

Przegląd Ryzyk Przed Zobowiązaniem

Ostatni przegląd nie dotyczy tego, czy klient kupi, tylko czy wam wolno i czy wam się to opłaca. Osiem pytań zbiera to, co wiadomo, co jest założeniem i co musiałoby wstrzymać podpis.

PRACA ZESPOŁU · DWADZIEŚCIA MINUT PRZED ZOBOWIĄZANIEM

KIEDY SIĘGNAĆ

- + zbliża się podpis i wszyscy zakładają, że reszta to formalność;
- + zakres zmieniał się trzy razy i nikt nie sprawdził wyceny;
- + obiecaliście coś, czego nikt jeszcze nie zbudował;
- + umowa dotyczy danych osobowych, bezpieczeństwa albo AI;
- + termin uruchomienia ustalono bez działu, który ma to wykonać.

WYPEŁNIJ 8 PÓL

01 CO PODPISUJECIE

Jaki dokładnie zakres — i w której wersji?

02 NA CZYM OPIERA SIĘ WYCENA

Które założenia muszą być prawdziwe, żeby to się spinało?

03 CO OBIECALIŚCIE PO DRODZE

Co padło w rozmowach, a nie ma tego w umowie?

04 CZY MACIE TO CZYM WYKONAĆ

Kto to zrobi — i czy ma na to czas w tym terminie?

05 CO JEST RYZYKIEM PO WASZEJ STRONIE

Odpowiedzialność, terminy, kary, prawa do danych?

06 KTO TO ZATWIERDZIŁ

Które działy powiedziały „tak” — i czy wiedzą, na co?

07 CO BY TO WSTRZYMAŁO

Przy jakiej informacji nie podpisujecie?

08 DECYZJA

Podpisujecie, zmieniacie zakres, przekazujecie do przeglądu czy wstrzymujecie?

CO Z TEGO WYCHODZI

W rozmowach padło coś, czego nie ma w umowie

Dopiszcie to albo odwołajcie wprost. Wróć do pytania 3 — obietnica ustna wraca przy pierwszym problemie i wtedy jest droga.

Nie wiadomo, kto to wykona

Nie podpisujecie terminu. Wróć do pytania 4 — sprzedany termin bez zespołu jest kosztem, nie przychodem.

Zakres zmieniał się, a wycena nie

Przeliczcie przed podpisem. Po nim to już jest wasza strata, nie temat do rozmowy.

Umowa dotyczy danych osobowych, bezpieczeństwa albo AI

Do przeglądu, zanim cokolwiek podpiszecie.

Zakres w ofercie i w umowie to nie to samo

Zrównajcie wersje przed podpisem — inaczej spór o to, co obowiązuje, przyjdzie w najgorszym momencie.