

KICK-OFF MEETING

Das Fundament für erfolgreiche Projekte

Kick-Off



Warum Kick-Off?

Das Kick-off Meeting ist die Grundlage für erfolgreiche Projekte. Es gibt Ihnen und uns Klarheit über die Ziele und die Bedeutung des Projektes.



Alle Projektbeteiligten tauschen sich über die Erwartungen aus,
erarbeiten die Projektziele und besprechen die Prioritäten.

Als Ergebnis erhalten Sie nach dem Kick-Off ein genau auf Ihre
Anforderungen zugeschnittenes Angebot sowie ein professionell
ausgearbeitetes Anforderungsprofil, das Ihnen als Grundlage für die
Einholung vergleichbarer Angebote dienen kann.

Das Kick-Off Meeting ist damit der erste wichtige Meilenstein ihres
Projektes in der Vorangebots-Phase.

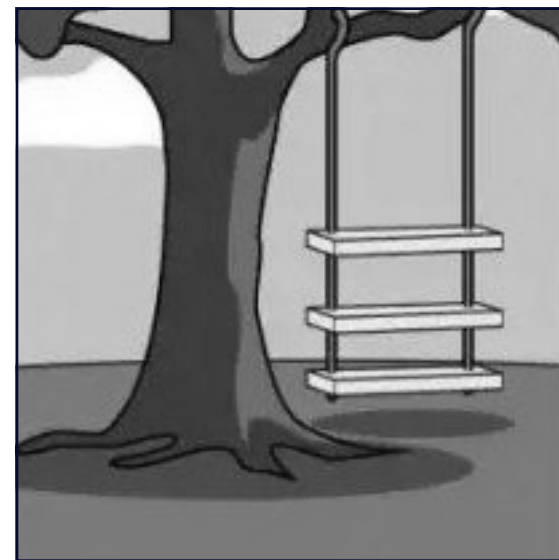


Projekte ohne Kick-Off

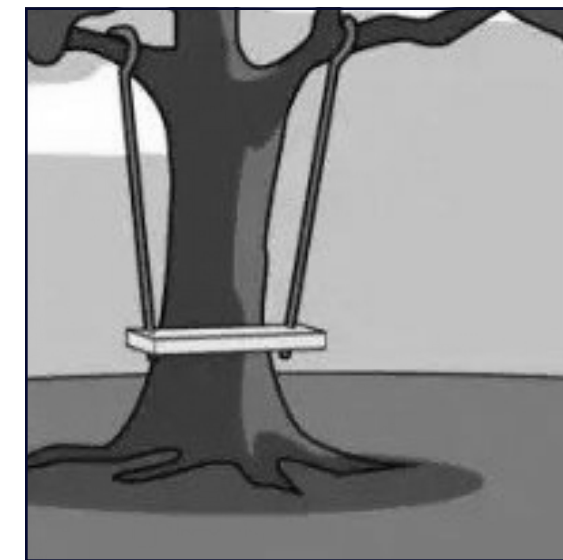
Wir erleben immer wieder, dass Kunden und Agenturen am Ende von Projekten unzufrieden sind. Erwartungen wurden nicht erfüllt, die Kosten sind explodiert oder ein Beteiligter hat sogar das Projekt abgebrochen. Die Gründe sind meistens unterschiedliche Erwartungen, Missverständnisse und fehlende oder mangelhafte Kommunikation.

All das ist unnötig und passiert, wenn auf ein professionelles, gemeinsames Kick-Off Meeting verzichtet wurde

