



**Hogyan csökkentheted
az egyedi szoftverfejlesztés
kockázatait?**

Az ajánlatkérés alapvető elemei

A szoftver célja és funkciói

Költségvetés

Határidők

Az ajánlatkérés formai követelményei

Az ajánlatkérés kiegészítő elemei

Informatikai szakkifejezések

Szójegyzet

Specifikációk megfogalmazása

Üzleti elemző és IT tanácsadó szerepe az ajánlatkéréskor

2 Az ajánlatkérés beadása után

Ha több cégtől vársz ajánlatot

Kockázatcsökkentés a tervezési fázisban

A szoftverfejlesztési módszertan kiválasztása

Mikor ajánlott az agilis fejlesztés?

Mikor ajánlott a vízesés módszertan használata?

3 A változások kezelése

Új funkció hozzáadása

Amikor valami lekerül a fejlesztési listáról

Az információáramlás fontossága

4 Összefoglalás

5 Az ALLWINről

Előszó

- **Elszálló IT projekt költségek?**
- **Adhoc problémamegoldás a már futó projekt közben?**
- **Nem tartott határidők és újra ütemezett projekt tervek?**
- **Kommunikációs problémák és visszajelzés-hiány?**

Minden döntéshozó és cégvezető számára fontos, hogy kiküszöbölje a fenti eseteket, ugyanis ezek jelentősen növelik az egyedi szoftverfejlesztési projektek kockázatait. Minden esetben a döntéshozók és projektvezetők érdekében áll, hogy a szoftverfejlesztés a megtervezett mederben haladjon, megfeleljen a funkcionális és UX elvárásoknak, miközben még a határidők és a költségvetés is a meghatározott keretek között maradnak.

Vajon mik azok a módszerek és megoldások, amelyekkel minimalizálni tudod az egyedi fejlesztési projektek kockázatát és kordában tudod tartani az azzal járó költségeket?

Ebben az e-bookban bemutatjuk, hogy az **árajánlatkérés** pillanatától kezdve egészen a projekt lezárásáig mire érdemes odafigyelned és mit kell tenned, hogy a projekt feletti kontroll végig a Te, vagy csapatod kezében maradjon. Emellett arra is kitérünk, hogy milyen eszközök és lehetőségek állnak rendelkezésedre, amelyek támogatják a projekt **gördülékenységét**.

A kisokosban számos **gyakorlati, életszerű példát** is megemlítünk, amelyekkel gyakran találkozhatnak azok a cégek, akik ki szeretnék szervezni a szoftverfejlesztést. A leírt tippek segítségével egy külsős szolgáltatóval való **együttműködés is hatékonyabbá és menedzselhetőbbé** válik.

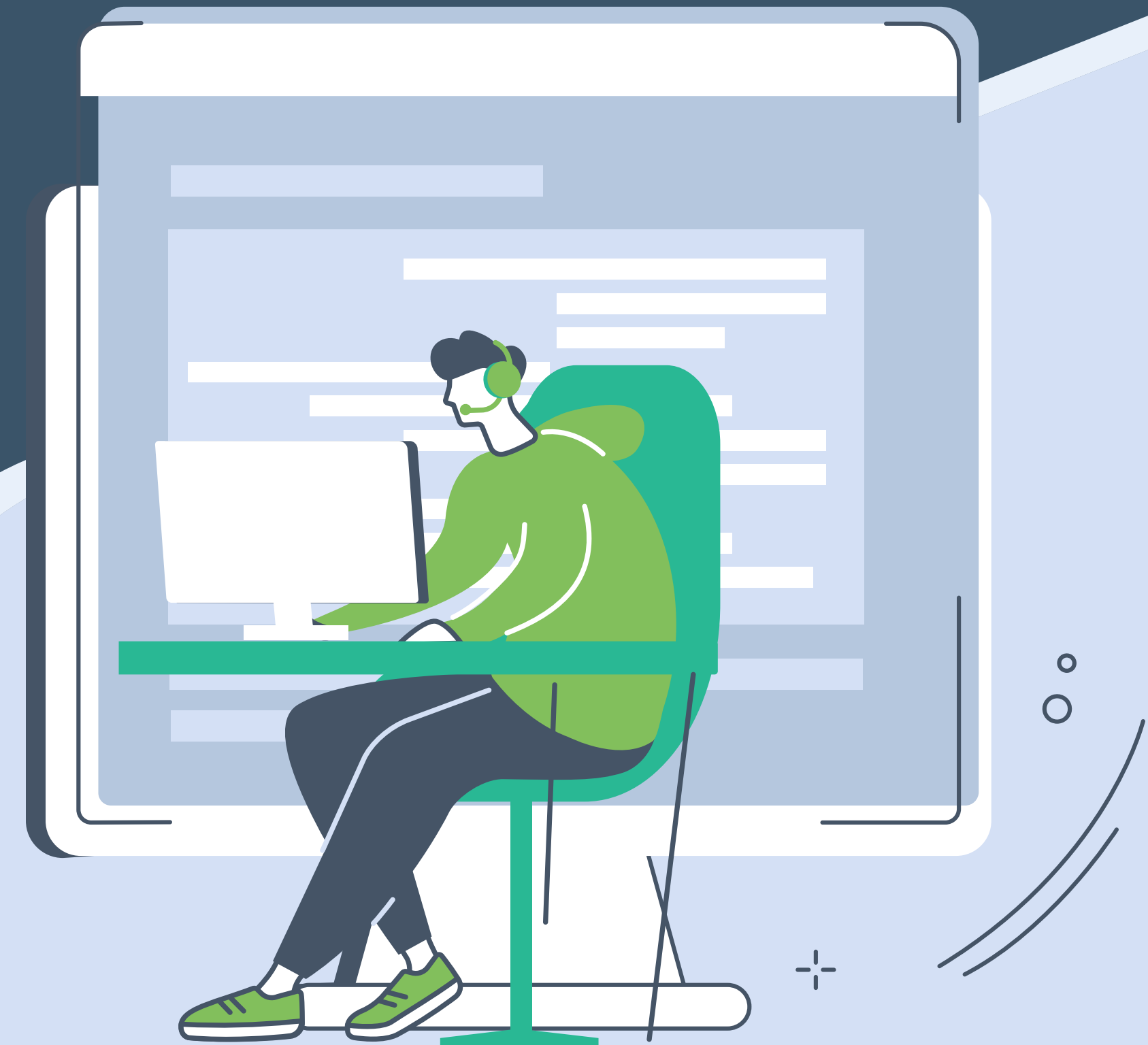


1 Hatékonyságnövelés ajánlatkéréskor

Amikor hatékonyságnövelésről beszélünk, legtöbbször legelsőként a fejlesztési folyamat optimalizálására, korszerű technológiák alkalmazására vagy a csapatok közötti kommunikáció felgyorsítására gondolnak. Természetesen ezek is kritikus fontosságúak a kockázatok csökkentése szempontjából, viszont nem szabad a projekt előkészületeit sem figyelmen kívül hagynunk.

Az ajánlatkérés alapvető része minden olyan projektnek, amikor a kívánt terméket nem házon belül készítjük el. Mégis sokan alábecsülik ennek a projekt fázisnak a lépéseinek a fontosságát, vagy csak szimplán nem látják át összefüggéseiben, hogy már ebben a szakaszban a megfelelő előkészítési folyamat optimalizálásával is jelentősen csökkenthetik a projekt kockázatait. Ezzel akár jelentős költségcsökkentést érhetnek el a projekt egészére vetítve.

