

# ЭВОЛЮЦИЯ ФРИЛАНСА

Организация труда: тендеры, заказчики, финансы





# Содержание

Введение	4
Глава 1. Подготовка к работе	6
Сертификация знаний	6
Оборудование и программное обеспечение	8
Оформление портфолио	10
Оформление резюме	13
Связь	19
Организация и хранение информации	20
Глава 2. Выбор проекта	22
Анализ и отбор проектов	22
Определение стоимости выполнения работ	26
Определение сроков выполнения работ	30
Оформление заявки	31
Составление содержания заявки	32
Глава 3. Общение с заказчиками	36
Личные сообщения	40
Email	40
Icq	41
Skype	41
Глава 4. Подготовка документов	43
Составление технического задания	44
Составление календарного графика	48
Составление графика платежей	50
Подготовка договора	51
Глава 5. Планирование и контроль	55
Планирование производства	56
Ежедневное планирование	59
Система отчетности	61
Правила приема платежей	63
Учет времени	64

## Содержание

Глава 6. Приемка-передача выполненных работ	67
Проверка работы	68
Написание документации	68
Написание сопроводительного письма	69
Прием корректировок и сведений об ошибках	70
Техническая поддержка	71
Глава 7. Система работы с субподрядчиками	73
Этап I.	
Проведение тендера и отбор субподрядчиков	73
Этап II.	
Формирование учетной карточки субподрядчика	77
Этап III.	
Формирование системы выдачи ТЗ субподрядчику	78
Этап IV.	
Формирование системы контроля выполнения задания	81
Этап V.	
Формирование системы приемки-передачи выполненных работ	87
Глава 8. Дополнительно	90
Психологическая модель	90
Ответственность	93
«Не читайте советских газет», не смотрите YouTube	94
Первые в космосе	95
Заключение	96

## Введение

Природа человека стремится к цикличности – это обусловлено строением головного мозга. В процессе выполнения какого-либо действия, будь то рассуждения или уборка в квартире – в головном мозге образуются пути, по которым идет передача нейроимпульсов. Один раз сформировав такой путь, мозг старается использовать его постоянно как набор команд для тела – мозг стремится автоматизировать происходящие в голове процессы, чтобы максимально облегчить себе работу.

Поэтому если мы делаем что-то неправильно несколько раз (повторяем слово «превед» или «здрасьте», вместо доброжелательного «Добрый день, я очень рад Вас видеть!»), то даже не замечаем, как грубость и невоспитанность становятся нашей сущностью. Именно поэтому мы часто оказываемся в «порочном круге», который может иметь любое воплощение в реальной жизни – забывчивость, нехватка времени, постоянный поиск работы, конфликты, раздражительность, депрессия.

То же относится и к работе фрилансера, типичный старт – регистрация на онлайн бирже труда и далее участие в отчаянных и безрезультатных гонках за любым заказом, вливаясь в хор однотипных заявок к проектам.

Я зарегистрировался на [Weblancer.net](http://Weblancer.net) год назад, не имея опыта в фрилансе и профессиональных знаний в IT, благодаря простой организации труда, за год я заработал более \$30 000. Я не работал 16 часов в сутки и более того фриланс не был тогда моей основной деятельностью.

Цель этой книги – организация рабочего процесса фрилансера, здесь нет советов вроде «чтобы заработать на фрилансе напишите книгу о том, как заработать на фрилансе, чтобы другие тоже заработали на фрилансе и научили всех зарабатывать на фрилансе». Это - четкая инструкция по организации профессионального производства, основанная на базовых принципах системного подхода.

Трудовая деятельность человека – это, прежде всего, способ научить свой мозг работать эффективнее: получать и обрабатывать больше информации, находить новые идеи, легче преодолевать трудности и достигать цели. Именно в этом и заключается основной смысл книги.

Я не буду сейчас описывать ваше светлое будущее, после прочтения «Эволюции фриланса». Вокруг итак слишком много бесплотных мечтаний о больших деньгах и необоснованных убеждений в том, что ничего не делая можно вдруг что-то получить. Книга основана на практическом опыте, описывает такие фундаментальные процессы фриланса как:

- Поиск заказов (не смотря на «жестокую» конкуренцию)
- Общение с заказчиками
- Минимизация финансовых рисков

В книге очень много проработанных примеров, шаблонов, образцов – масса практического материала, который вы сможете использовать в своей работе. Я подробно описываю «кухню» фриланса в СНГ и эта книга позволит вам быстро сориентироваться в современных тенденциях и течениях.

Поэтому не будем тратить время зря и скорее перейдем к увлекательному процессу организации труда. Переходим к Главе 1 и повторяем мантру: «чем больше сделаем прямо сейчас – тем меньше останется на завтра»!



1 Подготовка к работе	6
Сертификация знаний	6
Оборудование и программное обеспечение	8
Оформление портфолио	10
Оформление резюме	13
Связь	19
Организация и хранение информации	20

## Глава 1. Подготовка к работе

### Сертификация знаний

Продажа товаров или услуг начинается с определения того, что вы будете продавать. Вы, прежде всего, должны определиться какие услуги будут вашей основной специализацией и какие услуги будут дополнительными.

Самая распространенная «специализация» у современного фрилансера – это IT-комбайн, который в совершенстве знает каждую технологию, занимается профессиональным маркетингом и продажами, программирует, рисует, анимирует, при этом, ему недавно исполнилось 19 и нет опыта работы...

Знания и примеры работ (опыт) – это основной показатель, который обеспечит вас постоянной работой и заказами. Вы сможете выбирать проекты, в которых хотите участвовать, заказчиков, которые платят больше и более просты в общении. Поэтому, если вы хотите иметь достойные условия труда – позаботьтесь о соответствующей презентации своих знаний и навыков.

Когда заказчик выбирает фрилансера на удаленную работу в сфере информационных технологий, он испытывает большой стресс – похожий на тот, что испытывает турист, только что приземлившийся в Москве и обнаруживший, что его никто не встречает. Вокруг многонациональная каста таксистов и частных создает атмосферу травли и невероятной спешки, каждый кричит в ухо: «Дешево! Дешево, ТАКСИ!».

Аналогичная ситуация происходит и на удаленных биржах труда – десятки заявок и десятки претендентов, все пишет о своих исключительных знаниях и профессиональном опыте, при этом никто никак не подтверждает свои навыки. В процессе просмотра заявок у заказчиков возникает логичные вопросы: «На основе каких критериев следует производить отбор, если они все одинаковы?» и как воспринимать заявки, в которых есть только пару слов «не вопрос, сделаю».

Поэтому если вы задаетесь вопросом: «как выигрывать тендеры в условиях жесткой конкуренции?», - запомните простой ответ – прежде всего докажите, что вы знаете больше других.

Для того чтобы заказчик мог проверить профессиональные навыки исполнителя, уже давно существуют различные формы сертификации знаний, и единственная причина, почему у фрилансера нет сертификата – он не обладает необходимыми знаниями или не участвует в крупных проектах. Наличие сертификата можно использовать, как маркетинговое преимущество и во многих ситуациях, когда нужно доказать свою квалификацию – именно наличие сертификата определяет специализацию фрилансера. Основная специализация – сертификат, полученный с 90% результатом (минимум 80%), дополнительная специализация – сертификат, полученный с результатом не менее 70%.

Естественно, что для начинающего фрилансера добиться 90% результата в сертификации – сложная задача, однако, если вы не можете пройти тест по основной специализации даже на 70% - это в первую очередь сигнал, который означает, что вы просто не готовы к работе. В таком случае нужно сосредоточиться на образовании и успешном прохождении теста.

Прохождение теста похоже на выполнение работы над ошибками в школе: перед вами онлайн-тест, вы отмечаете вариант ответа, копируете всю форму в Word – чтобы сохранить форматирование и фиксировать выбранный вами ответ. Так сохраняйте весь тест, а после прохождения теста записываете результат. Далее последовательно изучите каждый вопрос и тему, к которой он относится, если неправильных ответов слишком много – составьте учебный план и на время обучения забудьте об участии в тендерах или конкурсах.

Поставьте перед собой одну цель – пройти сертификацию! Перед тем как размещать заявки в проектах, я тщательно изучил все статьи и материалы относительно участия в тендерах, особенно мне понравилась статья Вадима Тимофеева (tvv) «Заказчик, выбери меня – я лучший!», в которой он последовательно рассказывал о том, как составить резюме и подготовиться к работе. Я не участвовал ни в одном проекте, пока не сдал онлайн тест Бауманского университета «Основы PHP» с результатом 32/40 (80%). Я добился этого результата за месяц (как я уже писал – у меня не было опыта программирования), усиленно изучая предмет и практикуясь, поэтому если я встречаю фрилансера, который пишет о том, что он досконально владеет PHP, программирует уже 3 года и также дает ссылку на сертификат с 70% результатом – меня охватывает недоумение.

Есть целая категория специалистов, которые в прошлом работали по схожей специальности на полную ставку, а потом ушли во фриланс. Обычно они презрительно отзываются об онлайн сертификации: «Эти тесты для начинающих, у меня нет времени их проходить, если будет нужно – легко сдам на 100% с первого раза». По поводу фразы «у меня нет времени» подробно написано в Главе 5, раздел «Учет времени», а если вы серьезно считаете, что без труда сдадите тест, если будет необходимо – то знайте, что для серьезных проектов это обязательное требование и лучше быть готовым заранее.