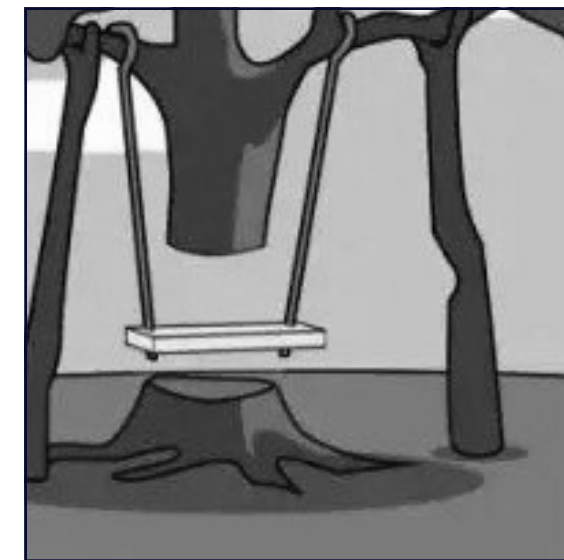




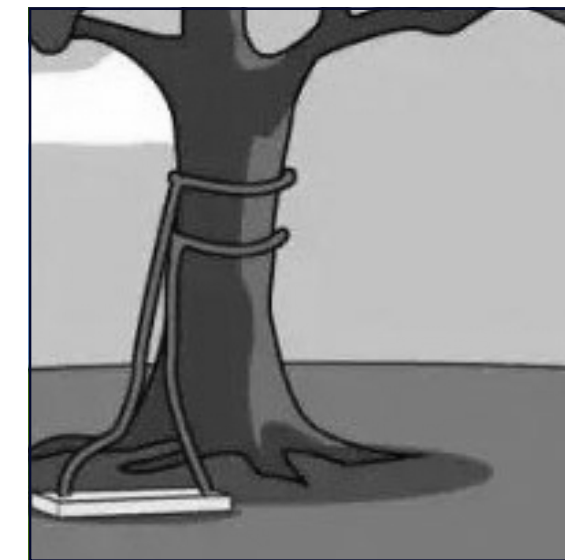
Wie hat es der Kunde erklärt



Wie hat es der Projektmanager



Wie hat es der Grafiker



Wie hat es der Entwickler



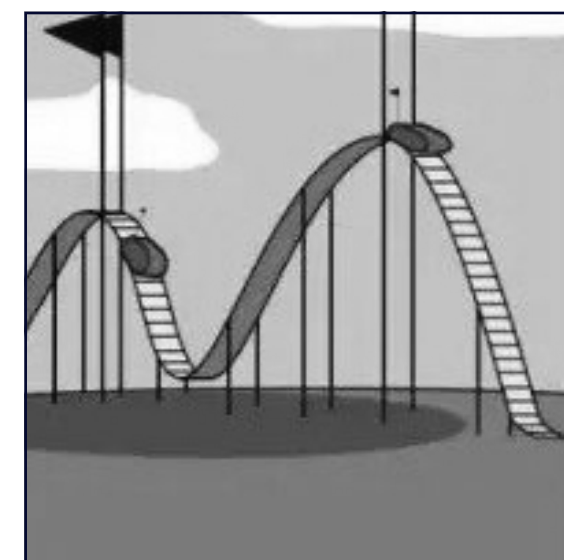
Wie hat es der Berater



Wie wurde das Projekt dokumentiert



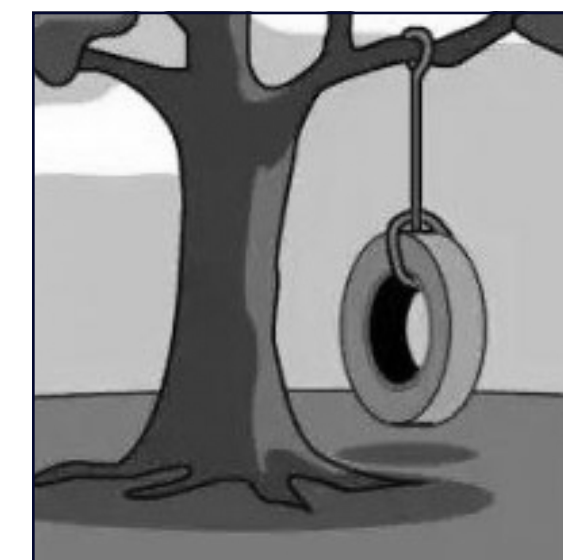
Wie wurde das implementiert



Wie hat der Kunde bezahlt



Wie wurde es supported



Was der Kunde wirklich braucht

Kick-Off Ziele

Ziel des Kick-Offs ist, Ihr Projektvorhaben zu verstehen und ein gemeinsames Verständnis für die Aufgaben zu entwickeln. Für uns sind Transparenz, Planungssicherheit und Fairness wichtige Faktoren, die im Kick-Off Meeting für beide Seiten gewährleistet werden.

