

Выбираем разработчика сайта

Каковы риски?

Ошибки.

Рекомендации.

РИСКИ

Сложности постановки задач.

ТЗ одно а результаты разные. Разработка хорошего ТЗ или прототипа сайта может быть дороже стоимости проекта.

Сложности приемки и оценки качества проекта.

Экспертная оценка - дорого. Самостоятельно – ненадежно. Недостаточно опыта и знаний для оценки качества проекта.

Неочевидные критерии оценки.

Мало объективных критериев оценки интерфейса сайта или эти методики дороги.

РИСКИ

Зависимость от Исполнителя и его технологий.

" Нам сделали сайт на системе XXX. Почему за него никто не берется?"

Потребность в постпроектном обслуживании.

"Наш разработчик улетел в Америку! Что нам делать?!"

РИСКИ

**Стоимость владения >
стоимости разработки.**

Экономим мало и один раз, теряем много и постоянно.

Как мы обычно выбираем:

Наименование	БыстроСайт	ПростоСайт	СуперСайт	МегаСайт
Цена, руб.	15 000 руб.	25 000 руб.	80 000 руб.	160 000 руб.
Сроки	5-7 дней	20-30 дней	30-40 дней	60-70 дней
Качество	Низкое	Среднее	Среднее	Высокое
Портфолио	Не нравится	Среднее	Есть хорошие работы	Все работы отличные
Клиенты	Нет крупных клиентов	«Стрела»	«ЧКЗ», «Савис»	«Бета-Банк»
Итог	Не подходит	Подходит	Подходит	Не подходит

ТОП-10 ошибок выбора

Затраты на выбор > стоимости разработки.

Выбираем так усердно, тщательно, упорно, долго, осторожно, требовательно, ... разработчика на проект стоимостью 15 000 руб., а вдруг что упустим?!

Ваше время стоит денег! Берегите его!

ТОП-10 ошибок выбора

Оценка стоимости проекта без учета самого проекта

"Нам предложили то же самое, только в пять раз дешевле."

Оценка функциональных возможностей
Технологии, себестоимость, продукт
остаются за кадром

ТОП-10 ошибок выбора

Некорректные цели проекта.
Высокие требования, низкий бюджет,
изначально нереалистичные требования.

"Сделайте как у Apple.com, но за 30 000 руб."

**Хотим эксклюзивно, качественно, много,
быстро и дешево.**

ТОП-10 ошибок выбора

Оцениваем продукт, а не компанию.

Сравниваем предложение между собой,
забывая оценить самих разработчиков

- **Ключевые сотрудники**
- **Компетенции, квалификация
сотрудников**
- **Организация ключевых БП**
- ...

ТОП-10 ошибок выбора

Нежелание принимать участие в проекте.

"Мы платим – Вы работаете. И не отвлекайте нас по пустякам."

ТОП-10 ошибок выбора

Разработчик на час.

Сделали и разбежались.

- Ориентация на разовый характер сотрудничества.
- Сегодня сделаем сайт, а завтра придумаем что с ним делать.
- Безжалостный торг. Взаимный цинизм. Проект наспех. Поругались. Разбежались.

Еще один памятник готов!

ТОП-10 ошибок выбора

**Недоверие. Субъективный
подход к оценке качества
дизайна.**

"Нам ничего не нравится, переделывайте
или верните наши деньги."

"Нам безразлично на Ваши доводы. Какая
еще такая конверсия, какое юзабилити?!
Дизайн утверждает наш директор! Ему не
нравится!"

ТОП-10 ошибок выбора

Неготовность инвестировать в поддержку, развитие и продвижение сайта.

"Мы сделали сайт! И забыли про него...
Даже не заполнили."

"Нет времени... а платить жалко."

"И почему его досих пор нет в Яндексe?!
Эх разработчик, обманул!"

10 групп критериев оценки

1. **Стоимость. Ценовой сегмент. Тип продукта** (типовое решение/индивидуальная разработка)
2. **Сроки**
3. **Качество продукта**
4. **Квалификация разработчика**
5. **Репутация разработчика**
6. **Опыт и портфолио**
7. **Репутация**
8. **Обслуживание**
9. **Перспектива отношений**
10. **Комплексность услуг**

1. Стоимость

1. Ценовой сегмент
2. Тип продукта – типовое решение или индивидуальная разработка
3. Условия оплаты
4. Стоимость CMS
5. Совокупная стоимость владения
6. Бесплатные работы
7. Скидки
8. Фиксированная стоимость
9. Часовые ставки
10. Стоимость доработок

1. Стоимость

Уникальная разработка или типовой проект

Типовой проект – создан на основе коробочного решения.

Индивидуальный проект – создается исходя из задач Заказчика.

