



Digital Dividend

5

**AVGÖRANDE SAKER DU MÅSTE VETA
INNAN DU ANLITAR IT-KONSULTER ELLER
FÖRETAG FÖR PROGRAMVARU-
UTVECKLING**

**Avslöjat: 5 nycklar för att säkerställa
framgång när du anlitar IT-konsulter eller
entt mjukvaruutvecklingsföretag**



Digital Dividend

Introduktion

Kära entreprenör, företagsbyggare, företagsägare eller projektledare,

Letar du efter sätt att hitta och attrahera de perfekta utvecklarna för att hjälpa till att uppnå dina förhoppningar och mål, utan att bryta in budget, så att du kan fokusera på att uppnå och göra vad du verkligen vill?

Den här e-boken kommer att hjälpa dig att lära dig att outsource med framgång och anlita perfekt lämpade utvecklare på ett sätt som nästan garanterar framgång utan konstigheter.

Så varför delar vi detta, kanske du frågar? Full transparens.

Vår förhoppning är att du ska tycka att den här boken är så värdefull att du vill arbeta med oss och bli Digital Dividends nästa framgångssaga.

Men även om du inte gör det, hoppas vi ändå att du kommer att finna alla råd som ges i den här boken mycket värdefulla. För att de är det.



Hur vet vi detta?

Efter att ha varit i branschen i +15 år, betjänat nystartade företag, små och medelstora företag såväl som företag, och efter att ha lanserat +300 framgångsrika projekt med kunder på 5 kontinenter, har vi följt branschens utveckling på nära håll.

Vi har sett vad som fungerar och vad som behövs för att skapa ett framgångsrikt team och partnerskap med kunder som anställer våra passionerade och hängivna utvecklare. Vi har lärt oss av att arbeta som partner med våra kunder, av att observera och lyssna.

Dessa strategier har fungerat för oss. Vi har fått dem att fungera för våra kunder. Och nu är vi här för att lära dig hur du får dem att fungera för dig.

Redo att dyka i? Låt oss börja med att titta på utmaningen vi står inför.



De verkliga utmaningarna med att hitta relevant teknisk expertis

Eftersom tekniska framsteg pressar fler industrier och företag att bli digitala, fortsätter den ackumulerade efterfrågan på utvecklare att växa varje år och dessa roller blir allt svårare att fylla. Baserat på en Indeed-undersökning¹ om rekryterare och tekniska rekryterare, svarade 86 % av de tillfrågade att det är en utmaning för dem att hitta och anställa mjukvaruutvecklare.

Enligt U.S. Labor statistics² uppgick den globala bristen på utvecklare i december 2020 till 40 miljoner kvalificerade arbetare världen över. År 2030 förväntas den uppgå till 85,2 miljoner³, och företag världen över riskerar däremot att förlora häpnadsväckande 8,4 biljoner dollar i intäkter som följd.

Men låt oss dyka djupare ändå. För verkligheten är att det här är mer komplicerat än bara en brist på utvecklare. Det är inte i första hand bristen på utvecklare, utan poolen av kandidater med *relevant* teknisk kompetens, som är den främsta problematiken.

För trots det växande antalet tekniska utexaminerade under de senaste åren kämpar 67 % av rekryterarna fortfarande med att hitta högkvalitativa kandidater med rätt kompetens de behöver, enligt Jobvites 2018 Job Seeker Nation Report⁴.

Och enligt CBI, utrikesministeriet⁵, har mer än hälften av de europeiska rekryterande IT-specialisterna svårt att tillsätta sina lediga tjänster.

1) <https://www.indeed.com/lead/impact-of-tech-talent-shortage>

2) <https://www.daxx.com/blog/development-trends/software-developer-shortage-us#The%20US%20Tech%20Talent%20Shortage%20Statistics%20in%202020>

3) <https://www.kornferry.com/insights/featured-topics/future-of-work>

4) <https://www.jobvite.com/wp-content/uploads/2018/11/2018-Recruiter-Nation-Study.pdf>

5) <https://www.cbi.eu/market-information/outsourcing-itobpo/software-development-services/market-potential>



På grund av den enorma komplexiteten att anställa utvecklare vänder sig fler och fler nu till outsourcing och offshoring för att fylla luckor snabbare och för att sänka kostnaderna.

En studie från Deloitte¹ visar att 70 % av företagen som väljer att lägga ut sina programvaruutvecklingsprojekt på entreprenad gör det för att spara pengar.