Die Motivation zum gemeinsamen Handeln wird geweckt und verstärkt.

01

Überprüfen des Nutzens

Ihre Anforderungen an das Projekt werden gemeinsam besprochen und der jeweilige Nutzen herausgearbeitet. Kann für eine Anforderung kein Nutzen definiert werden, so stellt sich die Frage, ob diese Anforderung notwendig ist. Es entsteht ein fundierter und für Sie businessrelevanter Anforderungskatalog.



02

Priorisierung aus der UserSicht

Gemeinsam bewerten wir die einzelnen Anforderungen und Aufgaben aus Sicht des Nutzers. Je nach Umfang des Benefits für den User werden die Aufgaben priorisiert. Ihr Anforderungskatalog ist nun gewichtet nach Usernutzen.

03

Wertermittlung

Die Anforderungen können aus verschiedenen Blickrichtungen innerhalb des Projektteams anders betrachtet und bewertet werden. Gemeinsam definieren wir, welche Features welchen Wert für Ihr Business haben. Sie kennen Ihr Geschäft am besten: Worauf legen Ihre Kunden wert und was bedeutet



Aufwandsbewertung

Unterschiedliche Aufgaben sind durch unterschiedliche Herangehensweisen zu lösen. Wir entwickeln durch eine Kategorisierung der Aufgaben ein gemeinsames Verständnis für den Aufwand.

01

Einfache Aufgabe

Diese Aufgaben sind für alle Beteiligten sofort verständlich und nachvollziehbar. Allgemein anerkannte Lösungen wurden bereits mehrfach umgesetzt. Die Aufgaben haben keine Auswirkungen auf andere Teile des Projekts und stehen mit diesen nicht in einer Abhängigkeit.



02

Komplizierte Aufgabe

Komplizierte Aufgaben sind in Softwareentwicklungsprojekten schwierig zu schätzen. Um dies zu ermöglichen werden die Aufgaben in kleine Aufgaben gesplittet. Es gibt Techniken und Herangehensweisen, die eine Schätzung für die Budgetplanung möglich machen.

03

Komplexe Aufgaben

In Situationen von hoher Dynamik entstehen komplexe Aufgaben. Diese lassen sich nicht planen, vorhersagen oder gar schätzen. Dabei wächst die Komplexität der Aufgabe mit der Anzahl der abhängigen Elemente sowie der Verknüpfungen zwischen den einzelnen Anforderungen. Komplexe Aufgaben sind durch entsprechendes Können beherrschbar.

