Как эффективно выстроить работу над крупными проектами, если твой подрядчик digital-production

Иван Михеев, Deputy CTO in AGIMA

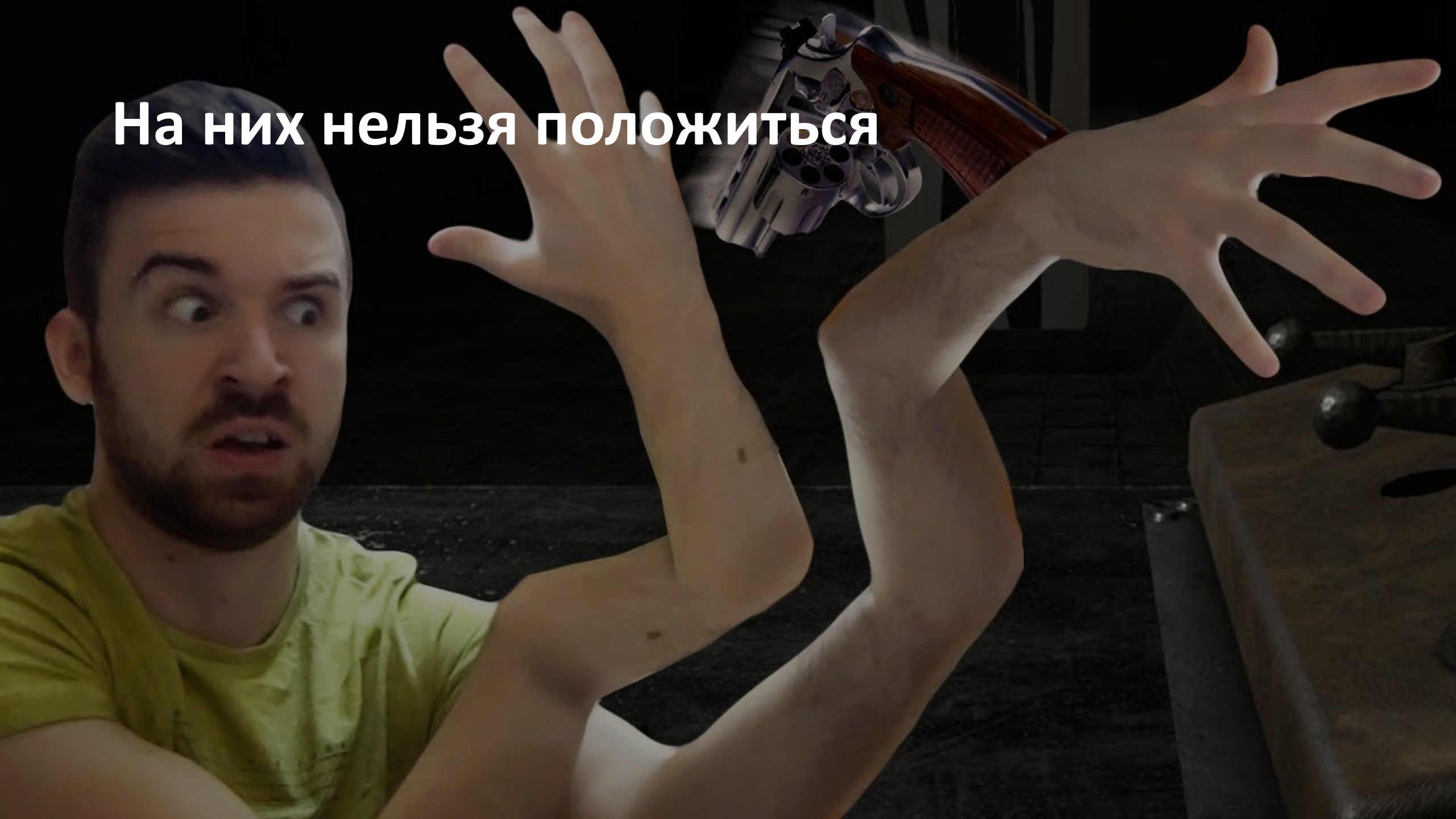
AGIMA

Diджital transformация

Проблемы с подрядчиками

- Нарушаются сроки;
- Увеличивается бюджет проекта;
- Сделали не то, что просили;
- Не выходят на связь ☹ .

На них нельзя положиться



Как выбрать партнёра?

Компоненты проекта

- Владелец продукта (PO);
- Руководитель проекта (PM);
- Аналитик (A);
- Производство (P).

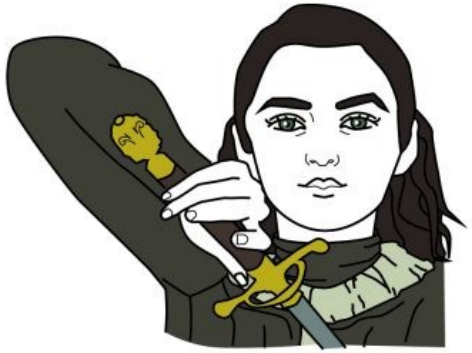
PO & PM – team-force

Провалы обычно случаются из-за управленческих ошибок!

