

Суть проблем между Заказчиком и Разработчиком сайта

*Станислав
Горбатовский*



Телефон: (383) 251-01-44, (495) 646-06-82
Электронная почта: stas@magnaweb.ru

Бывает ли у вас так?

- по ходу работы возникают дополнительные требования
- клиент недоволен результатом или суммой
- студия недовольна суммой или результатом
- итоговый сайт и ТЗ – совершенно разные
- отступаетесь от изначального ТЗ
- студии не хватает данных
- просрочки



Как бывает:

Здравствуйте, мне
нужен сайт!

Отлично! Мы лучше
всех их делаем. Какой
сайт нужен?



Как бывает:

Обычный каталог,
никаких трудностей,
только не сильно дорого



...
Хорошо!
Оплатите в кассу

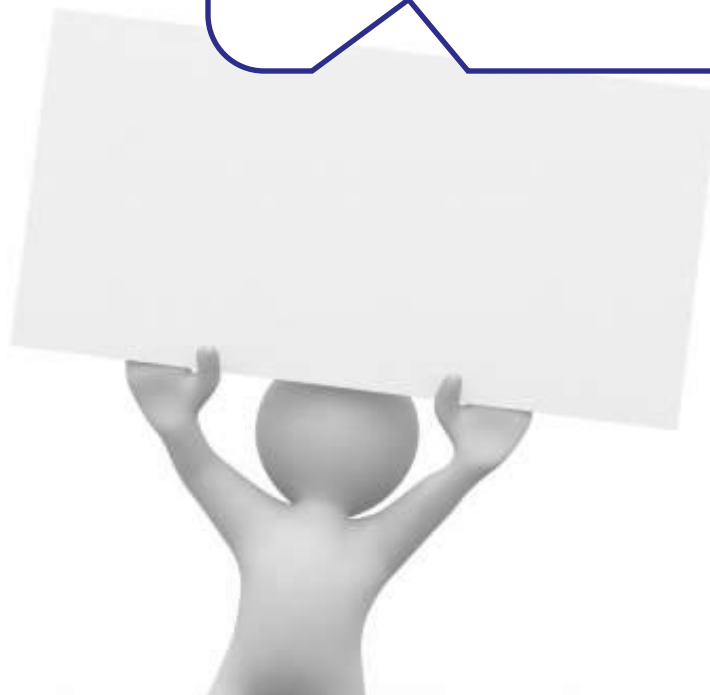


Как бывает:

Ну это немного не то что
я хотел. Надо
переделать.



Смотрите какой
прекрасный макет



Как бывает (вариант 1):

Но я думал будет не так,
давайте подправим
чтобы подходило мне

Нет, смотрите договор –
мы уже отработали все
деньги



Как бывает (вариант 2):

Делайте так как хочу я,
я же плачу деньги!

Да, да, хорошо...



Как бывает (итог):

Какой плохой
Исполнитель!



Ужасный Клиент
попался!



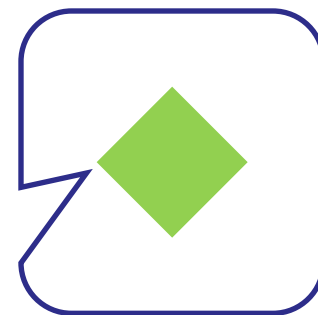
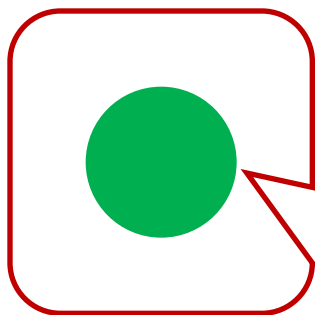
Возможные причины:

- Заказчик не понимает ход работ и цену изменений
- Исполнитель не понимает бизнес Заказчика
- Говорят на разных языках (по разному понимают)
- Различные цели Разработчика и Заказчика
- Кто-то упрощает процесс разработки
- Кто-то пытается ускорить процесс
- Кто-то ставит свое мнение выше
- Один «прогибает» другого



Основная причина:

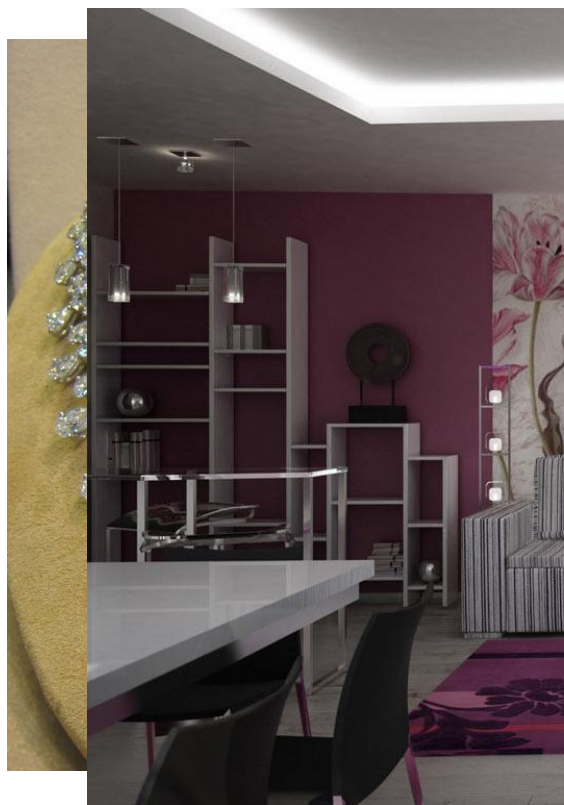
Стороны не согласуют свои
ожидания!