Outsourcing kan dock vara lika riskabelt som att anställa eller rekrytera interna utvecklare, om det inte görs rätt.

Vår kund AppNavi nådde oss efter några negativa erfarenheter av outsourcing till andra leverantörer, vilket delvis berodde på bristande processer på plats för effektiv kommunikation samt anpassning av vision och kultur. De hade ett fantastiskt projekt och behövde fler utvecklare för att ta det från en MVP till en Enterprise-färdig lösning. Vår anpassningsmodell och starka förberedelser gav solid grund för framgång. Idag åtnjuter AppNavi en framgångsrikt lanserad lösning som används av stora och välkända företag med hundratusentals användare.

Outsourcing utan rätt förberedelser riskerar att försätta dig på samma plats året efter, utan en färdig produkt, med en inskränkt budget och konkurrenter som är ett år starkare än du själv.

Så, med alla dessa utmaningar kopplade till outsourcing av mjukvaruutveckling är den rätta frågan att ställa hur man övervinner dessa.

Och det är därför vi finns här för dig! Så låt oss gå till den positiva sidan av historien.

Det är dags att prata om ett beprövat sätt som hjälper dig att lyckas med outsourcing, och ta din utveckling, ditt projekt och din verksamhet precis dit du vill!

1) <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/operations/articles/gx-global-outsourcing-survey.html>



1.

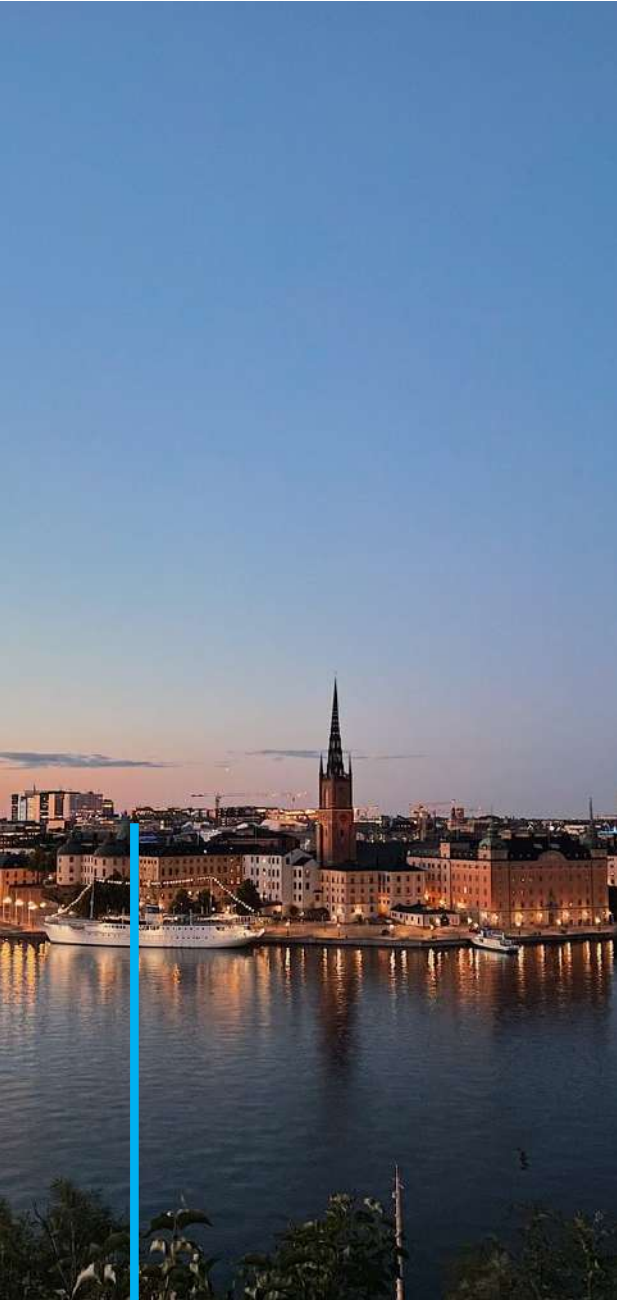
Tydliga mål, definierad budget och anpassad servicemodell är nycklar till framgång

Att ta fram en effektiv strategi för att outsourca programutveckling eller hyra konsulter hjälper dig att övervinna olika utmaningar och åtnjuta ett framgångsrikt samarbete. Med en specifik strategi utförs outsourcing på ett mer gradvis och organiserat sätt. Här är tre rekommenderade faktorer att inkludera i din plan:

Tydliga mål

En effektiv strategi börjar med tydliga mål. Ditt företag kanske behöver IT-konsulter för att utöka ett internt team eller sänka driftskostnader, eller hjälp att skapa nya digitala lösningar för att få fler kunder, eller förbättra befintliga sådana för att möta kunders förväntningar. Och självklart innebär olika mål också olika nyckeltal. Följaktligen; Att börja med ett tydligt varför och sedan identifiera, mätbara KPI:er hjälper till att säkerställa att projektet eller den anlitade IT-konsulten levererar det önskade värdet.