Definition der Anforderung

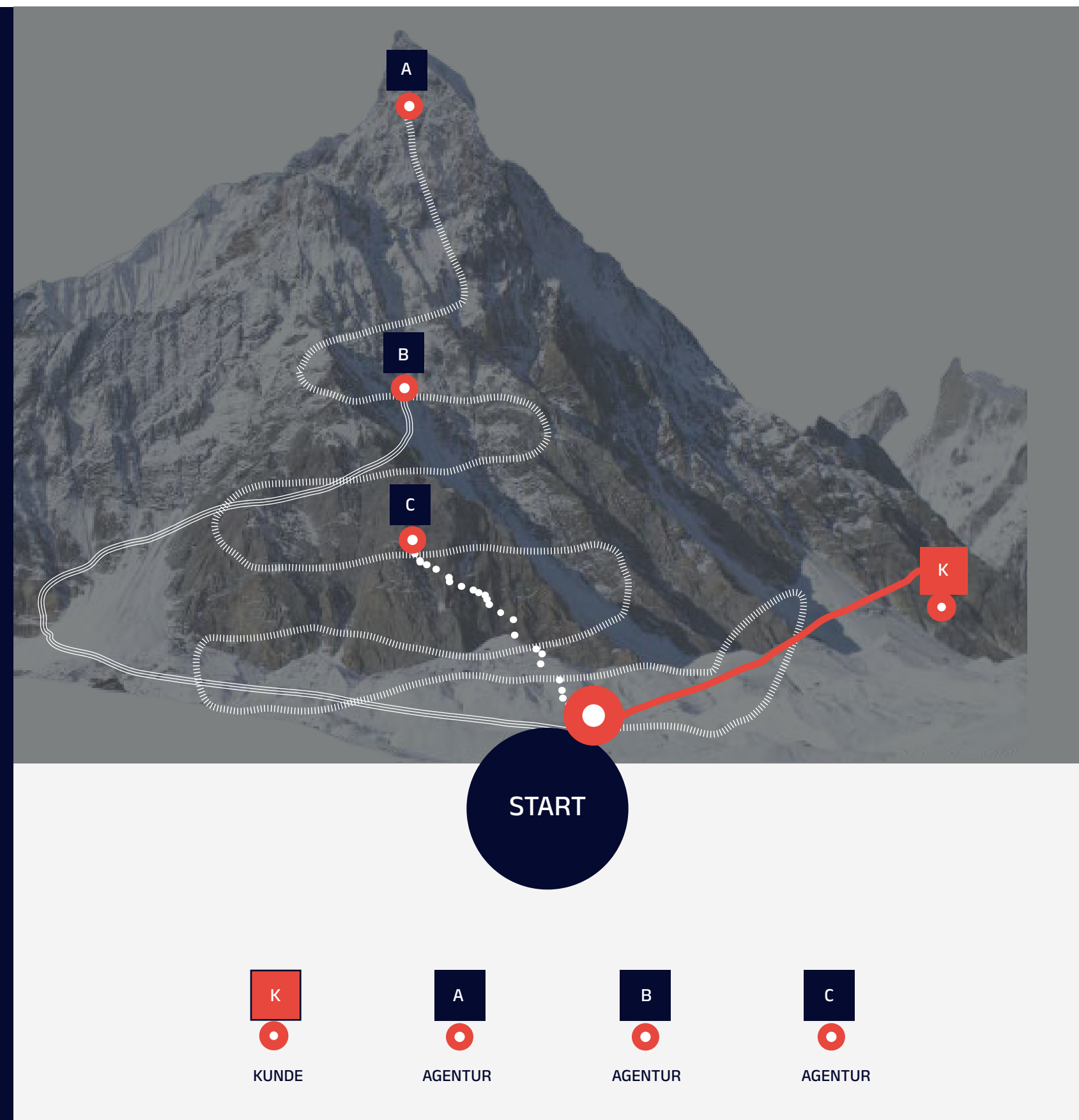
Werden Angebote zu einem Projekt ohne Kick-Off Meeting eingeholt, so kann es sehr schnell zu Missverständnissen kommen. Herrscht kein gemeinsames Verständnis von Aufgaben, sind auch die eingeholten Angebote nicht vergleichbar.

Das folgende Beispiel verdeutlicht die Folgen unterschiedlich aufgefasster Anforderungen:

Aufgabe im Kundenbriefing:

Social Media

Einbindung der Kanäle Facebook,
Instagram und Twitter



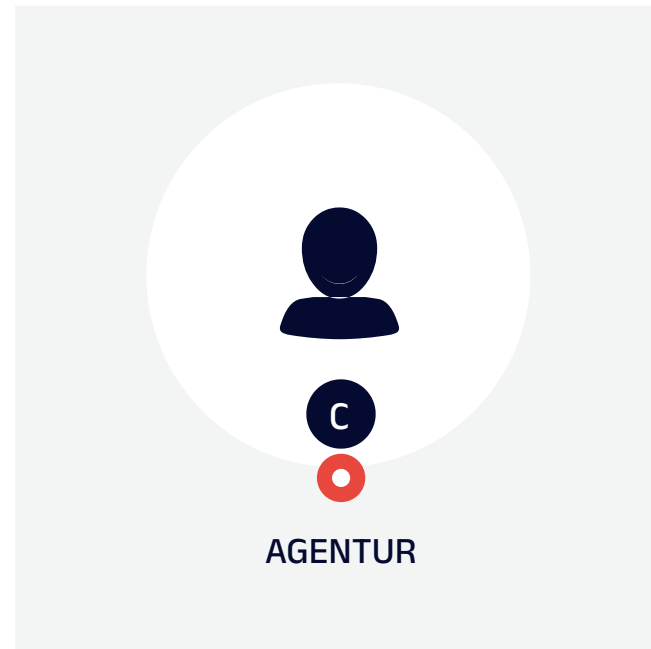
Praxisbeispiel

Der Kunde fordert von den Agenturen ein Angebot für die Teilleistung „Social Media - Einbindung der Kanäle Facebook, Instagram und Twitter“. Die unten stehenden Grafik verdeutlicht, wie unterschiedliche verstandene Anforderungen und Ziele zu unterschiedlichen Aufwänden und damit Kosten führen.