Кажется, что online тесты могут быть легко пройдены на 100% путем фальсификации данных, однако на практике это не так, по крайней мере, сейчас. Поэтому не теряйте времени – проверяйте свои знания и проходите сертификацию. Когда будете готовы – переходите к следующему разделу главы.

Ссылки:

[www.specialist.ru](http://www.specialist.ru) – наиболее качественно сделанные тесты, но ограниченный ассортимент  
[www.brainbench.com](http://www.brainbench.com) – больше тестов, больше авторитетность, если собираетесь работать с иностранными заказчиками – наличие сертификата обязательно  
<http://www.certifications.ru/testselection.php> – можно использовать как альтернативу

## Оборудование и программное обеспечение

Социальные и экономические потрясения в странах СНГ сыграли с нами злую шутку – не смотря на то, что Интернет полностью стирает границу между государствами и предоставляет любую необходимую информацию, большинство фрилансеров как-будто остались за «железным занавесом» и живут в другом мире – мире палок-копалок и программного обеспечения (ПО) старых версий.

Старый компьютер или старое ПО – это как тупой нож для хирурга, там, где нужно сделать аккуратный разрез он начинает пилить... Меня повергают в глубокий шок гордые заявления фрилансеров-программистов о том, что их основной инструмент – это Блокнот (!!!). Не меньший ступор вызывают дизайнеры, использующие Microsoft Paint.

Каждая профессия образует информационное поле, которое изначально кажется необъятным – сленг, история, обычаи и т.д. Но на практике, поставив себе цель, для полноценного вхождения в любую среду требуется не более полугода, и вы уже будете знать все от начала до конца, включая основных действующих лиц, а также будете в курсе всех новостей индустрии.

В мире информационных технологий новости выходят каждый день, но формирование тенденций или выход новых версий программ происходит всего несколько раз в году, поэтому всегда быть в курсе последних событий совсем не сложно.

Для любого пользователя компьютера и особенно фрилансера очень важно осознать суть технического прогресса, так как все изменения, происходящие с человечеством – это неизбежный результат эволюции, а эволюция делает простым то, что раньше было невозможным.

Поэтому даже если вы обладаете фундаментальными знаниями в одной из сфер информационных технологий, но используете старое ПО или зависите от «настроения» своего рабочего инструмента, сложно говорить о высокой продуктивности труда или получении удовольствия от работы.

Я поместил этот раздел на второе место в первой главе только из-за одного фактора – на хорошее оборудование нужны деньги, особенно в России, где за любую вещь нужно платить с наценкой в 50%. Но upgrade оборудования (а если вы не меняли компьютер за последние три года – то покупка нового комплекта) – это обязательный шаг на пути к профессиональной работе. И если вы думаете, что прекрасно справляетесь и сейчас: «Пока он рендерит, я завтракаю», то будьте уверены, кто-то зарабатывает больше вас только потому, что у него быстрее рабочая станция.

То же относится и к программному обеспечению, но если наличие оборудования зависит от финансовых возможностей, то отсутствие в арсенале новых версий ПО для IT-профессионала никак не может быть оправдано. Я специально опускаю морально-этический аспект использования пиратских копий интеллектуальной собственности, потому что применительно к современной России – эта тема сплошное лицемерие. Примем как факт – любое ПО можно скачать в Интернете бесплатно, поэтому если вы пользуетесь Adobe Photoshop версии 7.0 или не слышали про выход Zend Studio 5.5 – пора выбираться из каменного века.



Особой категорией являются браузеры, тут действует еще одно простое правило – «чем больше – тем лучше», раньше кросс-браузерность была настоящим камнем преткновения, но с развитием Веб-технологий она ушла в небытие. Поэтому смело устанавливайте IE, FireFox, Opera, Netscape и если вы публикуете свою работу в Интернете, проверяйте ее на кросс-браузерность.

Среди наиболее популярных причин, которыми оправдывается использование старых версий ПО, находятся следующие:

- Я установил новую версию, она мне не понравилась – все так непривычно, я ее удалил и прекрасно работаю со старым добрым Windows 95...  
(Конечно, бывают неудачные релизы, но успешность новой версии ПО определяется за один месяц после выхода: почитайте обзоры, форумы и если версия не провальная – обновляйте ПО, каким бы непривычным ни был новый интерфейс, вы привыкните к нему также, как к старому)
- Я бы с удовольствием перешел на новую версию, но у меня 30 проектов несовместимых с новой версией и что мне теперь их все переделывать?  
(Если это проекты, которые будут развиваться, то однозначный ответ – да, все переписывать, реорганизовывать, переделывать и начинать с нуля. Во-первых, совместимость почти всегда учитывается разработчиками, поэтому переписывать нужно минимум; во-вторых, если вы не сделаете это сейчас, то через год будете сильно отставать от лидеров, даже если у вас сейчас сильные позиции)
- Сейчас слишком много дел, вот закончу проект и начну update  
(Почему-то многие не задумываются о том, что с новой версией ПО они смогу закончить проект гораздо быстрее)

Сделайте максимум для эффективной и удобной работы, прежде чем начинать любой проект. Будьте готовы к новой информации и техническому прогрессу и никогда не отказывайтесь от обновления ПО только потому, что к старой версии вы привыкли больше. Поверьте, получив новую функциональность, вы получаете больше возможностей быстро и эффективно реализовывать свои проекты, и разница может быть сравнима с ручным и фабричным производством.

Имея под рукой мощное и быстрое рабочее оборудование, вы сможете сэкономить массу рабочего времени и соответственно больше успеть и больше заработать.

Ссылки на информационные ресурсы:

- <http://www.sitepoint.com> – рассылка о новостях в мире программирования, дизайна и всего Интернета в целом
- <http://www.alistapart.com/> - огромный объем полезной информации для тех, кто делает Веб-сайты
- <http://www.ixbt.com/> – обзоры оборудования

(а также множество других информационных сайтов, которые легко найти в Интернете)

## Оформление портфолио

Если у вас еще нет выполненных работ – переходите к следующему разделу «Оформление резюме».

Итак, в предыдущих разделах уже было много сказано о том, что, прежде всего, нужно понимать суть процесса, а потом приступать к его выполнению. Поэтому давайте начнем с самой сути: основная функция портфолио фрилансера – убедить заказчика, что вы способны выполнить работу определенного уровня сложности. Поэтому если вы уже успели закинуть в сеть все свои «150 зарисовок и набросков», но ваше портфолио не убеждает заказчика – вы зря потратили время, приготовьтесь, сейчас мы приведем его в порядок.

Правильное оформление портфолио – это всего лишь организация информации, не нужно ничего украшать или скрывать, не нужно выгодно подчеркивать плюсы и обходить острые углы. Портфолио – это результат вашего труда и предмет гордости, но самое главное – это один из основных показателей, на основании которого заказчик делает выбор.

Чтобы лучше понимать весь процесс оформления, ознакомьтесь с нижеуказанными рекомендациями:

- **Никогда не добавляйте в портфолио незаконченную работу**  
Если даже работа выполнена на 99%, то она все равно остается недоделанной, независимо от причины. Фактически вы показываете всем потенциальным заказчикам, что вы уже один раз не смогли довести заказ до конца и не считаете это проблемой. Часто в портфолио встречаются фразы: «Заказчик внезапно закончил финансирование проекта, вот недоделанная версия...», - как бы ни было, вы все равно показываете то, что вы участвуете в проектах, которые не доживают даже до старта, что говорить об успехе?

Поэтому если среди ваших работ есть незаконченные проекты, но вы хотите их демонстрировать заказчикам, у вас есть всего два варианта: 1) «Вырезать» из проекта полнофункциональные элементы и показывать только их; 2) Закончить работу на 100% и только тогда поставить ее в портфолио.

- **Каждая работа, добавленная в портфолио, должна быть подробно описана**  
Когда в портфолио фрилансера находятся работы для фирмы «Газпром» или для другого известного и крупного клиента, заказчик сразу начинает сомневаться в честности фрилансера. Те же сомнения возникают, когда заказчик видит работы на английском языке с американскими рекламными лозунгами. И эти сомнения имеют основания, потому что, если вы действительно сделали весь сайт «Газпрому» - вам больше не нужно искать работу.

Поэтому, если вы все-таки занимались разработкой Веб-сайта для крупной компании или работаете с иностранными заказчиками – обязательно укажите, что готовы предоставить рекомендации от непосредственных представителей заказчика, чтобы избежать подозрений в фальсификации портфолио.

Каждая работа должна быть подробно описана по следующей схеме:

- Наименование работ
- Описание задания
- Результаты
- Срок исполнения

Пример:

<u>Наименование работ:</u> верстка XHTML <u>Описание задания:</u> сверстать валидный шаблон XHTML из psd файла <u>Результаты:</u> Шаблон доступен по адресу <a href="http://www.shablon.ru">www.shablon.ru</a> и проходит полную валидацию W3C <u>Срок исполнения:</u> 8 часов (1.5 дня)	<u>Наименование работ:</u> создать набор иконок <u>Описание задания:</u> нарисовать 10 иконок 40x40 px, в 3Д перспективе <u>Результаты:</u> см. рисунок <u>Срок исполнения:</u> 16 часов (3 дня)
---	---

Естественно, что Описание задания может быть расширено и должно быть максимально подробным, если вы выполняли широкий спектр работ. Также, если вы используете в портфолио работы, сделанные до начала деятельности в Интернете, не забудьте предоставить по требованию рекомендации прошлых работодателей.