Ebben a fejezetben ezt a témakört járjuk körbe részletesen.



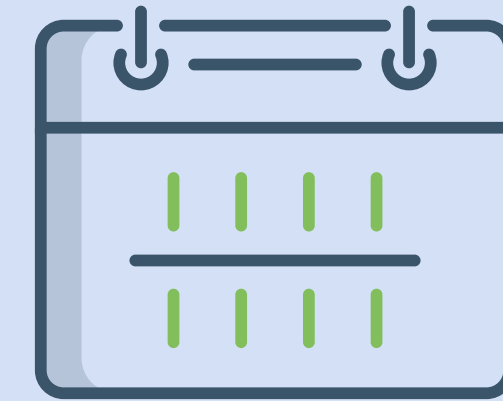
Az ajánlatkérés alapvető elemei



A szoftver célja
és funkciói



Költségvetés



Határidők

A szoftver célja és funkciói



Első körben azt kell meghatározni és megfogalmazni, hogy **mi a célja a fejlesztendő alkalmazásnak, szoftvernek**. Egy részletes brief segítségével a projekt terjedelme is kordában tartható, a legfontosabb határidők is könnyebben meghatározhatók, valamint nagy mértékben megnövelhető a végtermék sikerességének aránya is.

Azt javasoljuk, hogy **jelöld ki cégen belül egy termékfelelőst vagy projekt koordinátort**, aki összefogja a termékkel kapcsolatos kérdéseket, felméri a kollégáktól érkező igényeket és a projekt teljes egésze alatt képviseli a megrendelői igényeket, érdekeket, és felügyeli a haladást. Miután meghatároztad a szoftver célját és kijelölted a projekt koordinátort, **itt az ideje a szoftver funkcionalitására fókuszálni**.

- **Melyek azok a funkciók, amikre mindenképp szükség van?**
- **Melyek azok a kevésbé fundamentális, ugyanakkor értékteremtő un. “nice to have” funkciók, amiket a jövőben sze-**

retnél megvalósítani, de a szoftver akkor is teljesen használható, ha az első fejlesztési körben ezek nem valósulnak meg?

Nagyon fontos, hogy **a felmerült igényeket csoportosítva gyűjtsd össze, majd állítsd azokat prioritási sorrendbe**. Sokszor már az igényfelmérés fázisában kiderül, hogy vannak olyan funkciók, amikre valójában nem is lesz szükség, így ezeket már az árajánlatkérésnél is ki lehet hagyni, a „nice-to-have” igényeket pedig opcionálisan figyelembe venni a projekt költségvetésében. Ezáltal már a nulladik fázisban is tudod a projekt költségeit kontrollálni.

Az ajánlatba **mindenképp tedd bele a szoftver célját, és hogy mire és hogyan szeretnéd használni**, hiszen ez segít az ajánlattevőnek az igényeid feltérképezésében. Még a gyakran triviálisnak gondolt funkciók és ötletek is kerüljenek bele. Minél több részlet található az ajánlatkérésben, annál pontosabb tud lenni az ajánlat is. Már létező alkalmazásokat is hivatkozz be nyugodtan, ha ezek adtak ötletet.

Költségvetés



Rengeteg időt és energiát megspórolhatsz magadnak vagy a csapatodnak, amennyiben a projektre szánt költségvetést már az árajánlatkérés előtt meghatározod. Minél pontosabban ismert a projekt budget, annál könnyebb a projektet határok között tartani és a funkciókat priorizálni. Ez segít a projekt terjedelmét határok között tartani, és a funkciók priorizálásában is.

Határidők



Gondold végig a határidőket. A kivitelezés mellett a **tervezésről, a tesztelésről, oktatási és dokumentációs igényeidről és a projektben megjelenő megrendelő oldali feladatokról se feledkezz meg**, ugyanis ezek nélkülözhetetlen elemei minden szoftverfejlesztési projektnek. Ne téveszd szem elől az élesítés időpontját sem, azaz azt a dátumot, amikor már a felhasználók is birtokba vehetik a kész rendszert.

Mire figyelj még a határidők meghatározásánál!

Tapasztalataink szerint sokan beleesnek abba a hibába, hogy alábecsülik a tervezéshez és fejlesztéshez szükséges időt.

Ennek kiküszöbölése érdekében szükség esetén egyeztess az ajánlattevővel is, hogy ők milyen időintervallumot látnak reálisnak a rendszer elkészítésére.

Ezen kívül **ne feledkezz meg a szabadságolásokról és az ünnepnapokról sem**, hiszen ezek is hatással vannak a projekt hosszára.

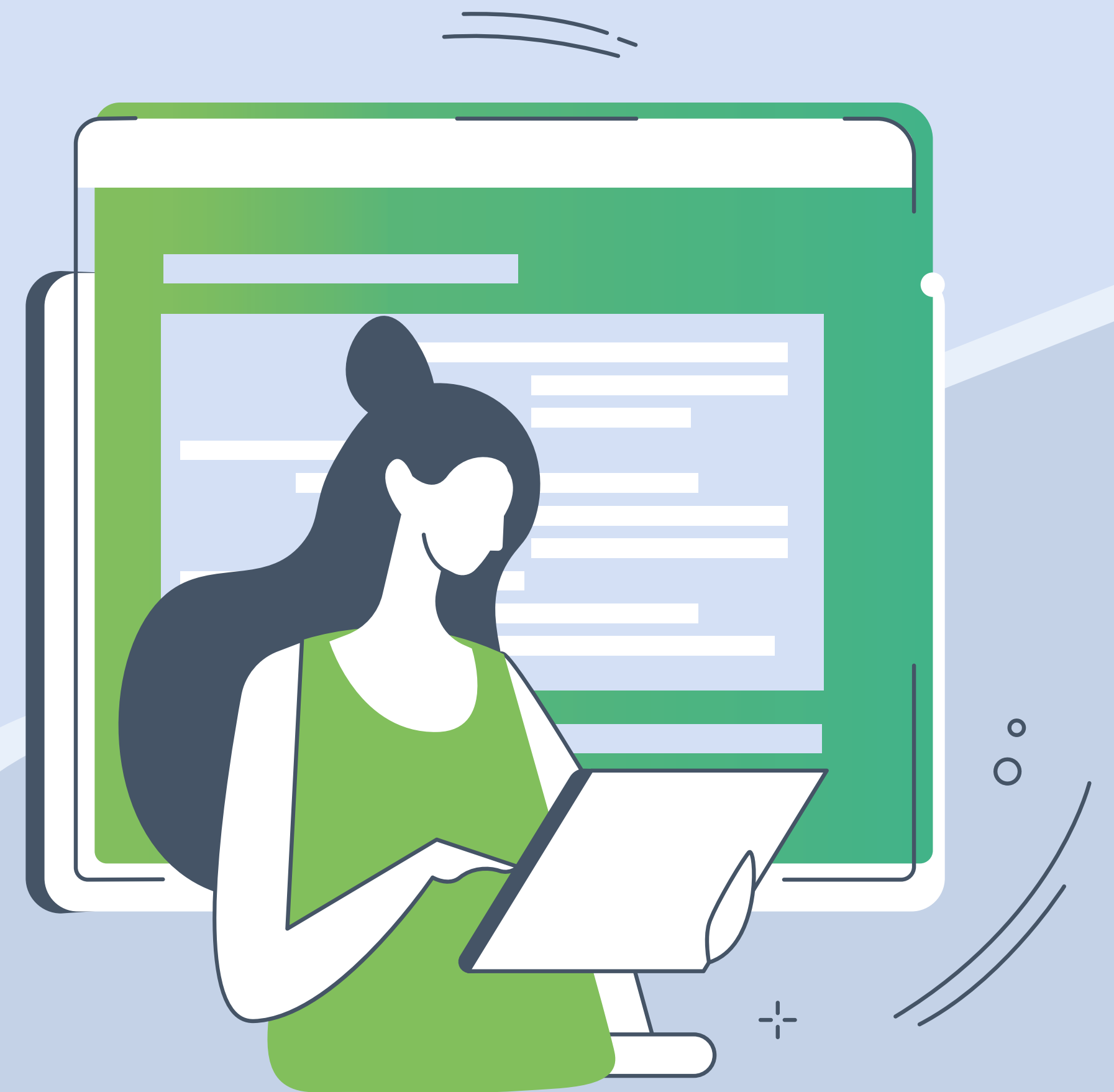
Abban az esetben is gondold végig a projekt ütemezését, ha az egy éven túl nyúlik, ugyanis ilyenkor **akár adott esetben a használt rendszerek verziófrissítését is bele kell kalkulálni az alkalmazás fejlesztésébe**. Természetesen az ajánlatadó cég feladata az, hogy olyan időtálló rendszereket javasoljon a kivitelezéshez, amelyek évek múlva is megállják a helyüket a gyorsan változó IT környezetben.