Planera din budget

Outsourcing sker inte av sig självt. Du måste planera för det, vilket inkluderar att avsätta en budget för det. Undersök därför vad det kommer att kosta att hyra de IT-konsulter du behöver eller outourca projektet du har i åtanke. Leverantörer av IT-tjänster debiterar normalt per timme, och det kan vara allt från 20 USD till 70 USD per timme för vissa offshore-leverantörer och 100 USD till mer än 190 USD på den västerländska marknaden.

Välj rätt modell för din outsourcing

När du vet vad du ska uppnå måste du bestämma dig för en outsourcingmodell. Detta hjälper dig att veta vilken partner du ska välja.

Den vanligaste modellen kallas *staff augmentation*. Det innebär att hyra externa medarbetare som tar hand om specifika uppgifter samtidigt som de följer alla dina direktiv. Här leder du konsulterna.

Den andra modellen är en projektbaserad modell där din IT-partner har full kontroll över ett specifikt projekt från början till slut.

Slutligen är den sista en dedikerad konsultmodell, som innebär att anlita externa konsulter för att utöka ett internt team och dess kapacitet. Här tillhandahåller din partner ett utvecklings-team som enbart arbetar med just ditt projekt.

Naturligtvis bör ditt val bero på din nuvarande organisations kapacitet och dina mål, men också huruvida du har tid att leda ett team eller behöver hjälp med det också.



2.

En fördefinierad onboardingplan säkerställer framgångsrik och effektiv kommunikation

Fördelarna med outsourcing eller att hyra IT-konsulter kan ge fantastiska resultat för ditt företag. Men för att uppnå dessa krävs noggrann ledning och att grunden läggs rätt.

Att förbereda tydliga introduktionsprocesser kommer därför att hjälpa dig med övergången till en affärsmodell som inkluderar outsourcing, och lägga grunden för ett framgångsrikt samarbete.

Vi har här sammanställt en kort lista med to-do's för att göra det enkelt för dig.



Några saker att tänka på i dina förberedelser är följande:

- Tydliga skriftliga rollbeskrivningar för de tjänster du anställer
- Ett introduktionsdokument för inhyrda konsulter offshore om din verksamhet, kultur och dina förväntningar på arbetssätt.
- Att sätta tydliga ansvarsområden och nyckeltal att följa
- Kommunikationsplaner för att anpassa in-house / onshore och offshore team för större enhet. Detta bör innehålla;
 - Dela projektvision och nyckelbudskap
 - Regelbunden feedback
 - Uppskattning

Genom att förbereda din introduktionsprocess framåt kommer du att få en snabbare start och ett bättre arbetslag.



3.

Att validera effektiv kommunikation och teknisk kunskap är fundamentalt

Mjukvaruutveckling kräver frekvent samarbete mellan beslutsfattare, ledare och utvecklingsteamet.

Och även om verktyg som Google Meet, Zoom och Slack gör samarbete möjligt utan många personliga möten finns det fortfarande ofta ett behov av samtal ansikte mot ansikte.

Av den anledningen är tids- och språkskillnader och processer på plats för att hantera det en nyckelfaktor. På Digital Dividend anpassar vi arbetstiderna för remote utvecklare för att bättre anpassa oss till kunder i andra tidszoner och anställer endast utvecklare med absoluta toppkunskaper i engelska. Detta säkerställer en solid och trygg kommunikation oavsett vart våra kunder sitter.



Den första egenskapen att leta efter när man anställer utvecklare är teknisk kunskap. Och övergripande teknisk excellens är något som talar mycket väl genom tidigare arbeten.

Se till att kolla efter referenser, arbetshistorik, fallstudier och kanske till och med att be om en befintlig eller tidigare referens att ringa.

Öppenhet att dela referenser är en stark indikator på om företaget är en potentiell guldgruva eller inte.

Utvecklaren bör vara bekant med det programmeringsspråk som du kommer att använda och bör ha erfarenhet av det applikationsområde som du bygger programmet för.

