

```
Фрилансерам в помощь .topbutton { width:100px; border:2px solid #ccc;
background:#f7f7f7; text-align:center; padding:10px; position:fixed; bottom:50px; right:50px;
cursor:pointer; color:#333; font-family:Tahoma; font-size:12px; border-radius: 5px;
-moz-border-radius: 5px; -webkit-border-radius: 5px; -khtml-border-radius: 5px; }
```

Фрилансерам в помощь. 13 советов.



Слово „Free Lancer“ («свободный копьеносец») впервые использовал Вальтер Скотт в своём романе «Айвенго», назвав так вольнонаёмного средневекового солдата .

Быть фрилансером — не так просто. Слишком уютная обстановка и отсутствие чёткого графика здорово расхолаживают. [alexkondratev](#) делится собственным опытом и даёт советы тем, кто решил сменить кабинет в офисе на берег моря или собственную спальню.

Итак, что же можно посоветовать начинающим фрилансерам, или тем, кто только подумывает об удаленной работе?

□□□□ **Какие качества будут особенно востребованы для настоящего профессионала?**

1. Будьте всегда на связи.

Как минимум. в рабочее время — с 10 до 6. К сожалению, такая простая истина очевидна далеко не всем. Многим кажется,

что быть фрилансером очень просто. Вы сами распоряжаетесь своим временем, можете подольше поспать утром, вы сами хозяин своего времени. На самом деле, это не совсем верно. Приведу пример: один наш очень талантливый, но не очень дисциплинированный дизайнер появлялся всегда после 3 часов дня. До этого времени он даже не брал трубку и не смотрел почту. Может отсыпался после ночной работы, я не знаю. Таким образом, у нас на общение оставалось всего около 2 часов в день, так как ведущий менеджер работает до 5 вечера. Если на почту приходили правки, то работа откладывалась на следующий день, так как оставшихся двух часов постоянно не хватало на разбор правок и обработку пожеланий клиента. Если же работа была срочная, то комментарии просто пересылались на почту фрилансеру. На следующий день менеджер получал результат работы на почту, и частенько оказывалось, что задание было понято неверно, и нужно все переделывать. В конечном итоге, работа затягивалась. Из-за плохой коммуникации мы рисковали сорвать сроки по проекту и вынуждены были привлечь другого фрилансера. Вторая история про моделера, который взял работу, сказал что ему потребуется три дня и пропал. Спустя три дня он появился на связи проклиная архитектора который делал чертежи, но дескать он молодец и все успел закончить в срок. При проверке оказалось, что он сделал не тот дом, а соседний. Сроки были критически упущены, пришлось извиняться перед клиентом и заглаживать свою вину. Благо клиент был очень лояльный. Хороший фрилансер всегда на связи. Не обязательно дежурить возле компьютера весь день, но отвечать на телефон и хотя бы раз в пару часов проверять почту очень желательно.

2. Портфолио.

Говорить о том, что портфолио должно быть вашим, и не

должно содержать ворованных работ, не стоит. Мы не рекомендуем делить проекты на «текучку» и «работы только для портфолио». Ваше портфолио должно отражать средний уровень вашего мастерства. Клиент в праве рассчитывать на качество, заявленное в вашем портфолио. Можно сделать проект лучше вашего портфолио. Хуже — нельзя. Мы советуем отбирать не только лучшие ваши работы в портфолио, но и обычные. Эти проекты должны быть реальными, выполненными для настоящих клиентов за реальные сроки.

3. Знайте свою цену.



□□ Опытный специалист всегда знает сколько стоит его работа. Цена должна быть оправданной и понятной для клиента. Лично я скептически отношусь к почасовой оценке работы, поскольку это не очень очевидный критерий. Все люди работают по-разному и с разной скоростью. Я убежден, что лучшая оценка — попроектно. Цена также должна быть мотивированной, в зависимости от срочности и сложности проекта. Если вы затрудняетесь оценить весь проект целиком и сразу — разбейте его на блоки и оцените каждый из них отдельно. Однажды мне попалась хорошая фраза: «Если вы не можете оценить свою работу — значит вы не профессионал».