При этом обратите **особое внимание** на то, что искажение информации и обман всегда будут обнаружены, а подробно описанные работы добавят заказчику уверенности, в том, что вы подходящая кандидатура для выполнения его проекта. Также не забудьте то, что заказчику должно быть понятно, зачем вы показываете ему какую-либо работу.

- Не указывайте ссылки на бесплатные Веб-сайты на бесплатных хостинговых серверах

Отсутствие собственного хостинга и домена однозначно говорит о нескольких фактах: 1) Вы не работаете в сети Интернет профессионально; 2) Вы мало знакомы с управлением и работой Веб-серверов; 3) Вы делаете свою работу плохо или только начинаете работать

И нет смысла обсуждать принципы и причины отсутствия своего домена и хостинга, просто примите как аксиому то, что профессионал, работающий в Интернете, должен иметь собственный Веб-сайт. Применительно к теме портфолио, собственный Веб-сайт позволит вам демонстрировать свои работы независимо ни от кого, а также вы сможете разместить дополнительную рекламную информацию. Подразумевается отсутствие на сайте (если он используется для демонстрации портфолио) рекламы и баннеров – только работы и описания работ и только реклама собственных услуг.

- Не заставляйте заказчиков ничего скачивать

Если не рассматривать исключения, то предлагать заказчику скачивать ваши работы для оценки не следует – это дополнительное время, заказчик перенесет просмотр ваших работ в конец очереди из кандидатов и в процессе может найти подходящего фрилансера раньше. Поэтому работу лучше всего демонстрировать в Интернете.



- Показывайте только лучшие и характерные работы

Портфолио, в котором больше 15-20 работ, достаточно утомительно для просмотра, особенно если это однотипные работы. Оставьте самые лучшие, самые свежие и характерные, напишите к ним интересные описания и регулярно обновляйте.

Главное воспринимайте портфолио как маркетинговый инструмент, чем больше вы убедите клиента в своем профессионализме – тем больше тендеров вы сможете выиграть, заполняйте портфолио тщательно и внимательно. Недопустимо наличие опечаток, грамматических ошибок, сленга в описании работы, только работа и ваши навыки, о своих уникальных качествах вы сможете рассказать в резюме.

## Оформление резюме

Во фрилансе бытует мнение, что не имея портфолио, новичку невозможно получить хороший заказ (от \$500) и это естественно, но если у вас нет резюме, то вы теряете почти все шансы получить даже плохой заказ (до \$30).

Хорошее резюме состоит из двух частей:

- Личные данные и навыки
- Маркетинг

Чтобы понять, как хорошо составлять резюме просмотрите следующие примеры:

- <http://www.weblancer.net/users/tuls> Мое резюме
- <http://www.weblancer.net/users/tvv> Резюме Вадима Тимофеева

Легко заметить, что в представленных резюме совпадает форма описания навыков и представления личной информации, но отличаются маркетинговые блоки. Также вы наверняка обратили внимание на то, что мое резюме составлено только на русском языке, а резюме Вадима наоборот ориентировано на международный рынок.

Чтобы правильно начать, ставим цель и определяем основные функции резюме:

### Цель:

- Привлечение клиентов

### Функции:

- Предоставление информации о себе
- Предоставление информации о профессиональных навыках
- Реклама товаров и услуг/Предложение о сотрудничестве

И не смотря на то, что вышеуказанные функции кажутся объективными, ответьте себе на вопрос: что именно делает ваше резюме? Например, я знаю, что заказчик, проводящий тендер, после просмотра моего резюме в 90% случае выбирает меня победителем. Потому что еще до начала какого-либо контакта я четко даю понять как я веду дела, как я отвечаю за свою работу и то, что я готов к выполнению серьезных проектов.

Главная функция моего резюме – маркетинговая! Большинство заказчиков не знакомы с Веб-технологиями – перечисление ваших знаний полезно только специалистам, которые собирают команду для проекта или организывают новую Веб-студию. Большинству заказчиков главное знать две вещи: кто вы и чем вы отличаетесь от тысячи других. И если вы не используете резюме как средство эффективного маркетинга, то опять же вряд ли вам будет легко выигрывать тендеры.

Поэтому быстро заполните первую часть резюме, ответив на вопросы:

- ФИО (фамилию можно не указывать – это естественное право в Интернете)
- Дата рождения (или возраст)
- Место жительства (страны, города)
- Владение иностранными языками (также указать родной язык)
- Рабочий график (указывается в GMT или с привязкой к городу)
- Укажите список своих профессиональных навыков

На этом пункте следует остановиться подробнее. Если вы можете вывести на экран: «Привет, мир!» через JavaScript – это не значит, что вы знаете технологию... Знание каждой технологии, указанной в списке должно быть подкреплено сертификатом, не потому что «так надо», а потому что серьезный заказчик не будет принимать на веру то, что вы что-то знаете. Особенно если у вас не заполнено портфолио. Используйте стандартную форму:

Технология / Период использования / Дата последнего проекта  
Обязательно укажите специализацию и дополнительные навыки.

- Укажите опыт работы

Этот пункт стандартен для всех резюме, но в случае размещения в Интернете, если работник IT сферы не указывает Веб-адресов компаний, в которых он работал (то есть информацию нельзя проверить), то большинство заказчиков не принимают этот раздел во внимание.

Форма:

Сортировка в порядке убывания (новые записи вверху, старые записи внизу)

Название компании / Город / Период времени

Должность

Описание должностных обязанностей

- Образование

Известно, что в современной России образование в IT-сфере (как и в других отраслях) носит исключительно формальный характер – большинство специалистов занимаются самообразованием. Кроме того, мало кто сканирует диплом и выкладывает его в сеть, потому что отсканированные документы не пользуются доверием. Безусловно, если вы закончили какой-либо ВУЗ, следует указать это в резюме, но опять же на образование больше обращают внимание, когда принимают на долгосрочную работу, а не когда выбирают фрилансера для разового заказа.

Я считаю, что заполнять все пункты не обязательно – можно смело заменить блок «Опыт работы» и «Образование» подробным описанием вашей работы, а также хорошо составленным портфолио. Естественно, что все остальные блоки (особенно «Профессиональные навыки») должны быть заполнены полностью и соответствовать действительности.

Закончив составление первой части резюме, готовьтесь к составлению настоящего рекламного предложения для своих потенциальных заказчиков. Чтобы быстрее найти вдохновение и написать эффективную маркетинговую презентацию используйте указанные ниже рекомендации:



### 1. В резюме не может быть ни одной грамматической ошибки

Это не рекомендация, это железное правило! Известно, что русский язык входит в десятку самых сложных языков мира. Поэтому неудивительно, что многие россияне (и граждане бывшего СССР) пишут с ошибками даже после окончания ВУЗов.

2007 год – официально объявлен годом русского языка в РФ и я бы с удовольствием посвятил несколько глав тому, насколько прекрасна и удивительна структура русского языка. Насколько поразительны возможности русского языка для выражения мыслей и чувств, но если рассматривать этот вопрос в рамках проблематики темы фриланса и составления резюме, то можно ограничиться простой инструкцией: «Всегда проверяйте написанный вами текст на наличие грамматических ошибок». Если вы допускаете грамматические ошибки (я даже не говорю про правильную пунктуацию) – заказчик делает однозначное заключение, что вы плохо образованный человек и более того, что еще хуже, возможно знаете о своей низкой грамотности, но равным счетом ничего не делаете, чтобы устранить этот недостаток. А если вы не способны заботиться о себе, то, что вы сделаете с его заказом?

### 2. Пишите о фактах, избегайте неопределенных формулировок

Первое, что я бы порекомендовал человеку, который хочет рекламировать товары и услуги – прочитайте книгу Огилви «О Рекламе», уверен, она откроет вам глаза. Суть рекламы не в том, чтобы «впарить», а в том, чтобы кратко и привлекательно рассказать о своих преимуществах.

Рассмотрите два примера:

«Мои глубокие знания и серьезный опыт в сфере передовых информационных технологий позволяют создавать уникальный продукт для вашей компании. Многочисленные исследования показали, что мои услуги эксклюзивны и не имеют аналогов. Профессионализм, ответственность, безупречная репутация – работайте с профессионалами»

\*\*\*

«Моя квалификация подтверждена нижеуказанными сертификатами, все тесты пройдены на 100%:

[www.ссылка на сертификат.ru](http://www.ссылка на сертификат.ru)

Я также готов пройти сертификацию по любой указанной Вами системе тестирования (обратите внимание, что я не выполняю тестовых заданий, готов сделать исключение после тестовой предоплаты)

Я вхожу в top 10 среди 20 000 других фрилансеров (см. рейтинг – [www.рейтинг.ру](http://www.рейтинг.ру))

В работе максимальное внимание уделяю эффективности и конкретным результатам, за период с 2006-2007 год мной были реализованы следующие проекты:

- Запуск Интернет-магазина с нуля, за 4 месяца достигнут результат посещаемости равный 4 000 целевых посетителей ежедневно, при общих маркетинговых вложениях \$5 000. Сформирована аудитория постоянных клиентов (более 1000 участников дисконтной системы). Объем торгового оборота \$20 000/месяц – онлайн продажи, не включая офлайн продажи магазина, сделанные в результате просмотра рекламы товаров на сайте.
- Реструктуризация схемы продаж Интернет-магазина бытовой техники, результат – увеличение объема продаж на 20%, введение в эксплуатацию схемы взаимодействия с оптовыми покупателями.

