

Александр Бражников

Плюсы и минусы
**ЗАКАЗНОЙ
РАЗРАБОТКИ**



на каком этапе своего развития
компания обязана иметь
свой штат разработчиков ПО?

SoftConstructor

Александр Бражников

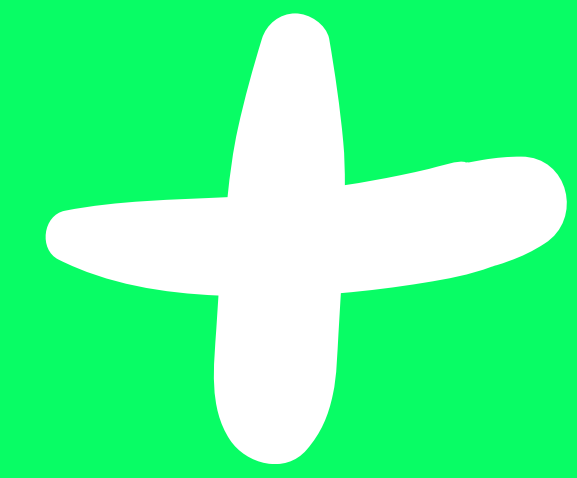
эксперт в сфере IT, бизнес-спикер,
предприниматель

- Более 20 лет опыта работы в IT
- Прошел путь от рядового разработчика до IT-директора
- CIO Performance Group, ex-CIO WestLink, ex-CEO Fisoli
- Успешный опыт запуска стартапов
- Суперфиналист конкурса управленцев “Лидеры России”



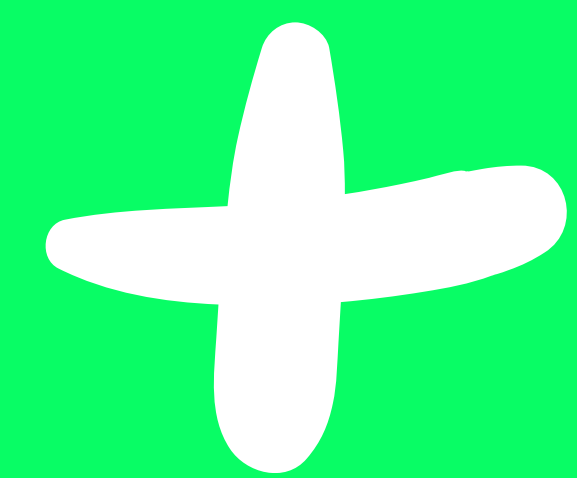
Заказная разработка ПО

ПЛЮСЫ:



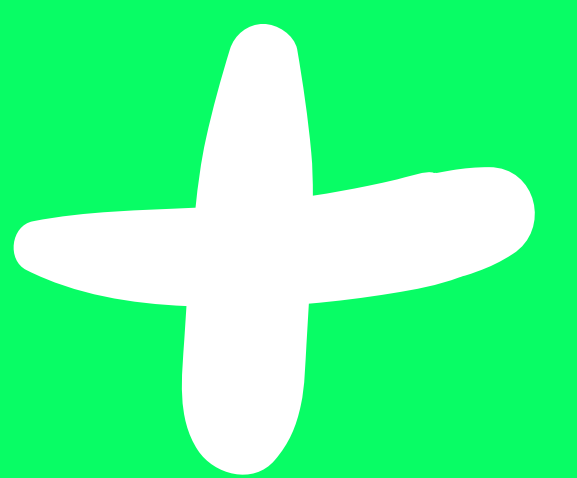
Экономия времени и ресурсов

быстрый старт проекта без траты времени и сил на поиск и онбординг специалистов



Доступ к экспертизе

аутсорс-компании часто обладают узкоспециализированными знаниями, которые сложно найти на рынке труда



Гибкость

можно масштабировать команду в зависимости от текущих задач без увеличения постоянных затрат на ФОТ

Заказная разработка ПО

ПЛЮСЫ:

+ **Экономия времени и ресурсов**
быстрый старт проекта без траты времени и сил на поиск и онбординг специалистов