4. Не беритесь за работу, если, как вам кажется, оплата слишком мала.

□□□□ Если вы согласились работать за низкую стоимость, то в этом виноваты только вы сами, а не клиент. Никогда не демпингуйте, уважайте свой труд. Если у вас заказывают только из-за низкой цены, то стоит задуматься о том, хорошо ли вы делаете свою работу. У настоящего профессионала не самые низкие цены, но к нему всегда большая очередь и нет проблем с клиентами. Более того, подозрительно низкая цена отпугивает также, как и неоправданно высокая.

5. Не бойтесь просить доплату, если клиент явно превышает объем работ, оговоренный в начале.

□□□ Обсудите с клиентом условия выполнения проекта и все «скользкие моменты» еще в самом начале сотрудничества. Вам не нужен многостраничный договор, как у серьезных студий. Однако, хотя бы небольшой документик, в котором прописаны условия работы с вами, не помешает. На ранних этапах работы у меня этот документ занимал менее страницы, со временем и по мере приобретения опыта, он разрастался. На основе этого документика и был сделан договор, по которому теперь работает наша студия. Большинство клиентов реагируют адекватно и с пониманием.

6. Задавайте вопросы.

□□ Задавайте все необходимые вопросы перед началом

работы. Будьте дотошны. Даже если для вас самих эти вопросы кажутся очевидными, они могут быть не очевидны для клиента. Чем больше вопросов — тем больше ответов. Чем больше ответов, тем больше ясности в проекте и тем меньше рисков для вас и для клиента. Соответственно, больше шансов на отличный результат. Возможно, клиенту понадобится тайм-аут для выяснения каких-то деталей, это нормально. О некоторых нюансах проекта сам клиент может не подозревать. Из этого вытекает следующий пункт.

7. Составляйте техническое задание.

□□ В идеале, грамотное ТЗ должен составлять фрилансер вместе с клиентом. У клиента есть потребность, но он не профессионал и не знает всех тонкостей вашей профессии. У него есть насущная проблема, которую вы можете помочь ему решить. Клиент не может разбираться в теме лучше вас. Задача клиента состоит в том, чтобы грамотно описать вам свою проблему и дать ту информацию, которая у него на данный момент имеется в наличии. А вы, как профессионал, должны задать наводящие вопросы касающиеся разработки проекта. Если входящих данных недостаточно — не стесняйтесь попросите недостающую информацию у клиента. Разберитесь с клиентом все нюансы проекта, расскажите об оптимальных способах решения задачи, что для этого требуется и что будет, если какой-то информации не будет хватать. Далее всю полученную информацию необходимо резюмировать в виде технического задания и письмом отправить клиенту на утверждение. В случае спорных ситуаций техническое задание поможет разрешить спорную ситуацию. Как говорится: «Самый тупой карандаш порой лучше самого острого ума». Бывают случаи, когда после детального обсуждения оказывается, что клиенту не так уж и нужен этот проект, либо нужно что-то другое. Бывает так, что

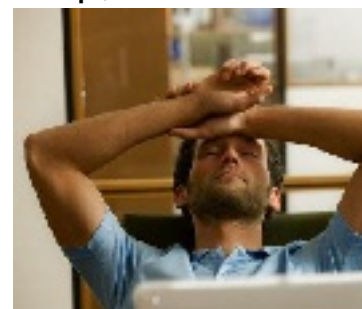
проблему клиента можно решить совершенно другим способом и дешевле, не прибегая к вашим услугам. Да, в данном случае вы останетесь без проекта. Но вы заработаете дополнительную лояльность в глазах клиента. Он будет знать, что вам важно не только заработать, но действительно помочь и решить проблему. Такой лояльный клиент превратится в вашего постоянного клиента и в следующий раз обратится к вам, а не кому-то другому.

