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»

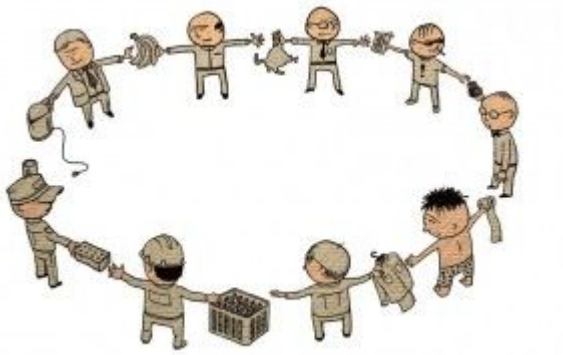
«Это портит отношения с заказчиком сразу же»

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 обернуться затяжными работами, 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)

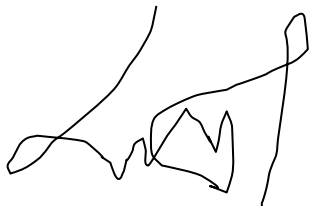
Формализовать согласование дизайна возможно. Это бывает полезно для обеих сторон, когда процесс явно затягивается.

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 оборачиваемость 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

GEKOS
рекламное агентство

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.

WEB-PROFY.RU

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 GEKOS рекламное агентство

Удержать 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