Несу ответственность за соблюдение сроков и стандартов качества работы – работаю с заключением договора, в случае неисполнения обязательств готов компенсировать издержки заказчика в оговоренном размере.

Отзывы о работе со мной можно прочитать здесь: [www.отзывы о работе.ру](http://www.отзывы о работе.ру)

Готов предоставить дополнительные рекомендации и сведения».

Разница в примерах очевидна, в первом случае – это презентация «эффективной торговли воздухом», во втором случае – конкретный отчет о проделанной работе, а также подробная информация, которая легко проверяется и подтверждается. Чтобы сделать маркетинговую часть своего резюме функционально – пишите только факты.

Иногда бывает сложно отличить выдумку от факта, например, один из парадоксов современности – предоставление «пустых» гарантий. Вы получаете рекламу: «Наша Веб-студия гарантирует высокое качество!», но ни слова нет о том, что является гарантией! Обычно, таким «Веб-студиям» или фрилансерам я сразу предлагаю подписать договор о том, что в случае невыполнения обязательств (неудовлетворительного качества или срывов сроков) подрядчик обязуется возместить мне материальные издержки (недополученная прибыль от проекта + штрафные санкции по моему договору с инвестором + перенос зарезервированной рекламной кампании и т.д.) в размере реальная сумма издержек (например, 3500р./день), но не превышающие общего объема в максимально допустимый срок просрочки (например, 20 дней = 70 000 р.). И перечислить указанную сумму в качестве гарантии по договору на счет биржи труда [Weblancer.net](http://Weblancer.net). Естественно, что разговоры о гарантиях сразу прекращаются.

### **Запомните, все, что вы утверждаете должно быть подтверждено!**

Если вы пишете в резюме, что вы ответственный работник – предоставьте рекомендации от заказчиков, что вы действительно ответственный работник и всегда соблюдаете поставленные сроки. Если что-то гарантируете – пишите что и как будет выступать в качестве гарантии. Если пишете, что вы профессионал – покажите профессионально сделанные работы и объясните, почему они профессиональны (соответствуют стандартам, проходят проверку консорциумом W3C, получили награды на конкурсах, отмечены жюри и т.д.)

### **3. Резюме новичка. Если вы только начинаете работать**

Разговоры о том, как составлять резюме новичку напоминают бесконечный спор про курицу и яйцо. Нужно ли сначала поработать, а потом составлять резюме? Нужно ли написать все, что придет в голову, а потом подкорректировать? Может быть, написать неправду – все равно никак не проверить?

Но все эти вопросы появляются только от лени или от непонимания функций резюме, ни один заказчик не будет по вашему резюме определять вашу профессиональную квалификацию, для этого есть в первую очередь портфолио и сертификаты. А резюме смотрят, чтобы понять характер и образ работы человека – это возможность показать, что ваш рабочий подход основан на осознанном восприятии окружающего мира, показать, что вы знаете свою работу, и она вам нравится.

Поэтому, если вы новичок без заполненного резюме, – ваш успех в качестве фрилансера напрямую зависит от того, как скоро вы это резюме составите. Начните с указания личных данных, а также указания своих профессиональных навыков. Наличие сертификатов для новичка – это необходимость, если вам нечего показать в портфолио, то сертификат – это единственная возможность убедить заказчика в своей компетентности! Если у вас нет сертификата – читайте первый раздел данной главы.

Таким образом, у вас будет заполнена первая часть резюме и пустое портфолио и теперь для вас наступает момент истины – пора хорошо подумать: зачем вы работаете, что вы хотите получить и что готовы для этого сделать.

Осознание своих целей хорошо раскрывается в книге Наполеона Хилла «Думай и богатей» и мы еще вернемся к этой теме, а пока ответьте на вопрос: «Что вы готовы делать?». А дальше последовательно опишите это в своем резюме.

Например:

«На сегодняшний день я активно изучаю современные Веб-технологии:

- JavaScript (курсы «JavaScript для Веб-приложений» университет МГТУ им Н.Э.Баумана, самообразование 2 часа ежедневно)
- Ajax (самообразование 1 час/день)
- MySQL (онлайн курсы международного университета в Майами, 2 часа/день)

Я быстро обучаюсь (освоил основы программирование на PHP за два месяца – ссылка на сертификат), много работаю (6 часов ежедневно без выходных, не учитывая 5 часов обучения 5 дней в неделю). Мне нравится работать в сфере информационных технологий, и я стремлюсь к достижению высшего качества труда (все программные решения проходят строгую проверку соответствия международным стандартам качества).

На данном этапе я могу предложить профессиональную работу по программированию простых Веб-приложений на PHP (веб-галерея, доска объявлений, гостевая книга, комментарии, статьи и т.д.) по сниженным расценкам. Качество разработки играет для меня приоритетное значение – это значит, что даже после окончания сотрудничества я буду обновлять свои программные решения бесплатно».

Такое резюме производит впечатление целеустремленного человека, который уже может выполнить простую работу, выполняет ее качественно (и готов это подтвердить) и более того, обещает бесплатные обновления!

Среди новичков можно часто обнаружить удивительные амбиции: «Я установил себе планку и твердо решил – никогда не буду работать бесплатно...», - и к чему ведут эти амбиции? Пока гордый новичок штампует заявки к проектам (с ложным резюме и пустым портфолио), другой начинающий фрилансер отрабатывает производственный процесс, проверяет свои навыки, растет как профессионал и что самое важное во фрилансе – он знакомится с реальными заказчиками.

Работать бесплатно – неправильно, но учиться бесплатно – отличная возможность! И не нужно лицемерия – не переоценивайте свой труд, огромное количество IT-специалистов, имеющих квалификацию намного выше новичка, делают работу бесплатно (бесплатные CMS, форумы, доски объявлений, магазины и т.д.) – они прекрасно понимают, что деньги не единственное мерило.

Поэтому если вы упускаете возможность проверить свою квалификацию в условиях реального рынка, а также завести полезные знакомства, пополнить портфолио, получить рекомендацию без каких-либо обязательств (а какие обязательства, если вы работаете бесплатно?) – то вряд ли это можно назвать амбициозностью, скорее недалекостью. Я еще вернусь к этой теме.



То есть основной смысл резюме новичка – не бояться признать себя начинающим, но обратить внимание на то, что, не смотря, на отсутствие серьезного опыта, вы обладаете хорошими знаниями, активно учитесь и стремитесь к профессионализму. В резюме вы также можете указать особенности (работую по ночам, предпочитаю общение по email, готов выполнять работу бесплатно для некоммерческих проектов).

### Используйте приемы маркетинга

Всегда спрашивайте у себя: «Как я могу использовать эту возможность?», - ваше резюме будут просматривать тысячи раз, заказчики, фрилансеры, случайные посетители из поисковиков – для каждой из этих групп вы можете составить послание в зависимости от своей цели. Если вы собираете команду фрилансеров – добавьте в резюме абзац-объявление, если вы ориентируетесь только на самостоятельную работу – напишите, что для заказов от \$500 ТЗ составляется бесплатно. Получите от своего резюме максимум – потому что это основная рекламная площадка для презентации и рекламы своих услуг!

## Связь

Я решил включить этот раздел в главу только из-за того, что не раз сталкивался с репликой фрилансера: «А у меня нет icq, мне и через ЛС удобно общаться...». Поэтому я вкратце объясню, как должна быть организована связь фрилансера и заказчика, а также опишу концепцию, которая лежит в основе установления контакта.

В организации связи с заказчиком фрилансер должен неукоснительно соблюдать главное правило: «В рабочее время всегда быть на связи!».

Естественно, что «рабочее время» – это согласованный с заказчиком график, когда вы 100% находитесь в сети и занимаетесь его проектом.

Минимальный набор способов связи:

- Личные сообщения
- Email
- Icq
- Skype

Также можно использовать телефон, sms и другие виды связи, но подход должен быть неизменным – общение с заказчиком должно быть организовано удобным для него способом и независимо от ваших предпочтений. И это не потому что заказчик находится в привилегированном положении – просто, скорее всего, он хуже вас разбирается в ПО.

Важно понимать, что оперативная связь с заказчиком положительно влияет на целый ряд факторов, от которых зависит успешное сотрудничество. Если вы на связи и оперативно отвечаете на запросы заказчика, заказчик контролирует ситуацию, он спокоен и понимает, что работа ведется.

От удобного процесса общения с заказчиком зависит то, как он будет оценивать ваш труд, если он будет знать, что каждый день с 8 до 18 он может задать вам вопрос и получить ответ не позже 10 минут после отправки сообщения – это будет серьезным доводом для достойной оплаты и основой для долгосрочного сотрудничества.

