

# Ре-Девелопмент в будущем: соответствие ожиданиям клиентов

2007.07.05 / Семинар С «1С-Битрикс»



Комплексные услуги по  
разработке, поддержке и развитию  
интегрированных веб-систем



1. Дисциплинированный  
2. Интеллигентный

- С 1997 года
- 512 проектов
- 174 клиента
- 35 рекомендаций
- Золотой партнер 1С-Битрикс
- 5% проектов – это наше





# Present Future Perfect



Точка А



Точка В:



Где мы будем через несколько лет?

Негатив ..... Позитив

Это не щеконадувательская презентация!



# Сингулярность

есть точка, где перестают работать прогнозы, так как в ней система скачкообразно меняется, приобретая новые, небывалые черты, трудновообразимые для тех, кто живет в предыдущем состоянии системы, то есть для нас.

До 2010 пока не ждем и прогнозируем линейно 😊

ШВК

# Какое настоящее и будущее смотрим?

5

5

**Буду  
щее  
прод  
укта**

...



...

**Буду  
щее  
клие  
нтов**

...

**Буду  
щее  
обсл  
ужив  
ания**  
...

...

**Будущее  
компаний и  
нас самих**

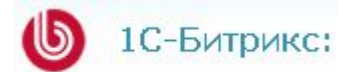
**Challe  
nge  
отрас  
ли**

комплексные услуги по  
разработке, поддержке и развитию  
интегрированных веб-систем

# Тенденция # CMS для веб-разработчиков

6

- И помощь и commodity-подножка
- Всеобщая «уравниловка»
- Задает низкие ожидания цен («примерно столько же?»)
- «А ведь уже в нем все есть...»
- «1С-Битрикс» смотрит на сайт как на набор функциональных сервисов, предлагая «конструировать» сайт чуть ли не самостоятельно. Клиенты тоже недоумевают? За что платить деньги?
- **Что хорошего?**  
Может удастся оптимизировать роль программиста в проектах.





# Тенденция # BENCHMARKING

7

Что это? Почему трудно идет?

Как хранится? Два сценария разработки...

Стандарты Vs. Креатив



# Тенденции # РЕЙТИНГИ ОТРАСЛИ

8

## ■ Tagline 2007 (экспертно по обороту)

## ■ Партнеры «1С-Битрикс» сейчас (по очкам, почти по продажам)

### Итоговый рейтинг TOP-100 ведущих веб-студий Рунета

#	Студия	URL сайта
1	Студия Артемия Лебедева	<a href="http://www.design.ru">www.design.ru</a>
2	Actis Systems	<a href="http://www.actis.ru">www.actis.ru</a>
3	РБК-Софт	<a href="http://internet.rbc.ru">internet.rbc.ru</a>
4	Defa gruppe	<a href="http://www.defa.ru">www.defa.ru</a>
5	ADV/web-engineering	<a href="http://www.adv.ru">www.adv.ru</a>
6	X-Project	<a href="http://www.x-project.ru">www.x-project.ru</a>
7	Dot	<a href="http://www.dot.ru">www.dot.ru</a>
8	Promo Interactive	<a href="http://www.promo.ru">www.promo.ru</a>
9	Dominion	<a href="http://www.dominion.ru">www.dominion.ru</a>
10	PRIOR.ru	<a href="http://www.prior.ru">www.prior.ru</a>
11	Articul Media	<a href="http://www.articul.ru">www.articul.ru</a>
12	Individ	<a href="http://www.individ.ru">www.individ.ru</a>
13	Текарт	<a href="http://www.techart.ru">www.techart.ru</a>
14	Matik	<a href="http://www.matik.ru">www.matik.ru</a>
15	Redkeds	<a href="http://www.redkeds.ru">www.redkeds.ru</a>



Компания QSOFT осуществляет разработку, внедрение

Категория: [Золотой сертифицированный](#)  
Город: Москва  
Телефон: (495) 771-73-63  
Сайт компании: <http://www.qsoft.ru>  
Лидер продаж: ноябрь 2006 г., декабрь 2006 г.