+ **Доступ к экспертизе**
аутсорс-компании часто обладают узкоспециализированными знаниями, которые сложно найти на рынке труда

+ **Гибкость**
можно масштабировать команду в зависимости от текущих задач без увеличения постоянных затрат на ФОТ

МИНУСЫ:

- **Потеря контроля**
заказчик часто не может влиять на процессы и приоритеты команды, что может привести к несоответствию ожиданиям

- **Риски качества**
срок жизни аутсорс-продукта редко когда превышает 3-5 лет

- **Проблемы с доработками продукта**
сложно найти за адекватную стоимость исполнителей на доработку продукта от другой аутсорс-команды. Аутсорсеры не погружены в бизнес-процессы компании, что требует четкой детализации требований

Какие проекты стоит отдавать на аутсорс, а какие - реализовывать внутренней командой?

НА АУТСОРС:

разовые проекты с четкими требованиями (например, MVP для тестирования гипотезы)

задачи, требующие узкоспециализированных знаний (например, блокчейн или ИИ)

Какие проекты стоит отдавать на аутсорс, а какие - реализовывать внутренней командой?

НА АУТСОРС:

разовые проекты с четкими требованиями (например, MVP для тестирования гипотезы)

задачи, требующие узкоспециализированных знаний (например, блокчейн или ИИ)

ВНУТРЕННЕЙ КОМАНДОЙ:

стратегически важные проекты, которые требуют глубокого понимания бизнеса

продукты, которые будут развиваться и масштабироваться в долгосрочной перспективе

**Примеры из личного опыта,
когда проекты на аутсорсе
так и не увидели свет**

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Заказчик:

! компания с огромной экспертизой в сфере аутсорсинговых контакт-центров с собственным штатом разработки

Исполнитель:

! небольшая компания, знакомая заказчику, с крепкими разработчиками, делающая первые шаги на рынке аутсорс-разработки

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Заказчик:

! компания с огромной экспертизой в сфере аутсорсинговых контакт-центров с собственным штатом разработки

Исполнитель:

! небольшая компания, знакомая заказчику, с крепкими разработчиками, делающая первые шаги на рынке аутсорс-разработки

Почему пошли к аутсорсерам?



1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Заказчик:

! компания с огромной экспертизой в сфере аутсорсинговых контакт-центров с собственным штатом разработки

Почему пошли к аутсорсерам?



Аутсорсеры пришли сами с мольбой “Дайте нам какой-нибудь проект”

Исполнитель:

! небольшая компания, знакомая заказчику, с крепкими разработчиками, делающая первые шаги на рынке аутсорс-разработки

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Заказчик:

! компания с огромной экспертизой в сфере аутсорсинговых контакт-центров с собственным штатом разработки

Почему пошли к аутсорсерам?



Аутсорсеры пришли сами с мольбой “Дайте нам какой-нибудь проект”



Новый СРО хотел быстро доказать свою ценность для компании

Исполнитель:

! небольшая компания, знакомая заказчику, с крепкими разработчиками, делающая первые шаги на рынке аутсорс-разработки

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Заказчик:

! компания с огромной экспертизой в сфере аутсорсинговых контакт-центров с собственным штатом разработки

Исполнитель:

! небольшая компания, знакомая заказчику, с крепкими разработчиками, делающая первые шаги на рынке аутсорс-разработки

Почему пошли к аутсорсерам?



Аутсорсеры пришли сами с мольбой “Дайте нам какой-нибудь проект”



Новый СРО хотел быстро доказать свою ценность для компании



Принятые регламенты и процессы во внутренней команде всегда кажутся излишне бюрократическими для СРО не из IT-сферы

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Как велся проект:

! СРО исключил СЮ из проектной команды

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Как велся проект:

! СРО исключил СЮ из проектной команды

! Было написано ТЗ без согласования с внутренними экспертами

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Как велся проект:

! СРО исключил СЮ из проектной команды

! Было написано ТЗ без согласования с внутренними экспертами

! За 6 месяцев разработки было проведено 6 встреч с исполнителем,

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Как велся проект:

! СРО исключил СІО из проектной команды

! Было написано ТЗ без согласования с внутренними экспертами

! За 6 месяцев разработки было проведено 6 встреч с исполнителем, из них 4 - в последние 2 месяца до дедлайна

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Как велся проект:

! СРО исключил СЮ из проектной команды

! Было написано ТЗ без согласования с внутренними экспертами

! За 6 месяцев разработки было проведено 6 встреч с исполнителем, из них 4 - в последние 2 месяца до дедлайна, 3 из которых - в последнюю неделю

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Как велся проект:

! СРО исключил СІО из проектной команды

! Было написано ТЗ без согласования с внутренними экспертами

! За 6 месяцев разработки было проведено 6 встреч с исполнителем, из них 4 - в последние 2 месяца до дедлайна, 3 из которых - в последнюю неделю

Как выглядел завершённый проект

✗ Заказчик получил красивые страницы веб-приложения без работающего критического функционала

✗ Исполнитель выбрал для разработки технологический стек, отличный от того, что использовала внутренняя команда - это практически исключало его доработку собственными силами

1

Создание сервиса, который должен был связать контакт-центры и операторов-фрилансеров с заказчиками услуг телемаркетинга

Как велся проект:

! СРО исключил СІО из проектной команды

! Было написано ТЗ без согласования с внутренними экспертами

! За 6 месяцев разработки было проведено 6 встреч с исполнителем, из них 4 - в последние 2 месяца до дедлайна, 3 из которых - в последнюю неделю

Как выглядел завершённый проект

✗ Заказчик получил красивые страницы веб-приложения без работающего критического функционала

✗ Исполнитель выбрал для разработки технологический стек, отличный от того, что использовала внутренняя команда - это практически исключало его доработку собственными силами

Результаты сотрудничества

! Заказчик получил на ближайшие несколько лет иммунитет к поступающим от аутсорсеров предложениям

! Исполнитель - банкрот, т.к. договор предусматривал 80% оплату работ после сдачи проекта

2

Создание мобильного приложения на новом технологическом стеке с дополнительными бизнес-фичами

Заказчик:

компания из e-com, для которой мобильное приложение - стратегический продукт (предыдущее mobile-приложение было разработано 3 года назад другой аутсорс-командой)

Исполнитель:

аутсорсинговая компания с годовым оборотом в несколько сотен миллионов рублей, имеющая в портфолио ряд проектов с крупным бизнесом

2

Создание мобильного приложения на новом технологическом стеке с дополнительными бизнес-фичами

Заказчик:

компания из e-com, для которой мобильное приложение - стратегический продукт (предыдущее mobile-приложение было разработано 3 года назад другой аутсорс-командой)

Исполнитель:

аутсорсинговая компания с годовым оборотом в несколько сотен миллионов рублей, имеющая в портфолио ряд проектов с крупным бизнесом

Почему пошли к аутсорсерам?

- ✓ Заказчик определил жесткие дедлайны, в которые собственная команда уложиться не могла
- ✗ Новый СРО хотел быстро доказать свою ценность для компании
- ✓ За Исполнителя поручился СРО, т.к. уже реализовывал с ними один из проектов
- ✓ На этапе презентации Исполнитель проявлял максимальную лояльность к компании, так как ожидал участия в будущих проектах Заказчика

2

Создание мобильного приложения на новом технологическом стеке с дополнительными бизнес-фичами

Как велся проект:

СРО доверился полностью команде Исполнителя в написании ТЗ и разработке приложения, раз в 2-3 недели задавался вопрос: “У вас все хорошо, успеваете?”

Исполнитель нанял фрилансеров на проект, первая партия которых исчезла за пару недель до дедлайна.

Вторую группу фрилансеров Исполнитель нанял на условиях реализации функционала по договору, но когда необходимо было исправлять ошибки, разработчиков на проекте уже не было - это привело к абсурдной ситуации, когда очевидные баги Исполнитель таковыми не считал.