Az ajánlatkérés formai követelményei

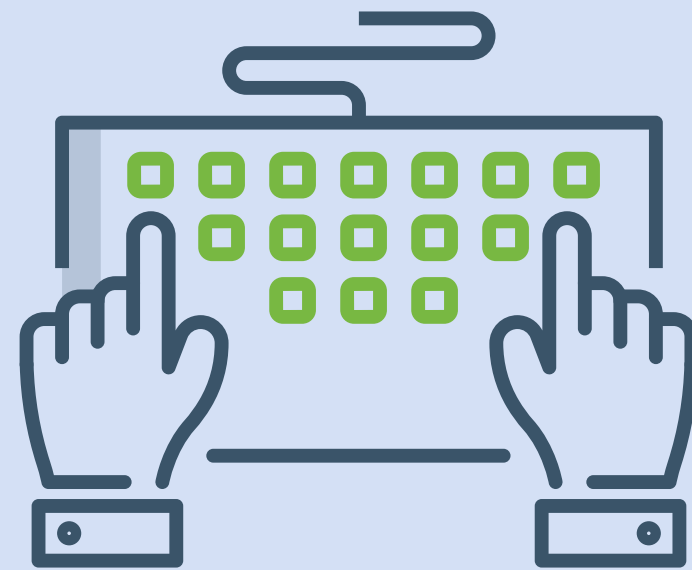
A szállítócég számára minden információ új, amit átadsz számukra. Ha a brief vagy a követelményeket meghatározó kiírás tartalmazza a projekt célját, hátterét, jól tagoltan részletesen, ábrákkal, példákkal, táblázatokkal szemléltetve tartalmazza az elvárásokat, az **átláthatóvá teszik az igényeket és a projekt specifikációit**. Egy tömbösített, csupán felsorolásokat tartalmazó, alulszerkesztett szövegben ugyanis nagyon nehéz megtalálni a kulcsinformációkat, nehezíti a megértést, ami meghosszabbíthatja az árajánlat elkészítésének és átfutási idejének idejét.

Szerencsére az a tapasztalatunk, hogy az ajánlatkérők egyre jobban odafigyelnek az ajánlatkérés formai megjelenésére. Amennyiben még nem rendelkezel **árajánlat kérő sablonnal**, az interneten számos ilyennel találkozhatasz, amelyet **érdemes átgondoltan a saját igényeidre szabni**.

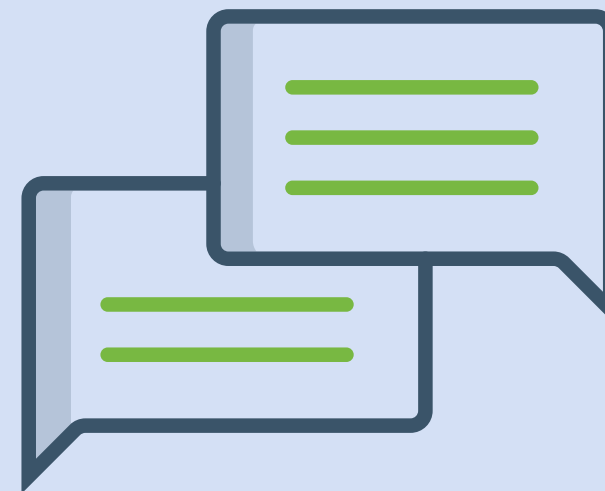
- **Az ilyen sablonok általában minden olyan információt és kérdést tartalmaznak, amelyek a projektjeid szempontjából relevánsak lehetnek.**
- **Amikor a sablonban elkezdted összeszedni a szükséges információkat a konkrét projekttel kapcsolatban, akkor érdemes azokat a pontokat sem üresen hagyni, amelyek nem relevánsak.**
- **Az is információ a beszállító számára, ha az adott projekttel kapcsolatban valamilyen igény vagy tevékenység nem jelenik meg („out-of-scope”).**



Az ajánlatkérés kiegészítő elemei



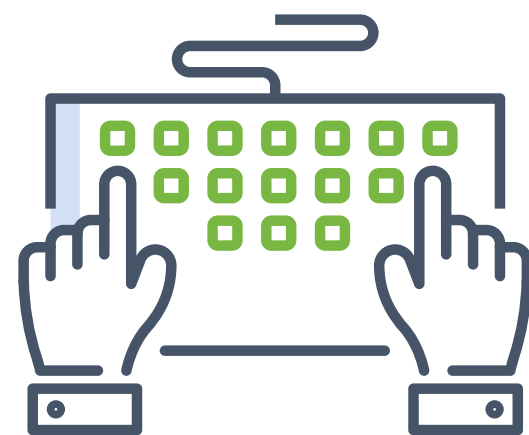
Informatikai
szakkifejezések



Szójegyzet

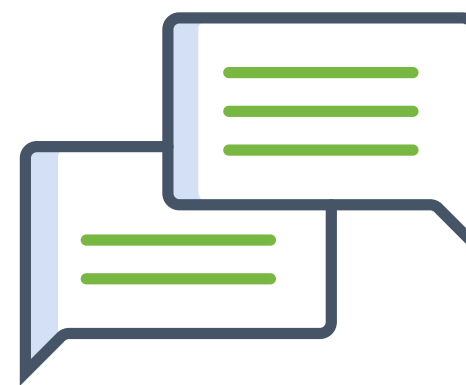


Specifikációk
megfogalmazása



Informatikai szakkifejezések

Az ajánlatkérés tartalmát illetően szuper, ha ismered az informatikai szakkifejezéseket, de ha nem, akkor sincs semmi baj, nyugodtan fogalmazd a felhasználó szemszögéből, a saját környezetben megszokott módon vagy akár elnagyoltan, „konyhanyelven”. Mi sem értünk feltétlenül ahhoz mélységeiben, amit te csinálsz (bár a projekt végére úgy is megtanuljuk.). A lényeg, hogy az ajánlattevő partner számára is minden specifikáció érthető legyen. Amennyiben a cégen belül van üzleti elemző/informatikai rendszerszervező kolléga, ő részletesebben is ki tudja fejteni az igényeket. Igény esetén pedig külső IT tanácsadóként a szállítód is szívesen segítenek ebben, közös érdek a késői félreértések elkerülése.



