

# Кризис IT-консалтинга 📄🏠

	Помогает в развитии	Тормозит в развитии
Внутренние	<p><b>😊 Сильные стороны 📄</b></p> <p>Вежливость, уважительное отношение к клиенту.</p> <p>Совмещение обязанностей: консультирование, анализ бизнеса и существующих у клиента IT-систем, разработка функционала (человек-оркестр) - высокая универсализация специалистов. Клиенту легче общаться с одним представителем, чем с кщей независимых представителей исполнителя.</p> <p>Выстраивание доверительных, открытых отношений с клиентом</p> <p>Повышение уровня профессионализма из-за множества поддерживаемых конфигураций</p> <p>Адекватные цены: нет паразитных расходов на аренду, дивиденды, обслуживающий персонал.</p> <p>Выполнение задач в срок. Дать клиенту больше чем обещали.</p> <p>Применение принципов экстремального программирования: раньше дать клиенту прототип решения для уточнения его требований.</p> <p>Сопроводительная документация к разработкам: как для пользователя, так и для себя.</p> <p>Быстрая реакция на запрос клиента. Оперативное взаимодействие, даже если ответ требует подготовки дать клиенту обратную связь.</p> <p>Подготовка тест-кейсов для клиента, чтобы он смог оперативно проверить доработки и принять их.</p>	<p><b>📉 Слабые стороны 📄</b></p> <p>Высокая цена норма/часа у франчайзи: паразитные расходы на содержание офиса. Исправление: снизить паразитные расходы до минимума.</p> <p>Высокая текучка кадров, как следствие низкая квалификация и смена разработчиков по клиентам и сопровождаемым задачам.</p> <p>Требуется обучение персонала навыкам работы, затем поддерживающее/мотивирующее обучение (чтобы быть в курсе).</p> <p>Не всегда всё можно успеть самостоятельно. Исправление: разделение на ведущих разработчиков/внедренцев/аналитиков и их помощников.</p> <p>Планирование деятельности, ранжирование и группировка задач по важности, соблюдение сроков.</p> <p>Стеснение при общении с первыми лицами организаций (я простой программист общаюсь с большим дядей). Исправление: больше практики и подготовка к встрече: список вопросов + варианты решений, ограниченность по времени (бережем время клиента), проведение практики видеопрезентаций - посмотри на себя со стороны и исправь свои косяки. Проведение больше публичных выступлений для наработки практики общения с аудиторией не знакомых людей.</p> <p>Требуется проводить маркетинг своих услуг самим разработчиком уже работая с клиентом (требуются навыки самопрезентации, ораторское искусство). Лечение: иметь подготовленный кейс своих услуг/предложений/возможностей, заготовленный экспромт своих возможностей.</p> <p>Умение выявить, услышать и озвучить "боль клиента", и предложить решение. Исправление: смотреть на бизнес глазами владельца, а не исполнителя задачи.</p>
Внешние	<p><b>😊 Возможности 📄</b></p> <p>Цена на иностранный софт (покупка, владение) очень высокая. Возможность: переход на отечественный софт</p> <p>Клиент стремится использовать то, что есть в компании, обучить персонал. Возможность: подготовка и проведение тренингов персонала по работе с программами, интеграция софта.</p> <p>Клиент сокращает расходы на IT-поддержку: переход в облако, аренда софта и серверов. Возможность: предоставление таких возможностей (Fresh-технология)</p> <p>Автоматизация работы мобильных сотрудников. Возможность: разработка и интеграция мобильных приложений.</p> <p>Многофункциональность персонала. Возможность: обучение и консультирование персонала по различным конфигурациям.</p> <p>Сотрудники сокращаются, обязанности перераспределяются, но нет руководств пользователя. Возможность: восстановление описания функциональности по анализу его кода, документирование доработок ушедших разработчиков.</p> <p>Проведение бизнес-анализа, поиск косяков в процессах работы, их исправление, привязка процессов к функциональности системы. У клиента это никто не делает, работают "как научили" или "как сложилось".</p> <p>Перевод разработки в регионы (оффшорное программирование): цена разработчика ниже, а квалификация сопоставима со столичными разработчиками. Разделение функционала на центр анализа/внедрения (Москва) и центр разработки/программирования (регионы).</p> <p>Собственники компаний больше интересуются развитием бизнеса и его оптимизацией. Возможность: прямой выход на собственника бизнеса (тот, кто платит) на конференциях с предложением консалтинга, сопровождения, решения проблем в IT.</p> <p>Собственник не знает что делать, как повысить эффективность бизнеса и снизить трудозатраты. Возможность: проведение анализа IT-инфраструктуры с выработкой рекомендаций по эффективному использованию.</p> <p>Работа сарафанного радио между крупными клиентами: клиенты могут рекомендовать разработчика между собой. К разработчику относятся как к собственному специалисту без ассоциации его с компанией исполнителем. Разработчик выступает брендом, к нему привыкают, "он свой".</p> <p>Клиент готов платить дополнительные деньги, если внешний исполнитель за него возьмёт ответственность на себя: за принятие решения, за его обучение, за качество внедрения ПО.</p> <p>Клиенту требуется как первоначальное обучение, так и поддерживающее/мотивирующее для поддержания в онусе своих сотрудников</p>	<p><b>📉 Угрозы 📄</b></p> <p>Маржинальность снизилась до 5-10%. Цена услуг на уровне себестоимости, иногда и ниже (чтобы удержаться у клиента и получить крупный заказ)</p> <p>Клиент включает в проект дополнительные задачи, которые не были оговорены изначально или меняет первоначальную постановку задачи.</p> <p>Специалист выполняет дополнительные работы не связанные с 1С (администрирование ЛВС, настройка серверов, почты и т.п)</p> <p>Задержка платежей по проектам</p> <p>Нет долгосрочных проектов, клиент закрывает только текущие задачи.</p> <p>Клиент выживает, неохотно тратит деньги на IT. Может купить железо, софт покупает не охотно.</p> <p>Демпинг на рынке IT-услуг</p> <p>Низкая загруженность IT-коллективов</p>