3 mögliche Szenarien

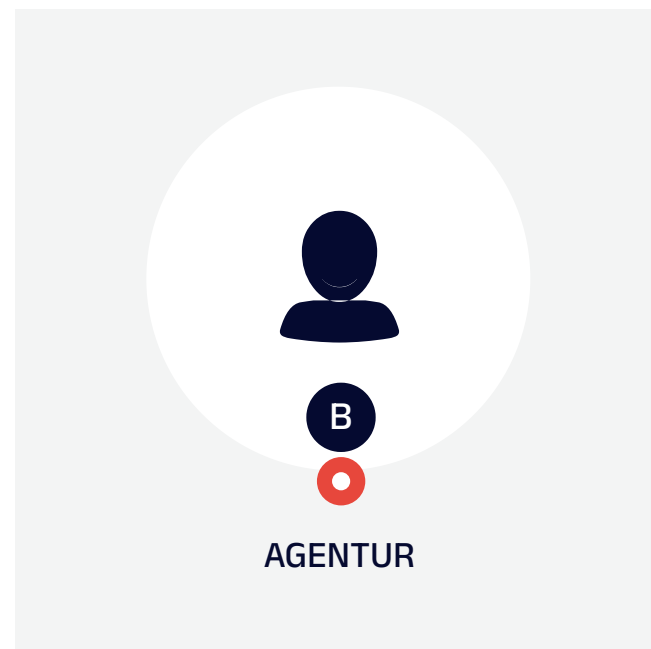
Im Folgenden stelle wir Ihnen drei unterschiedliche Lösungsansätze für die Aufgabe „Social Media - Einbindung der Kanäle Facebook, Instagram und Twitter“ vor, die Ihnen Agenturen anbieten könnten.





Social Media Icons werden im Header und im Footer implementiert, beim Klicken auf ein Icon öffnet sich die jeweilige Seite in einem neuen Fenster.

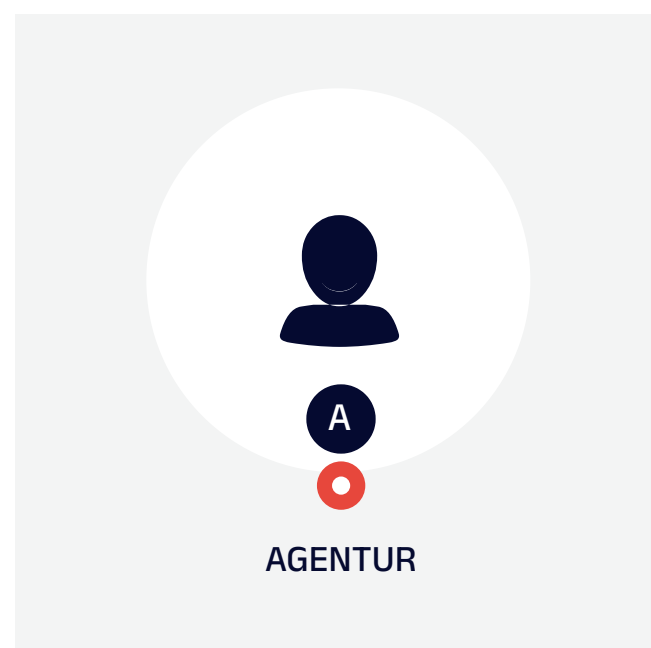
Implementierung der Icons in die Blogposts und in die Artikeldetailseiten, so können die einzelnen Beiträge, Produkte geliked und in die Social Media - Kanäle geteilt werden.



Social Media Icons werden im Header und im Footer implementiert, beim Klicken auf ein Icon öffnet sich die jeweilige Seite in einem neuen Fenster.

Implementierung der Icons in die Blogposts und in die Artikeldetailseiten, so können die einzelnen Beiträge, Produkte geliked und in die Social Media - Kanäle geteilt werden.