2

Создание мобильного приложения на новом технологическом стеке с дополнительными бизнес-фичами

Как велся проект:

! СРО доверился полностью команде Исполнителя в написании ТЗ и разработке приложения, раз в 2-3 недели задавался вопрос: “У вас все хорошо, успеваете?”

! Исполнитель нанял фрилансеров на проект, первая партия которых исчезла за пару недель до дедлайна.

! Вторую группу фрилансеров Исполнитель нанял на условиях реализации функционала по договору, но когда необходимо было исправлять ошибки, разработчиков на проекте уже не было - это привело к абсурдной ситуации, когда очевидные баги Исполнитель таковыми не считал.

Как выглядел завершенный проект

✗ Исполнитель передал сборки (iOS и Android) мобильного приложения, превысив сроки по договору в 3 раза (9 месяцев вместо 3 месяцев по договору)

✗ Приемка выявила более 130 замечаний (из которых более 1/3 - критические и блокирующие), которые Исполнитель отказался исправлять, так как “мы съели уже весь бюджет”

2

Создание мобильного приложения на новом технологическом стеке с дополнительными бизнес-фичами

Как велся проект:

СРО доверился полностью команде Исполнителя в написании ТЗ и разработке приложения, раз в 2-3 недели задавался вопрос: “У вас все хорошо, успеваете?”

Исполнитель нанял фрилансеров на проект, первая партия которых исчезла за пару недель до дедлайна.

Вторую группу фрилансеров Исполнитель нанял на условиях реализации функционала по договору, но когда необходимо было исправлять ошибки, разработчиков на проекте уже не было - это привело к абсурдной ситуации, когда очевидные баги Исполнитель таковыми не считал.

Как выглядел завершённый проект

Исполнитель передал сборки (iOS и Android) мобильного приложения, превысив сроки по договору в 3 раза (9 месяцев вместо 3 месяцев по договору)

Приемка выявила более 130 замечаний (из которых более 1/3 - критические и блокирующие), которые Исполнитель отказался исправлять, так как “мы съели уже весь бюджет”

Результаты сотрудничества

Проект передан внутренней команде Заказчика, которая 6 месяцев исправляла баги в приложении Исполнителя

Бюджет проекта (с учетом затрат на исправление багов силами Заказчика) вырос в 2 раза, сроки - в 5 раз

Стороны до сих пор судятся друг с другом: Заказчик пытается взыскать с Исполнителя неустойку, а Исполнитель с Заказчика - последний платеж по договору

SoftConstructor

НОВЫЙ ПОДХОД
К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ
АУТСОРС-УСЛУГ

1

Достижение поставленной цели вместе с клиентом

Мы понимаем, что клиент, приобретая дрель, на самом деле покупает дырку в стене.

