

## Насколько недооценен ваш проект: 5 вопросов 1С-интегратору для проверки экспертности оценки

80% конфликтов при внедрении 1С возникают из-за размытых границ проекта. Чтобы не оказаться с неработающей системой, ещё на старте нужно проверить подрядчика этим чек-листом. Вот 5 вопросов, которые определяют реалистичность оценки и глубину ее проработки.

### 1. Вопрос о детализации оценки:

«Можем ли мы увидеть детализированный план проекта с разбивкой по этапам, задачам, часам и ответственным?»

Данный вопрос поможет сравнить предложения от разных потенциальных подрядчиков.

- **Тревожные сигналы:** «Примерно», «обычно у клиентов уходит», «похожий проект стоил...», отсутствие детализации. Отказ показать детальный план до подписания договора.
- **Важно понимать:** чем детальнее команда делает оценку, тем сильнее проникает в масштаб проекта и тем выше растет цена. Но **только видя детальную оценку** можно разговаривать о ее оправданности: в этом случае можно обсуждать задачи, оценка которых высока за счет заложенных рисков, брать часть проектных работ на сторону своего ИТ и сразу видеть, насколько должна уменьшиться стоимость проекта.

### 2. Вопрос о границах проекта и «зоне неопределенности»:

«Что именно входит в оговоренную стоимость и сроки? Давайте четко зафиксируем список бизнес-процессов подлежащих автоматизации, количество интеграций, перечень юрлиц, производственных площадок, складов, филиалов и т.д. Что остается за рамками оценки и как будет оцениваться и согласовываться работа вне этого списка?»

Это самый критичный момент. 80% конфликтов возникают из-за разного понимания «что было включено».

- **Что желательно узнать (письменно):** четкий, о вещественный перечень, например:
- Входит:
  - 10 бизнес-процессов
  - 8 интеграций
  - загрузка начальных данных по конкретному списку
- Не входит:
  - интеграция с CRM

- доработка мобильного приложения
- выгрузка из исторической системы
- Также должен быть описан понятный механизм управления изменениями, включая этап согласования ТЗ и доп. оценку.
- **Тревожные сигналы:** Размытые формулировки («обеспечим удобный учет»), отсутствие процедуры на запрос изменений, обещание «сделаем все, что нужно» без увеличения бюджета.
- **Совет:** продавливание исполнителя на дополнительные объемы без увеличения стоимости тоже имеет границы выгоды для заказчика. Увеличить существенно объем проекта без увеличения стоимости, можно только с потерей качества, глубины, с размытием сроков и рамок проекта. Поэтому выгоднее «договариваться на берегу».

### 3. Вопрос о подготовке ваших данных и ресурсах:

«Какие требования вы предъявляете к нашей команде и данным? Каков должен быть выделенный с нашей стороны руководитель проекта, ключевые пользователи? Как должна быть подготовлена выгрузка данных из старой системы (очистка, структурирование)? Кто и сколько времени должен будет тестировать доработки? На какой период выпадет максимальная нагрузка на пользователей и в каком объеме?»

Важно обсудить, будет ли период двойного ввода в старую и новую системы, если да, то какой.

- **Что проверяет:** Учитывает ли интегратор трудозатраты и риски, находящиеся на вашей стороне. Например, перенос мусорных данных может «съесть» месяц проекта.
- **Что необходимо узнать в результате:** предоставляет ли интегратор четкий регламент по подготовке данных, график привлечения ваших специалистов (например, «главный бухгалтер – 2 часа в день на тестирование в период с... по...»), назначает ли ответственных с вашей стороны.
- **Тревожные сигналы:** «Мы все сделаем сами, вам почти не придется участвовать», «дайте любую выгрузку, разберемся». Это гарантия срыва сроков, переработок сотрудников, затрат на дополнительный ФОТ на переработки.

### 4. Вопрос о пост-проектной поддержке и стоимости лицензий:

«Как оценивается и что входит в стоимость дальнейшей сопроводительной поддержки? Как учтена стоимость необходимых лицензий и понадобится ли апгрейд серверного оборудования (в т.ч. для тестового контура)?»

- **Что проверяет:** Полноту картины совокупной стоимости владения.

- **Что необходимо получить в результате:** прозрачный прайс на сопровождение после внедрения, помощь в расчете лицензий (клиентских, серверных), рекомендации по конфигурации серверов.
- **Тревожные сигналы:** Тема поддержки и лицензий откладывается «на потом».
- **Совет:** обычно на этапе продажи исполнитель более сговорчив, а поддержка после запуска системы самая объемная. Поэтому есть смысл зафиксировать стоимость первого периода на этапе первоначальных договоренностей получив скидку «за опт».

## 5. Вопрос об опыте проектной команды: кто проводил оценку вашего проекта?

«Кто конкретно будет в проектной команде исполнителя? Расскажите о примерах успешных проектов этой команды в нашей или смежной отрасли, схожих по масштабу и функционалу. Какие были ключевые сложности и как их преодолевали?»

Это поможет понять, насколько компетентны люди, осуществляющие оценку.

- **Что желательно узнать:** Конкретные имена руководителя проекта, архитектора системы. Реальные кейсы с описанием, какие процессы автоматизировали, какие доработки потребовались, как решали спорные вопросы.
- **Тревожные сигналы:** «Мы подберем команду после подписания договора», отсутствие конкретных примеров проектов, общие фразы без конкретики.
- **Совет.** Понятно, что люди – самый рискованный ресурс, и могут быть замены на любом этапе. Прописывайте в договоре роли в команде и квалификацию сотрудников на этих ролях, какие роли при замене должны быть утверждены заказчиком.

## Краткий чек-лист для вас

- **Детализация:** оценка без детального плана – не оценка, а догадка.
- **Конкретика:** требуйте ошествленый список того, что будет сделано (документы, отчеты, интеграции).
- **Опыт:** команда важнее бренда, смотрите на конкретных людей и их кейсы.
- **Изменения:** убедитесь, что есть регламент на случай, если вы захотите что-то добавить.
- **Полная стоимость:** лицензии + оборудование + внедрение + годовая поддержка = итоговая сумма владения.

Задавая эти вопросы, вы только проверяете оценку и выбираете профессионального, системного и прозрачного исполнителя, который будет работать с вами на результат.

## Детальная оценка вашего проекта + экспресс-аудит оценки другого интегратора



Находитесь в поиске интегратора? Отправьте нам запрос на детальную оценку и получите в дополнение экспресс-аудит предложения (оценки проекта) от другого подрядчика. Наши эксперты проанализируют его и укажут на возможные скрытые риски.

[ОТПРАВИТЬ ЗАПРОС НА ДЕТАЛЬНУЮ ОЦЕНКУ](#)

Отправьте запрос с сайта, и мы с вами свяжемся!