Поэтому если заказчику удобнее обсуждать детали проекта через Skype – будьте готовы (храните под рукой гарнитуру для онлайн телефонии), если ему удобно разговаривать через Messenger (и он не хочет устанавливать icq) – регистрируйтесь в AOL Messenger или в Yahoo. Будьте готовы пойти навстречу в данном вопросе!

## Организация и хранение информации

Этот раздел также имеет факультативный характер, так как априори считается, что работая с информацией, вы используете отработанную схему хранения, распределения и архивирования информации.

Но если вы еще не сталкивались с задачей быстро найти проектную документацию среди 5 039 папок или потерей информации в результате отказа жесткого диска как раз перед сдачей проекта, то самое время продумать свои действия заранее.

Ниже указана схема организации и хранения рабочей информации, которая может быть использована как основа для комфортной работы с данными:

1. Создайте на жестком диске отдельный раздел для работы
2. Создавайте отдельную папку для каждого проекта
3. Каждая папка проекта содержит папки
  - a. **\_docs** – документация
    - i. Переписка с заказчиком
    - ii. ТЗ
    - iii. План работ
    - iv. Корректировки и модификации
  - b. **\_backup** – резервная копия

Такая организация данных позволяет вести одновременно несколько проектов, удобно структурировать общий архив и вы всегда будете знать, где искать ту или иную информацию.

Продумайте схему резервного копирования данных – это обязательный шаг, который застрахует вас от потери всех наработок или провала проекта. Никакой заказчик не поверит вам, что информация по его проекту просто пропала на вашем сгоревшем винчестере.

Не храните в рабочих папках личные файлы или случайно скачанную информацию из Интернета – строго соблюдайте политику распределения информации, не смешивайте работу и серфинг в сети и вы будете без труда управлять своими данными.



2	Выбор проекта	21
	Анализ и отбор проектов	22
	Определение стоимости выполнения работ	26
	Определение сроков выполнения работ	30
	Оформление заявки	31
	Составление содержания заявки	32

## Глава 2. Выбор проекта

### Анализ и отбор проектов

Также как заказчики стоят перед выбором среди сотен фрилансеров, каждый фрилансер в свою очередь находится в аналогичной ситуации. И вопреки мнению, что выбор заказчика не является приоритетом фрилансера, необходимо понимать, что в условиях свободного рынка нет доминирующей стороны.

Поэтому относитесь к выбору заказчика так же серьезно, как он относится к выбору фрилансера, лучше всего воспринимать каждого заказчика, как нового партнера. Потому что профессиональный Рунет пока что настолько тесен, что все происходит как в большой деревне – каждый знает каждого. Знакомства и социальные связи – это лучший маркетинг, который только можно представить. И путь к этому – хорошие отношения с заказчиками, можно даже сказать партнерские отношения.

Любая социальная группа может быть классифицирована и каталогизирована. В сфере информационных технологий (на биржах труда) существует явная классификация.

Явное разделение для фрилансеров:

- по специальности
- по опыту
- по рейтингу

Явное разделение для заказчиков:

- по бюджету
- по сложности задания (ТЗ)
- по рейтингу.

Совокупность показателей является основой для анализа и отбора проектов.

Для проектов традиционно приоритетным является разделение по бюджету:

1. Низкий бюджет
2. Средний бюджет
3. Высокий бюджет
4. Договорной бюджет

Отдельную категорию проектов формируют проекты мошенников и проекты по мониторингу цен.

Первый этап в поиске заказов – это отбор проектов.

Методика отбора основывается на следующих факторах:

- Бюджет проекта
- Содержание проекта
- Рейтинг заказчика

Бюджет проекта

Прежде чем определить на какой бюджет вы ориентируетесь, осознайте незатейливую закономерность: «Чем выше бюджет, тем сложнее проект». Сразу отбросьте бесплодные мечты «найти лоха...» особенно, если вы сами являетесь непрофессионалом.

В соответствии с указанной закономерностью создаем классификацию проектов:

Бюджет	Категория исполнителей
Низкий	Новички, фрилансеры без портфолио, фрилансеры без рекомендаций
Средний бюджет	Профессионалы, специализирующиеся на «типовых» решениях, с наработанным портфолио и рядом рекомендаций
Высокий бюджет	Профессионалы, имеющие в портфолио успешно реализованные проекты, готовые отвечать за свою работу, имеющие опыт профессиональной деятельности не менее одного года
Договорной бюджет	Все перечисленные категории

Важно помнить, что прежде чем браться даже за самые простые проекты, следует иметь фундаментальные знания по специализации, потому что если ваши знания не соответствуют минимальной планке – ни один проект не будет для вас положительным опытом!

Содержание проекта

То, как составлен проект, очень многое говорит о заказчике и о схеме потенциального сотрудничества, проекты изначально можно разделить на следующие категории:

1. Частичная доработка и модификация существующих решений
2. Полная переработка/реорганизация существующих решений
3. Создание уникального продукта/Реализация оригинальной идеи
4. Создание онлайн бизнеса
5. Проекты посредников
6. Конкурсы
7. Проекты «неуспевающих» фрилансеров
8. Проекты с «каторжными условиями труда»

Низкий бюджет

Новичкам лучше всего подойдут пункты 1 и 2 из вышеуказанного списка, так как работать на основе уже созданной схемы почти всегда легче, чем создавать новые решения. Данные проекты в основном всегда предлагаются прямыми заказчиками, которым нужно что-либо доработать в уже работающем Веб-механизме.

Указанные проекты чаще всего относятся к категории низкобюджетных, но и работа по ним не требует серьезных трудозатрат.

Характерные признаки:

- В проекте явно указан тип работ («нужно доработать сайт», «подправить иконки», «добавить модуль», «редизайн сайта»)
- Проект имеет бюджет от \$5 до \$150
- В проекте кратко и четко указан список работ (краткое ТЗ)



### Средний бюджет

По мере повышения качества услуг фрилансеры переключаются на создание проектов «с нуля», а также на создание онлайн бизнеса для предпринимателей, которые решили расширить свою деятельность.

Характерные признаки:

- В проекте явно указан тип работ («разработка сайта под ключ», «разработка Интернет-магазина», «дизайн представительства фирмы»)
- Проект имеет бюджет от \$200 до \$800
- Проект имеет ТЗ объемом до 10 стр. А4

Работать с посредниками имеет смысл только по проектам с бюджетом не ниже среднего. Однако работа с посредниками - в основном нестабильна (посредник ни за что не отвечает и всегда «кивает» на заказчика) и очень трудоемкая (из-за «испорченного телефона» на этапе приемки-передачи работ). Поэтому я рекомендую искать заказы самостоятельно, рынок итак перенасыщен заказчиками – поэтому посредники просто не нужны.

Характерные признаки:

- Требуется типовое решение («сделать простой сайт-визитку», «простой магазин, можно на бесплатном движке»)
- Проект имеет низкий бюджет для данного вида работ (до 50% забирает посредник)
- Вместо ТЗ приводятся «образцы» в сети (посредник не будет тратить время на составление ТЗ)
- Отсутствие критериев качества работы (посреднику все равно как вы сделаете проект, потому что он уже получил аванс и занят поисками нового аванса)

Однозначно следует избегать работать с проектами, которые размещают фрилансеры или обыкновенные хамы. Если вы выполните, заказ за безответственного фрилансера, вы получите мизерную оплату, а также дадите ему конкурентное преимущество, так как он повысит свой рейтинг за ваш счет. Наниматься на работу к хаму – все равно, что продаваться в рабство, вы не получите ни денег, ни удовольствия от работы.

Характерные признаки:

- Присутствие в описании фраз «не успеваю к намеченному сроку», «взял заказ и не знаю как сделать», «я в этом не разбираюсь, но для профессионала работы на пару часов».
- Мизерный бюджет («сделать 1000 оригинальных описаний товаров за \$20», «сам работаю за копейки – больше \$10 заплатить не могу»)
- Грубость и хамство
- Отсутствие минимального ТЗ

### Рейтинг заказчика

На рейтинг заказчика следует ориентироваться для выяснения только одного вопроса – своевременной оплаты. В большинстве случаев заказчики с высоким рейтингом – это менеджеры Веб-проектов, они отвечают за то, что делают, имеют опыт и продуманную схему работы. Для заказчиков с высоким рейтингом возможно выполнение работы по низкобюджетным проектам без получения предоплаты и заключения договоров. Но только, если вы уверены в своих силах, так как степень проверки качества данных проектов будет очень тщательной.

Если вы ведете работу по среднебюджетному проекту, рейтинг заказчика не является поводом для отсутствия гарантий оплаты.

Классифицировав проект, вы без труда сможете провести общий анализ и однозначно ответить на вопрос: «Стоит ли оставлять заявку к данному проекту?». Чтобы облегчить ваш выбор на первое время, ориентируйтесь на указанные ниже совокупности факторов:

- Если вы относите себя к категории новичков (см. таблицу)
  - Оставляйте заявки только к низкобюджетным проектам (у вас все равно почти нет шансов получить проект с другим бюджетом)
  - Не работайте с посредниками (бюджет ваших проектов слишком низок, чтобы делить его с кем-нибудь)
  - Не работайте на безответственных фрилансеров и «рабовладельцев» (эта работа никак не приблизит вас к цели)
  - Не участвуйте в конкурсах

Резюме: Отбирайте проекты, в которых трудозатраты сведены к минимуму, что-то сродни «починить водопровод» в реальной жизни. Работайте только с прямыми заказчиками – это даст вам возможность установить нужные связи.