### Individ Company



Компания Individ ® предоставляет Клиентам самый вы  
1С-Битрикс, Saitistika, Microsoft SharePoint Компания и  
Volkswagen, Xerox СНГ, L'Oreal, Сбербанк РФ, ЮКОС, I  
Евроцемент, Министерство Экономики и развития. С 19

Категория: [Золотой сертифицированный](#)  
Город: Москва  
Телефон: (495) 749-30-68; (4852) 32-14-64  
Сайт компании: <http://www.individ.ru>  
Лидер продаж: март 2007 г.

#2

1. дисциплинированный  
2. Интеллигентный



# Тенденция # Формирование преимуществ среди конкурентов

9

- Лифтовый тест
- Систематизация (у некоторых осознание)
- Снижение банальности
- Формальные признаки

**ПРОБЛЕМА НОВАТОРОВ:** Многие преимущества на уровне идеи и живут не более 1-6 месяцев



# Тенденция # SEO related

10

- “А зачем нам сайт, если его все равно никто не находит?»
- 3 года новой веры / Рынок = разработческому / Переквалификация компаний / Партнерство или «сами»
- INGATE





# Препятствия на пути к «совершенному продукту»

1. Недостаточный бюджет
2. Интересы экономии ресурсов «изнутри»
3. Мнение заказчика, религиозные дискуссии
4. Длительность процесса «а-ля ремонт»
5. Квалификация, отсутствие стандартов
6. Отсутствие очевидных и прямых бизнес-последствий от ошибок («не критичность»)

**Потеря смысла по  
дороге  
(«энергии, фокуса и  
согласованности»)**





# Тенденция # СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

12

1. Консультанты (концепт, QA incl. Usability, ТЗ)
2. Дизайн-бутики (free-lancers, photoshop boys, templates, outsource)
3. Веб-разработчики / «студии дизайна» («полный цикл среднего уровня»)
4. Веб-интеграторы («умеем понимать потребности бизнеса, соединять их с вебом»)
5. SEO (оптимизаторы) (1 в поле, группа, аналитически продвинутые)
6. Контент-бюро, агрегаторы, блогеры,
7. Традиционные интеграторы («... А... Да...Еще и сайт пусть будет»)



**«В 2015 году  
программистам  
будет не  
хватать  
19% требуемых  
кадров»**

Завлабораторией ИНП РАН Андрей Коровкин  
(доклад “Дефицит рабочей силы”, 2007)

Competition -> Coopetition



# Тенденция # ПРЕЗРЕНИЕ «обслуживания»

14

# ПОКА, НОКИА!

Студия Лебедева расторгает контракт с Нокией. Заебались.

# Vs



## FOOT MASSAGE 1hr - 200 бат!

1. Цинизм
2. Закулисы
3. Двойные стандарты

Клиентоориентированность —  
не значит уступки!

[www.individ.ru](http://www.individ.ru)

Москва: (495) 749-30-68  
Ярославль: (4852) 32-14-64, 32-14-54  
Email: [info@individ.ru](mailto:info@individ.ru)

Комплексные услуги по  
разработке, поддержке и развитию  
интегрированных веб-систем

 **Individ®**

1. Дисциплинированный  
2. Интеллигентный



# Тенденция # ИССЛЕДОВАНИЯ И НАУЧНЫЙ ПОДХОД

15

- Люди читают 2 способами: систематически или сканируя.
- Около 75% читателей оффлайн читают систематически. Из онлайн читателей половина - “сканеров”, половина - “системщиков”. Но к какому типу не относились бы онлайн читатели, они читают примерно одинаковый объем текста.
- **Poynter's EyeTrack** [http://www.poynter.org/content/content\\_view.asp?id=120458](http://www.poynter.org/content/content_view.asp?id=120458)



разр:

# Тенденция # БЫСТРОРАСТВОРИМЫЙ 16 «ПРОФЕССИОнализм»

- Как поддерживать тот высочайший уровень знаний, который требуется для поддержания разработки уникального продукта? Лучшего по дизайну, контенту и т.д. Как быстро готовить специалистов?
- Систематизация стандартов
- Контроль качества
- Найм профессионалов

