

Choć dostarczamy w pełni funkcjonalny produkt, priorytetem są dla nas oczekiwania i potrzeby Klienta. W związku z tym jesteśmy otwarci na wszelkie propozycje i sugestie co do ostatecznych rozwiązań.

Niekiedy do rozwoju potrzeba jedynie przełożenia istniejących u Klienta procedur na **bezawaryjny i intuicyjny system** informatyczny. A to już nasza działka.

Do pożądanego celu, czyli prostego prowadzenia efektywnej windykacji, pozostało już tylko kilka kroków:

1. Spotkanie z naszym analitykiem biznesowym
Nasz człowiek ma za zadanie **zrozumieć oczekiwania Klienta**. Wysłucha jego potrzeb, a w razie konieczności – pomoże je zidentyfikować.
Właściwa komunikacja jest tu kluczem do sukcesu. Analityk ma gruntowną wiedzę z zakresu procesów windykacyjnych i posługuje się branżowym językiem. Dzięki temu Klient może z nim **swobodnie porozmawiać**.
2. Zgromadzenie i udokumentowanie wymagań Klienta
3. Uzgodnienie z Klientem funkcjonalności systemów IT
4. Przygotowanie analiz wykonalności, założeń realizacyjnych i analiz systemowych
5. Przygotowanie specyfikacji dla programistów
6. Faza realizacyjna
 - przeobrażenie specyfikacji w funkcjonalności – to moment, w którym „słowo staje się systemem”; robimy wszystko, by zapisy z dokumentacji technicznej znalazły odzwierciedlenie w oprogramowaniu, z którego Klient będzie zadowolony,
 - testy – sprawdzamy, czy to co zostało ustalone, sprawdza się w warunkach produkcyjnych,
 - usuwanie błędów – dopracowujemy szczegóły, eliminujemy niedociągnięcia, likwidujemy nieprawidłowości – zauważone przez nas samych oraz Klienta,
 - uzgodnienia – **nie ustajemy** w modyfikacjach, **póki produkt nie spełni oczekiwań Klienta**.
7. Wdrożenie