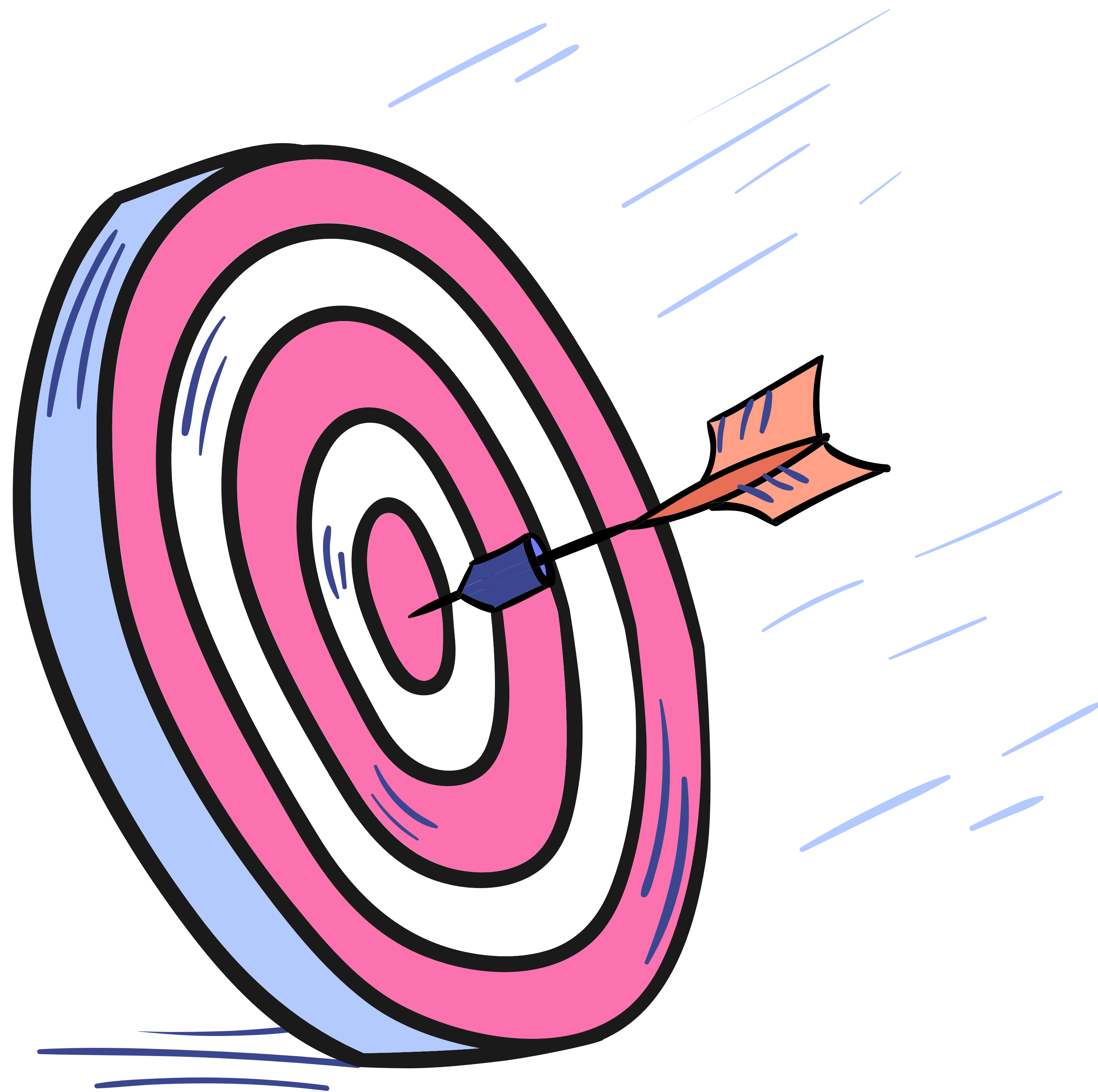
Поэтому мы оказываем не услуги по разработке программного обеспечения, а **первую помощь для достижения** клиентом той **цели**, которую он ставил перед собой, решив начать разработку.

Если мы не видим, как с помощью оказанных нами услуг клиент планирует добиться поставленной цели, мы не берёмся за проект.



2

Ориентир на пользу для клиента, а не личную выгоду



Из первого принципа вытекает следующий: мы никогда не берём заказы только из-за финансовой выгоды, в первую очередь мы всегда ставим возможность **быть реально полезными** для наших клиентов

3

Гарантия удовлетворенности клиента

Удовлетворение клиента от работы с нами **важнее финансовой выгоды**, полученной от сотрудничества.

Поэтому мы готовы **вернуть** в течение месяца после исполнения контракта, **30%** от его суммы, что фактически является всей полученной нами от него прибылью, если он по какой-либо причине оказался недоволен работой с нами.



4

Мы не торгуем нашими специалистами



У нас **нет аутстаффа** - мы не продаем наших сотрудников.

Они - **самое ценное**, что у нас есть после нашей репутации.

5

Гарантия качества и открытость

Гарантия на все наши работы - **12 месяцев** с момента сдачи проекта.