На самом деле  
это мужчина



# Тенденция # РАЗРЫВ УРОВНЕЙ 17

**Удовлетворенность = ожидания – практика**





# Тенденция # ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ СТОИМОСТИ

18

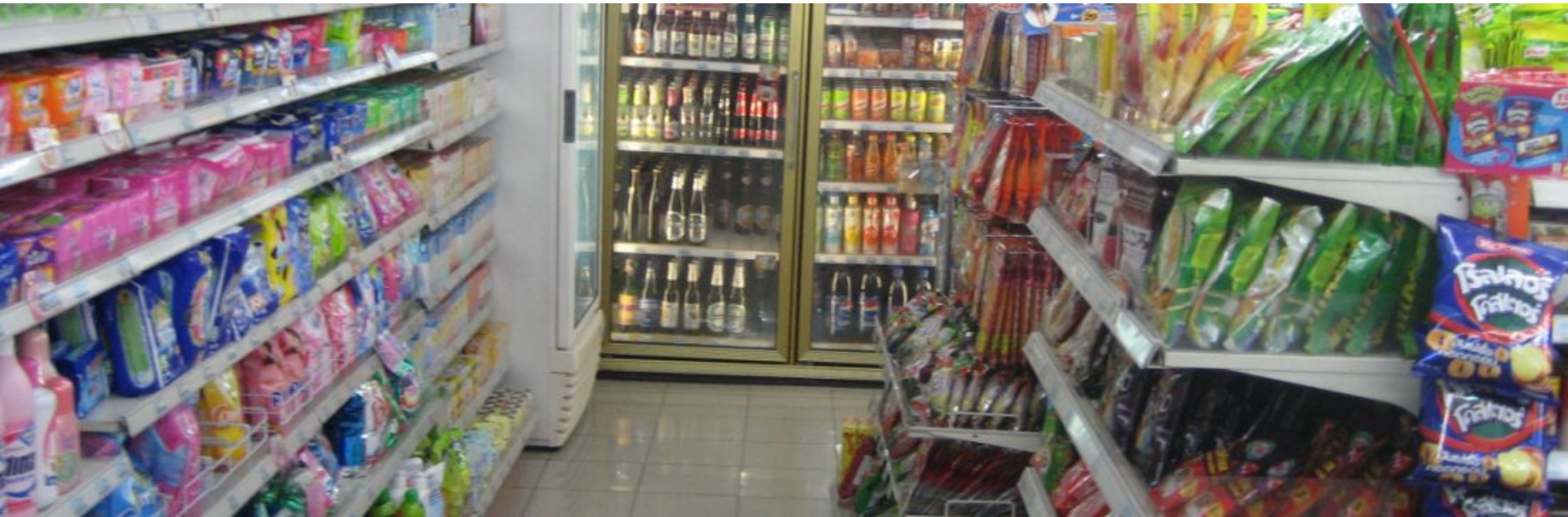
**\$5000 – «не может сайт стоить дороже»**

