

Практические приемы снижения рисков при разработке интернет-проектов

Жизненные советы владельцев веб-студий

Маргарита Деминская, Юмисофт

Авторские ремарки для улучшения восприятия

- Partners generated content
- Один рецепт на все случаи еще не придумали
- Сомневайтесь и проверяйте

I. Поиск клиентов



Фриланс - конкурент или канал продаж?

Затраты: ок. 60 тыс. руб./год

Результат: +1 млн. руб./год к обороту

Кому: средний и нижний ценовой сегмент (30 - 80 тыс.руб.)

+ бонус для региональной студии - выход на столичных заказчиков.

II. Заключение договора

О чем мы обычно думаем:

«Со мной этого точно никогда не случится»

«Это портит отношения с заказчиком сразу же»

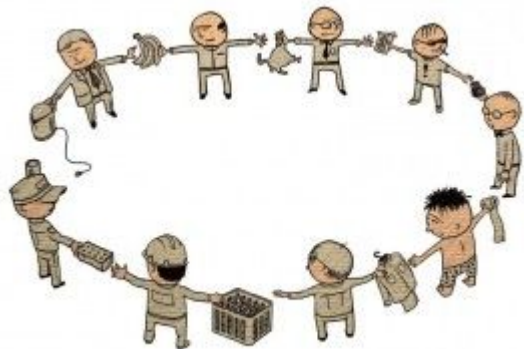
О чем думать конструктивнее:

«Риски можно и нужно страховать, и это нормально для бизнеса»

«Договор нужен не только для суда, но и для эффективной работы с заказчиком»



Риск 1. Сложности согласования



Кто крайний?

«Директор вернулся из отпуска, и сказал, что все не то...»

Крайний - разработчик, который платит за переделку и за то, что эту ситуацию не предусмотрел.

Решение

Приложение N к договору NN
Список лиц, ответственных за разработку проекта со
стороны Заказчика

1. Утверждение дизайнов всех разделов проекта	(подпись)
Фамилия И.О., должность	
контактный телефон: (XXX) XXX-XX-XX	
контактный e-mail: mail@mail.ru	
2. Утверждение Технического Задания	(подпись)
3. Принятие полного объема работ у Исполнителя	(подпись)

Риск 2. Непредоставление необходимых материалов



Заказчик не осознает объем работ со своей стороны.

«Мы, конечно, вовремя предоставим все материалы».

Разработчик платит за это срывом плана и другими проектами.

Решение

Заказчик обязуется предоставлять все данные, необходимые для реализации этапов, указанных в Приложении N, не позже 5 (пяти) рабочих дней после даты окончания работ, указанных в Приложении N, предшествующих этапу передачи данных.

При условии невыполнения Заказчиком условий пункта а. настоящего Договора, даты начала выполнения последующих этапов работ могут быть перенесены Исполнителем, но не более чем на 20 рабочих дней после предоставления необходимых материалов.

Риск 3. Долгосрочные договоры.



Инфляция, конъюнктура рынка, смена приоритетов - есть причины, когда разработчику нужно изменить прописанную в договоре цену для клиента.

Решение

Действие Договора может быть прекращено в одностороннем порядке.

При этом сторона, инициировавшая прекращение действия Договора, обязана известить другую сторону не менее чем за 30 дней до момента прекращения действия Договора.

Риск 4. Подписание актов.

Решение:

После завершения каждого этапа работ, Исполнитель предоставляет Заказчику акт передачи-приема работ, который **Заказчик утверждает в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента его получения** или дает мотивированный отказ от приема работ.

В случае непредоставления мотивированного отказа от приема работ, в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента предоставления акта передачи-приема работ Заказчиком, работы считаются принятыми.

III. Разработка и утверждение дизайна



Дизайн - творческий процесс для заказчика.
Для разработчика это можно обернуть в затяжные работы, приводящими к убыточным проектам

Решение 1. Личная презентация



Только личная презентация

Разработчик должен аргументировать свою работу, т.к. клиент не является профессионалом в этой области. Это полезно для обеих сторон.

Решение 2. Направляйте заказчика



Заказчик имеет право и должен принимать творческое участие в проекте.

Задача разработчика - направить энергию клиента в мирное русло.

Практика от компании Webprofy (Корпорация РБС)



Формализовать
согласование
дизайна возможно.
Это бывает полезно
для обеих сторон,
когда процесс явно
затягивается.

Лучшая веб-студия

Список финальных замечаний

1. Выделить пункт «Акции» красным
2. Сделать кнопку «Отправить» полупрозрачной

Заказчик



IV. Верстка, внедрение CMS, программирование

1. Внедрение «коробочной» CMS

Опыт интернет-агентства

KINETICA™

- Финансовый аспект - не только не потеряли, но выиграли
- Качество повысилось
- Формализация продаж
- Ускорилась сборка проекта
- Ускорилась обрачиваемость проекта

2. Создание стандартных шаблонов для основных видов интернет-проектов



Соберите типовые проекты-болванки.

- Заказчик быстро увидит первый результат
- Снижение стоимости разработки
- Конвейер

Практика интернет-агентства Gekos



3. Использование систем для коллективной работы над проектом

Task-, Project- Collaboration-management

- Повышается эффективность менеджмента
- Удобная совместная работа над проектом
- Повышается эффективность коммуникации с клиентами



Практика интернет-агентства TRINET

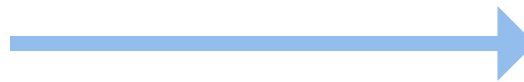
Собственная разработка Task-To-Do

Клиент получает собственный аккаунт и может следить за ходом проекта «изнутри»

Необходимо жестко регламентировать использование системы сотрудниками



V. Сдача проекта: решение 1.



Размещение сайта в Сети происходит только после полной оплаты проекта и подписания актов.

V. Сдача проекта: решение 2.

Проект размещается в Сети до полной оплаты и актов. Когда причин не закрывать проект нет, но заказчик отказывается, проект «вынимается» из Сети. Он прав, т.к. по документам Заказчик продукт не получил.



Заказчик «вживается» в проект и воспринимает потерю болезненно - вопросы закрытия решаются быстро.

V. Сдача проекта: работа на перспективу

Интернет-агентство



Удерживать заказчика и после сдачи проекта, предоставляя различные услуги по его дальнейшему сопровождению (реклама, SEO, техподдержка, копирайтинг, юзабилити-аудит и т.д.).

Эти практики могут работать и у вас.

Зарабатывайте больше!..
и с нашей помощью тоже 😊

margarita@umisoft.ru

www.umi-cms.ru