Красиво и доступно



Богато, дорого



Не как у всех



Ярко



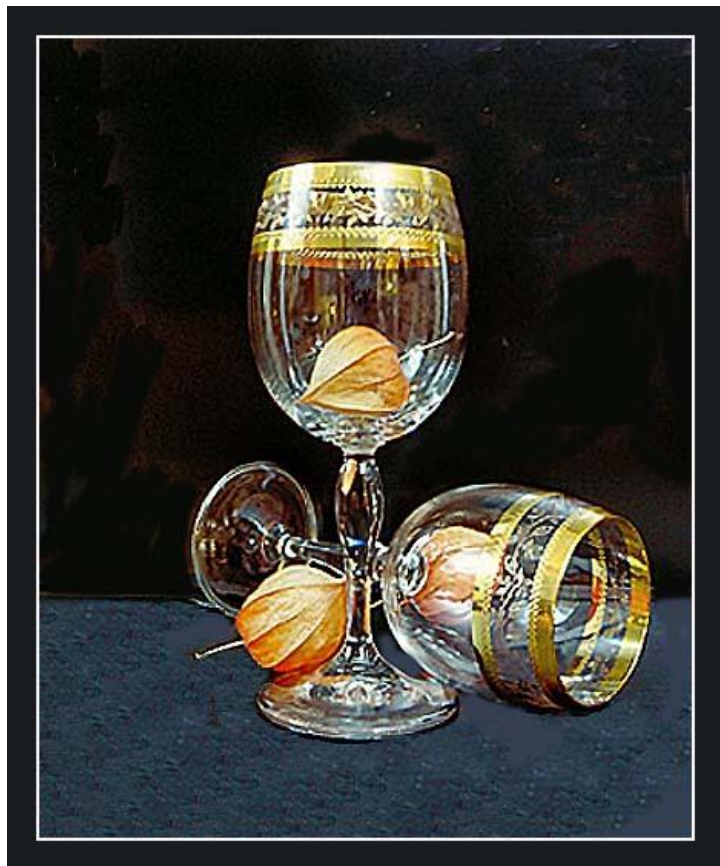
Удобно



Быстро



Качественно



Стабильно работает



Технично



Современно



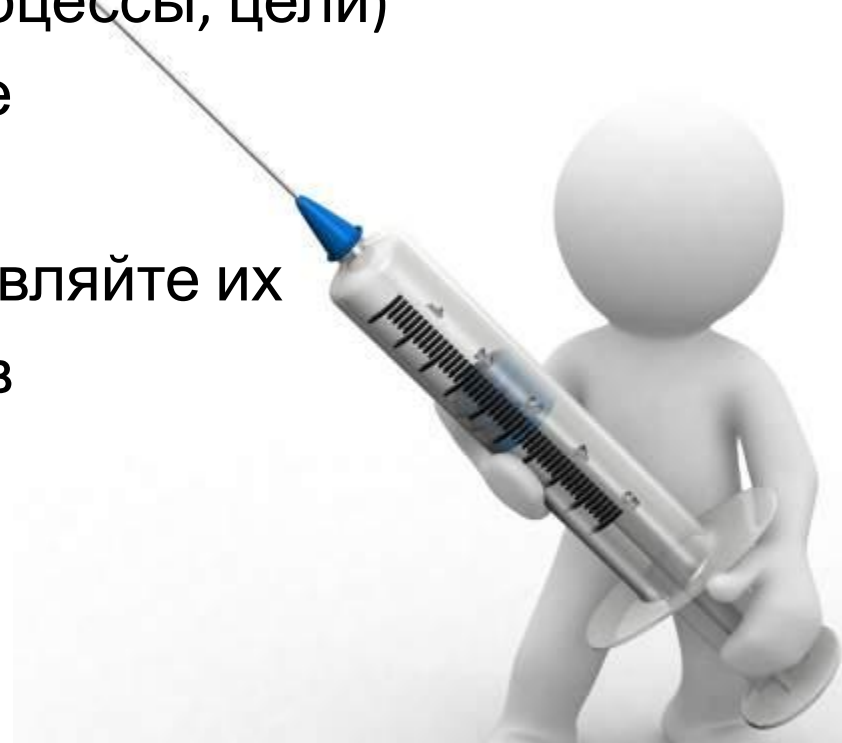
Составляющие ожидания

- Качество и его показатели
- Сумма контракта (стоимость специалиста)
- Сметное время разработки
- Вовлеченность обеих сторон
- Сроки разработки
- Ход разработки
- ...



Комплекс действий для решения проблем

- ТЗ (платное – это проверка клиента, фиксирование ожиданий)
- Разговор на одном языке (процессы, цели)
- Не уступайте, помните о цене
- Максимальная честность
- Признавайте ошибки и исправляйте их
- Не берите **не своих** клиентов



Классификация Заказчиков

1. Относится как потребитель, считает что знает лучше.
Результат всегда плохой.
2. Считает что разбирается, но советуется с Исполнителем.
Остается скрытое недовольство.
3. Доверяет разработку сайта Исполнителю.
Работа длительная и эффективная.



Не мои Заказчики

- Давайте вместе составим ТЗ, мы его изучим и поймем будем ли работать (может конкурс объявим)
- Ваши конкуренты предлагают сумму в 4 раза меньше, а работы у них тоже нормальные
- Ничего себе у вас ставка за час работы! Столько даже в Европе не получают.
- А что так долго, что там делать то?
- Давайте по минималке, все просто будет

Спасибо за внимание!



Станислав
Горбатовский

+7 (383) 251-01-44

stas@magnaweb.ru