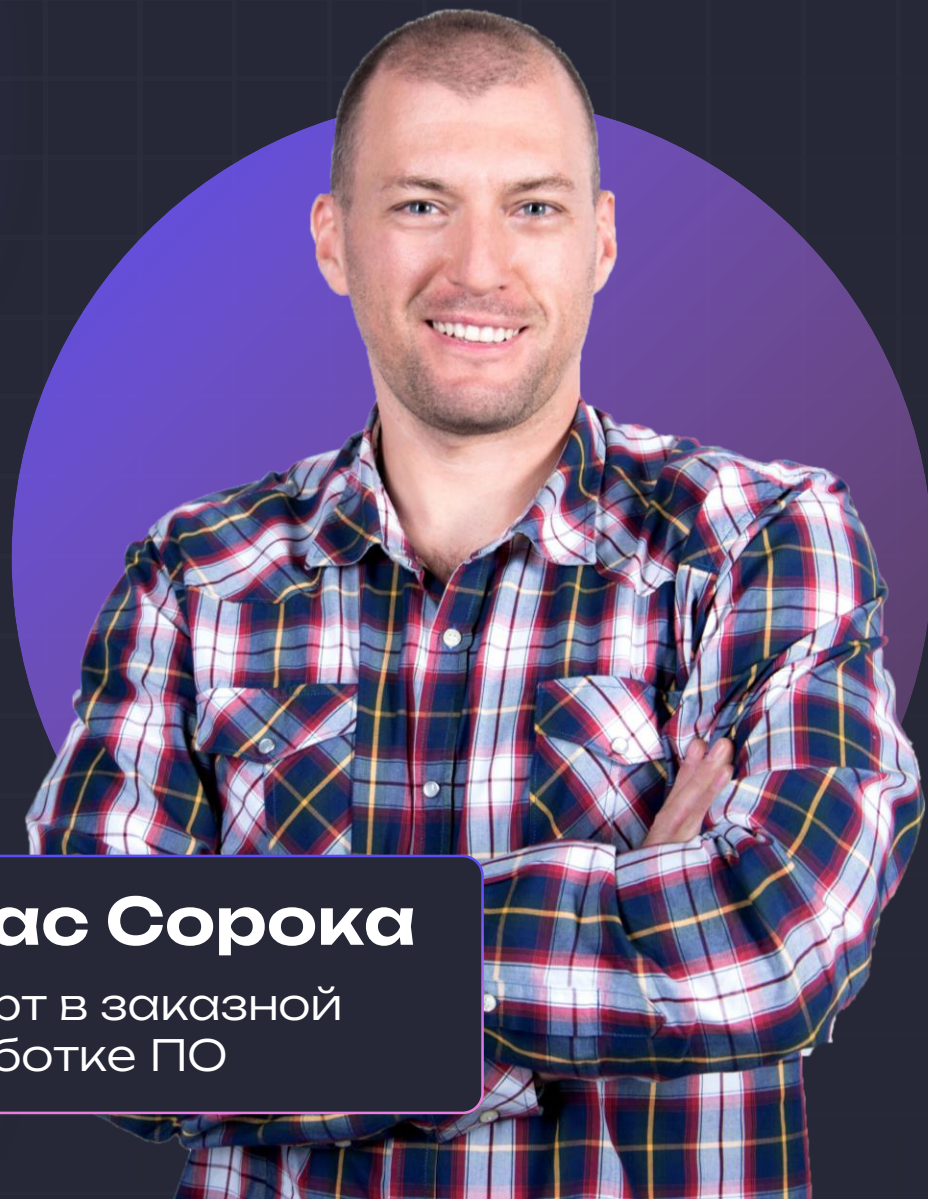




Как выбрать компанию-разработчика ПО

Тарас Сорока



Тарас Сорока

Эксперт в заказной
разработке ПО

@sorokatn

Клиент

- Телеком
- Ритейл
- Банки

Client



Тарас Сорока

Эксперт в заказной
разработке ПО

@sorokatn

Клиент

- Телеком
- Ритейл
- Банки

Client

Подрядчик

- Outsource
- Outstaff
- Интегратор

Vendor



Тарас Сорока

Эксперт в заказной
разработке ПО

@sorokatn

Заказная разработка ПО

Три парадигмы

@sorokatn

Заказная разработка ПО

Три парадигмы



Outstaff Bodyshop

- «Продажа» людей заказчику
- Нет разницы между своими и outstaff сотрудниками

@sorokatn

Заказная разработка ПО

Три парадигмы



Outstaff

Bodyshop

- «Продажа» людей заказчику
- Нет разницы между своими и outstaff сотрудниками



Outsource

Под ключ

- Вендор сдаёт готовый продукт
- Все риски вендор принимает на себя

Заказная разработка ПО

Три парадигмы



Outstaff

Bodyshop

- «Продажа» людей заказчику
- Нет разницы между своими и outstaff сотрудниками



Outsource

Под ключ

- Вендор сдаёт готовый продукт
- Все риски вендор принимает на себя



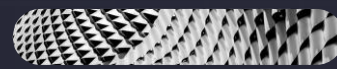
Интегратор

Box software

Интеграция собственного/ third-party решения в ИТ-ландшафт клиента



Уровень работы с клиентами был выше



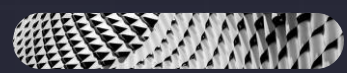


Уровень работы с клиентами был выше





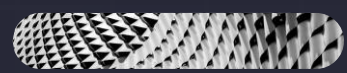
Уровень работы с клиентами был выше



@sorokatn



Уровень работы с клиентами был выше



Российские ИТ-компании не умеют продавать

Российские ИТ-компании не умеют продавать

К кому приходят менеджеры по продажам
и предлагают абсолютно ненужные услуги?

Российские ИТ-компании не умеют продавать

К кому приходят менеджеры по продажам
и предлагают абсолютно ненужные услуги?



Массовый оффер

- Путают компании
- Путают меня
с кем-то еще

Российские ИТ-компании не умеют продавать

К кому приходят менеджеры по продажам
и предлагают абсолютно ненужные услуги?



Массовый оффер

- Путают компании