Im Fußbereich der Seite werden die letzten sechs Social Media - Aktivitäten als Feed angezeigt.



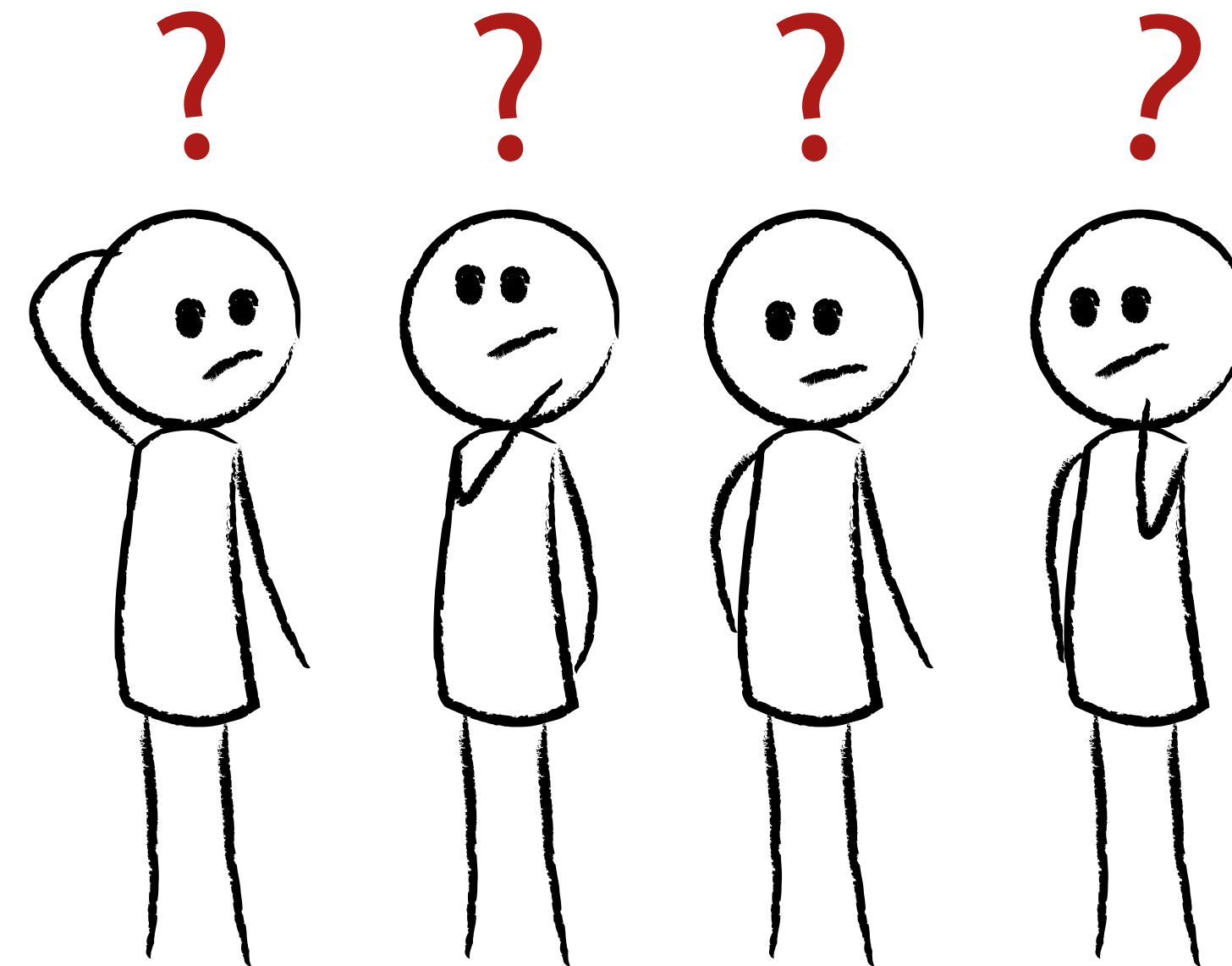
Social Media Icons werden im Header und im Footer implementiert, beim Klicken auf ein Icon öffnet sich die jeweilige Seite in einem neuen Fenster.

Implementierung der Icons in die Blogposts und in die Artikeldetailseiten, so können die einzelnen Beiträge, Produkte geliked und in die Social Media - Kanäle geteilt werden.

