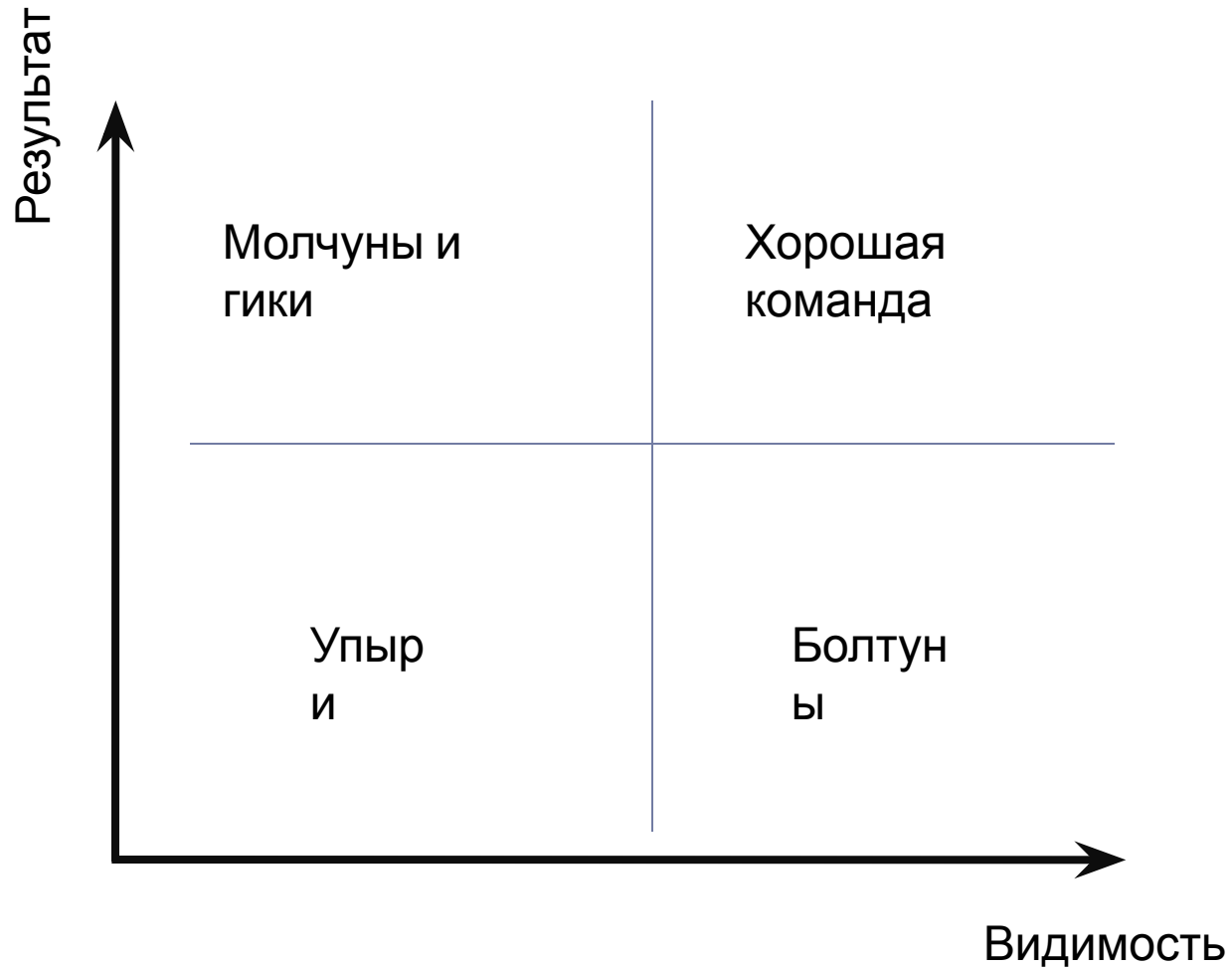
- ❑ Фокусироваться только на процессе разработки
- ❑ Отторгать команду Заказчика
- ❑ Подшучивать над его «неосведомленностью»
- ❑ Не учить английский 😊



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?