- Путают меня с кем-то еще



«Горячие» предложения

- Обязательные встречи
- Иллюзорные скидки

Российские ИТ-компании не умеют продавать

К кому приходят менеджеры по продажам
и предлагают абсолютно ненужные услуги?



Массовый оффер

- Путают компаниями
- Путают меня
с кем-то еще



«Горячие» предложения

- Обязательные
встречи
- Иллюзорные скидки



Тендер – триггер

- «Как его выиграть?»
- «Можно ли без него?»



От теории к практике

@sorokatn

Практический опыт эксперта

Общие критерии выбора подрядчика



О чем думают менеджеры заказчика

Общие критерии выбора подрядчика



О чем думают менеджеры заказчика



СТОИМОСТЬ

Общие критерии выбора подрядчика

О чем думают менеджеры заказчика



Стоимость



Дедлайны

Общие критерии выбора подрядчика

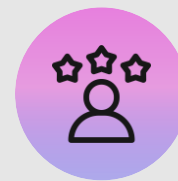
О чем думают менеджеры заказчика



Стоимость



Дедлайны



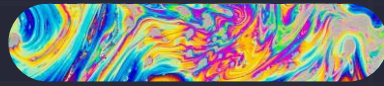
Credibility

Работа по модели outstaff



- Быстрая замена
специалиста

Работа по модели outstaff



AS IS

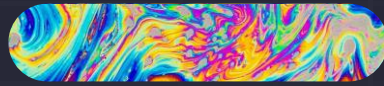
- Быстрая замена специалиста
- Высокий уровень экспертизы



TO BE

- Удержание сотрудников долгое время
- Match профилей специалистов

Работа по модели outstaff



AS IS

- Быстрая замена специалиста
- Высокий уровень экспертизы



TO BE

- Удержание сотрудников долгое время
- Match профилей специалистов

Выстроенная коммуникация с заказчиком

Работа по модели **outsource** и как интегратор



- **Низкое качество
технического решения**

Работа по модели **outsource** и как интегратор



AS IS

- Низкое качество технического решения
- Управление проектами посредством эскалаций заказчика



TO BE

- Качественные решения и зрелые процессы разработки
- Профессиональное управление проектами

Работа по модели **outsource** и как интегратор



AS IS

- Низкое качество технического решения
- Управление проектами посредством эскалаций заказчика



TO BE

- Качественные решения и зрелые процессы разработки
- Профессиональное управление проектами

