

## Félresiklik a bevezetés? Még van megoldás!

### A bűvös pentagon (ötszög)



#### Tudtad-e, hogy?

Óriási galibák származnak az alábbi gyakorlati párbeszéd-ből:

**Ügyfél:** Akkor azt úgy kéne, hogy amint véget ér a folyamat, induljon a másik és lehetőleg zöld színnel jelezze is.

**Bevezető:** hát oké, de ez új dolog, 1 hét múlva készül el és kb nettó 360e többletet jelent.

**Ügyfél:** Mivan? Mi az, hogy új? Mondtuk mi már korábban is, meg egyértelmű, hogy erre szükségünk van...

---

Ismerjük a csőllátás fogalmát ugye? Nos, ilyenkor is ez jön elő, ráadásul mindkét félből.

Ha ez a két fél leül, a fentieket átbeszélni, akkor egyik fél is, másik fél is a saját érdekeit nézi csak.

Kell tehát egy *harmadik fél*, egy bíró (a project manager), aki megmondja a tények alapján (szinte kívülállóként), hogy kinek kell engednie és mi a következő lépés! Ha nincs harmadik fél, mit sem ér az „üljünk le és beszéljük meg”. Egy jó bevezető cég pedig igenis sokszor enged a project vezetőnek az ilyen esetekben. De ne feledjük: néha nekünk is engedni kell a közös siker érdekében!

Hogy mikor olvasd ezt a cikket? Amikor már sokadszor azt érzed belül, hogy ezt nem így képzelted az elején.... Neked nem ezt mondták. Ez túl megy minden határon (mind pénzben, mind időben) Ha bármelyiket érzed/érezted, vagy netán együtt mindet, nagyon szeretnék segíteni Neked most!

#### Tehát:

1. Kérlek, hogy azonnal fogadj fel egy saját **project-managert!** Az nem elég, hogy a bevezető cégnél „értenek hozzá”, és hogy Te tudod mit akarsz. Kell egy független szakértő, aki nem azért jön, hogy újabb szoftverre vegyen rá, hanem azért, hogy az idő és pénz ami már benne van, ne vesszen totálisan kárba! Ő a *project érdekeit fogja védeni* és garantáltan meglepődsz majd, hogy mi mindent tud egy profi ezen a téren elérni a tapasztalatának köszönhetően! (mondhatjuk, hogy ő a házad építész. Ugye, hogy igenis szükség van rá?)
2. Ugye készült **specifikáció?** Ez egy *érthető és beszédes leírás* az igényeitekről, a megálmodott szoftverről, illetve kért funkciókról. Láttam olyat, ahol ilyen nem tudott felmutatni a bevezető cég. Mintha tervek nélkül építenék a házunkat!! Totális kudarc. Bár-mikor is készül egy ilyen specifikáció, mindig van haszna! Tehát ha most összeültök és elkészítitek, akkor az szuper.
3. Van egy **ütemterv** a projecthez? Ha nincs, honnan tudjuk kitől várunk el, micsodát és mikorra? Kövessük a „*KiMitMikorra*” elvet, vagyis a legegyszerűbb ismert ütemterv formát. A cikk legvégén találsz egy remek sablon, használd!
4. Szerződés módosítás, kiegészítés. Ha nincs benne a **kötbér**, ami az előre közösen megszabott, de be nem tartott határidőkre vonatkozik, akkor Demoklesz kardja, nem a bevezető, hanem a Te céged feje fölött lóg! (DE: az más, ha közösen módosítjátok a határidőket)
5. Heti találkozók. Nincs olyan, hogy időnként megjelennek a bevezetők és frissítenek, aztán „majd jövőnk megint”. Heti minimum egyszer **személyes találkozó kötelező!** Ilyenkor bemutatandó az eddig elvégzett munka. Kérlek ilyenkor a megfelelő személy(ek) üljenek a szoftver elé és ők próbálgassák az új funkciókat, ne csak figyeljünk és bólogassunk.

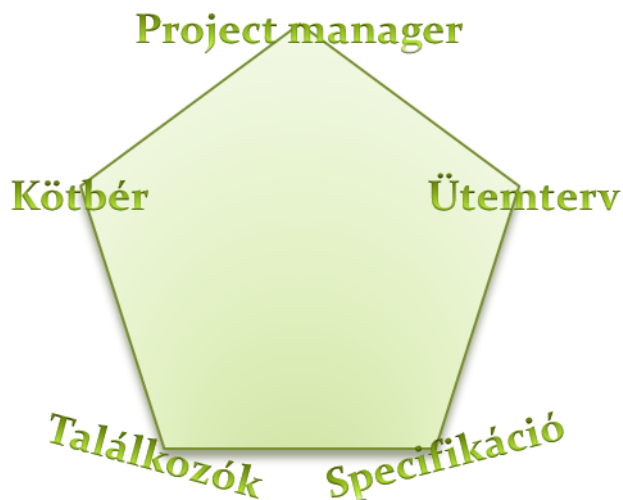
Ha a fentiekben segíthetünk, kérdése van: [www.amtech.hu](http://www.amtech.hu)



**Félresiklik a bevezetés? Még van megoldás!**  
**A bűvös pentagon (ötszög)**



Az bűvös ötszög:



Egy egyszerű ütemterv:

Feladat leírása	Belső felelős	Külső felelős	Határidő	Elkészült	Feladat típusa*	Összeg
Szállítólevélből egy gombnyomással készíthessen számla.	Felelős Árpai	Fejlesztő Jani	2011.05.10	2011.05.03	<b>Plusz fejlesztés</b>	64 000

\*Feladat típusa:

- Plusz fejlesztés - még nem volt szó róla, új kérés
- Specifikáció szerint - beszéltünk róla, egyértelmű
- Hiba - Helytelenül működő funkció

Ha a fentiekben segíthetünk, kérdése van: [www.amtech.hu](http://www.amtech.hu)