1. Стоимость

Типовой проект

- Создан на основе коробочного решения.
- Сокращенный процесс разработки. Локализованный дизайн.
- Низкий бюджет. Низкие риски.
- Решение основных задач.
- Конверсия зависит от того насколько подходит решение под потребности заказчика.

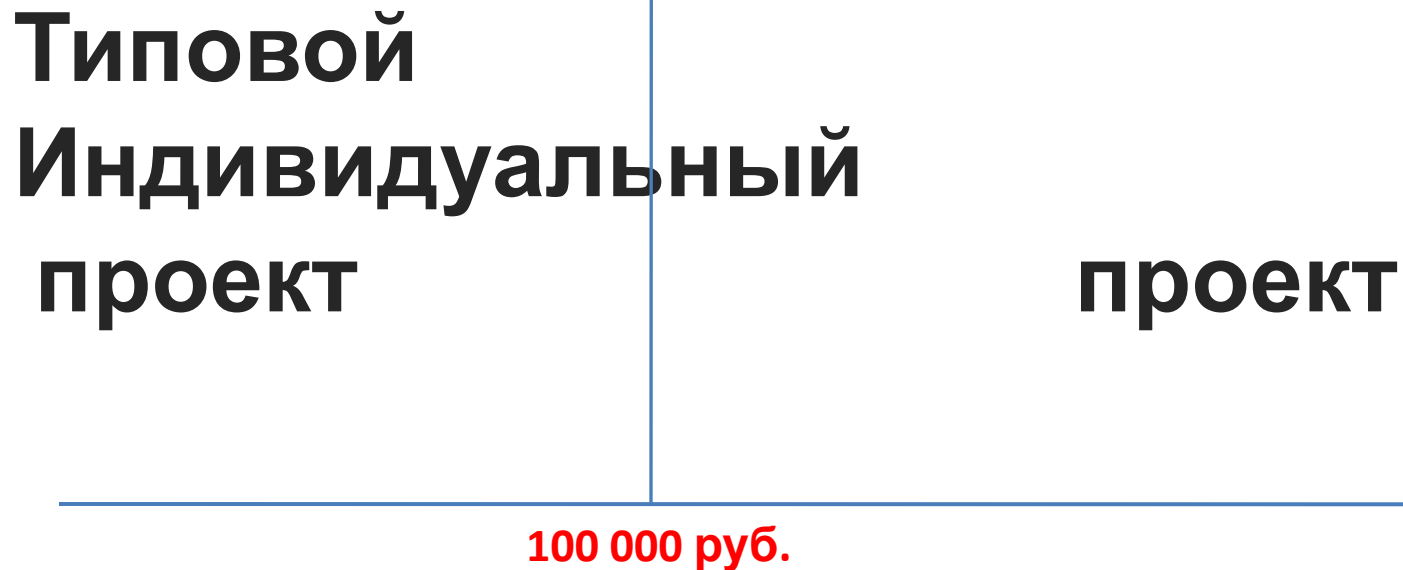
Для кого - для компаний со стандартизированными бизнес-процессами: **интернет-магазины** (бытовая техника, шины), **службы доставки, и т.д.**

1. Стоимость

Индивидуальный проект – создается исходя из задач Заказчика.

- Полный процесс разработки.
- Высокий бюджет. Высокие риски.
- Решение уникальных задач.
- Конверсия зависит от грамотности реализации проекта.

1. Стоимость



Определитесь с приоритетами:

Ограниченный бюджет – типовой проект

Индивидуальный проект – высокий бюджет

**Индивидуальный проект с низким бюджетом –
большой риск**

2. Сроки

1. Сроки
2. Ответственность

3. Качество продукта

1. Качество проекта. Способы проверки
2. Дизайн
3. Согласование требований
4. Как тестировать
5. Требования к CMS

4. Квалификация разработчика

1. Специализация
2. Опыт работы с CMS
3. Публикации, выступления
4. Компетенции ключевых специалистов
5. Опыт в смежных областях, опыт работы с 1С
6. Качество услуг хостинга

5. Репутация разработчика

1. Письменные рекомендации
2. Отзывы
3. Учредительные документы

6. Опыт и портфолио

1. Крупные клиенты
2. Сколько проектов
3. Отраслевые клиенты
4. Технологические наработки
5. Год основания

7. Сертификаты

1. Сертификация Яндекса, Begun, GoogleAdWords
2. Отношения с вендором CMS
3. Статус 1С-Bitrix

8. Обслуживание

1. Стандарты управления проектами
2. Стандарты обслуживания
3. Какую отчетность предоставляют
4. Качество документации
5. Есть ли персональный менеджер проекта
6. Надо ли выезжать
7. Возможность взаимодействовать
напрмую с ключевыми специалистами