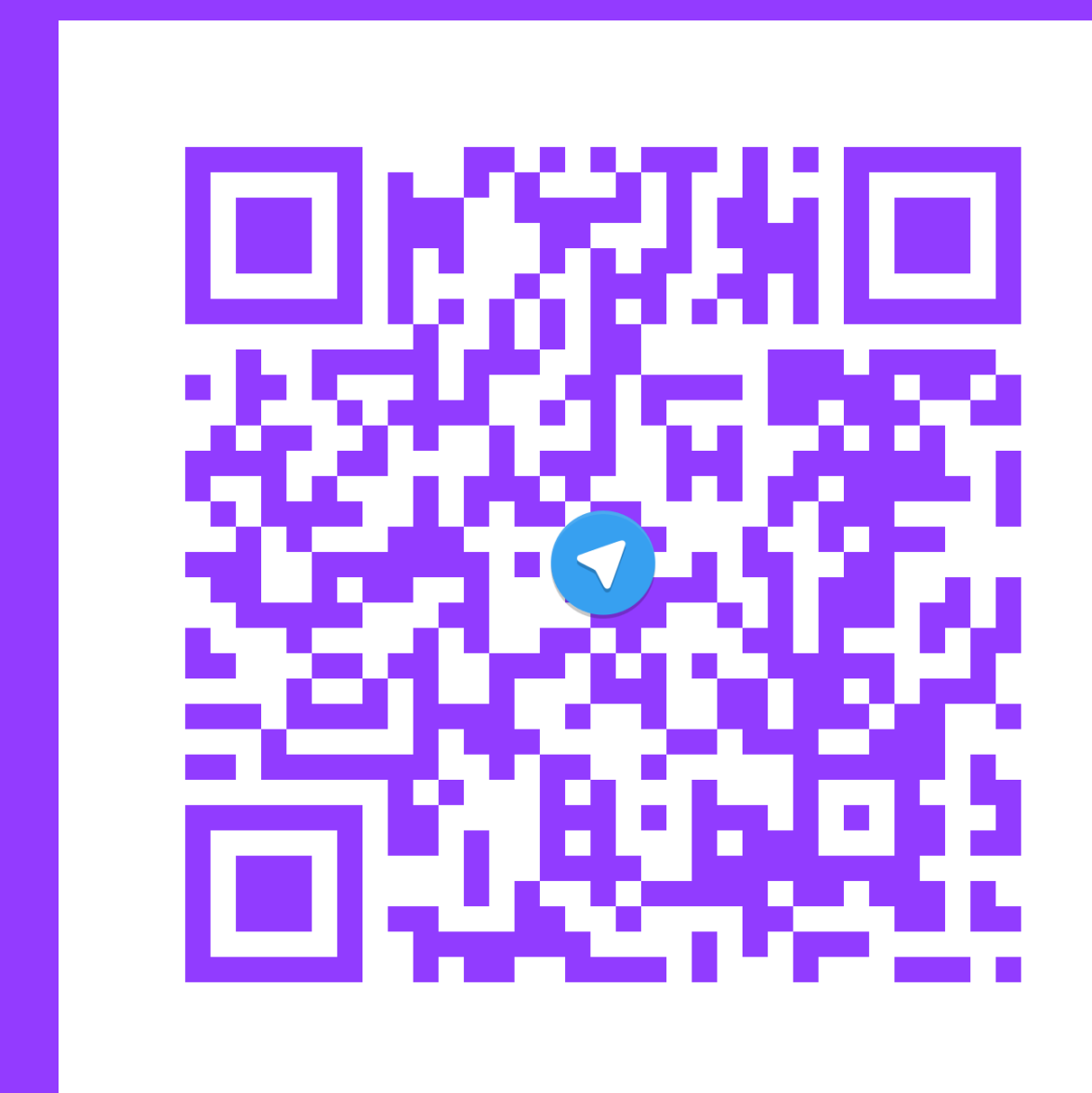
Все это время мы не будем бегать от **ответственности** - выделенный менеджер сам будет узнавать у вас, нет ли замечаний по выполненным нами работам



**Спасибо за ваше
внимание!**



Сайт
SoftConstructor.ru



Личный блог
“Трансформация личности”