Пару советов

- Слабый менеджмент – используйте партнера как «руки»
- Сильный менеджер, но много проектов – лучше выбрать кого-то еще

Game of Thrones Product Owners



STICK BAD IDEAS WITH THE POINTY END

I'M NOT JUST GOING TO TELL THE STORY, I'M GOING TO LIVE THE STORY

A LANNISTER ALWAYS PRIORITISES BY VALUE

YOU KNOW NOTHING... WITHOUT VALIDATING YOUR HYPOTHESES

BENEFITS ARE COMING

BACKLOGS AREN'T A PIT, BACKLOGS ARE A LADDER

RENEE TROUGHTON

Сделай под «ключ»

Стоимость решает!

Экономия на менеджменте ставит под угрозу успех проекта!

AGIMA

Как формируется стоимость специалиста/ часа?

PHP

- Средний оклад: 130 000 – 180 000 руб.;
- Налоги: НДФЛ 13% + ЕСН 30%;
- Косвенные: 100 000 – 150 000 руб.;
- Итого: 300 000 – 400 000 руб.;
- Маржа: 10% - 30%;
- Среднее количество часов в месяце: 164.

Зачем это все знать?

Цель клиента != Цель подрядчика

AGIMA

Виды отношений с партнерами

AGIMA

Fix-Price

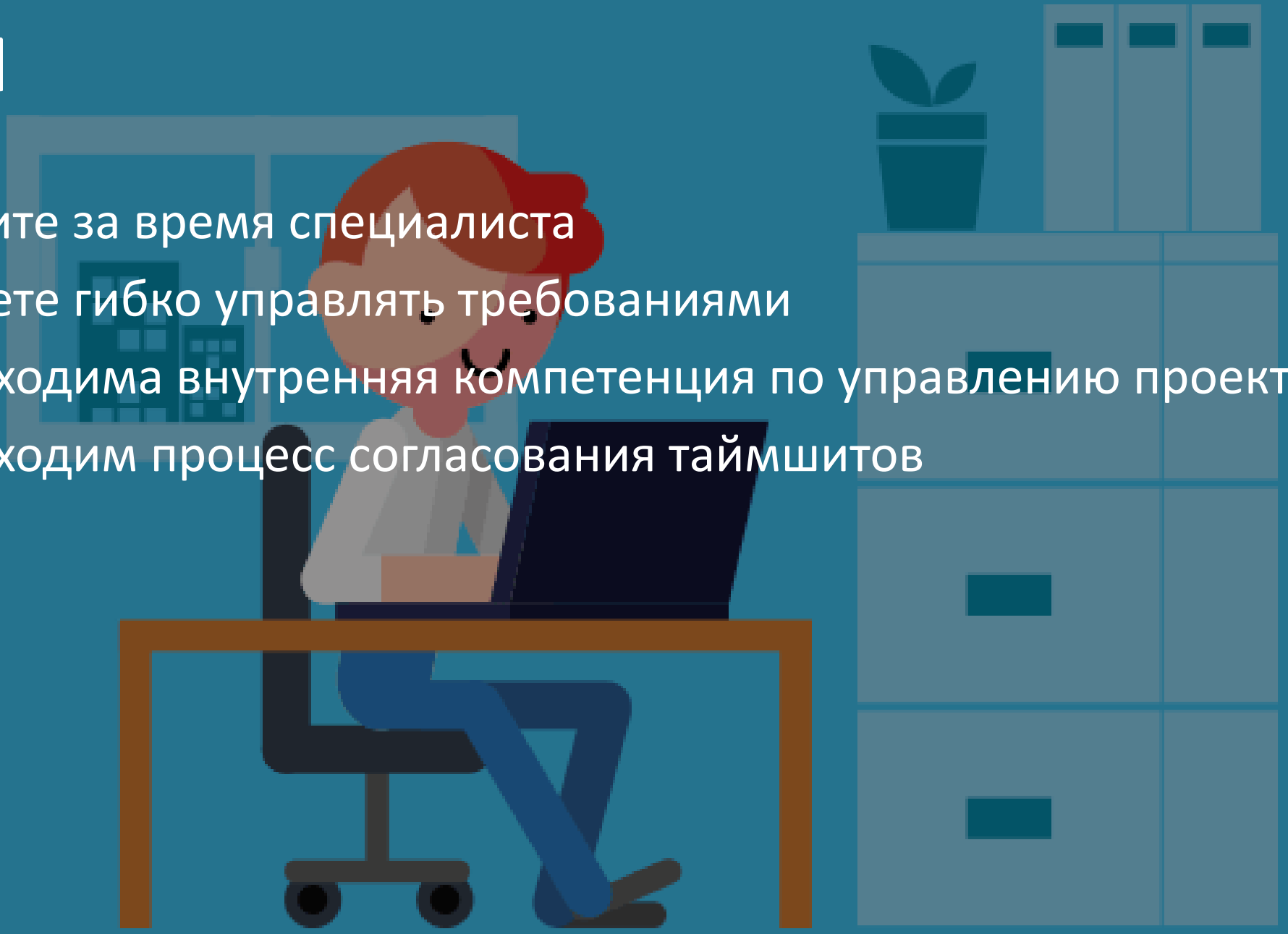
- 30-40% к стоимости в качестве рисков
- Вы платите за результат...
- ... который может быть не тот ☹