- Если вы считаете себя готовым для среднебюджетных проектов
  - Оставляйте заявки к « типовыми » проектам («сайт-визитка», «онлайн-магазин», «разработка дизайна», «написание цикла статей»)
  - Не оставляйте заявки к низкобюджетным проектам (оставьте эту работу новичкам)
  - Не работайте с посредниками (работа с ними оправдана только при высоких бюджетах)
  - Не оставляйте заявки к проектам с минимальным или отсутствующим ТЗ

Резюме: Сосредоточьтесь на качестве своей работы, потому что средний бюджет – это естественная ступень на пути к большим проектам и вы должны быть на 100% уверены в своем профессионализме! Не позволяйте себе понизить планку качества ни в одном проекте!

## Определение стоимости выполнения работ

«Как думаете, сколько стоит эта работа?», «Хочу работать, но даже не знаю, сколько стоят такие услуги?» - эти и масса других схожих вопросов терзают начинающего фрилансера. Чтобы ответить на эти вопросы, кроме знания конъюнктуры рынка, нужно также понимать процесс ценообразования на свободном рынке.

Работа фрилансера может оцениваться по нескольким критериям:

1. Оригинальность проекта
2. Количество затраченного времени
3. Объем работ
4. Стоимость аналогичных работ

Прежде чем оставлять заявку к проекту необходимо тщательно оценить объем работ по данному проекту и кроме оценки ТЗ проекта следует также ответить на следующие вопросы:

- Существуют ли типовые схемы для решения поставленной задачи?
- К какой категории относится проект? (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный)
- Какой уровень сложности проекта? (простой, средний, сложный, очень сложный)
- Количество специалистов, способных реализовать данный проект?

Стоимость проекта увеличивается, если он отвечает следующим характеристикам:

- Оригинальный и новаторский проект
- Срок выполнения работ более одного месяца
- Проект имеет сложную структуру
- Сложная технология реализации проекта, требующая специализированных знаний

Стоимость проекта уменьшается, если он отвечает следующим характеристикам:

- Типовая задача
- Срок выполнения работ менее 15 дней
- Проект имеет стандартную структуру
- Проект реализуется на простой технологии, доступной для изучения в краткие сроки

В основном начинающих фрилансеров интересуют стандартные расценки на тот или иной вид работ, в данном случае можно взять за ориентир приведенную ниже таблицу (данные в таблицы взяты из системы создания проекта в сервисе [Weblancer.net](http://www.weblancer.net) по данным 2006-2007 гг)

Дизайн/Графика/Фото	
Дизайн сайтов	\$210
Баннеры	\$30
Логотипы	\$100
Полиграфия	\$80
Пиксел-арт/Иконки	\$30
3D-графика	\$160
Программные интерфейсы	\$180
Рисунки/Иллюстрации	\$70
Дизайн интерьера	\$350
Промышленный дизайн	\$310
Наружная реклама	\$120
Дизайн продукции	\$170
Фирменный стиль	\$350
Фотографии	\$50
Обработка фотографий	\$30
Мультимедиа презентации	\$260
Создание web-сайтов/SEO	
Создание web-сайта "под ключ"	\$460
Web-программирование	\$190
HTML-верстка	\$90
Flash	\$160
Системы управления контентом	\$350
Интернет-магазины	\$740
Продвижение сайта/SEO	\$320
Контент-менеджмент	\$130
Программирование	
Скрипты / Web-приложения	\$160
Разработка прикладного ПО	\$250
Разработка системного ПО	\$350
Разработка баз данных	\$210
Разработка игр	\$1110
Приложения для телефонов	\$410
Приложения для PDA/PocketPC	\$380
Управление проектами	\$530
Тестирование ПО	\$80
Статьи/Тексты/Переводы	
Технические статьи	\$60
Новости/Статьи/Обзоры	\$40
Резюме/Речи/Письма	\$40
Дипломы/Курсовые/Рефераты	\$60
Креатив/Копирайтинг	\$110
Редактирование/Корректировка	\$60
Технические переводы	\$50
Художественные переводы	\$100
Администрирование	
Системное администрирование	\$170
Хостинг	\$70
Служба поддержки	\$120
Настройка сервера / ПО	\$140
Аудио/Видео/Мультимедиа	
Анимация	\$180
Музыка	\$120
Аудио/Видео-ролики	\$260



Для того чтобы не терзаться сомнениями «много или мало?» каждый раз при оценке проекта – необходимо разработать собственную ценовую политику, которая сэкономит ваше время, а также избавит от сомнений.

Первый вопрос, на который нужно ответить: «Сколько денег вы хотите заработать?»

Это вечный вопрос, который на протяжении веков игнорируется людьми, каждый хочет зарабатывать, хорошо жить и реализовывать свои желания, но какие это желания и сколько нужно для этого денег не знает 90% людей...

Я уже ссылался на книгу Наполеона Хилла «Думай и богатей» - ее без труда можно найти в любом книжном магазине и, хотя я скептически отношусь к книгам из серии «Как стать знаменитым и богатым» - в этой книге не так много воды и она позволит вам поставить цель и достигать ее не через бесплотные мечтания, а в соответствии с четким графиком.

Всегда привязывайте ваши ожидания ко времени, это помогает избавиться от иллюзий, давайте рассмотрим краткий пример:

Вы хотите заработать на автомобиль, сколько стоит автомобиль? Давайте сразу отбросим компромиссы – когда вы определяете цель это можно делать без опаски. Так как в современной России существует болезненная практика необоснованно завышенных цен, для покупки хорошего автомобиля следует ориентироваться на минимальную сумму равную \$15 000.

Теперь определим сроки: приобретение элементарных вещей вроде автомобиля должно быть быстрым, соответственно на всю цель нельзя отводить более года, хотя лучше ставить более сжатые сроки – 8 месяцев (будет больше мотивация к работе).

Кроме данной суммы вам также нужно покрывать ежемесячные издержки на жилье и питание, от праздных трат придется отказаться. Примем размер месячных издержек равным \$1 000.

В итоге получается, что за 8 месяцев нужно заработать \$23 000, соответственно \$2 875/мес.

Цель определена, теперь разрабатываем ценовую политику своих услуг, которая позволит достичь цели. Получать каждый месяц один заказ на \$2 875 достаточно сложно, поэтому задачу нужно разбить на несколько заказов – определите сколько проектов вы сможете выполнить. Примем 4 проекта как средний показатель, соответственно бюджет одного проекта должен быть не менее \$718 и вы должны его получить/согласовать ТЗ/выполнить/сдать за 7 дней.

Далее определите, сколько часов в неделю вы можете эффективно работать, например вы решили отказаться от праздников и выходных (а фактически от употребления алкоголя и бессмысленного лежания на диване перед телевизором) и твердо решили работать не менее 10 часов в сутки. Таким образом, вы можете работать 70 часов в неделю. Теперь делим \$718 на 70 и получаем, что за час работы вы должны получать не менее \$10.

На сегодняшний день – это реальная ставка в Рунете, которую можно просить за выполнение работы на профессиональном уровне.

Из данного примера следует, что вам нужно будет сократить время на сон, практически полностью исключить личное общение (друзья, бар, бильярд), а также 8 месяцев работать без праздников и выходных! Это суровые условия (даже экстремальные), но они выполнимы. Про организацию времени я буду рассказывать отдельно.

Соответственно теперь вы можете определиться с ценовой политикой: «Я работаю по ставке \$10/час» и ориентироваться на проекты, в которых заказчики готовы достойно оплачивать услуги профессионалов.

Но данный пример справедлив только, если вы уже являетесь профессионалом среднего уровня (имеете знания и опыт) и готовы отказаться от многих обыденных привычек (поспать подольше, посмотреть сериал, поболтать в icq, поругаться на форуме).

Для фрилансеров, которые только начинают свой профессиональный путь единственная цель – это постоянное образование и практика. В данном случае все материальные блага не должны иметь приоритета, поэтому ценовая политика может быть сформулирована следующим образом: «Я работаю по ставке \$3/час, но в интересных проектах (которые позволяют обучаться, устанавливать полезные связи, получать рекомендации) я готов участвовать бесплатно, так как для меня на данном этапе первичная цель – повышение квалификации».

Чтобы до конца осветить вопрос оценки стоимости услуг, я указал некоторые заблуждения, которые приводят к «фатальным» ошибкам в работе:

- «Уже давно мечтаю получать почасовую оплату – это так здорово: сидишь в кафе, а деньги поступают на счет...»

Честно говоря, это удивительная бессознательность ... Стоимость почасовой оплаты определяется вами только по вышеуказанной схеме, другими словами

Вы не получаете деньги за то что проходит время, а наоборот – вы в час успеваете выполнить объем работы, который на открытом рынке имеет определенную цену.

- «Это типовое решение, его делать пару дней, а с моими способностями вообще пару часов...»
- Обычно такая оценка проекта основана на беглом взгляде, а в процессе реальной работе оказывается, что с вашими «способностями» вы не можете выполнить даже 50% процентов работы самостоятельно. Никогда не оценивайте работу, если вы не изучили ТЗ досконально!

