



WEBPROFY

Бизнес-процессы веб-студии: как построить и оптимизировать

Григорьев Андрей

Директор по развитию «WebProfy»



План презентации

- Почему необходимо моделирование бизнес-процессов веб-студии.
- Опыт «WebProfy»: рабочая схема бизнес-процесса создания сайта (поэтапное рассмотрение).
- Основные ошибки начинающих веб-студий.



Бизнес-процесс – логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, потребляющий ресурсы, формирующий ценность, создающий результат.



Почему необходимо моделировать бизнес-процессы веб-студии?

- ✓ Не бывает двух одинаковых проектов! (аксиома)
- ✓ Обеспечить прозрачность и предсказуемость проекта для Исполнителя и Заказчика
 - Цели, задачи проекта
 - Участники, коммуникации
 - Этапы работ, контрольные точки
 - Сроки реализации
 - Результат

Алхимия? Нет! Рецепт – оптимизация бизнес-процесса.

Опыт студии «WebProfy»: рабочая модель бизнес-процесса

Продажа

Проектирование продукта

Дизайн

Верстка

Программирование

Закрытие проекта



Этап 1. Продажа

- Первичная оценка
- Подготовка Договора и Сметы
- Подготовка плана работ



Согласованный и подписанные Договор и Смета



Этап 2. Проектирование продукта

- Подготовка Брифа
 - формирование требования по дизайну
 - определение перечня и сбор исходных материалов
- Подготовка Технического Задания
 - структура сайта
 - инфоблоки (названия, свойства, логика работы)
 - сервисы (печать, комментарии, отзывы и т.д.)
 - сетки страниц
- Подготовка Спецификаций



— регламентация правил формирования файла выгрузки

Согласованный и подписанные Бриф, ТЗ, Спецификации



Этап 3. Дизайн

- Дизайн-концепция главной страницы
 - разработка макета
 - презентация заказчику
 - формирование листа замечаний, реализация замечаний
 - утверждение макета
- Дизайн типовой внутренней страницы
 - порядок работ – аналогичен
- Дизайн экранных форм (каталог, корзина, личный кабинет)
 - порядок работ – аналогичен



Акт сдачи-приемки работ по этапу дизайна



Этап 4. Верстка

- Дизайн-концепция главной страницы
- Открытие тестовой площадки
- Верстка главной страницы, типовой внутренней страницы и экранных форм
 - Демонстрация заказчику
 - Формирование листа замечаний, реализация замечаний
 - Утверждение верстки
- Создание прототипа и шаблонов



Акт сдачи-приемки работ по этапу верстки



Этап 5. Программирование

- Программирование стандартного функционала
 - параллельно – запрос файла выгрузки
- Программирование дополнительных модулей
 - параллельно – тестовая интеграция
- Внутреннее тестирование
 - первичное наполнение, исправление выявленных несоответствий с ТЗ)
- Тестирование модели заказчиком
 - Демонстрация заказчику
 - Формирование заказчиком bag-list
 - Внесение правок заказчиком
 - Утверждение программной части



Акт сдачи-приемки работ по этапу программирования



Этап 6. Закрытие проекта

- Обучение заказчика работе с CMS
- Перенос сайта на рабочий сервер
- Передача заказчика в службу технической поддержки



Согласованный и подписанные Бриф, ТЗ, Спецификация



Основные ошибки молодых компаний

1. Желание взять заказ любой ценой

- Не оцениваются сложность работы и собственные возможности
- Не оценивается психологический склад Заказчика
- Неуправляемые продажи
- Тендерные бесплатные дизайны



Основные ошибки молодых компаний

2. Приоритет «картинки» над дизайном

- Неверное выявление целей и задач
- Размытое представление о целевой аудитории
- Экономия времени на погружение в предметную область
- Прямое копирование чужих работ
- Неверное расставление приоритетов



Основные ошибки молодых компаний

3. Экономия времени на этапе проектирования

- Устные договоренности
- Использование ТЗ Заказчика
- Отношение к ТЗ как к формальности



Основные ошибки молодых компаний

4. Размытая схема ролей и коммуникаций

- Несколько контактных лиц со стороны Заказчика
- Выведение на контакт с Заказчиком непосредственных исполнителей



Основные ошибки молодых компаний

5. Отсутствие документирования процесса

- Встречи и телефонные договоренности по проекту не протоколируются
- Утверждения промежуточных вариантов происходит устно или по почте

Основные ошибки молодых компаний

6. Весь проект – большой снежный ком

Спасибо за внимание!



WEBPROFY

Корпорация РБС

115191, Россия, Москва,

ул. Б. Тульская, д. 13, 4-й этаж ТЦ «Ереван Плаза»

Телефон: (495) 772-97-91 (многоканальный)

ICQ-консультант: 377-169-437

<http://rbsgroup.ru> | <http://bdbd.ru> | <http://mediaguru.ru> | <http://webvisor.ru>