Im Fußbereich der Seite werden die letzten sechs Social Media - Aktivitäten als Feed angezeigt. Beim Klicken auf den jeweiligen Post, öffnet sich eine Lightbox und die Beiträge können ohne die Seite zu verlassen, gelesen werden.

Kalkulationsgrundlagen

Die drei Agenturen haben sich Ihre Anforderung angeschaut und nach ihrem Verständnis das Angebot erstellt.



Die Position im Angebot lautet:

Einbindung an Social-Medial-Kanäle



Kick-Off



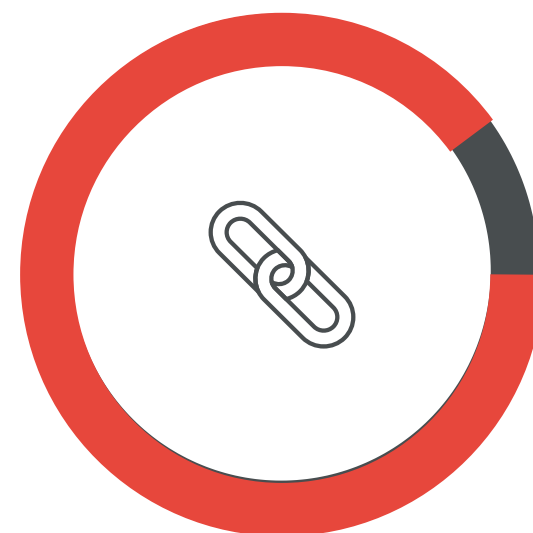
Chancen mit Kick-Off

Kick-Off



Gemeinsame Vision

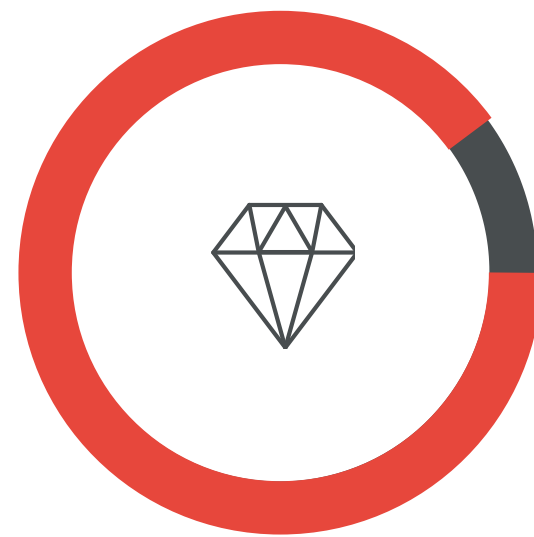
Am Ende des Kick-Offs teilen wir eine gemeinsame Vision Ihres Projektes. Das gemeinsame Verständnis für Ihre Wünsche und Ziele ist wichtig. Eine gemeinsame Vision erzeugt Motivation und Vorfreude bei allen Beteiligten. Auf sie kann im Laufe des Projektes immer wieder zurückgegriffen werden.



Projekt-Transparenz

Wir sind Ihr Partner auf Augenhöhe und keine Blackbox. Das bedeutet von Anfang an wissen Sie, was wir gerade tun und warum wir dies tun. Mit Hilfe eines professionellen Anforderungsprofils ist allen Projektpartnern im Projekt jederzeit klar, an welcher Stelle des Projektes wir stehen und welche Aufwände anfallen.





Planungssicherheit

Auf Grund der im Kick-Off entstandenen detaillierten und priorisierten Anforderungsliste wissen wir genau, was Sie erwarten und Sie können auf Basis dieser Liste planen. Kostenexplosionen und andere Überraschungen im Laufe des Projektes werden durch klare Absprachen, Transparenz und ein gemeinsames Verständnis verhindert.



Angebots-Vergleichbarkeit

Auf Grund der im Kick-Off entstandenen detaillierten und priorisierten Anforderungsliste wissen wir genau, was Sie erwarten und Sie können auf Basis dieser Liste planen. Kostenexplosionen und andere Überraschungen im Laufe des Projektes werden durch klare Absprachen, Transparenz und ein gemeinsames Verständnis verhindert.

