

FONTOS TUDNIVALÓK A WEBOLDAL/WEBSHOP KÉSZÍTÉS EGYÜTTMŰKÖDÉSHEZ

Egyeztetések:

- Arra kérünk, hogy egyeztetni való feladat során, próbáld meg összeírni/összeszedni a teendőket és akkor egyben átbeszéljük vagy e-mailben megküldöd. Mert sokszor, ha napközben gyors megbeszéljük, vagy átküldöd az ötleteket, akkor az a tapasztalat, hogy lassítja a teljes kivitelezést és mivel Te sem egyben gondolod át, így utána könnyen újra kell csinálni. Amivel nekünk nincs semmi probléma, viszont mennek vele az extra munkaórák, melyek által könnyen átlépjük a tervezett időkeretet.
- Természetesen, ha bármilyen szakmai kérdés felmerül, akkor hívj/írd nekem, viszont mivel én egész nap a fejlesztés mélyében vagyok és szakmai megbeszéléseken, ha nem webspecifikus kérdés lenne, akkor Pető Dani kollégámat hívd bátran. Minden elérhetőséget az e-mailben küldtünk.

Határidők:

- Nálunk 10-ből 8 cég weboldala precízen elkészül még a határidő előtt. Viszont előfordulnak ügyfelek, ahol csúszunk. Erre próbálunk néhány tippet adni, mert ilyenkor oda vezetjük vissza, hogy az egyeztetések, ügyfél általi átnéзések csúsznak a kelleténél többet. A javaslatunk az, hogy cégen belül a webes teendőket kezeld Te is egy nagyobb projektként, melyeket írd be a naptáradba és tűzz ki magadnak is határidőket. Mivel, ha elkészülünk egyes fázisokkal és Te vagy cég fő képviselője, így Neked kell elfogadnod, esetleg módosítási javaslattal élned. Az sosem működött a múltban, hogy mindent bízunk ránk, majd megcsináljuk és a végén fizetve távozol, mert a Tiéd lesz az értékes végtermék és ott szoktak jönni utólag a módosítási kérések, mikor már átadási határidőnél vagyunk.
- Mindig ezekre kell időt szánnod előre:
 - o induló megbeszélés
 - o látványtervek átnéзése, javaslattétel
 - o szövegek, webfelépítés, minta oldalak, elképzelések minél részletesebb leírása / átadása
 - o webshop esetén a termékek, cikkszámok, fizetési módok, szállítások és azokkal kapcsolatos szerződések, adminisztratív teendők előre elkészítése
 - o van nagyjából 4 munkafázis a látványtervtől, amire időt kell szánnod:
 - 1.0 verzió átnéзése, véleményalkotás – ezzel a web alap váza összeáll
 - 2.0 verziót átnéзése, véleményalkotás – itt a végleges állapot 80%-os lesz
 - Végleges állapotra építés
 - Átadás, tesztelés
- Sokan halogatják az egyes feladatokat, így ha csúszol 1 hetet a visszajelzéssel, mi is 1 hét mire megcsináljuk, így 2x-esére emelkedik az átfutási idő. És ez 4-6 db ellenőrzési pontnál az 1,5 hónapos átadás helyett, könnyen lehet 3-4 hónap.



Webépítés, átfutási idő:

- Úgy dolgozunk, mint egy gyártó cég, aki a legjobb terméket állítja elő a gyártó gépein. Ha változtatás van a rendszerben, akkor utána állítanak, ha teljes termékskála csere van, akkor az üzemet át kell állítani. Nálunk ugyan ez a folyamat, így tervezetten kell megtennünk mindezt:
 - o csapattal egyeztetjük
 - o fejlesztést tervezünk, beépítjük a mostani tervekbe
 - o grafikát vagy fejlesztési kódot készítünk elő
 - o megcsináljuk
 - o elküldjük Neked
 - o véglegesítjük
 - o teszteljük

Lehetne összezsapni is, csak az nem a Maximum Business protokollja. Ennek megfelelően, kérjük tervezz időben, hogy 1-3 munkanapot adj nekünk arra, hogy ezeket megvalósítsuk. Így tudunk garanciát vállalni minden munkafázisunkra, hogy az 100%-os minőségben kerül felépítésre. Ha azonnal kell csinálni vagy nincs rá idő, akkor a készítés sikerességét 50-50%-os esélyre csökkenti!