**\$10000 – «мы не хотим переплачивать за имя»**

**\$20000 – «сейчас вроде все подорожало»**

**\$50000 – «мы поговорили со всеми...»**

**\$100000 – «...» «наш решительный шаг...»**

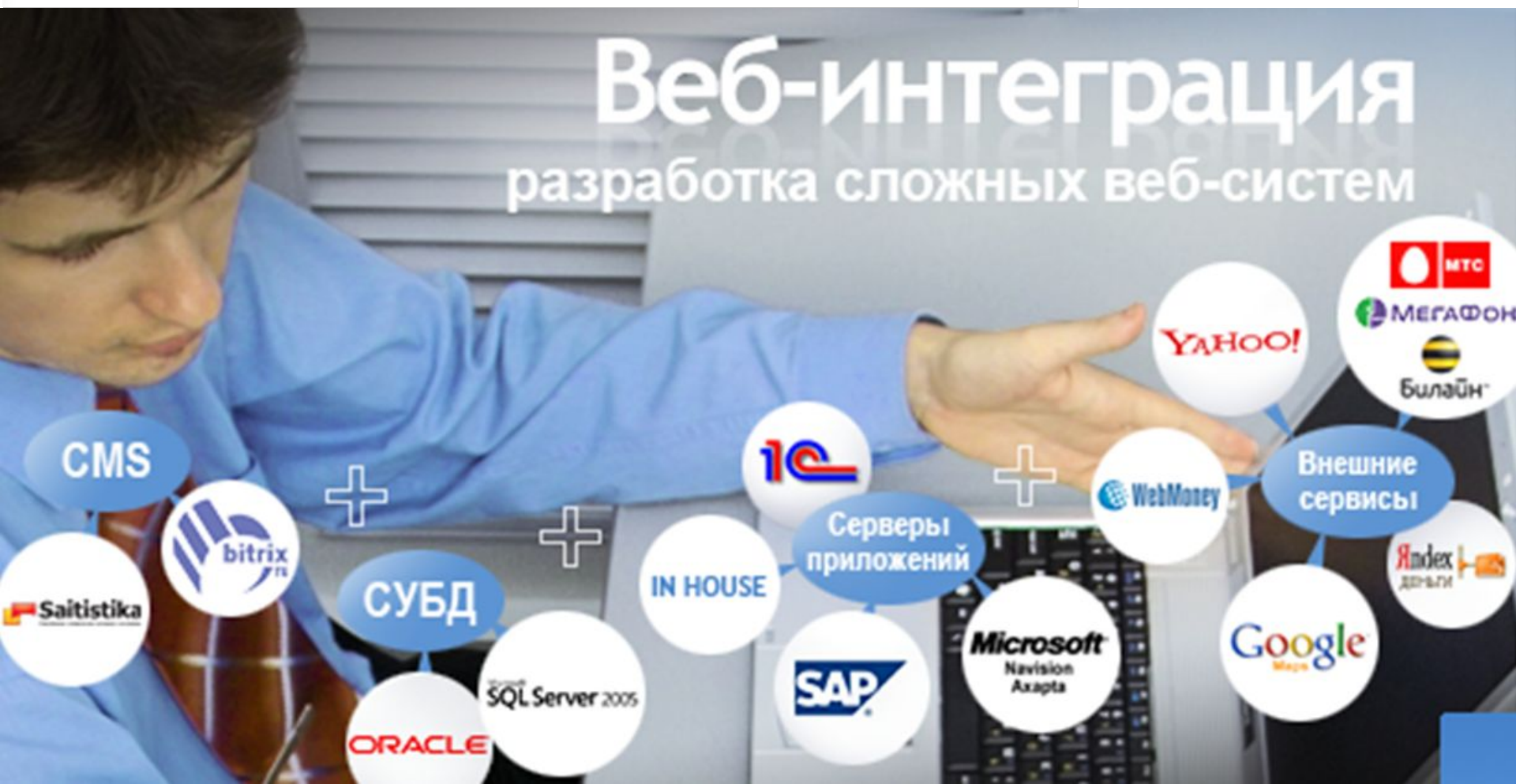


# Продукт

# Тенденция # Усложнение веб-систем

20

- Масштабирование (выступление отдельно)

