

Клиент всегда правки

Коммуникация заказчика и подрядчика при разработке сайта



Как в 2023-м заказать сайт,
чтобы не считаться
«душницей»?



Как в 2023-м разработать сайт,
чтобы не считаться «токсиком»?



Вязкий путь итераций,
как успешно выбраться
из согласований?



Боровков Евгений

Сооснователь агентства Искусство Автоматизации + Botcreators.ru
Основатель конструктора прототипов сайтов WebMaster (Structura.app)

100

Провел больше 100 интервью
в попытке выяснить какие бывают
пути разработки айти продуктов



Выяснил



Опыт в IT больше 5 лет,
в маркетинге почти 10 лет



[Мой ТГ-канал](#)

Сайты умерли?

Нет, хотя их хоронят уже который год

Количество доменов
уменьшается,
но не уменьшается

Кто-то сидит
на доменах 2, 3 уровня,
кто-то пользуется ноушеном

По статистике,
в 2022 г. сайты не умерли

Способы разработки сайта

Каждая лягушка хвалит свое болото



Конструкторы



Агентства



Фрилансеры



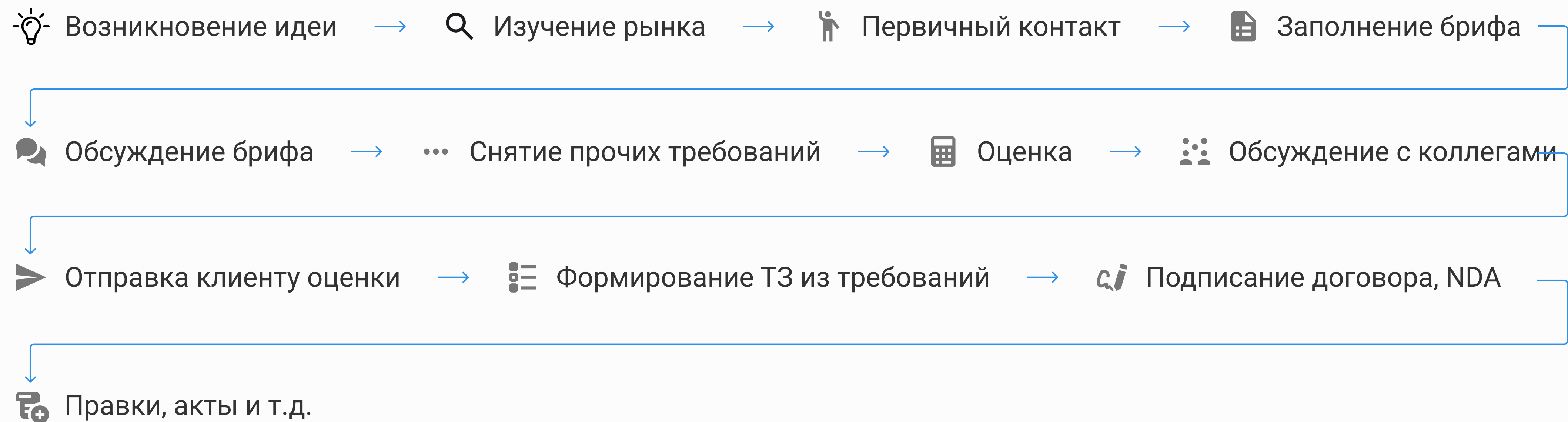
CMS



[Статья:
Все способы разработки сайтов](#)

Путь клиента при разработке сайта

Мы исследовали и нарисовали примерно такой путь



* на каждом этапе у разных людей могут возникнуть дополнительные согласования

Путь можно расширить

Выглядеть будет примерно так

 Подписание договора, NDA

 Создание сайта →  Описание кейса (скоро статья) →  Продвижение →  Поддержка →  Развитие

???

PROFIT

В сухом остатке



Единого общепринятого способа разработать сайт на нашем рынке нет



Кроме того, сайт сложная услуга
и единого способа быть и не может



От этого все сложности и
недопонимания

Что же делать, чтобы не быть душнилой или токсиком?



Так как нет единого пути, то его очень сложно оптимизировать.



Я могу дать лишь
Простые человеческие советы:

Первое что надо помнить:

Хороший результат всегда где-то посередине

Интерес заказчика
Ожидания заказчика



Интерес исполнителя
Ожидания исполнителя

Делает конкретно именно то, что нужно
и за дешево

Платит много
и не просит переделать

Если вы понимаете мотивацию того с кем работаете,
то вам гораздо легче во всем

Но не на этой диаграмме



Что еще



Говорите, чтобы было понятно



Не ждите только
квалифицированных заказчиков



Заказчики и исполнители бывают разными

Выстраивание отношений



Хотите хороших клиентов?
Делайте больше, чем просят



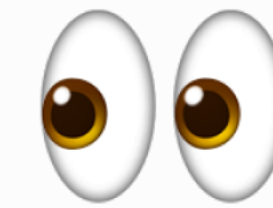
Хотите хороших подрядчиков?
Спрашивайте их, как они считают
было бы лучше поступить

Ну и конечно

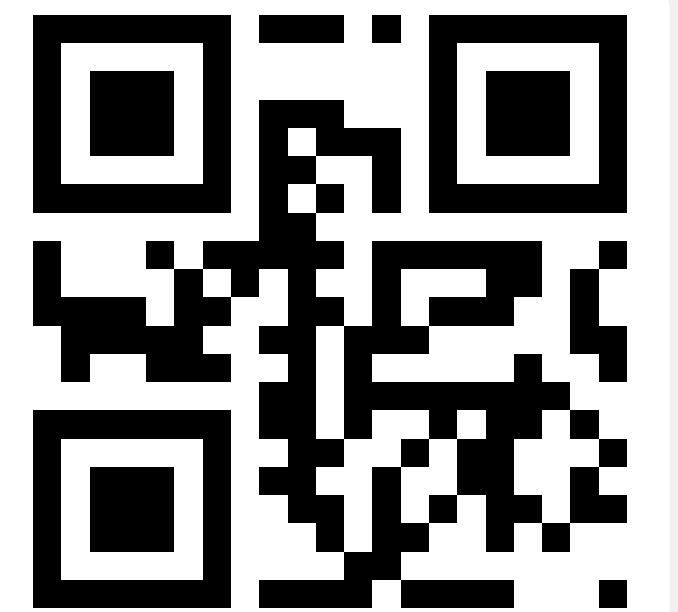
Прорабатывайте требования, чтобы было понятно ребенку



Приходите к исполнителю
с формализованным ТЗ



Предлагайте заказчику
несколько вариантов макетов



RIF2023

Спасибо за внимание!

Материалы выступления 📌



Kokoc bot