

Девятая независимая
научно-практическая конференция
«Разработка ПО 2013»

23 - 25 октября, Москва



Удовлетворенный заказчик ИТ решения. Цель и Путь

Максим Гвоздев

Lean4systems Group

Цель работы

Ассоциация IAMSP организует мероприятия, приносящие ценность клиентам.

Одно из них: разработать комплект рекомендаций для заказчиков по проведению тендеров и выбору партнеров для оказания ИТ услуг в проектном формате (для сервисного формата – разработаны)

Зачем это нужно клиентам?

- Тем, кто проводит «заказные» тендеры, это не нужно.
- Значит, это нужно либо владельцам предприятий, либо тем менеджерам, которые хотят проводить тендеры объективно.
- Необходимость подтверждена практикой.

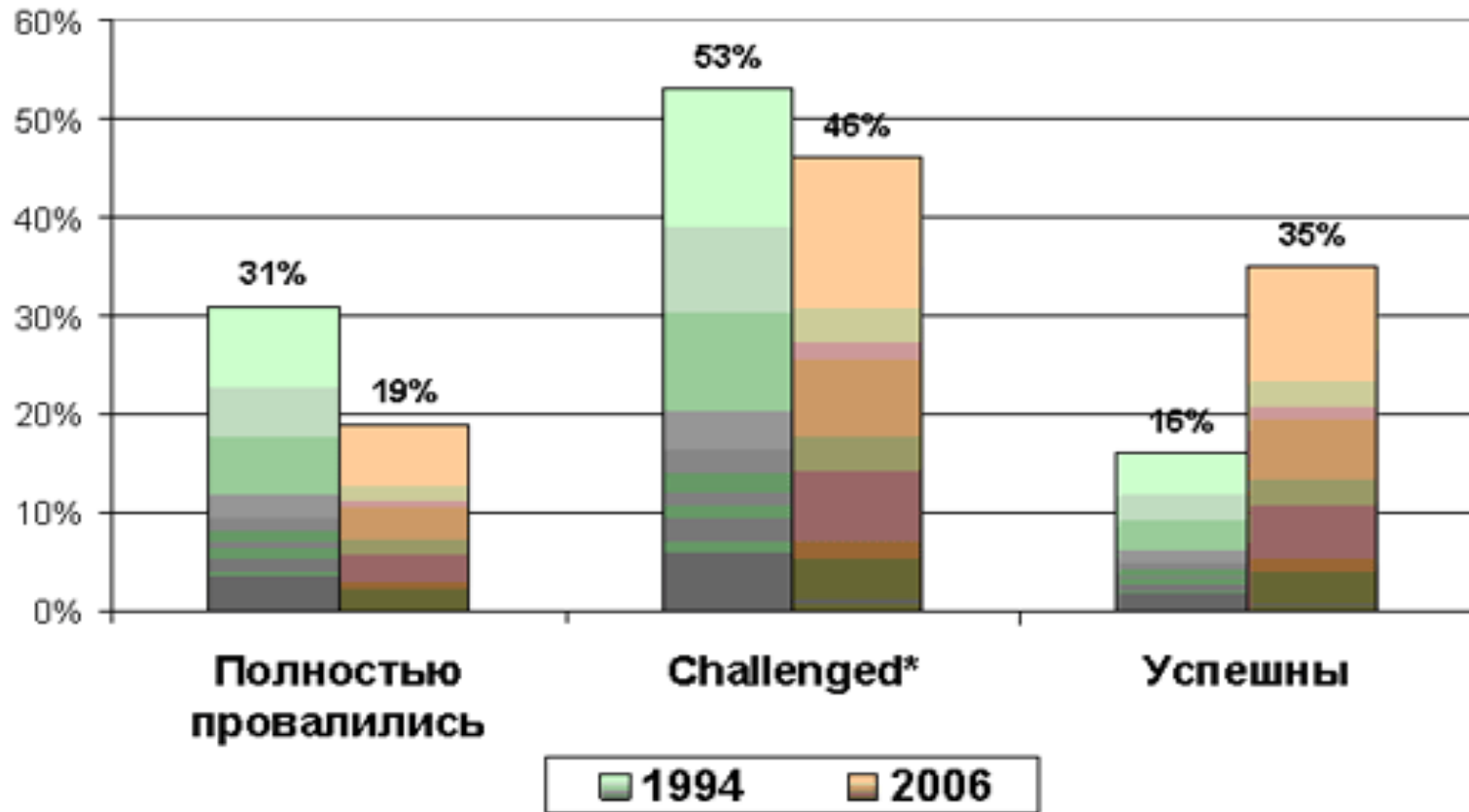
Традиционный подход к выбору подрядчика для осуществления IT проектов