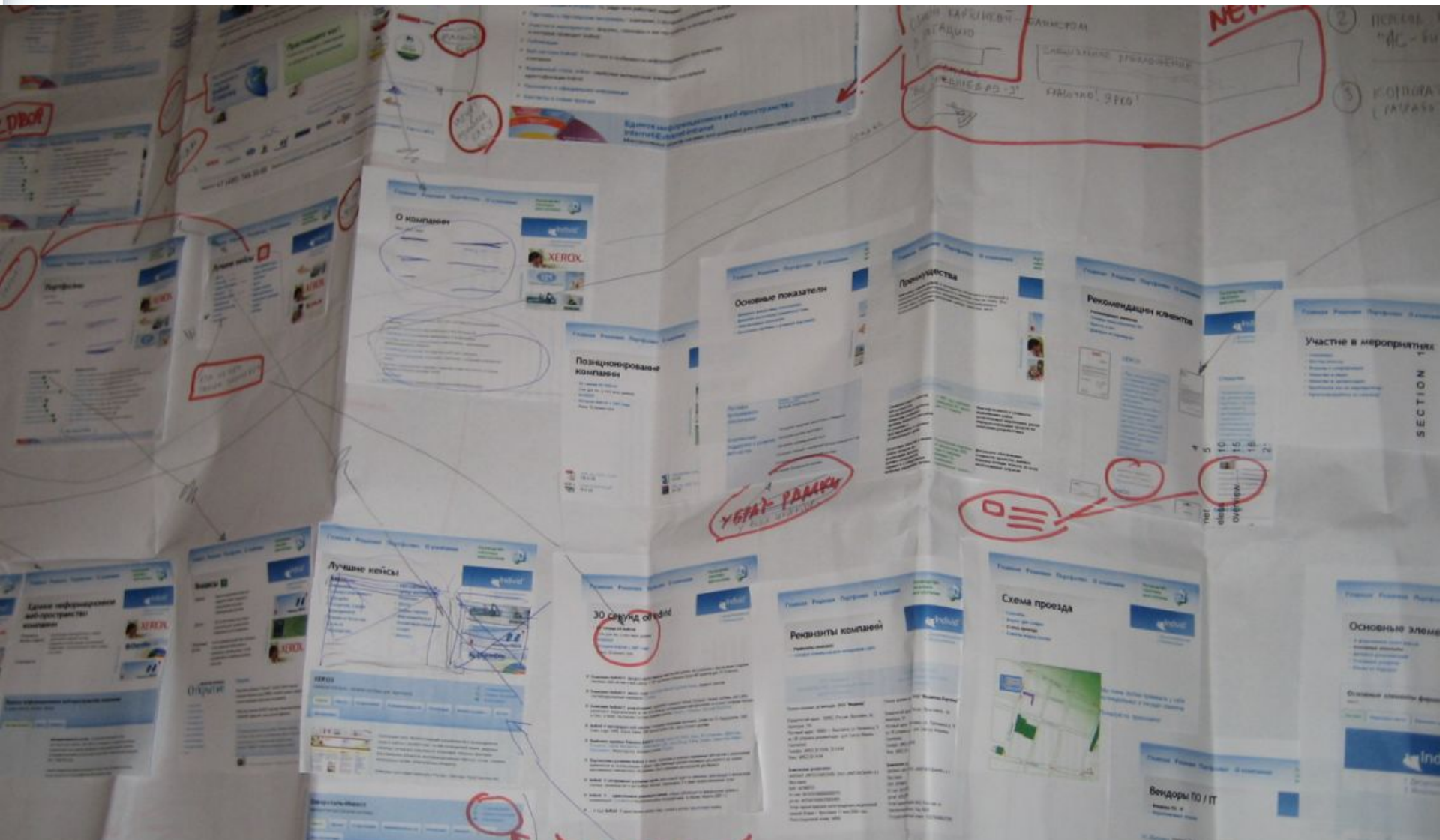




# Тенденция # ВЕБ-САЙТ КАЙДЗЕН

21

## Правильный сайт с 3-5 раза!



# Тенденция # Web 2.0

- «интерфейс»
- «эффективность»
- «бизнес-подход»
- «функциональность»
- «энергия»

**Этап «в принципе»**

**Веб-разработчики  
за ней не успевают!**





# Тенденция # USABILITY МЕРЧЕНДАЙЗИНГ

23

- Ревизия авторитетов
- Систематизированные требования
- «новая аудитория»
- Приборы и исследования
- Prototyping

**A-la мерчендайзинг (или почему у моллов нет выхода, а лестницы неудобны?)**





# Мнение О БУДУЩЕМ (Алексей Сидоренко)

24

1. Тиражные веб-продукты
2. Приоритеты Веб-разработчиков -> consulting, implementation, customization на основе тиражных продуктов, self products
3. Спрос будет превышать качественное предложение
4. Рост роли реального профес. маркетинга
5. Увеличится отрыв лидеров
6. Альтернатива «1С-Битриксу»