## Определение сроков выполнения работ

В соответствии с предыдущим разделом – вы должны определять сроки проекта, ориентируясь на показатель среднечасовой стоимости ваших услуг. В свою очередь стоимость реализации проекта базируется на количестве потраченного времени на проект. Объединив эти два утверждения, получаем универсальную формулу:

$$\frac{\text{Бюджет}}{\text{Количество часов}} = \text{Определенная вами ставка почасовой оплаты}$$

Следует выбирать проекты, которые в результате деления бюджета на количество затраченных часов соответствуют принятой вами ставке почасовой оплаты.

Для того чтобы рассчитать срок исполнения проекта разбейте ТЗ на функциональные блоки, далее последовательно оцените объем работ и откорректируйте полученный результат в соответствии со сроком исполнения, указанный другими фрилансерами. Ваше предложение не должно контрастировать со среднестатистическим сроком, но следует помнить, что если основная масса заявок указана с явно заниженным сроком исполнения и без указания явных причин (уже существуют заготовки или отработана схема реализации для данного типового проекта) – ставьте реальный срок разработки и обязательно обоснуйте его в заявке.

Чтобы лучше понимать схему расчета временных затрат, вы можете рассмотреть, в качестве примера, указанную ниже пропорцию затрат времени на производство:

- Переговоры с заказчиком – 20%
- Реализация первичной задачи – 30%
- Проверка качества исполнения – 20%
- Приемка/передача работы – 10%
- Исправления/изменения в проекте – 20%

Далее полученный показатель 100% времени умножьте на 1.5, таким образом, вы получите достаточно адекватный срок выполнения проекта.

Поэтому если вы оцениваете срок выполнения работ по проекту, учитывая только один показатель – реализация первичной задачи (который подразумевает выполнение 100% объема работ в соответствии с принятым ТЗ), то итоговый срок будет превышать заявленный минимум в 5 раз...

Обратите внимание, данный расчет временных затрат на производство не включает разработку, корректировку и согласование ТЗ!

Только после осознания всего объема работ, фрилансер понимает насколько ценна каждая минута рабочего времени, ведь любое отклонение от графика отдаляет поставленную вами цель, а также негативно влияет на вашу репутацию (хотя отклонение от графика в минимальных пределах – это практически неизбежная действительность).

## Оформление заявки

После тщательно отбора и анализа проектов, расчета стоимости и срока исполнения мы переходим к стилизовому оформлению заявки.

Для начала давайте рассмотрим структуру эффективной заявки:

1. Приветствие
2. Презентация услуг
3. Формирование путей реализации проекта
4. Контактная информация

Заявка к проекту должна выделяться на фоне остальных заявок, этого можно достичь только четким стилизовым оформлением, а именно:

- Смысловые блоки логически отделены друг от друга

Чтобы вашу заявку прочитали – она должна быть удобная для чтения, это простое правило постоянно нарушается фрилансерами. Не создавайте нагромождение текста, делайте расстояние между абзацами, следите за правильными переносами текста и корректируйте внешний вид заявки до тех пор, пока ее смысловые блоки не будут расположены в абсолютной гармонии. Заказчик будет просматривать заявки к проектам множество раз и если каждый раз его взгляд будет «цепляться» за ваше оформление – вы автоматически привлечете к себе дополнительное внимание

- Визуальное форматирование текста

Кроме логического форматирования смысловых блоков, следует также использовать визуальное форматирование текста. Известно, что текст легче воспринимается, когда он оформлен в виде списка, где каждый элемент списка оформлен с помощью меток.

Используйте перенос строк, отступы, кавычки, дефисы, восклицательные знаки и заглавные буквы.

Представьте, что вы дизайнер, работающий с текстом – уделите внешнему виду вашей заявки столько внимания, чтобы она выглядела, как мини-брошюра. Определите для себя общий стиль и оформляйте свои заявки в соответствии с разработанным шаблоном.

Это позволит вам быстрее форматировать текст, а также визуально выделить его на фоне остальных предложений фрилансеров.

## Составление содержания заявки

Снова вернемся к структуре эффективной заявки:

1. Приветствие
2. Презентация услуг
3. Описание путей реализации проекта
4. Контактная информация

Прежде чем переходить к самому содержанию заявки, необходимо определить несколько элементарных правил, соблюдение которых является проявлением вашего интеллектуального и культурного уровня.

### ■ Следите за грамотностью письма

Я уже писал об этом в предыдущей главе книги, но считаю необходимым акцентировать внимание на этом правиле еще раз. Нет никаких уважительных причин, которые могли бы оправдать безграмотность в деловых отношениях, так как это снижает эффективность вашего предложения, свидетельствует о нежелании развиваться и образовываться, а также говорит о вашем безразличном отношении к работе. Ни в коем случае нельзя использовать сленг или простонародные выражения, заявка – это бизнес-презентация, деловое общение имеет совершенно конкретные правила поведения и ведения переговоров, нарушения этих правил даже из принципиальных убеждений не является «оригинальным стилем» или вашей «изюминкой». Это всего лишь неспособность к самодисциплине.

### ■ Соблюдайте этикет

Понятие этикета, пришедшее из Франции еще в XVIII веке, на сегодняшний день является нормами общения, негласными стандартами, которые приняты людьми во всем мире. Незнание основ этикета свидетельствует о низкой морали, плохом воспитании и некультурности. Вежливость и уважение к людям являются основами этикета – человек не должен допускать проявления неуважения к собеседнику или панибратства. Особенно, если это касается делового общения.

Если вы не знакомы с человеком, следует обращаться к нему на Вы!

Не смотря на всю очевидность этого правила, современные фрилансеры как-будто намеренно нарушают все правила культурного общения. Соблюдайте этикет – это признак профессионализма, высокой морали и что самое главное – соблюдение этикета ощутимо поможет вам в поиске интересных и высокобюджетных проектов.

### ■ Работайте над каждой заявкой

Часто можно услышать рассуждения о нечеловеческой конкуренции в сфере фриланса – столько специалистов, столько предложений, как выделиться? Я никогда не чувствовал этой мифической конкуренции, потому что каждая моя заявка на голову выше 90% общей массы. Я легко выигрывал тендеры, в которых участвовали от 20 до 40 человек, и ни в одном из случаев я не подавал заявку первым. Поэтому тщательно прорабатывайте каждую заявку!



### Приветствие

Приветствие – это обязательная часть каждой заявки! Приветствие формирует настроение заказчика во время чтения вашей заявки, абсолютно неуместно использование простой формы приветствия вроде «Привет!» или еще хуже «Превед!». Отсутствие приветствия может быть сравнимо с использованием «Преведа»...

Это правило также относится к соблюдению этикета, почитайте о том, какие бывают приветствия, поймите, что начиная с самого первого слова заявки вы можете расположить заказчика к себе и не упускайте этой возможности.

### Презентация услуг

Самоуверенность и наглость некоторых фрилансеров вводит меня в ступор. В каждом проекте встречаются заявки вроде «Готов!» или «Займемся... скидывайте ТЗ». Да кто им разрешит «заняться»? И к чему они «готовы»? Получать деньги? И почему я должен кому-то что-то «скидывать»? Я никогда даже не рассматриваю таких фрилансеров как кандидатов, такое отношение вызывает резкие негативные эмоции и если фрилансер хоть раз так «отметился» в ставках к моим проектам – он автоматически попадает в мой личный черный список.

Бывают и заявки наоборот – клятвенные заверения в профессионализме и в том, что удовлетворение заказчика – это высшая награда. Заказчику не нужно никаких «наград», ему нужно определиться с исполнителем и необоснованные заявления вроде: «никаких проблем!», «легко!» ничего ему не говорят о профессиональном уровне исполнителей.

Цель презентации услуг – продемонстрировать свой уровень знаний и сформировать у заказчика представление о своем деловом подходе. А не «молодецкое бахвальство» или «туманные обещания счастья». Лучше всего в данном случае подойдет следующая форма:

1. Технология, опыт, ссылка на сертификат
2. Описание графика работы, системы отчетности, гарантий выполнения работы
3. Ссылка на схожие работы портфолио (именно на схожие работы, а не на все ваши 150 работ...)

Только факты и никаких литературных оборотов, в данном случае от вас не требуется проявление фантазии – расскажите о том, что вы умеете и подтвердите свои слова наличием работ и сертификатов.

### Описание путей реализации проекта

Заказчик, прежде всего, нуждается в информации. У него есть идея, он постарался оформить ее в виде ТЗ и хочет получить отклик от профессионалов. Ему интересно как идею можно реализовать и тендер выигрывает тот, кто предлагает наиболее оптимальное решение.

Работа фрилансера – это выполнение индивидуальных заказов, которые часто основаны на оригинальных идеях или особых эмоциях заказчика. Это работа, в которой заказчик видит проявление своей творческой или бизнес-идеи, он ждет, что вы разделите его энтузиазм и предложите интересные варианты. Поэтому, когда в ответ на тщательно составленный проект он получает заявки от фрилансеров, которые даже не читали ТЗ, он выбирает тех фрилансеров, которые предлагают конкретные пути решения поставленной задачи.