Традиционная модель: «Тендер по выбору подрядчика»
Типичные критерии, используемые для выбора:

- Стоимость услуг
- Количество клиентов
- Размер компании
- Финансовая стабильность
- Срок работы на рынке
- Отраслевой опыт

Практика результатов тендеров в соответствии с Традиционным подходом

Обзор «The Chaos report» от The Standish Group

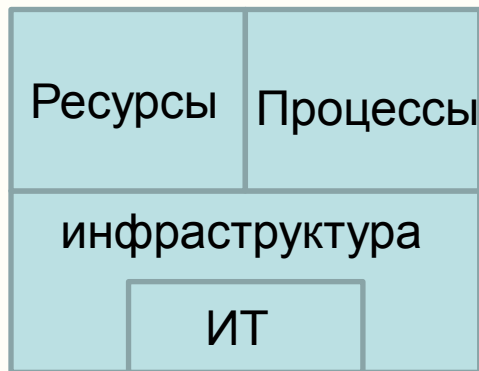


**International Association of
Microsoft Channel Partners**

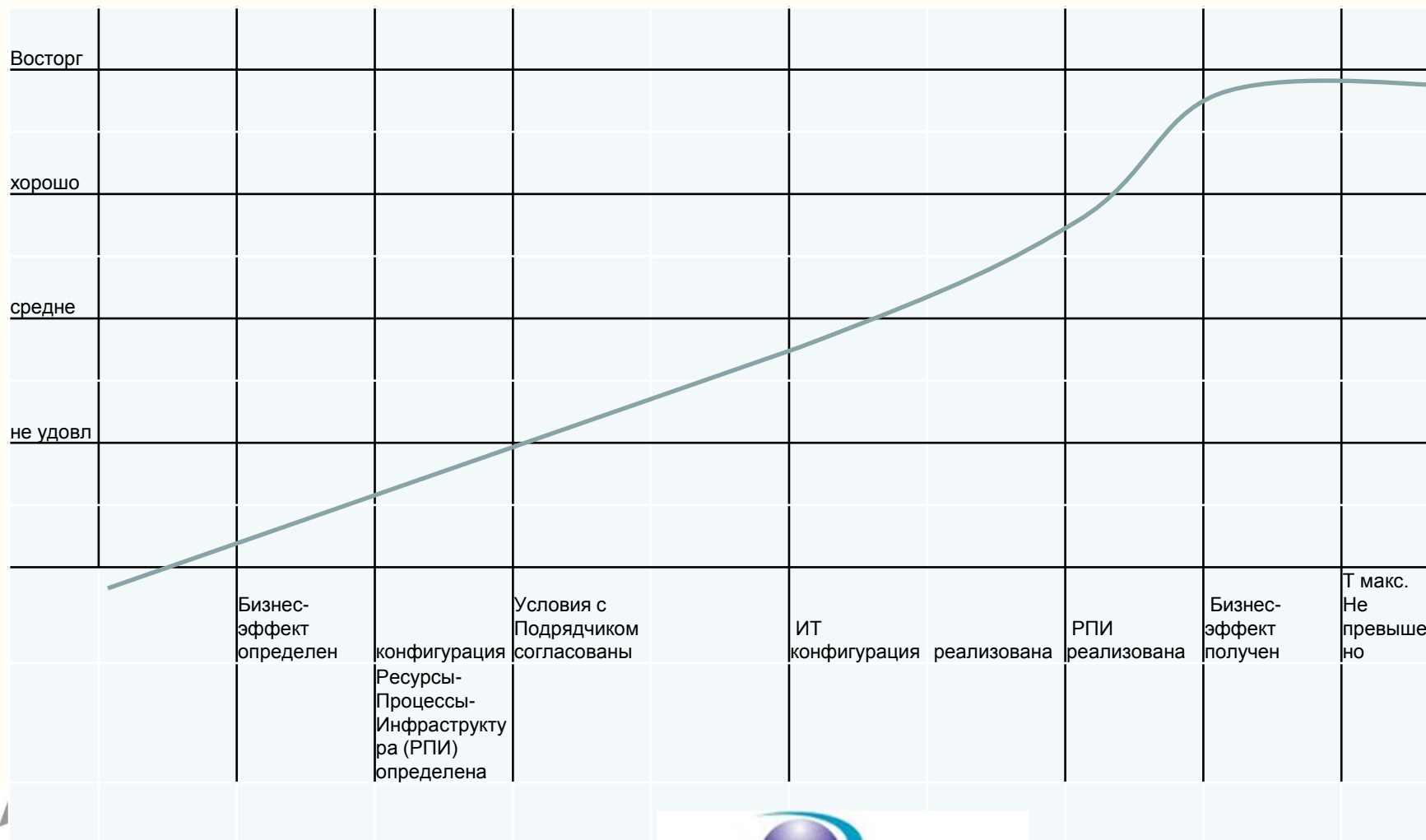
* *Challenged* (англ. – ставить под вопрос).
То есть проекты превысили срок и/или бюджет

