



Управление проектом через текст договора

Добавьте еще кирпичи и
побольше цемента!

Сорокин Сергей

ген. директор MoscowSoft



**Договор – это не формальность, а
инструмент управления проектом**



Сорокин Сергей

Ген. директор MoscowSoft

- ❖ Компания **MoscowSoft** на рынке с 2015 г.
- ❖ Разрабатываем программные продукты на платформе 1С
- ❖ В основном, это переносы данных 1С и интеграции 1С с маркетплейсами
- ❖ Находимся в ТОП-10 коммерческих партнеров компании Инфостарт

Все начинается с разговора. Следующий шаг - анкета

Услышать боль, сегментировать. Дальше работать по воронке или передать партнерам, если запрос не по специализации компании.



Если нужен проект, отправляем анкету

Предлагаем созвон (помощь с заполнением)



Если покупка ПО, предлагаем демонстрацию



Если автоматизация, предлагаем анализ БП или предпроектное обследование



Если демонстрация на стенде клиента, тоже отправляем анкету

Бесплатные предпродажные работы имеют ограничения, о них нужно предупредить заранее



Пример анкеты на проект

Не айтишникам нужна помощь с заполнением, особенно в вопросе, как сохранить статистику БД.



<https://goo.su/23CzMZ>

Проекты переноса данных / проекты внедрения 1С

На проектах переноса ограничены виды работ,
поэтому легче разбить на этапы

- ❖ Тестовый перенос остатков и НСИ
- ❖ Тестовый перенос документов, начиная с даты остатков (например, один месяц)
- ❖ Рабочий перенос остатков и НСИ на выбранную дату остатков рабочего переноса (делается после закрытия периода)
- ❖ Рабочий перенос документов за период с даты остатков до текущей даты (тарифицируется за первый месяц и дальнейшие)



Сравнение со строительной отраслью для экспресс-оценки проектов

Строительство	Информационные технологии
Изыскательские работы	Предпроектное обследование
Строительный проект	Техническое задание
Типовые проекты	Коробочное программное обеспечение
Привязка к сетям и коммуникациям	Интеграция в ИТ-систему предприятия
Смета	Бюджет проекта
Нормировка работ	Человеко-дни или Velocity (Agile)
Строительные материалы	Технологический стек
Надзор и приемка	Тестирование и проверка качества

Нормировка видов работ и их необходимого объема*

При экспресс-оценке проектов перечислите виды работ (нормировка) и их необходимый объем.

- ❖ соберите статистику по видам работ на выполненных проектах, создать на ее основе нормы стоимости выполнения различных видов работ.
- ❖ создайте таблицу поправочных коэффициентов, и в зависимости от необходимого количества АРМ для автоматизации сразу с момента обращения заказчика называть вилку цены проекта.

* - согласно книге Рустема Валеева «1С:Франчайзи на грани нервного срыва»



Доверие, общий язык и управление ожиданиями

Важность первого впечатления

- ❖ Подтвердите компетентность. Иногда достаточно подтвердить свое существование.

Учитывайте разные языки

- ❖ Бывают слова-триггеры, по которым возникают недопонимания

Пример триггеров проблем в ТЗ

В ТЗ в требованиях к переносу данных 1С может быть написано:

«...

4. *Выгрузка справочника Организации*
5. *Выгрузка справочника Кассы, Кассы ККМ*
6. *Выгрузка справочников Склады*
7. *Выгрузка справочника Физ.лица*

...
»

Пример языка юристов

"Прошу написать ответы на вопросы юриста - пока мы в процессе подготовки нового варианта договора:

1. Это не разовые услуги - это смешанный лицензионный договор с абонентным обслуживанием сроком на 4 месяца?

2. С учетом того , что программный продукт принадлежит ИП Имярек (так ли это?) , равно как и обработка которую мы приобретаем, как она будет продаваться:

как программный продукт или как услуга:

- если как услуга, тогда в договоре мы прописываем абонемент + задание на обработку + интеллектуальные права на риды наши

- если как программный продукт, нам нужны права для нашего заказчика на право пользования, поскольку это делается не лично для нас, а для клиента."

Разложите на кирпичи (этапы) и зацементируйте в договоре

Разбивать лучше уже на этапе отправки/получения коммерческого предложения. Тогда останутся сохранены сценарии выполнения проекта.

- ❖ По закону в договоре должна быть написана полная стоимость работ
- ❖ На практике часто добавляют пункт:
«Стоимость дополнительных работ определяется из расчета...»





Повторяющиеся этапы. Гибкое управление общим объемом работ

Примеры: перенос документов за один месяц, помощь с закрытием месяца по регл.учету.

- ❖ Включите в договор пункты с оплатой «за каждый месяц работы с данными».
- ❖ Это не только страхует Подрядчика от затягивания проекта («главный бухгалтер опять в отпуске»), но и позволяет пройти согласование договора один раз (согласование доп. соглашения может занимать 2-3 недели).

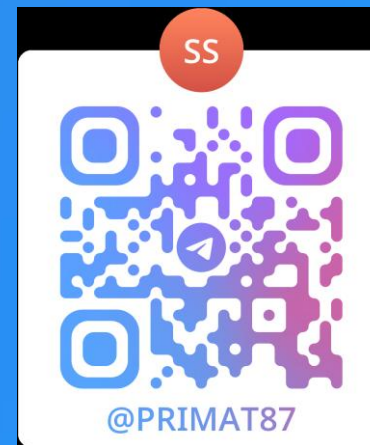
**Договор – это простая
формальность. Но только до того
момента, пока не возникнут
проблемы.**



Изменения во время проекта. Как подготовиться?

Разбивать лучше уже на этапе отправки/получения коммерческого предложения. Тогда останутся сохранены сценарии выполнения проекта.

- ❖ Если на этапе составления коммерческого предложения зафиксировали возможные этапы работ, то при изменении уже есть план действий.
- ❖ При расширении/сжатии объема работ пункты в договоре с оплатой «за каждый месяц» также удобны обеим сторонам.
- ❖ Пример с переносом документов за весь год.



+7 (926) 376-44-03

Пишите вопросы в
telegram!