8. Вникайте в суть задачи, когда отвечаете на проект на бирже фриланса.

□ Многие клиенты замечают, что на их проект ответили шаблонно, а фрилансеру важнее взять проект, нежели разобраться в нюансах. Многих клиентов такой шаблонный подход огорчает, и они выбирают в качестве исполнителя того, кто банально удосужился внимательно прочитать задание. Скорость важна, но не во вред качеству.

9. Делайте свою работу качественно.

□□ Это крайне банальная истина, но, почему-то, ею пренебрегают многие фрилансеры. По этой причине мы вынуждены были ввести предварительное тестирование фрилансеров, т. е. простое тестовое задание. Фрилансер, делающий свою работу абы как, вызывает только



раздражение. Некоторые клиенты через силу терпят такое

поведение и больше никогда не возвращаются. Мы же останавливаем работы над проектом как только становится понятно, что фрилансер халтурит. Возможно, в некоторых задачах (сбор базы контактов) иногда не требуется тщательная и качественная работа, но всё же в большинстве областей с таким подходом вы не добьетесь успеха. Лучше взять 1 проект и выполнить его качественно, чем нагрести кучу работы и сделать всё «тяп-ляп». К сожалению, подобным поведением грешат многие фрилансеры.

10. Выполняйте тестовые проекты.

□□ В предыдущем пункте мы писали о том, что в качестве проверки даём тестовый проект. Обычно это какой-то небольшой проект из ранее реализованных студией. Нет ничего лучшего проверки боем, т. е. реальной работой. Именно на этом этапе прекрасно проявляются профессиональные качества фрилансера: дисциплина, компетентность, навыки работы. Если тестовый проект делается некачественно, фрилансер затягивает сроки или ведёт себя неадекватно, то не стоит надеяться, что в реальном проекте его поведение изменится в лучшую сторону. Опасайтесь брать тестовые проекты у недавно зарегистрированных клиентов или у клиентов с негативными отзывами. Велик шанс, что вам вместо тестового проекта, попытаются пропихнуть реальный и исчезнут, как только вы выполните работу. К сожалению, в первые годы работы, я нередко натыкался на таких вот недобросовестных клиентов. Если заказчик — студия, то у неё должен быть реальный сайт с клиентами и портфолио.

11. Промежуточные этапы.

□□□□□ Перед началом работ договоритесь с клиентом о том, какие промежуточные этапы вы будете показывать и утверждать. Во-первых, это будет дисциплинировать вас. Во-вторых, клиент всегда спокоен за свой проект. В процессе работы могут возникнуть какие-то нюансы, которые проще решить на промежуточном этапе, чем изменять уже выполненный. Не откладывайте работу на потом, делая все в последний момент. Придерживайтесь составленного графика работ. Иначе вы рискуете сделать продукт низкого качества и потерять клиента.

12. Способы оплаты.

□□ Задумайтесь о возможности приёма оплаты разными способами. Чем больше — тем лучше. На практике у нас возникали различные неприятные ситуации, когда выяснялось, что фрилансер может получить деньги только одним способом, крайне неудобным и дорогим для нас. При прочих равных условиях, клиент отдаст предпочтение тому специалисту, который может принять оплату удобным для клиента способом.

13. Просите отзыв после окончания работ.

□□□ Многие этим пренебрегают. Тем не менее, чем больше у вас положительных отзывов, тем больше доверия к вам как к профессионалу. Многие клиенты после ознакомления с вашим портфолио переходят на страничку отзывов. Малое количество отзывов может настораживать. Крайне не рекомендуется получать негативные отзывы, даже один подобный отзыв может перечеркнуть дюжину положительных.

Ссылка на [Журнал-источник.](#)



[^Наверх](#)

Похожие статьи

[Как стать предпринимателем.](#)

[Личная продуктивность.](#)

[Как начать?](#)

[Начать инфобизнес.](#)

[Три принципа web-строения](#)

[Интересные файлы по бизнесу](#)

{social}