Kuus soovitust, mida arenduspartneri valikul järgida

10 aastat tagasi - 28.08.2016 Autor: AM

? Uue tarkvarasüsteemi loomine ei ole pelgalt tehnoloogiline väljakutse, raskuskese peitub tavaliselt hoopis töö- ja äriprotsesside detailideni läbimõtlemises ja lahtikirjeldamises. Kuidas leida see õige arendaja, kes neist läbi näriks ja korraliku lahenduse valmis teeks?

! Kahtlemata tunneb iga ettevõte oma valdkonda ja probleeme ise kõige paremini, ent äri jaoks olulise tarkvara väljatöötamisel tuleb kasuks partner, kel on võime kaasa mõelda ning üldisema kogemuse tõttu ka suuremat väärtust luua.

Uptime soovitab, milline võiks olla hea arenduspartner ja mida enne valiku tegemist kaaluda.

Kohalik tegija

Ükskõik kui globaalse äriga on tegu, kohalik arusaam ettevõtluskultuurist, konkurentsitingimustest ja üldisest olustikust on efektiivsem kui eemal tegutsev teenusepakkuja. Rääkimata sellest, et kui suhtlemine toimub võõras keeles, võib oluline info tõlkes kaduma minna.

Rahvusvahelise haardega

Ligipääs teiste riikide kogemustele annab suuremad teadmised. Loomulikult ka mitmekesisema meeskonna ja kontaktidevõrgustiku. Kui arenduspartneril on kliente ja koostöösidemeid mitmest riigist, tõstab see kindlasti ka usaldust, et midagi osatakse hästi ära teha.

Paindlik ümbermängija

Ettevõtted ja organisatsioonid arenevad tänapäeval kiires tempos ning kuitahes hästi läbimõeldud ideesse või plaani tuleb paratamatult täiendusi ja muudatusi sisse viia. Prioriteedid muutuvad, äriprotsessid täienevad, isegi tehnoloogilised valikud võivad projekti käigus muutuda. Seega on oluline, et arenduspartner oleks paindlik, suudaks vajalike oskuste ja valdkonnateadmistega meeskonna kokku panna ning vajadusel seda ka sujuvalt ümber mängida.

Kokku töötava meeskonnaga

Meeskonna headus ei sõltu selle liikmete sertifikaatide summast. Oluline on õigete oskuste ja suhtumisega inimeste leidmine ning nende kasvatamine tiimiks. See ei pruugi paraku juhtuda paari päeva või nädalaga, mistõttu on oma koostöövõimet tõestanud meeskondadel kindel eelis.

Kogemustega sarnases ärisektoris

Tehtud projektid konkreetses tegevusvaldkonnas või sarnaste funktsionaalsuste loomisel annavad arenduspartnerile oskuse kiiremini kliendi vajadustest aru saada ja täpsemini hinnata tarkvaralahenduse keerukust ning mahtusid. Igas ärivaldonnas on olulisi detaile, mille teadmine ja millele tähelepanu pööramise oskus tuleb vaid kogemustega.

Laia silmaringiga

Sektoris pädevus on kasulik, aga partneril võiks olla ka võime näha üldpilti. Kogemused erinevates valdkondades ja pikema aja jooksul kogutud *know-how* annab arendustiimile alati ajakohased oskused ja võimekuse, et saada jagu ka keerulisematest probleemidest, mis võivad arendusprojekti käigus esile kerkida.

- Lahendused
- Tarkvara

Pilt


LOOK AHEAD
HACKER
CANAIMA
METADISTRIBUCIÓN GNU/LINUX
barcamp
ROCK CONTRA LA GUERRA
ROCK AGAINST WAR