Extra óraszám:

- Sok esetben ügyfél oldalról félelem az óradíjas együttműködés. Pedig egy jó cég, profi szakember dolgozik és a célja nem az, hogy elhúzza az időt, hanem hogy kipörgesse és haladhassunk a következő fázisra. Ha kicsúszunk, akkor pedig a mi szavahihetőségünk csökken. Ezért is nálunk a gyorsaság elsődleges. Mégis rendszeres az, amikor plusz díjakat számlázunk még a végstádiumban. Mi az oka ennek?:
 - o A már fent írt, sokszori nekifutás. Ha megkapunk egy 5 oldalas Word dokumentumot a teendőnkkel, akkor nekiállunk, csináljuk 2 napig és 16 óra alatt meg van. Amennyiben ezt 10 részletben kapjuk, ott mindent meg kell nyitni, nekiállni, felvenni a fonalat, egyeztetni a csapaton belül, átnézni az előzetes fejlesztést, tehát minden nekifutásnál ezt legalább plusz 1 óra, mire ugyan azzal végzünk. Ezt fontos belekalkulálni.
 - o Itt fordul még elő, ha 1 adott feladatot nem definiál az ügyfél elég pontosan, csak nagyjából, akkor megy a kísérletezés, hogy mennyire tetszik majd neki. Ekkor is neki kell futni többször. Ha meg lenne egy minta, vagy konkrét elképzelés milyen legyen, akkor pontosan azt csináljuk elsőre, így ami induláskor 2 óra alatt meg van, lehet a sokszoros módosítások próbálkozásokkal, körökkel 4 óra. Természetesen itt nem beszélünk arról, ha félreértelmezés történik a webfejlesztő részéről, mert az a mi hibánk.
 - o Ha ugyan azt a funkciót máshogy szeretné. Ez is jellemző példa, hogy akar egy menüt, megcsináljuk pontosan úgy, de később át szeretné alakítani, ami lehet dupla annyi idő.
 - o Ha extra kérések vannak a funkciólistában írtakon felül. Jellemző az, hogy menet közben jött az ügyfél ötletei közé, hogy még ezt is szeretné. Ilyenkor ez plusz idő.



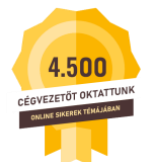
- Továbbá az egyedi fejlesztés kérdésköre. Alapjában előre tervezünk, hogy mi egyedi fejlesztés és mi sima fejlesztés, ezt kommunikáljuk is az ügyfél felé. A különbség az, hogy a WordPress (vagy más CMR rendszer) szerkesztőjében sima fejlesztéssel el tudunk végezni mindent, ehhez egy 15.000 Ft + áfás órabérű ember megvalósítja a kéréseket gyorsabban, mert előre kialakított folyamatok alapján lehet dolgozni. Amennyiben olyan funkciót kér az ügyfél, ami nincs benne a WordPressben (vagy bármely más keretrendszerben), akkor ide egy egyedi fejlesztő, PHP-s kollégára van szükség, így ugyan az a funkció 20.000 Ft + áfás óradíjjal készül, mert magasabb szaktudású ember végzi, továbbá több ideig is tart, mert teljesen egyedileg kell a kódsort megírni. Ekkor mi mindig jelezzük az ügyfélnek, hogy érdemes kompromisszumot kötni inkább, vagy ha nem szeretne, akkor milyen óraszámba telik az egyedi fejlesztés.

További edukáció:

- Van egy szakmai interjú sorozatunk is, a Maximum Business TV, ahol 30-40 perces beszélgetéseket tartunk a sikeres vállalkozásról, business-ről, marketingről olyan cégekkel, mint a Coop Élelmiszerlánc vezetője, a Zepter Magyarország vezetője, vagy Az Év Honlapja Verseny vezetője. Teljesen díjmentes, bejegyeztetni sem kell, közvetlen a videótár linkjét küldöm: <https://maximumbusiness.tv/videotar/> 2021-es évre csináltunk egy kutatást és 1.248 főből 1.076 fő azt nyilatkozta, hogy kiemelten segített a business-ében az, hogy megnézte a tudásanyagokat és tudott azonnal alkalmazható eszközöket a gyakorlatba ültetni.
- [Itt eléred a Maximum Business Blog oldalunk, ahol aktualitásokról publikálunk heti szinten, röviden.](#)
- [Ebben az e-bookban összeszedtünk a legfontosabb tudnivalókat a Facebook hirdetésekkel](#) [illetően.](#)
- [Itt a 15 legfontosabb marketing trükköt találod meg.](#)
- [Ebben az anyagban pedig a SEO fontosságáról olvashatsz a vállalkozásodat illetően.](#)

Üdvözléssel,

A Maximum Business csapata



info@maximumbusiness.hu



+36 30 386 2627



www.maximumbusiness.hu