

Вопросы интегратору перед договором

Задайте их до подписания договора: по ответам станет видно, кто перед вами — тот, кто заинтересован РЕШИТЬ вашу задачу, или тот, кто заинтересован РАБОТАТЬ над ней.

Про опыт

1. Какие задачи, похожие на мою, вы решали? Расскажите про одну — от постановки до результата у клиента.

2. Что в том проекте пошло не так и как вы это исправляли?

Ответ «всё прошло гладко» — худший из возможных: либо опыта мало, либо врут.

3. Есть ли задачи, за которые вы не берётесь? Какие?

У профессионала граница есть всегда. «Делаем всё» — делают ничего.

Про деньги и ответственность

4. Что входит в цену, а что станет доплатой? Приведите три типичных примера доплат из ваших прошлых проектов.

5. Если результат не получен, а работы выполнены, — что будет? Кто и как это определит?

6. Оценивается стоимость Решения целиком или каждый час работы по моему ТЗ?

Помните стоматолога: вы платите за вылеченный зуб, а не за движения бормашины.

Про работу

7. Что вам нужно от меня и моей команды — по людям, часам, решениям?

Ответ «ничего, мы всё сделаем сами» — красный флаг: без вас получится система для них, а не для вас.



8. Работаете от ТЗ или от Пользовательской истории? Кто её пишет и как фиксируются изменения?

9. Кто конкретно будет делать мой проект? Могу я поговорить с этим человеком до договора?

Продаёт один, делает другой — знакомьтесь со вторым.

10. Как устроена поддержка после запуска: сроки, стоимость, кто отвечает?

Как пользоваться

Не превращайте разговор в допрос — включите вопросы в обычную встречу, по несколько за раз. Слушайте не «правильность» ответов, а готовность отвечать конкретно: номера, имена, примеры. Уклончивость на вопросах 2, 5 и 9 — повод насторожиться независимо от цены.