Szójegyzet

Amennyiben a vállalat valamilyen speciális szegmensben tevékenykedik és sok a szakszó a vállalaton belül, akkor ajánlott egy szójegyzetet is csatolni az ajánlatkéréshez, hiszen ez segíti az ajánlattevőt az igények megértésében.



Specifikációk megfogalmazása

A következő pontokban további hasznos kérdéseket szedtünk össze, amelyek segíthetnek a specifikáció megfogalmazásában, és így az ajánlatkérésben is.

- **Kiknek szól a megoldás?**
- **Hogyan fogják használni?**
- **Milyen szerepkörök lesznek?**
- **Milyen jogkörei lesznek a felhasználóknak?**
- **Milyen folyamatok lesznek a rendszeren belül?**

Üzleti elemző és IT tanácsadó szerepe az ajánlatkéréskor

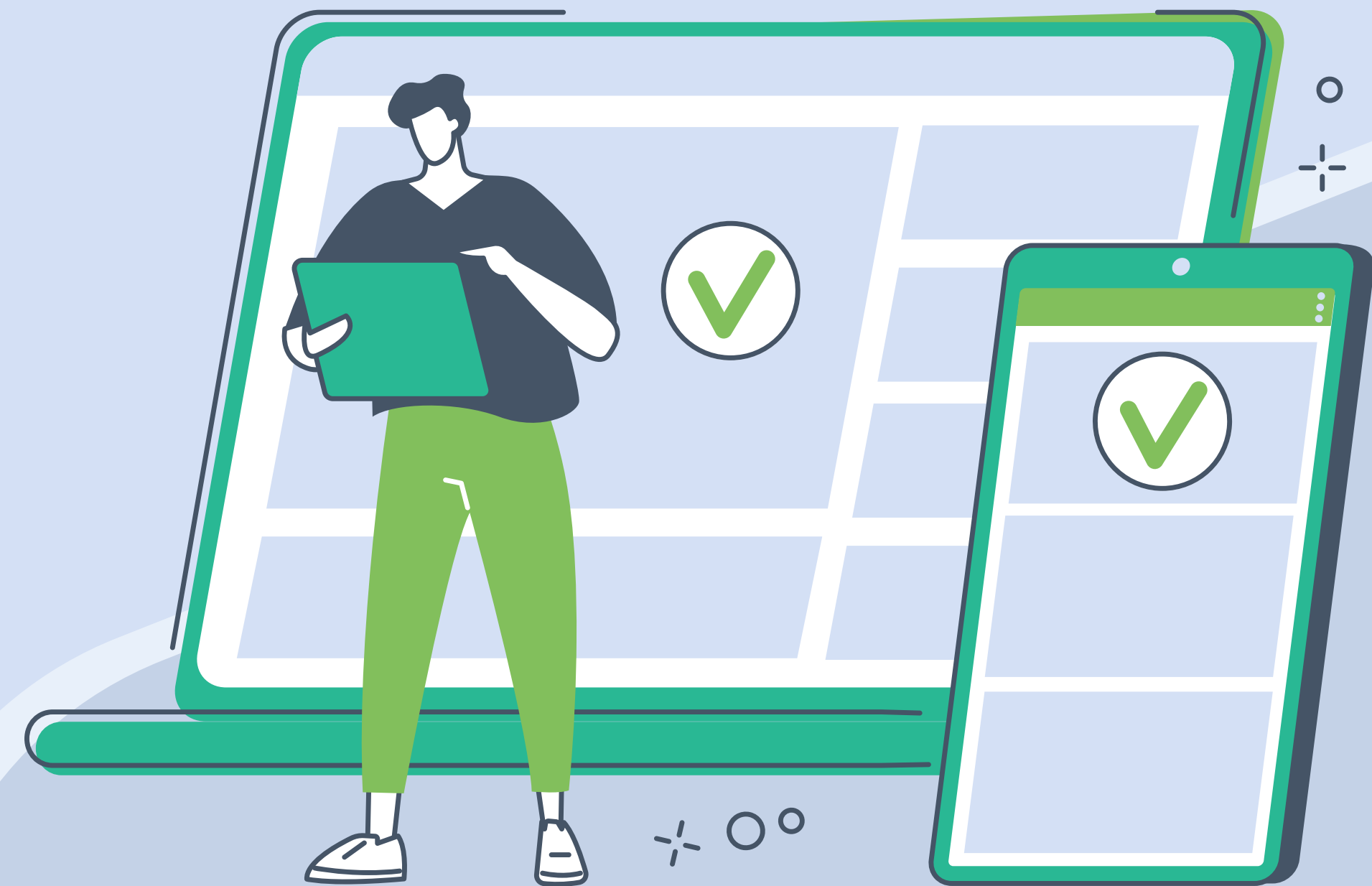
Egy tanácsadási projekt indítása nagy hozzáadott értékkel bír még az ajánlatkérési fázist megelőzően. Egy ilyen felmérés értékét az adja, hogy egy külsős szakértő kívülállóként tudja szemlélni a folyamatot és észrevehet olyan hiányosságokat, amik felett a nap mint nap ezzel foglalkozó kollégák átsiklanak, vagy triviálisnak gondolnak.

Ennek a szolgáltatásnak a célja az, hogy felmérje a cég igényeit célzott kérdésekkel, amik hatására egy konkrét követelmény specifikációt lehet létrehozni. Ez a specifikáció vagy technikai leírás már minden elemében tökéletesen megfelel arra, hogy árajánlatot kérj egy fejlesztőtől és jelentősen csökkentsd a pontosítások miatt szükséges megbeszéléseket.

Nézzünk egy egyszerű példát!

Egy cég egy új webes alkalmazást szeretne fejleszteni az egyik szerverükre. Ebben az esetben a tanácsadó felteszi a kérdéseket az üzemeltetéssel kapcsolatban.

- **Milyen elvárásai vannak az oldal sebességével, töltési időikkel kapcsolatban?**
- **Saját szerveren vagy esetleg felhőben szeretné üzemeltetni?**
- **Milyen forgalomra, látogatószámra számítanak?**
- **Lesznek -e nagyobb méretű média tartalmak?**
- **Milyen üzemeltetési költséggel kalkulálnak?**
- **Kell-e érzékeny adatokat tárolni?**



A tanácsadási szolgáltatásnak köszönhetően ehhez hasonló **párbeszéd**ek már az **ajánlatkérés előtt megtörténnek, ahol fontos funkciók és kritériumok meghatározásra kerülnek**. Ezáltal nem a megvalósítás közben kell adhoc módon megoldást találni rájuk, ami előre nem látott költségeket eredményezhet.

Egy profi tanácsadással foglalkozó vállalat már rendelkezik olyan kérdés listákkal, amik azokat a kérdéseket tartalmazzák, amelyek felett a megbízó cég gyakran átsiklik.

Lehet, hogy aggódsz amiatt - leginkább akkor, ha nagyon specifikus iparágban dolgozol -, **hogyan egy külsős szakember hogyan értheti meg az iparágad összetett folyamatait**. Szerencsére erre azt mondhatjuk, hogy az ilyen szolgáltatást biztosító cégeknek, mint az ALLWIN¹ is, nagyon széles a portfóliója. Az ALLWINnél például az egészségügy, energetikai, a pénzügyi a szolgáltatás és a gyártás is mind a palettánk részét képezi.