- Важно иметь одну точку входа в бизнес
- Все сложно с гибкими методологиями

AGIMA

T&M

- Платите за время специалиста
- Можете гибко управлять требованиями
- Необходима внутренняя компетенция по управлению проектами
- Необходим процесс согласования таймшитов



AGIMA

Выкуп

- Покупаете вполне конкретного специалиста
- Управляете его загрузкой
- Проще интегрируется в продукт
- Платите за простой

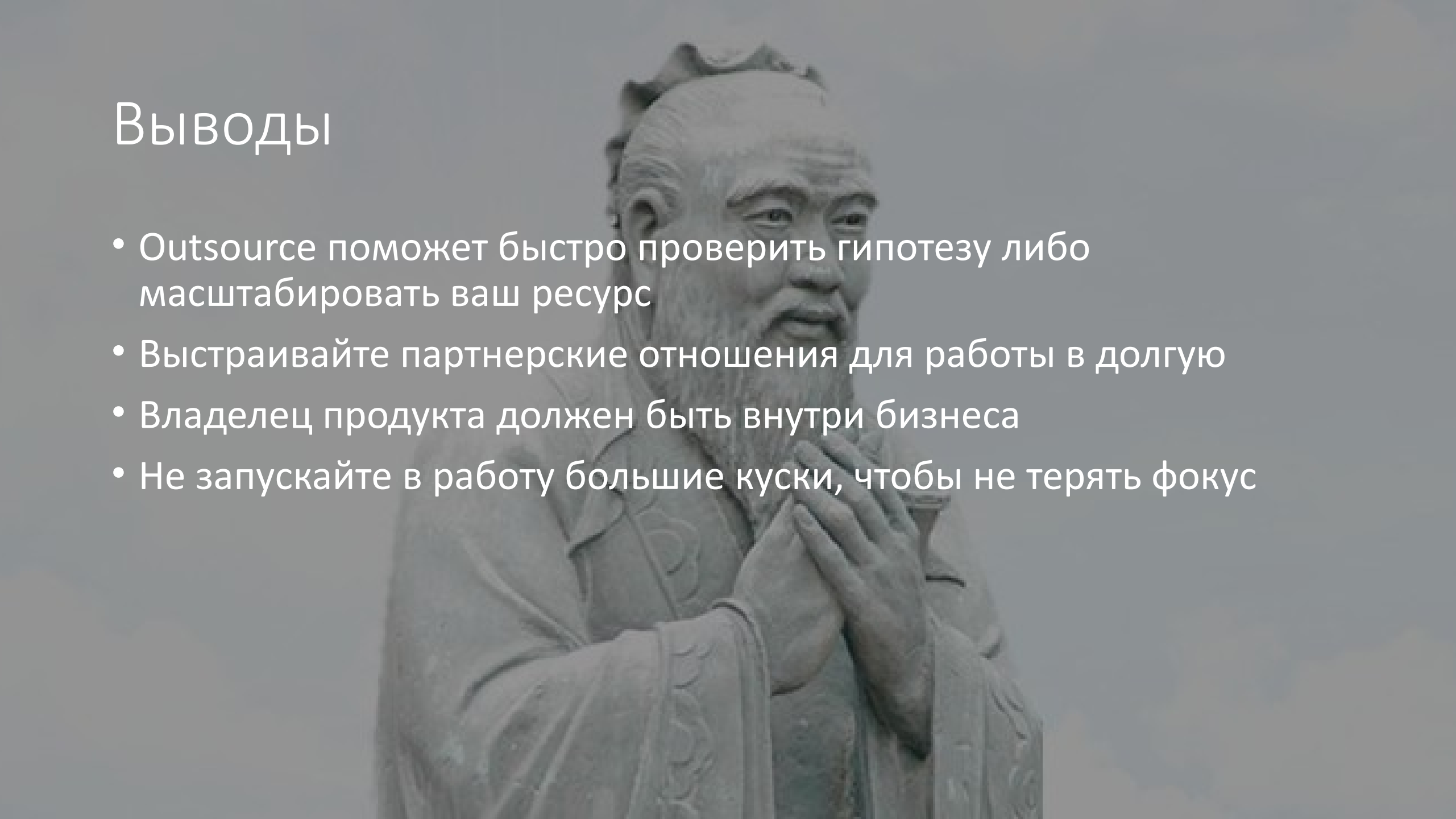
AGIMA

Не ждите когда ТЗ будет все написано

Разбивайте продукт по функциональности, а не на экраны или этапы

AGIMA

Выводы



- Outsource поможет быстро проверить гипотезу либо масштабировать ваш ресурс
- Выстраивайте партнерские отношения для работы в долгую
- Владелец продукта должен быть внутри бизнеса
- Не запускайте в работу большие куски, чтобы не терять фокус

Спасибо за внимание!

Иван Михеев,
Заместитель технического директора

miheev@agima.ru | fb.com/ivan.mikheyev

AGIMA