



WEBPROFY

# Бизнес-процессы веб-студии: как построить и оптимизировать

**Татьяна Гисматулина**

Руководитель отдела управления проектами  
студии «WebProfy»



# План презентации

- Почему необходимо моделирование бизнес-процессов веб-студии.
- Опыт «WebProfy»: рабочая схема бизнес-процесса создания сайта (поэтапное рассмотрение).
- Основные ошибки начинающих веб-студий.



**Бизнес-процесс** – логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, потребляющий ресурсы, формирующий ценность, создающий результат.



## Почему необходимо моделировать бизнес-процессы веб-студии?

- ✓ Не бывает двух одинаковых проектов! (аксиома)
- ✓ Обеспечить прозрачность и предсказуемость проекта для исполнителя и заказчика
  - Цели, задачи проекта
  - Участники, коммуникации
  - Этапы работ, контрольные точки
  - Сроки реализации
  - Результат

Алхимия? Нет! Рецепт – оптимизация бизнес-процесса.

## Опыт студии «WebProfy»: рабочая модель бизнес-процесса

Проектирование продукта

Дизайн

Верстка

Программирование

Закрытие проекта



## Этап 1. Проектирование продукта

- Подготовка брифа
  - формирование требования по дизайну
  - определение перечня и сбор исходных материалов
- Подготовка технического задания
  - структура сайта
  - инфоблоки (названия, свойства, логика работы)
  - сервисы (печать, комментарии, отзывы и т.д.)
  - сетки страниц
- Подготовка спецификаций
  - регламентация правил формирования файла выгрузки



Согласованный и подписанные бриф, ТЗ, спецификация



## Этап 2. Дизайн

- Дизайн-концепция главной страницы
  - разработка макета
  - презентация заказчику
  - формирование листа замечаний, реализация замечаний
  - утверждение макета
- Дизайн типовой внутренней страницы
  - порядок работ – аналогичен
- Дизайн экранных форм (каталог, корзина, личный кабинет)
  - порядок работ – аналогичен



Акт сдачи-приемки работ по этапу дизайна



## Этап 3. Верстка

- Дизайн-концепция главной страницы
- Открытие тестовой площадки
- Верстка главной страницы, типовой внутренней страницы и экранных форм
  - Демонстрация заказчику
  - Формирование листа замечаний, реализация замечаний
  - Утверждение верстки
- Создание прототипа и шаблонов



Акт сдачи-приемки работ по этапу верстки



## Этап 4. Программирование

- Программирование стандартного функционала
  - параллельно – запрос файла выгрузки
- Программирование дополнительных модулей
  - параллельно – тестовая интеграция
- Внутреннее тестирование
  - первичное наполнение, исправление выявленных несоответствий с ТЗ)
- Тестирование модели заказчиком
  - Демонстрация заказчику
  - Формирование заказчиком bag-list
  - Внесение правок заказчиком
  - Утверждение программной части



Акт сдачи-приемки работ по этапу программирования



## Этап 5. Закрытие проекта

- Обучение заказчика работе с CMS «1С-Битрикс»
- Перенос сайта на рабочий сервер
- Передача заказчика в службу технической поддержки



Согласованный и подписанные бриф, ТЗ, спецификация



## Основные ошибки молодых компаний

- Желание взять заказ любой ценой
  - Не оцениваются сложность работы и собственные возможности
  - Неуправляемые продажи
  - Тендерные дизайны
- Экономия времени на этапе проектирования
  - Устные договоренности
  - Использование ТЗ заказчика
  - Отношение к ТЗ как к формальности
- Размытая схема ролей и коммуникаций
  - Несколько контактных лиц со стороны заказчика
  - Выведение на контакт с заказчиком непосредственных исполнителей
- Весь проект – большой снежный ком

# Спасибо за внимание!



## WEBPROFY

Корпорация РБС

115191, Россия, Москва,

ул. Б. Тульская, д. 13, 4-й этаж ТЦ «Ереван Плаза»

Телефон: (495) 772-97-91 (многоканальный)

ICQ-консультант: 377-169-437

<http://rbsgroup.ru> | <http://bdbd.ru> | <http://mediaguru.ru> | <http://webvisor.ru>