- **Mikor érdemes szakértő tanácsadó segítségét kérni?**

Általánosságban mondhatjuk, hogy akkor ajánlatos külső tanácsadóhoz fordulni, ha valamilyen fontos szereplő - mint például rendszerszervező vagy üzleti elemző -, esetleg a releváns kompetencia hiányzik az adott cégnél. Még ha hosszabb is lesz így a projekt tervezési szakasza, a projekt sokkal tervezetebben, biztosabb lábakon fog állni és számos olyan kockázatot azonosíthatsz, amire vagy már a tervezés során lesz kész válasz, vagy pedig meg is szüntethető, így összességében minimalizálhatók, az ezzel járó többletköltség és plusz ráfordítás igények is elkerülhetőek.

¹ <https://www.allwin.hu/rolunk>

2 Az ajánlatkérés beadása után



Miután a potenciális fejlesztő megkapja az igényeket, elolvassa azt és kapcsolatba lép a megadott kontakt személlyel.



Bármennyire is pontos szeretne lenni egy megbízó, mindent mégsem tud belefoglalni egy ajánlatkérésbe. Valószínűleg lesznek olyan területek, amit a fejlesztő cég jobban meg szeretne érteni. Ennek érdekében **összeírják a kérdéseiket és elküldik azokat az érdeklődőnek.**



Ezen felül **egy ajánlatkérőnek mindenképpen számolnia kell az egyeztetésekkel.** Ez irányulhat például az üzleti igények pontosítására, vagy lehetnek működést, üzemeltetést vagy infrastruktúrát érintő IT oldali kérdések.

Ha több cégtől vársz ajánlatot

Amennyiben több cégtől vársz árajánlatot és több körös kiválasztási folyamatot hajtasz végre, számítanod kell a kiválasztásra szánt idő növekedésével. Szerencsére ilyen esetben is vannak praktikák, amelyekkel biztosíthatod, hogy **minden jelentkező azonos eséllyel induljon, miközben magadnak is időt spórolsz.**

- Legyenek **dedikált szakmabeli kollégák**, akikkel a jelöltek tudnak egyeztetni.
- Minél részletesebb az igények leírása, annál jobb, hiszen ezáltal csökken a felmerülő kérdések száma.
- **A kapott kérdésekre a választ minden jelentkezőnek küldd el**, hogy egyenlő eséllyel indulhasson minden cég, és **hogy elkerüld, hogy egy kérdés többször kelljen megválaszolni.**
- **Hagyj időt az ajánlattevőknek az árajánlat összeállítására**, mert ellenkező esetben pontatlan lehet az ajánlat, ami gyakori okozója a jövőbeli változtatási igényeknek. A bizonytalanság kockázat, amelyet a szállítóidnak valamilye mértékben figyelembe kell venniük az árazásnál, amely szintén ár növelő tényező a projekted esetében. Ugyanakkor a szállítódnak is érdeke a kockázatminimalizálás, mert neki is terveznie kell a saját kapacitásának optimális rendelkezésre állását.



Kockázatcsökkentés a tervezési fázisban

Legyél nyitott az új technológiák iránt. IT-ról beszélünk, ahol rohamosan változik a technológiai, így érdemes olyan céggel együttműködni, aki korszerű megoldásokat javasol. Az elavult rendszerek fenntartási költsége az idő előrehaladtával növekszik. Gondolj a projekt utóéletére és az üzemeltetési/továbbfejlesztési költségekre is!

Egyeztess a leendő felhasználókkal. Végezz egy tesztet a jövőbeli felhasználók egy csoportjával, ők lesznek azok, akik rendszeresen alkalmazni fogják az új megoldást.

Nevezd ki egy termék/projektfelelőst, aki összefogja a projektet és nem csak az előkészítési fázisban segít, hanem a szállító felé képviseli a céget, kézben tartja az igényeket.

Nagyobb szervezetnél is mindenképp szükség van valakire, aki prioritizálja a lépéseket és odafigyel, hogy **több érintett divízió esetén se maradjon el senki a válaszadással.** Amennyiben cégen belül nincs egy olyan szakember, aki ezt a feladatot el tudja látni, ajánlott ebben is egy külsős vállalat segítségét kérni.