Особенности IT проектов

IT проект не имеет самостоятельной ценности для бизнеса. Первичным для Заказчика является ожидаемый бизнес-эффект. IT проект является частью общего проекта создания инфраструктуры, на базе которой будут действовать сотрудники Заказчика в рамках бизнес-процессов, разработанных Заказчиком для получения бизнес-эффекта.



Чем определяется удовлетворенность Заказчика



Рассмотренные варианты предпосылок

- Достижим ли бизнес-эффект в принципе
- Достижим ли бизнес-эффект при выбранной Заказчиком конфигурации Ресурсов, Процессов и Инфраструктуры
- Чем определяется успех ИТ проекта при общей достижимости бизнес-эффекта



Предпосылки успеха ИТ проекта

- Наличие в команде проекта Подрядчика (КПП) бизнес-эксперта
- Наличие в КПП специалиста и процедур для работы с «сопротивлением среды» Заказчика
- Наличие в КПП архитектора систем с соответствующим опытом
- Наличие у Заказчика резерва в бюджете для оплаты новых требований, выявляемых в ходе реализации проекта
- Наличие у Подрядчика достаточных ресурсов (или доступа к ним) для реализации проекта в срок



Подрядчики, которых стоит рассматривать

- **ЗВЕЗДЫ** очень известные на рынке компании, обладающие большими ресурсами, привлекательные с точки зрения своего бренда).
- **СЕЛЕБРИТИ** крупные интеграторы, обладающие большими ресурсами, как правило дорогостоящие (иногда избыточно);
- **ТАНКИ** компании, обладающие хорошим запасом ресурсов и волей влиять на изменения у клиента для успешной реализации проекта, однако не столь известные на рынке или не обладающие мощным брендом;

С ними не стоит иметь дело

- **ТехноГОЛИКИ** средние компании, имеющие опыт, обладающие минимальным уровнем технической квалификации и ресурсов для успешной реализации проекта. Возможна ситуация, когда подобные компании начнут подстраиваться под «хотелки» заказчика и срывать сроки;
- **НАЧИНАЮЩИЕ** небольшие компании, имеющие сравнительно небольшой опыт;
- **ПЕНА** не имеющие опыта, ограничены в ресурсах



International Association of
Microsoft Channel Partners



Сервис бизнес критичен?



ЗВЕЗДЫ,
ТАНКИ

Сервис влияет на стоимость бизнес-активов?



Звезды,
Селебрити
Танки

Сервис НЕ влияет на стоимость бизнес-активов?



Танки,
Техноголики



International Association of
Microsoft Channel Partners



Ваши вопросы



**International Association of
Microsoft Channel Partners**



Спасибо за внимание

Максим Гвоздев Lean4systems Group,

M@L4S.RU , www.l4s.ru

IAMCP: www.iamcpru.com, iamcp@live.ru

<https://www.facebook.com/groups/iamcpru/>



**International Association of
Microsoft Channel Partners**

