

Lean Principles  
и развитие аутсорсинговой  
компании

Михаил Плискин

# Принципы Lean

- Identify Value
- Map the Value Stream
- Create Flow
- Establish Pull
- Seek Perfection

# Оптимизация процесса

- Решаем, что надо
- Смотрим, что есть
- Находим и перестраиваем конвейер
- Идем дальше

# Процессы компании

- Производство
- Продажи и старт проектов
- Финансы и бюджетирование
- Кадры и обучение
- Инвестирование
- Администрирование
- Инфраструктура
- ...

# Продажи

- Identify Value
  - Запуск проекта
  - Минимальные задержки при запуске
- Value stream
  - Процесс от первого контакта до запуска проекта

# Оптимизируем продажи

- Управление
- Финансирование
- Инфраструктура
- Кадры

# Продажи: управление

- Выделенное подразделение
- Опытные менеджеры
  - Опыт ведение проектов
  - Опыт запуска проектов
- Поддержка топ-менеджмента
- Поддержка среди сотрудников

# Продажи: финансирование

- Отдельный бюджет
- Планируемая безубыточность
  - Не более



# Продажи: инфраструктура

- Готовая стандартная инфраструктура для пилотников
- Легкая кастомизация
- Расширяемость на основе виртуальных и облачных решений
  - Цель: избежать закупок
  - Вопрос не денег, а времени

# Продажи: кадры

- Опытные менеджеры для старта проектов
- Разработчики и тестировщики с опытом старта
  - Не бояться стрессов
  - Не бояться динамиков
  - Уметь быстро влезать в шкуру заказчика

# Продажи: итогов

- Убираем мусор
- Собираем систему в целом
  - И оптимизируем ее

# Инвестиции

- Value
  - Новые клиенты и компетенции
  - ROI
- Value Stream
  - Жизненный цикл инвестиционных проектов
  - Управление портфолио инвестиций

# Инфраструктура

- Value
  - Стабильность, производительность
  - Минимизация отказов
  - Максимизация гибкости
- Value Stream
  - Система работы с запросами
  - Действия при отказах
  - Планы закупок

# Цели и процессы

- Определяем цели
  - Повысить количество заказов вдвое
  - Снизить срок старта проекта
  - Снизить текучку кадров
- Ищем процессы
- Оптимизируем процессы
- Go to 1