Выстроенная коммуникация с заказчиком

Руководство к действию



Поддерживать постоянную связь

с менеджментом
заказчика

Руководство к действию



Поддерживать постоянную связь

с менеджментом
заказчика



Быть зрелой компанией

в технологиях и процессах

Руководство к действию



Поддерживать постоянную связь

с менеджментом заказчика



Соответствовать ожиданиям

подстраиваться под клиента



Быть зрелой компанией

в технологиях и процессах

Руководство к действию



**Поддерживать
постоянную связь**

с менеджментом
заказчика



**Соответствовать
ожиданиям**

подстраиваться
под клиента



**Быть зрелой
компанией**

в технологиях и процессах



**Давать
адекватные цены**

снижая свои расходы

“

**Военное дело просто
и вполне доступно
здравому уму человека.
Но воевать сложно**

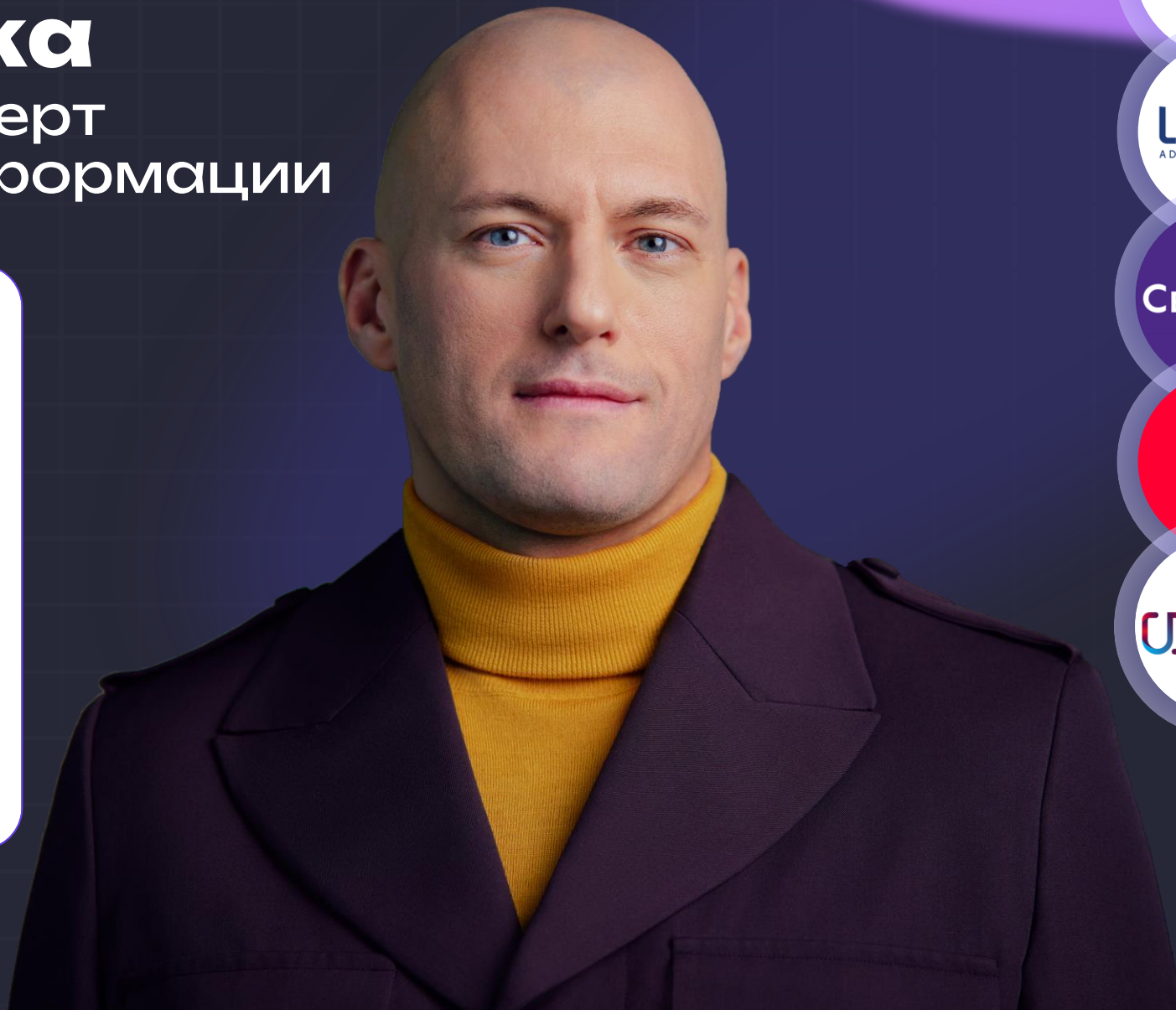
Давайте обсудим!

Тарас Сорока

Независимый эксперт
в цифровой трансформации



@sorokatn



Netcracker

Luxoft
A DXC Technology Company

СВЯЗНОЙ

М Т
С

УБРиР
Уральский банк
реконструкции и развития