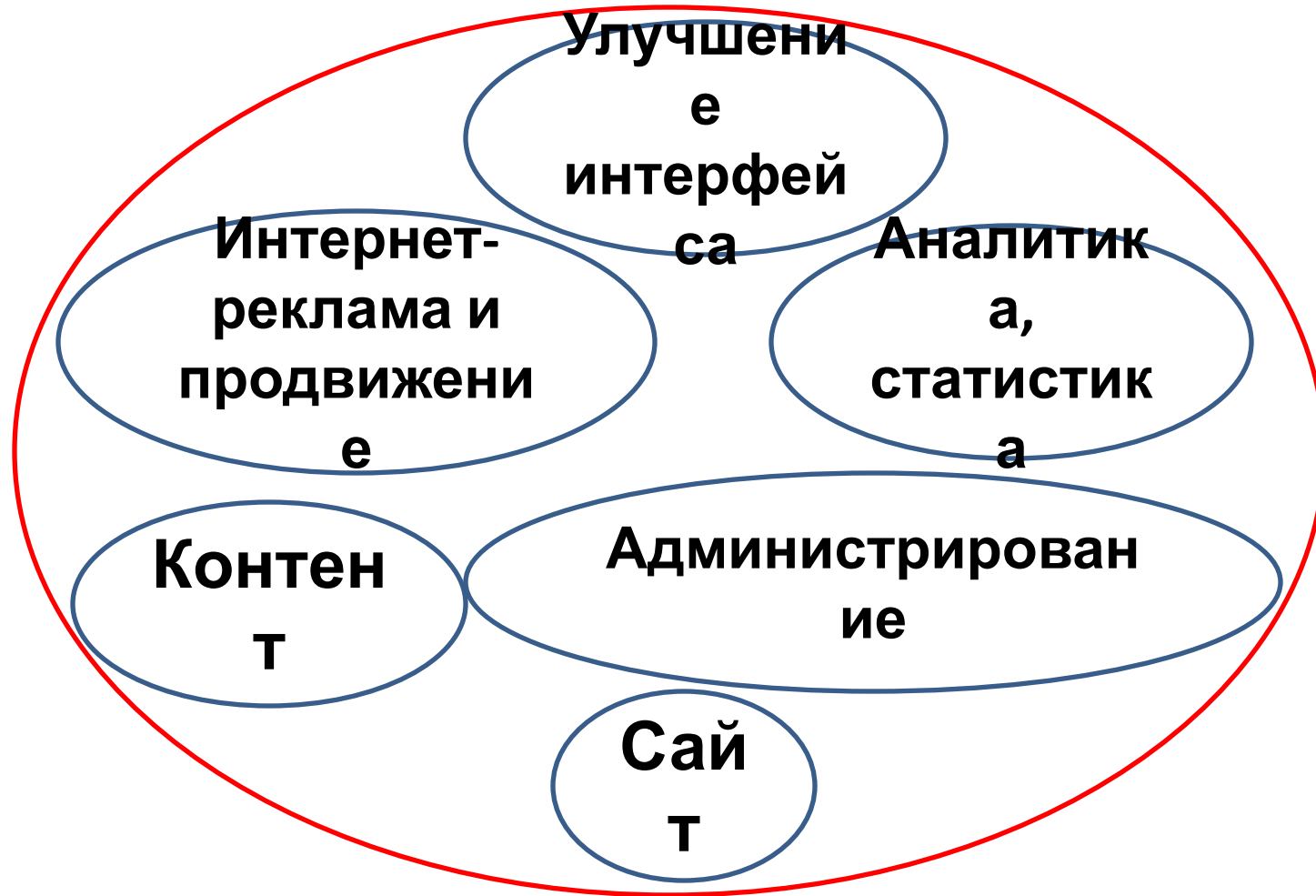
9. Перспектива отношений

1. Длительность отношений
2. Гарантийное обслуживание проекта
3. Гарантии на CMS
4. Идеи на поддержки
5. Обучение и на каких условиях
6. Техническая поддержка,
платная/бесплатная
7. Заинтересованность в дальнейшем развитии проекта. Условия доработок

10. Комплексность услуг

1. Комплексные услуги в области интернет-маркетинга – SEO, интернет-реклама
2. Стоимость услуг
3. Квалификация специалистов

Сайт – часть интернет-маркетинга



Digital - агентство

Продажи

=

**Эффективный интерфейс и
функциональные возможности сайта**

+

Грамотный контент

+

Целевые посетители

+

Управление контактом

Спасибо за внимание!

Ярослав Голуб

Директор по маркетингу интернет-агентства



golub@intecweb.ru

Skype: **golub.tv**

8 (351) 750-20-10

www.intecweb.ru – легкий шаг в мир электронной
коммерции