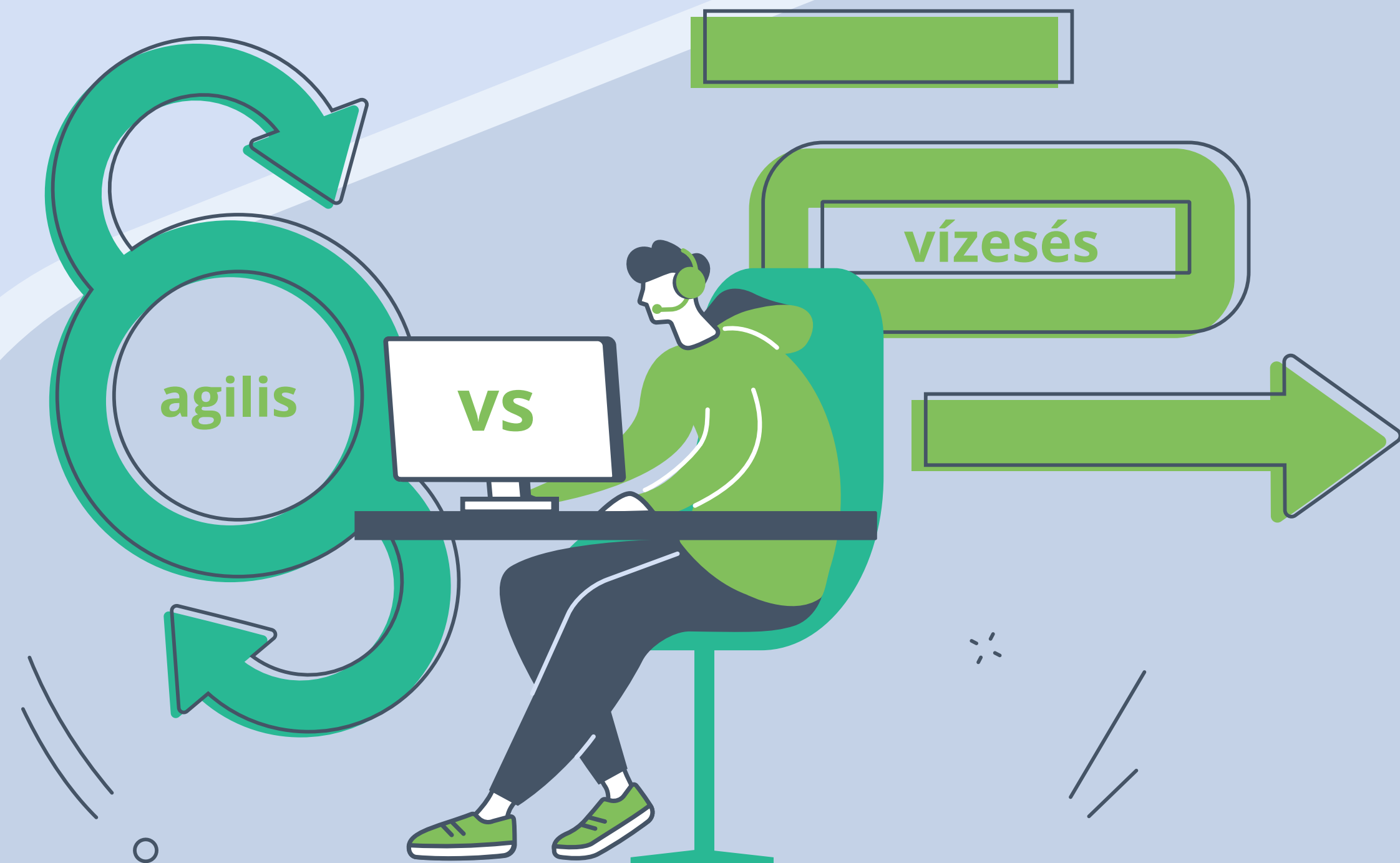


A szoftverfejlesztési módszertan kiválasztása

Temérdek mennyiségű szakirodalmat találhatsz online is a vízesés és agilis fejlesztés közötti különbségről és azok előnyeiről és hátrányairól. Ebben a részben nem szeretnénk ezeket részletesen kifejtetni, hiszen erre akár egy külön kisokost is lehetne készíteni. Ehelyett most inkább arra koncentrálnunk, hogy **mikor, melyik fejlesztési megközelítést érdemes választanod**, hogy ne legyenek meglepetések az egyedi szoftverfejlesztési projekt árával vagy a lefejlesztett termékkel kapcsolatban.

Mikor ajánlott az agilis fejlesztés?

Mikor ajánlott a vízesés módszertan használata?



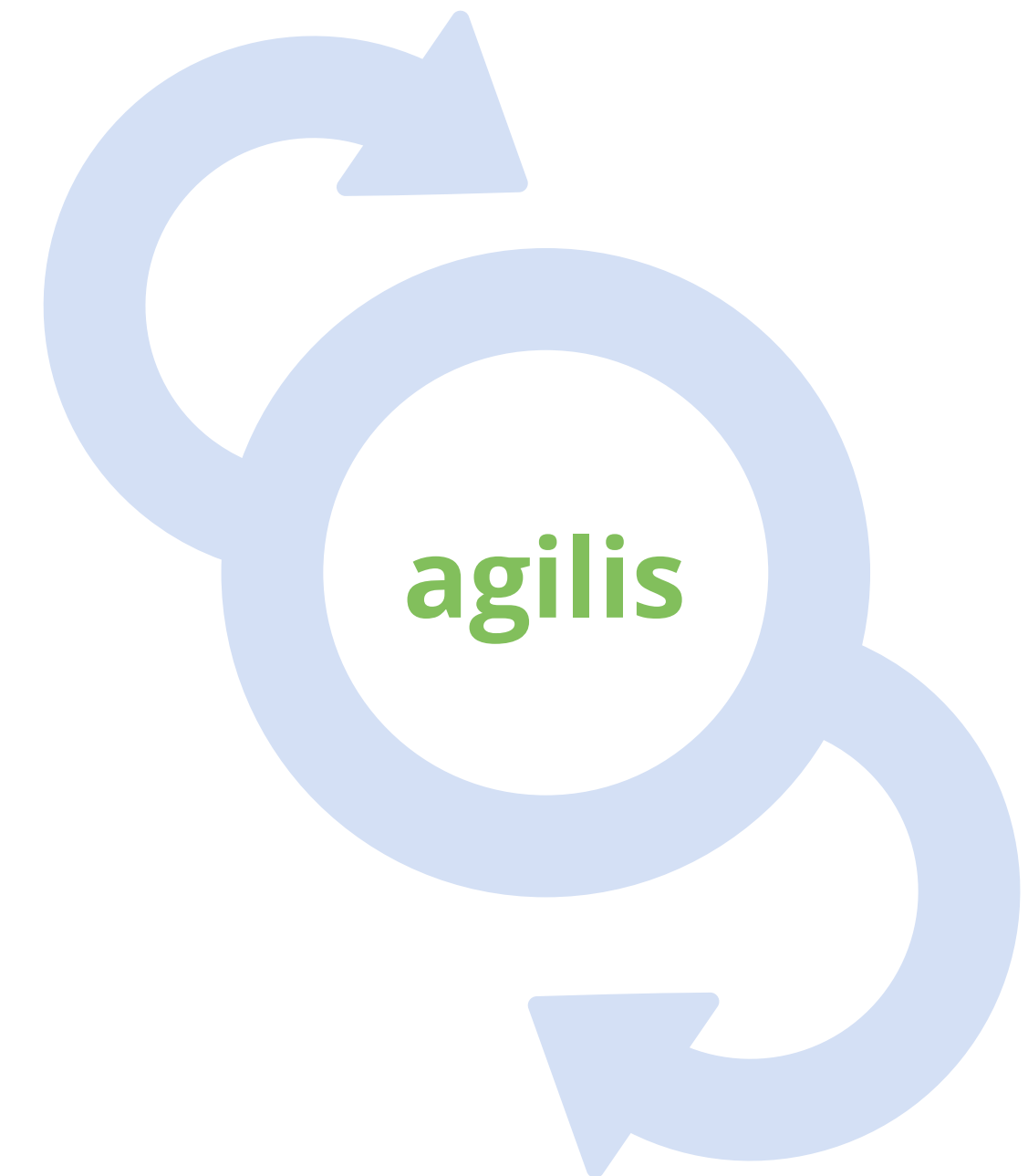
Mikor ajánlott az agilis fejlesztés?

Az agilis fejlesztési megközelítést akkor érdemes alkalmazni, amikor a cél ismert, viszont az oda vezető utat és annak mérföldköveit a megrendelő és a fejlesztő együtt határozza meg. Az agilis fejlesztés előnye, hogy megengedi a követelmények változtatását az iterációk között.

Ezen felül az agilis fejlesztés azt is lehetővé teszi, hogy **a fejlesztők és a designerek együtt alkossák meg a felhasználói élményt a mögötte álló funkcionalitással.** Ezt a két oldalt **javasolt egymással párhuzamosan megtervezni és megvalósítani**, ugyanis ha egymás után kerülnek kivitelezésre, a régebben készült részt mindig az újhoz mérten kell frissíteni, ami rengeteg extra időt és energiát emészt fel.

Továbbá az agilis fejlesztés előnye az is, hogy **a csapat gyorsan kap visszajelzést az elkészült funkciókról**, így az esetleges hibák, vagy rosszul meghatározott célok hamarabb észrevehetőek.

Viszont az agilis projekteknel a megrendelőnek is biztosítani kell bizonyos feltételeket, amelyek támogatják a fejlesztő cég munkáját. Ilyen például **egy dedikált szakember**, aki folyamatosan részt vesz a megbeszéléseken, biztosítja, hogy a megrendelő is folyamatosan teszteli a terméket és visszacsatolást nyújt a fejlesztő cég vagy csapat számára. Ez viszont többletköltséget jelenthet, hiszen a kollégáknak folyamatosan a fejlesztők rendelkezésére kell állnia.



Mikor ajánlott a vízesés módszertan használata?

