



Лонг Кэт

Разработка RVDCRM.RU

От заявки до релиза

+7 (499) 677-18-43

www.longcatcrm.com

gd@longcatdev.com



Мы подготовили пример взаимодействия заказчика с нами при разработке CRM системы. В данном документе представлены в том числе все актуальные цифры по проекту. Заказчик не против раскрытия данной информации.

Заявка и первый звонок

В октябре 2018 года нам поступила заявка с сайта longcatcrm.com с текстом “Необходимо разработать CRM систему по тематике рукавов высокого давления, жду вашего звонка”.

В этот же день наш менеджер связался с заказчиком по телефону, и выяснил основные требования к продукту. Разговор занял не более получаса. Основные тезисы были следующими:

В России есть несколько сотен организаций, занимающихся изготовлением рукавов высокого давления. Нет специализированного продукта для расчета стоимости рукава и учета заказов. Наш заказчик сам занимается производством РВД и знает всё, что с этим связано. Он хочет разработать CRM для себя и дальнейшей продажи по подписке для других организаций. Приблизительно обозначены основные модули CRM:

- *Заказы и их учет*
- *Клиенты (физические и юридические лица)*
- *Номенклатура и складские остатки*
- *Брак и претензии (рукава ломаются, CRM должна вести учет)*
- *Финансовые и прочие отчеты*
- *Множество пользователей (менеджеры, сборщики)*
- *Калькулятор стоимости продукции (один рукав собирается из комплектующих, так же должна учитываться наценка) – основная фишка системы*

Необходимо не забывать, что CRM делается не только под одного заказчика, а сразу стоит предусмотреть облачную схему реализации (многофилиальность)

Мы получили первичную информацию и взяли паузу на оценку проекта и способов реализации. Наша задача – предложить заказчику вилку стоимости и дальнейшие шаги.



Стоимость и сроки разработки CRM

Мы обсудили продукт внутри своей команды используя свои знания и опыт реализации CRM. По нашему мнению, проект не сложный.

Исходя из изначальных требований мы предположили, что на реализацию CRM необходимо заложить 250-350 часов.

Мы связались с заказчиком и сообщили, что, по нашей оценке, параметры реализации CRM следующие:

- Срок от **32 до 44** рабочих дней. С учетом небольшого запаса, стоит закладывать **2-3 месяца** на реализацию.
- Стоимость реализации **от 237 до 330 тысяч рублей** (стоимость часа **950 рублей**)

Однако, для реализации проекта нужно разработать техническое задание и прототипы в **Axure** (программное обеспечение для создания прототипов и спецификаций веб-сайтов и приложений). Из-за небольшой сложности проекта, мы предложили заказчику разработать только прототип, отказавшись от технического задания. Разработанный прототип позволит нам подготовить смету и зафиксировать точную стоимость проекта. Мы сделали предложение на разработку прототипа силами наших проектировщиков, стоимость работ по нашей оценке – **40000 рублей** (фиксировано, независимо от факта затраченного времени). Сроки 2-3 недели.

Заказчик взял паузу.

Разработка прототипа

Заказчик принял положительное решение. Мы отправили наш типовый договор на разработку прототипа. Согласование договора заняло пару дней. По нашему договору необходима полная предоплата данного вида работ. Заказчик перечислил **40000 рублей**.

Следующие две недели наш проектировщик занимался работой. Практически ежедневно он созванивался с заказчиком не более чем на 30 минут. В конце обозначенного срока проектировщик закончил работу. Прототип проекта доступен по ссылке

https://w379bh.axshare.com/#id=nwcuxf&p=%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B0&q=1

Заказчика устроила предложенная структура CRM системы. Был подписан акт выполненных работ по договору разработки прототипа системы.



Точная стоимость и смета

Имея на руках прототип CRM системы мы были готовы к точной оценке проекта. Менеджер проекта совместно с разработчиками подготовил смету по проекту.

Этапы работ	Сотрудник	Цена за час	Нормочасов	Итого
Регистрация, авторизация, облачная модель сервиса	Программист	950р.	16	15 200р.
Заказы	Программист	950р.	32	30 400р.
Клиенты	Программист	950р.	16	15 200р.
Брак и претензии	Программист	950р.	8	7 600р.
Номенклатура	Программист	950р.	32	30 400р.
Отчеты	Программист	950р.	24	22 800р.
Склад	Программист	950р.	24	22 800р.
Пользователи	Программист	950р.	16	15 200р.
Справочники	Программист	950р.	40	38 000р.
Номенклатура	Программист	950р.	32	30 400р.
Генерация счета и справочного листа по заказу	Программист	950р.	24	22 800р.
Калькулятор продукции	Программист	950р.	32	30 400р.
Тестирование, настройка, обучение	QA, программист, менеджер	950р.	32	30 400р.
Итого			328	311 600р.

Мы подготовили договор и выделили все работы в два этапа

- Первый этап - Регистрация, авторизация, облачная модель сервиса; Заказы; Клиенты; Брак и претензии; Номенклатура; Отчеты; Склад; Пользователи. Стоимость работ по этапу – **159600 рублей**
- Второй этап - Справочники; Номенклатура; Генерация счета и справочного листа по заказу; Калькулятор продукции; Тестирование, настройка, обучение. Стоимость работ по этапу – **152000 рублей**



Общий срок реализации в договоре – **50 рабочих дней**. Заказчику была гарантирована стоимость – **311 600 рублей** (при условии, что заказчик не захочет по ходу реализации менять задачу)

Несколько дней заняло согласования договора, после чего он был подписан.

Оплата этапов и реализация

После подписания договора мы обменялись его копиями. Заказчику был выставлен счет на **159600 рублей** за первый этап. После оплаты мы приступили к разработке.

На данной этапе участия заказчика не требовалось. За обговоренный срок (около 20 рабочих дней) мы реализовали функционал первого этапа. Мы загрузили полученный результат на тестовый сервер и отправили заказчику ссылку на проверку. Заказчик обнаружил несколько неточностей, мы оперативно исправили ошибки. Был подписан акт выполненных работ за первый этап. Мы выставили счет на **152000 рублей** за реализацию второго этапа. После оплаты счета заказчиком мы продолжили разработку.

Второй этап был сделан в срок, и мы предложили заказчику проверить нашу работу. Сдача и тестирование системы заняло некоторое время. Были выявлены недоработки, которые мы оперативно исправляли. Мы так же напомнили заказчику, что по договору мы обязаны оказывать гарантийную поддержку в течении 2 месяцев после полной реализации проекта и подписания итогового акта. Это означало, что даже если заказчик упустит недоработку и подпишет акт, мы всё равно будем обязаны исправить данную ошибку.

Был подписан итоговый акт выполненных работ, и мы загрузили CRM на сервер заказчика. Общий срок разработки с учетом времени на согласование и разработку прототипов занял 3 месяца. **Заказчик потратил 351600 рублей.**

Демонстрационная версия полученного продукта доступна по ссылке <https://demo.rvdcrm.ru>