När du presenterar ett CV, kontrollera då att dokumenterad erfarenhet av tidigare erfarenheter är tydligt synliga.



4.

Ett kundcentrerat tillvägagångssätt hos din partner är vägen till verklig framgång

Låt oss uttrycka det så här; En mjukvaruutvecklingsbyrå kommer att vara en förlängning av ditt företag.

De kommer att påverka inte bara hur du utvecklar mjukvara, utan också några av affärsprocesserna.

Inom outsourcing är anpassning till kultur, aktuella arbetssätt och projektvisioner därför en absolut nyckel.

Om det finns en sak att komma ihåg från den här e-boken så är det den här!



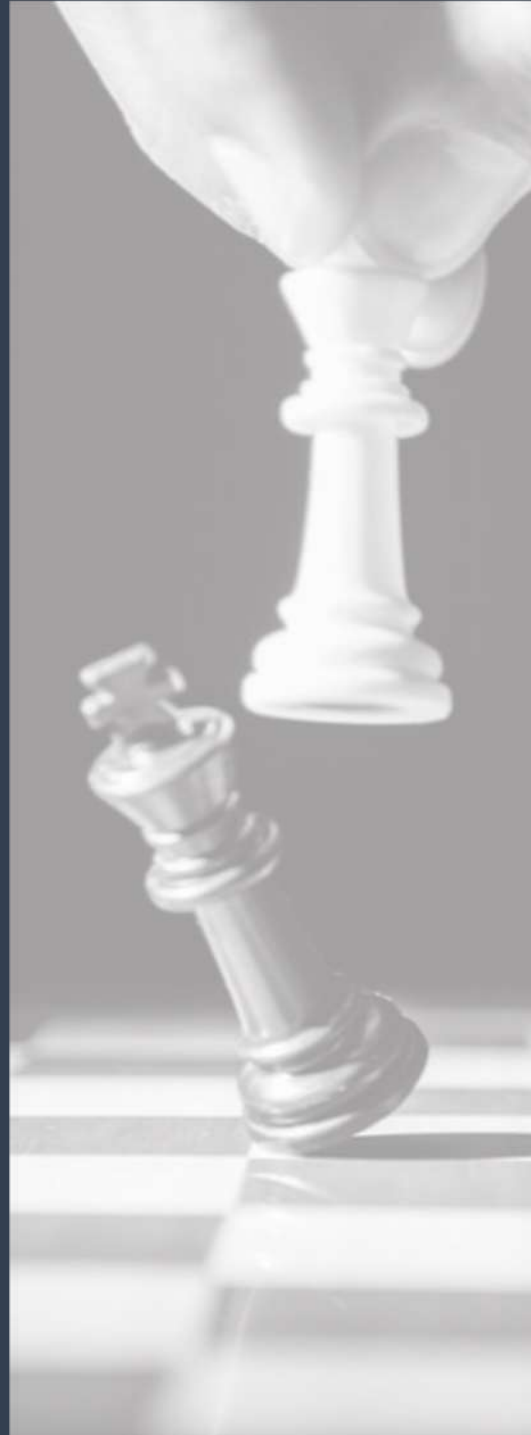
Kolla om de har lokal erfarenhet, kunskap eller till och med ett lokalt kontor? Om så är fallet, hur länge har de funnits på marknaden?

Dessutom, om du vill röra dig snabbt med små till medelstora team, och ha tillgång till utvecklarna, projektledarna eller till och med grundarna, och få professionell rådgivning skraddarsydd efter dina behov. välj sedan någon som tar hand om varje kund med samma passion oavsett storlek.

Återigen, be om referenser och läs fallstudier. Är de kända för att ge bästa vägledning om bästa lösningar och fler perspektiv? Men mer än så, hör om villighet att

- Skicka utvecklare till ditt lokala kontor för grundlig introduktion
- Inledande samtal ansikte mot ansikte med teamet innan ombordstigning
- Låt dem förstudera dina förberedda beskrivningar av projekt, företag, kultur och aktuella arbetssätt

Gå också igenom aktuella kommunikationsverktyg och sätt att hantera potentiella problem, och fråga om de är villiga att anpassa sig till dina föredragna verktygsuppsättningar.



5.

Varför det är ett måste att tänka i termer av partnerskap och enbart arbeta med byråer som erbjuder kompletterande tjänster.

En bra tumregel är att samarbeta med minsta möjliga antal byråer för att undvika onödiga samordningsaktiviteter och upprepningar.