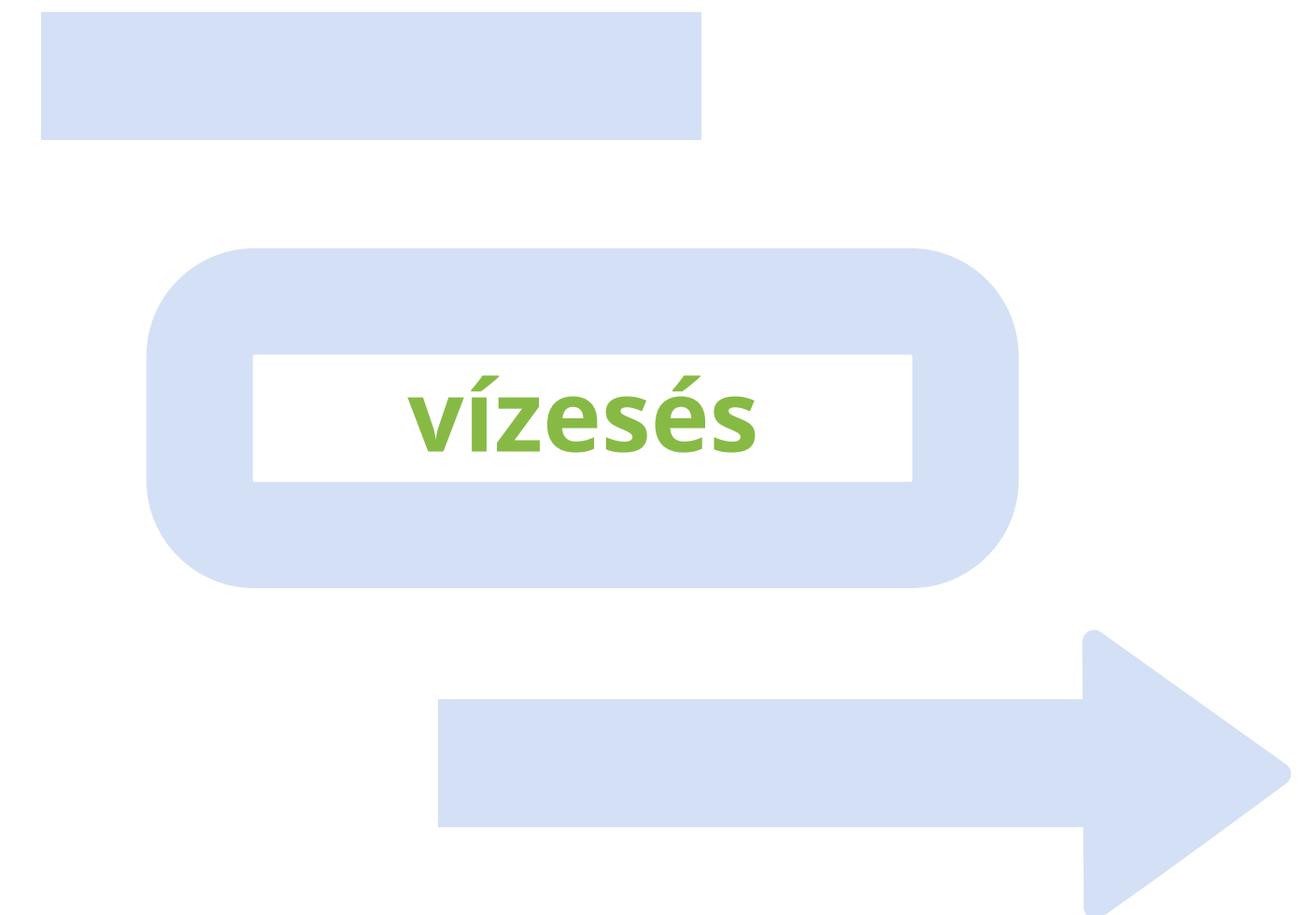
A vízesés fejlesztési módszertan abban az esetben lehet eredményes, ha **a technikai leírás, a specifikáció pontosan definiálva van és a megrendelő biztos abban, hogy nem szeretne már ezeken változtatni.** A változtatások ebben az esetben a megrendelést módosítják és a változtatási folyamat gyorsaságán és rendelkezésre álló erőforrásokon is múlik annak sikeres bevezetése a projektbe.

Ebben az esetben a fejlesztő csapat már a legelejétől tudja, hogy mi a cél és azt is, hogy milyen úton szeretnék azt megvalósítani. **Ez a projekt alapon történő megállapodás – rögzített árakkal - jó megoldás lehet azoknak, akik az ajánlatkérés előtt igénybe vettek tanácsadás szolgáltatást.**

Érdemes tudni, hogy vízesés modell esetén a szoftver jellemzően, vagy csak a projekt legvégén, vagy nagyobb mérföldköveknél kerül átadásra a megrendelő számára.

Ezek tudatában **a vízesés modell alkalmazása nem szerencsés olyan iparágakban, ahol folyamatosan készen kell állni egy új eszközre vagy funkcióra.** Ugyanis a fejlesztés végén ezek miatt lehet, hogy nem lesz napra kész az alkalmazás, így nem leszel elégedett vele. Emiatt vagy egy teljesen új projektet kell kezdeményezned, vagy a meglévőt kell radikális mértékben módosítani. Ezek viszont mind komoly költségekkel és más erőforrásokkal járnak, amik például agilitás alkalmazásával elkerülhetők lettek volna.

Mi azt valljuk, hogy jobb és rosszabb módszertan nincs, a célhoz kell eszközt választani és azt következetesen és jól használni.



3 A változások kezelése

A fentiek után kijelenthetjük, hogy az ALLWINnál úgy látjuk, hogy a tervezés nélkülözhetetlen minden egyedi szoftverfejlesztési projekt esetén. Ám bármennyire alaposan is készülünk fel erre és bármilyen pontosan is írjuk le az igényeket, előfordul, hogy időközben változnak az elvárásaink.

Ebben a fejezetben azt mutatjuk be, hogy **miket tehetsz annak érdekében, hogy változtatási kérés esetén minimálisra redukáld az ezzel járó kockázatokat és az előre nem látott kiadásokat.**



Új funkció hozzáadása



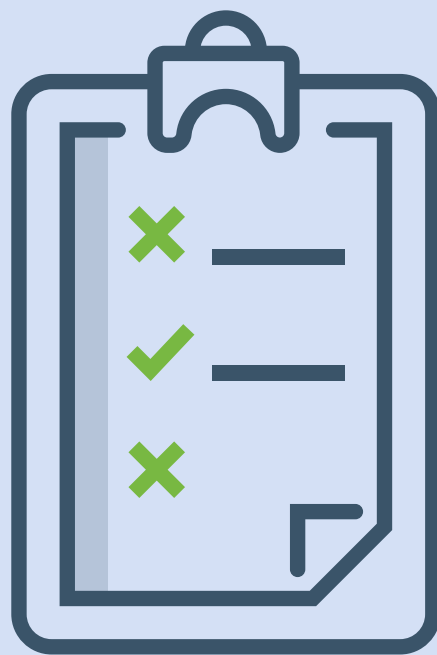
Megbízóként érdemes azzal tisztában lenni, hogy a megállapodott és szerződött funkcionalitástól való eltérés nem csak a projekt hosszát nyújthatja meg, hanem többletköltség vonzata is lehet.

Az eredeti tervektől való eltérés megvitatását első körben ajánlott házon belül tartani. Ennek oka az, hogy **kizárólag a megrendelő cég tudja megállapítani, hogy a változtatás jelent-e**

akkora üzleti előnyt, hogy megérje kifizetni érte az extra munkával járó költségeket.

Azt is mindenképpen szem előtt kell tartani, hogy **a kért módosítás az alkalmazás élesítési határidejére is hatással lehet.** A megbízónak ebben az esetben mérlegelnie kell, hogy valóban megéri-e emiatt valamivel később a piacra dobni az új termékét.

Amikor valami lekerül a fejlesztési listáról



Természetesen az is előfordulhat, hogy időközben a döntéshozók és vezetők úgy ítélik meg, hogy egy funkcióra mégsem lesz szükség. Ebben az esetben ezt **minél hamarabb ajánlott jelezni a fejlesztő csapat részére**, hogy törölni tudják a listáról vagy fel tudják függeszteni annak fejlesztését.