# Тенденция # ИТЕРАЦИОННОСТЬ

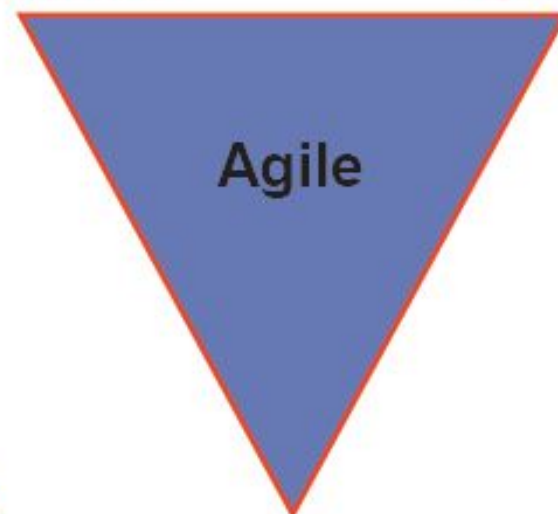
## Оценка в Agile

Ограничения

Требования

Стоимость

Сроки



Оценка

Стоимость

Сроки

Функциональность  
(features)

*План определяет  
сроки и стоимость*

*Стоимость и сроки определяют  
функциональность*

# Тенденция # CONVERSION RATE

- Как увеличить «научно» конверсию с 0,01% до 1%?

Goals, Reports, ROI, «Диаграмма Спивака» 😊

Google Analytics

info@individ.ru | [Мой аккаунт](#) | [Справка](#) | [Связаться с нами](#) | [Выйти](#)

Настройки Google Analytics | Просматривайте отчеты: [www.individ.ru](#)

Мои аккаунты Google Analytics: [www.individ.ru](#)

- Панель инструментов
- Посетители
- Источники трафика
- Обзор
- Прямой трафик
- Сайты-источники переходов
- Поисковые системы
- Все источники трафика
- Ключевые слова
- AdWords
- Кампании
- Версии объявлений

## Обзор источников трафика

09.05.2007 - 08.06.2007

Экспортировать | Электронная почта | Добавить на панель инструментов



Посещений, связанных со всеми источниками трафика:  
**3 868**

42,17% [Прямой трафик](#)

41,00% [Сайты-источники](#)



■ Прямой трафик  
1 631 (42,17%)

■ Сайты-источники переходов



# Тенденция # СМЕНА ПАРАДИГМЫ

27

Budget

Time

Budget

Product  
Quality

Alternates

Quality

Ожидания!

Func

Time

Func

[www.individ.ru](http://www.individ.ru)

Москва: (495) 749-30-68  
Ярославль: (4852) 32-14-64, 32-14-54  
Email: [info@individ.ru](mailto:info@individ.ru)

Комплексные услуги по  
разработке, поддержке и развитию  
интегрированных веб-систем



1. Дисциплинированный
2. Интеллигентный

# Пределы корпоративного сайта (с точки зрения клиентов)

28 **28**

1. «Сайт» сформировался как «четкое» понятие, описывается 3 предложениями
2. «Сайт» «получил» свою роль в офлайн-бизнесе
3. Отдан на откуп «какому-нибудь отделу»
4. Не сильно вовлечен в бизнес
5. Финансируется хуже чем рекламное продвижение

**НО !**

- «обычный сайт» больше не competitive advantage



# Пределы корпоративного сайта (с точки зрения разработчиков)

29

- «Хороших» сайтов считанные проценты
- Аудит показывает выполнение 10-30% требований
- **ЗАДАЧА ОТРАСЛИ:** доносить и считать новые преимущества от дорогостоящих апдейтов and features (см. Ikea!). Нам поможет аналитика и статистика





Итого:

30

**Сермяга:**

**90%**

**клиентов:**

**«СКОЛЬКО**

**СТОИТ И ЗА**

**СКОЛЬКО**

**сделаете»**

**VS**

**Хирург :**

**отношения,**

**документация,**

**уровень сервиса,**

**Usability 2.0,**

**итерации,**

Сегодня каждый Клиент найдет себе партнера по душе!

**Пишите и звоните!**

**Потенциальным клиентам:  
подойдите за материалами**

**Всем участникам**

**(495) 749-30-68**

**(Роман Овчинников)**

**[roman@individ.ru](mailto:roman@individ.ru)**

**[www.individ.ru](http://www.individ.ru)**