Ta inte vårt ord för givet och läs mer om vad Patrik Dholakiya på Entrepreneur¹ säger om att själv arbeta i silos

"Men vi tror att vi är mest produktiva i våra små silos, kvarstår det grundläggande faktum att människor är sociala djur. Genom att förneka möjligheten att samarbeta och korsbefrukta idéer bidrar företag till sin egen snabba undergång."

1) <https://www.entrepreneur.com/article/250477>



Hur som helst är det absoluta minimumet att välja en partner som täcker inte bara mjukvaruutveckling utan även produktionsläpp och underhåll.

När du utvärderar potentiella partners, se till att kontrollera deras kompletta utbud av expertis och kostnadsfria tjänster. Om du gör det kan du spara många timmar i det långa loppet.

Vi kommer inte att ljuga för dig. Att hitta rätt outsourcingpartner är inte lätt. Du måste vara villig att arbeta för det. Men med dessa nycklar är du bättre förberedd på att lyckas.

Resten är upp till dig.

Låt oss nu ställa en fråga till dig.



Skulle du vilja hitta en trygg, erfaren och beprövad partner direkt?

När det görs rätt är det effektivt och kostnadseffektivt att anlita konsulter eller lägga ut mjukvaruutveckling på entreprenad för att ta dig dit du vill.

SKÄL ATT ANTYRA KONSULTER FRÅN OSS

- ✎ Förkvalificerade utvecklare med matchande färdigheter och erfarenhet i rätt tid för dina behov
- ✎ CV:n delas inom 5 arbetsdagar
- ✎ Kostnadseffektivitet
- ✎ Anpassning för tidszonsskillnader om det behövs
- ✎ Vid anställning av remote utvecklare erbjuder vi att skicka dem till ditt kontor för onboarding'
- ✎ Flexibla kontrakt
- ✎ Betala endast för arbetade timmar
- ✎ Expertvägledning
- ✎ Avrbyt efter de första 4 veckorna utan att göra någon betalning om du inte är nöjd

KÄL ATT VÄLJA VÅRA TJÄNSTER INOM MJUKVARUUTVECKLING

- ✎ Hjälp från idé till MVP och lanserad lösning inklusive design, UX och testning
- ✎ Riktiga erfarna specialister (+300 projekt utvecklade på +15 år och med en 4,7/5 Clutch rating)
- ✎ Experter på ledande teknik
- ✎ Fritt val av kommunikations och managementverktyg
- ✎ Direktkontakt och face to face möten med tilldelade utvecklare
- ✎ Dedikerad support
- ✎ 100% ägande av programkoden för dig som kund

Men det är inte allt.....



Om du inte är nöjd efter de första 4 veckorna, då betalar du inte! Hur kommer det sig att vi gör detta? Eftersom vi är noggranna med att godkänna projekt där vi vet att vi passar perfekt. Vi är en partner som går den extra milen för våra kunder.

Kanske har du fått många löften från andra leverantörer tidigare men blivit besviken? Eller så kanske det är första gången du lägger ut på entreprenad. Ta inte bara vårt ord för det. Var du än är på din resa delar vi mer än gärna med oss av fallstudier och kundreferenser som du kan ringa till.

Här är vad Carsten Neumann, VD, AppNavi GmbH, en av våra kunder har att säga.; Du kan läsa hela historien här

“ Vårt fokus ligger inte på utvecklingen, utan på att skapa affärsmodeller. För oss var det viktigt att hitta ett företag som kan hjälpa till att utmana våra idéer, och att ge råd om bästa praxis och utvecklas på bästa möjliga, effektiva och strukturerade sätt. Att ha en partner som förstår dina behov är nyckeln till framgång. Vi tycker att Digital Dividend infriar alla dessa förväntningar och vi rekommenderar dig starkt att arbeta med dem “



Så om du är i behov av att anställa utvecklare och överväger att outsourca, låt oss då göra följande...



Låt oss boka ett **snabbt samtal** för dig med en av våra experter. I samtalet hjälper vi dig att;

1

Validera

och ta reda på om Digital Dividend är ett väl lämpat val för dig när vi diskuterar dina förhoppningar, behov och förväntningar.

2

Utforska

hur vi arbetar och varje steg som behövs för att hjälpa dig lyckas

Klicka på knappen nedan för att boka ditt personliga samtal.

BOKA DITT SAMTAL HÄR

Du kan också mejla hej@digital-dividend.se för att boka ditt samtal