Risiken ohne Kick-Off

Kick-Off



Budget Nachverhandlung

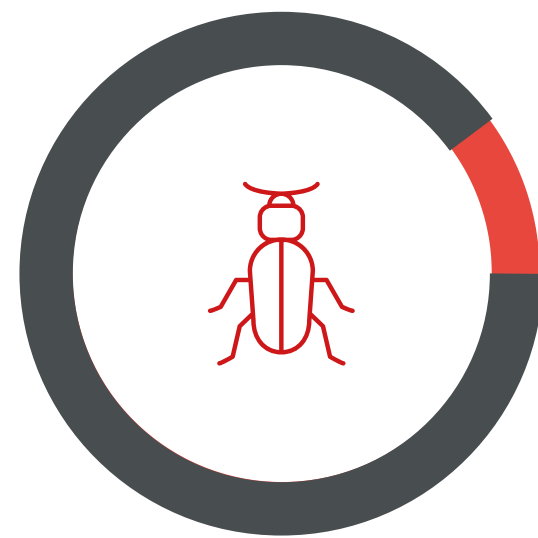
Das ist eine neue Anforderung, das müssen wir extra berechnen.“ Dieser Satz sorgt für Frust und wir von signundsinn wollen ihn wo immer es geht vermeiden. Denn für Kunden bedeutet er immer einen schlechten Kompromiss: Entweder die Kosten laufen aus dem Plan oder es muss auf ein gewünschtes, eventuell notwendiges Feature verzichtet werden. Verzichtet hingegen die Agentur auf eine notwendige Nachverhandlung auf Grund eines Missverständnisses bei Angebotserstellung, sorgt das für Frust und Demotivation.



Vorzeitiger Projektabbruch

Im Extremfall wird ein Projekt abgebrochen, weil das Verhältnis zwischen Kunden und Agentur so zerrüttet ist, dass eine weitere Zusammenarbeit für mindestens eine der beiden Seiten keinen Sinn mehr ergibt. Das kann zum Beispiel passieren, weil eine vermeintlich günstige Agentur ausgewählt wurde, die viele Features zum vereinbarten Preis nicht so erfüllt, wie der Kunde es erwartet hat.





Schlechte Qualität

Immer wieder kommen Kunden zu uns und berichten von schlechten Erfahrungen bei Webprojekten. „Versprochene“ Features wurden nicht erfüllt oder Bugs und Sicherheitslücken tauchen auf. Spricht man dann mit den Dienstleistern hört man oft den Vorwurf vom „unverschämt fordernden Kunden“. Die Lösung für solche Qualitätsprobleme: Strukturierte und gezielte Gespräche vor der Angebotserstellung und Auftragsvergabe: Im Kick-Off Meeting.



Angebote unvergleichbar

Ein Briefing, drei Agenturen, drei völlig unterschiedliche Angebote. Das ist die Realität bei vielen Digitalprojekten. Denn jeder Kunde brieft anders und jede Agentur erstellt unterschiedliche Angebote. Wenn Angebote im Preis sehr stark voneinander abweichen ist Skepsis angebracht. Geld ist Aufwand, das bedeutet hier schätzen Agenturen den Aufwand für Ihr Projekt sehr unterschiedlich ein. Ohne ein Kick-Off Meeting ist dies nicht verwunderlich. Gehen Sie davon aus, dass sich dann auch die Ergebnisse massiv unterscheiden werden.

Unser Angebot Ihre Chance

Vereinbaren Sie mit uns ein eintägiges Kick-Off Meeting mit allen Projektbeteiligten und Entscheidern und legen Sie so den Grundstein für den Projekterfolg. Es ist Ihr Projekt, bauen Sie dieses auf einem guten Fundament auf: Klare Ziele, ein gemeinsames Verständnis und definierte Aufgaben.

Kosten für einen Tag Kick-Off Meeting
(Projektleiter und Senior-Entwickler) : 2080 €



Biljana Huerta Barroso
CEO



Sebastian Theiß
Business Development
Manager



Unser Angebot:

Wir verrechnen diese Kosten mit unserem Angebot, wenn Sie den Auftrag im Anschluss an uns vergeben.

DANKE!

Wann können wir starten?

Kick-Off