Eddigi tapasztalatunk szerint **bár előfordul, hogy bizonyos igények lekerülnek a fejlesztési**

tési listáról, ám mégis a legtöbbször valami más kerül be a helyükre.

Az ilyen módosítási igények miatt fontos, hogy a választott fejlesztő cég rugalmas legyen és gördülékenyen tudja kezelni a projekten adódó változtatásokat.

Hogyan minimalizálhatók a módosításokkal járó kockázatok?



Sokan úgy gondolják, hogy egy egyedi szoftver-fejlesztési projekt legnagyobb részét a fejlesztés teszi ki. Az igazság valójában az, hogy **a projekt költségkeret nagy százalékát kell a tervezésre, tesztelésre és az egyeztetésekre fordítani, amibe beletartozik a megrendelővel való kapcsolattartás és a változtatások menedzsmentje is.**

A projekt sikeressége és a megrendelő elégedettsége érdekében fontos, hogy **a megrendelő nyitott legyen a változtatások iránt** és ha úgy látja, hogy valami nem az elvárásainak megfelelően halad, azt azonnal jelezze.

Az e-book első részében kifejtettük, hogy milyen kritikus szerepe van a tervezésnek és az igényfelmérésnek, viszont még ilyen esetben is szükség lehet időközben a funkciók módosítására. Ennek kezelésére jó taktika az, hogy ha **már a tervezés fázisban allokálsz egy külön büdzsét ezek fedezésére**, így nem fog meglepetésként érni a kiadás, viszont képes leszel ezeket is korlátok között tartani.

Veszélyforrások csökkentése egy már futó projekt során



Egy egyedi szoftver fejlesztésekor nem szabad elfelejtenünk, hogy valami egyedülállót hozunk létre, valami olyat, ami ezelőtt még sosem létezett a piacon. **Ezért óriási előnyt jelenthet, ha olyan emberek vesznek részt a projektben, akiknek van hasonló területen szerzett tapasztalata.**

Mivel nem egy dobozos megoldást használunk, amit “leemelünk a polcról” és egyszerűen feltelepítünk a számítógépre, így szinte elkerülhetetlen, hogy változásokkal és ezekről szóló igényekkel nézzünk szembe. A fejlesztő csapatnak a feladata az, hogy csökkentse azokat a veszélyforrásokat, amelyek miatt a projekt veszteséges lehet. Ehhez **elkerülhetetlen, hogy időben azonosítsuk a fennálló kockázatokat.**

Ha ezeket túl későn vesszük észre, szinte garantált, hogy elégedetlenséget fog szülni a változtatás menedzsmentje. Viszont ennek a teljes ellentéte sem fenntartható, mikor is túl korán kezdünk el aggódni egy probléma miatt, amiről később kiderül, hogy meg sem valósult.

Ezért szerintünk a veszélyforrások mennyiségének csökkentéséhez **alapvető a folyamatos kontroll fenntartása és a fejlesztő céggel való zökkenőmentes kommunikáció.**

Az információáramlás fontossága



A csapaton belüli és a megbízott fejlesztővel való kommunikációt már érintőlegesen említettük a kisokosban, ám mégis érdemes egy teljes szekciót ennek a témának szentelni.

A projekt sikerének szempontjából elkerülhetetlen, hogy mind a két fél folyamatosan elérhető legyen a teljes projekt alatt. Azt is jó tudni, hogy **amennyiben lassul az információáramlás, csúszni fog a projekt is egy idő után**. Ennek oka az, hogy például a fejlesztő csapat nem kapja meg a tesztelési eredményeket az ügyfél-től, így nincs visszacsatolás, ami alapján tovább tud dolgozni. Vagy éppen az ügyfél nem kap választ a megfogalmazott módosítási igényére.

Emiatt nagyon **fontos, hogy a fejlesztő és a megbízó között folyamatos információáramlás legyen**, hiszen minél gördülékenyebben megy a kommunikáció, annál hamarabb élvezheted Te és felhasználóid is a végterméket.

A hatékony kommunikáció fontosságát a tervezés fázissal kapcsolatban is mindenképpen meg kell említenünk. **Ha sikerül a felmerült kérdéseket már az igényfelmérés során tisztázni, ezeket már nem kell a megvalósítás során megválaszolni**, ami szintén hozzájárul a projekt hatékonyságának növeléséhez.

4 Összefoglalás



Összességében kijelenthetjük, hogy számos módszer áll egy megrendelő rendelkezésére, amelyekkel **csökkenteni** tudja egy szoftverfejlesztési projekttel járó **kockázatokat** és **extra kiadásokat**. Kimondottan hasznos már az ajánlatkérés előtt egy minél pontosabb leírást készíteni, ami a szoftver célján és funkcióin kívül a határidőket és a költségvetést is tartalmazza. Ezen felül egy megrendelő jelentősen tudja **növelni** az árajánlat kiadásának **sebességét**, amennyiben más hasznos információkat is mellékel a leírás mellé, például egy szakmai szöveget, vagy folyamatábrákat.

A megfelelő fejlesztési metodika megválasztásával szintén tudjuk **növelni a projekt sikerességét és a megrendelő elégedettségét**.

Viszont figyelmes és részletes tervezés esetén is megesik, hogy időközben változtatási igények merülnek fel a környezet változása miatt. Ilyen esetben nélkülözhetetlen, hogy azonnal értesítsük a fejlesztést végző partnert.

A kommunikáció folyamatosságáról is fontos, hogy gondoskodjunk, hiszen csak így bizonyosodhatunk meg arról, hogy a terméket a tervezett **határidőre** kézben tarthassuk, birtokba vegyünk.

Egy **termékfelelős/projekt koordinátor** kijelölése mellett egy **üzleti elemző vagy külsős tanácsadó szakember** is rengeteget **növelhet** a projekt **hatékonyságán** és hozzájárulhat a költségek és veszélyek csökkentéséhez.

Budapesten tevékenykedő egyedi .NET szoftverfejlesztő cég vagyunk. Olyan élvonalbeli technológiákkal segítjük a partnereink fejlődését, amelyek lefedik a szoftverfejlesztési szolgáltatások teljes életciklusát. Munkánk során mindvégig arra törekszünk, hogy eredményeinkkel a közös munka során transzparens kommunikációnkkal ügyfeleink üzleti sikereit számokban mérhetővé tegyük.

Bevételeik növelését webportálok, intranet szolgáltatások, egyedi üzleti alkalmazások, felhő, web, mobil és platform független megoldások fejlesztésével segítjük.

Az országokat és nyelveket átölelő folyamataink biztosítják partnereinknek – legyenek Németországban, az Egyesült Államokban, Ausztriában, Norvégiában vagy épp Svédországban – versenyképességük növelését.

Amennyiben vállalatod digitális megújulás előtt áll, és mielőtt belevágnál, szívesen tájékozódnál, milyen megoldás illik a leginkább céljaid eléréséhez, olvasd el vezető tanácsadónk cikkét² a témában.

Ha pedig ajánlatkérés előtt állsz, töltsd le rövid útmutatónkat, hogy már a projekt indulása előtt optimalizálni tudd későbbi költségeidet!

5 Az ALLWINről

² <https://www.allwin.hu/post/a-vallalati-digitalizacio-dilemmai-agilis-waterfall-vagy-hibrid-szoftverfejlesztes>