Используйте низкий уровень заявок как преимущество: все пишут «делали не раз – скидывайте ТЗ», а вы пишете:

«Для реализации Вашего проекта оптимально использование связки современных технологий из XHTML+CSS+AJAX. Использование указанных технологий позволит достигнуть следующих целей:

- Повышенная скорость загрузки (информация строго дифференцирована, пользователю не нужно загружать ее каждый раз при переходе по страницам)
- Максимальный комфорт для посетителей (благодаря использованию технологии Ajax количество перезагрузок Веб-сайта сведено к минимуму)
- Основа для поисковой оптимизации (структура сайта изначально ориентирована на соответствие требованиям поисковых машин, вам не нужно будет тратить дополнительные средства на реструктуризацию сайта)»

Используйте свой опыт и знания, чтобы обойти «конкурентов» - тем более, что на сегодняшний день это достаточно просто.

### Контактная информация

Используйте возможности [Weblancer.net](http://Weblancer.net) для того, чтобы сформировать стандартную подпись к своим заявкам, которая автоматически будет прикреплена в конце заявки.

В контактной информации укажите все виды связи, которые вы используете ежедневно, не пишите email, который вы проверяете раз в неделю или Skype login, если вы не готовы обсуждать детали проекта по телефону.

Не забудьте завершить заявку пожеланием или одной из стандартных подписей: «С наилучшими пожеланиями, Имя», «С уважением, Имя» и т.п.

3 Общение с заказчиками	35
Личные сообщения	40
Email	40
Icq	41
Skype	41

## Глава 3. Общение с заказчиками

Если следовать рекомендациям, указанным в предыдущей главе, заказчик наверняка обратит внимание на ваше предложение и решит с вами связаться. Но это всего лишь самый первый этап в производственном процессе, поэтому ни в коем случае нельзя расслабляться или относиться к общению с заказчиком равнодушно.

Вы проделали большую работу, много готовились, выбрали перспективный проект и теперь наступает одна из самых интересных стадий в работе фрилансера – деловые переговоры. От того, как вы их проведете, будет зависеть весь производственный процесс! Потому что бюджет проекта и сроки, указанные в заявке, в большинстве случаев являются ориентировочными.

Для проведения эффективных деловых переговоров достаточно не допускать заурядных ошибок:

- Не ждите, что заказчик будет выкладывать карты на стол

Вы размещаете заявки к многочисленным проектам, заказчик наоборот – интересуется только одним проектом, для вас пребывание на удаленной бирже труда – это будни, для него, зачастую, первый опыт. Поэтому если вы получаете сообщение или письмо, которое не содержит деталей, а является простым приветствием, не отвечайте односложно. Будьте учтивы и готовы к тому, что заказчика нужно расположить к себе и заодно облегчите себе процесс переговоров – сразу берите инициативу в свои руки. Например, в ответ на приветствие пишите: «Здравствуйте, чем могу помочь?», «Здравствуйте, чем могу быть полезен?». Вы зарабатываете на предоставлении услуг и если вы их не предлагаете, то как вы собираетесь их продать?

- Если заказчик не является менеджером Веб-проектов или профессионалом в IT-сфере, будьте готовы предложить свои варианты решения поставленной задачи

Большинство фрилансеров отводят себе роль пассивного исполнителя, которому выдают бумажку с заданием, а он должен ей слепо следовать. Если это ТЗ из 100 страниц, в котором описаны четкие технические требования и подробная структура всей работы – то конечно предлагать делать фундаментальные изменения в проекте нет смысла. Но если вы видите, что с вами говорит человек, который далек от информационных технологий, не стесняйтесь предлагать более эффективные решения, которые позволят вам разработать качественный продукт, а заказчику получить отличный результат.

Весь процесс делового общения следует разбить на несколько стадий:

1. Знакомство
2. Обсуждение проекта
3. Утверждение ТЗ
4. Обсуждение организационных вопросов
5. Достижение договоренности

### Знакомство

На этапе знакомства вы должны быть максимально инициативны, так как вы добровольно проявили интерес, к проекту заказчика, у вас, скорее всего, больше опыта в работе с Веб-проектами и естественно, что заказчик ожидает, что вы предложите ему определенную схему взаимодействия.

Поэтому, в случае, когда заказчику сложно сформулировать свои требования, используя профессиональную терминологию, идите ему на встречу. Если он хочет использовать рор-ир окна для баннерной рекламы или просит оформить весь сайт, используя сложный набор градиентов – объясните, в чем ошибочность данного решения. Иначе будете участвовать в проекте, который потом даже в портфолио не поставишь.

По непонятным причинам среди фрилансеров бытует мнение, что они не должны интересоваться успешностью проекта и его результативностью. Однако, разница в оплате труда прямо пропорционально зависит от эффективности вашей работы, если вы сделали дизайн, который продал тысячи экземпляров товара – то предлагаете больше чем художественное оформление, и только выполняя работу в комплексе вы сможете работать с высокобюджетными проектами. Поэтому, если вам интересен карьерный рост – всегда предлагайте больше чем требуется, будьте уверены – заказчик это оценит.

Опять же, непосредственное участие в успешных проектах – это большой плюс для вашего резюме и в процессе поиска заказов.

Вы должны начинать разговор на хорошей ноте и быть заряжены положительными эмоциями, но никогда не тратьте свою энергию на некультурных людей. Уровень культуры человека определяется буквально в первые минуты общения и если вы понимаете, что имеете дело с заказчиком, который не имеет понятия о взаимном уважении и занимает позицию «барина», то следует сразу отказаться от сотрудничества. Чтобы не провоцировать конфликт, используйте психологический прием, сообщите заказчику, что вы работаете только при соблюдении следующих условий:

- Заключение договора
- Предоплата 50%
- Укажите завышенный бюджет (с наценкой в 500%)

Скорее всего, ваши условия не будут приняты, и вы сможете сконцентрироваться на поиске других интересных проектов, не спровоцировав обиду заказчика и не озлобив его.

### Обсуждение проекта и утверждение ТЗ

Первым делом попросите ссылку на проект, который представляет заказчик, объясните, что оставляете заявки к нескольким проектам. На предварительном этапе переговоров необходимо уточнить основные детали проекта и если имеется готовое ТЗ – запросить его для анализа стоимости и сроков.



### Обсуждение организационных вопросов

При первом контакте – это главный этап переговоров, несмотря на то, что сроки и стоимость проекта еще не определены окончательно. Ориентировочные цифры ясны и фрилансеру и заказчику и при тщательной подготовке к формированию заявки они не подлежат сильной корректировке. Поэтому основные моменты, которые необходимо донести до заказчика – это схема Вашей работы. Фрилансеру необходимо с самого начала выработать условия, которые защитят его от рисков и обеспечат удобные условия работы. Данные условия напрямую зависят от проекта.

Для низкобюджетных проектов обязательным требованием является 50% предоплаты, большинство фрилансеров, предпочитают оставлять вопросы оплаты на «потом», но это в корне неправильная позиция. Потому что главное отличие бизнес-отношений от халтуры – это прозрачная политика, заказчик с самого начала должен понимать, что у него нет возможности не оплатить работу, а фрилансер также должен осознавать, что получив 50% предоплаты он принимает на себя обязательства выполнить работу в срок и в полном объеме.

Однако, многие заказчики опасаются переводить денежные средства на счет незнакомого фрилансера, особенно, если у него нет достаточного опыта работы.

Оптимальным решением в данной ситуации является заключение договора и оформление сделки через сервис безопасных сделок ([СБС Weblancer.net](https://www.weblancer.net)). Комиссия в данном случае оплачивается 50/50, но для низкобюджетных проектов допустимо просить заказчика оплатить 100% комиссии, в свою очередь вы должны взять на себя составление договора.

О том, как составлять договор будет написано в следующей главе, поэтому сформируем минимальные требования для низкобюджетных проектов:

- 50% предоплаты или заключение договора с использованием [СБС Weblancer.net](https://www.weblancer.net)

Для среднебюджетных проектов обязательными требованиями является:

- Заключение договора
- Проведение сделки через [СБС Weblancer.net](https://www.weblancer.net)
- Указание ставки оплаты труда (для выполнения доп. работ)

Все эти требования должны быть сообщены заказчику в явной и максимально четкой форме.

«Я работаю на следующих условиях:

- Без рисков

50% предоплаты или заключение договора, с использованием [СБС Weblancer.net](https://www.weblancer.net)

- По ставке \$5/час

Если будут заказаны дополнительные работы по проекту

На всю свою работу я даю пожизненную гарантию – это означает, что если на этапе приемки/передачи работ будут обнаружен брак или несоответствие с ТЗ я обязуюсь устранить все ошибки бесплатно».

Именно такая форма обсуждения называется прозрачными отношениями, каждая сторона понимает свою ответственность и обязанности.

Следует упомянуть опасения фрилансеров предлагать заключение договора. Я всегда прямо говорил заказчику о том, что работаю без рисков, поэтому он может выбрать работу по предоплате (моей гарантией была моя репутация и отзывы о моей работе) или через [СБС Weblancer.net](https://www.weblancer.net). Ни один заказчик не отказал мне после оглашения условий по организации взаимодействия. Поэтому ни в коем случае не бойтесь и не смущайтесь четко и ясно объявлять о своих условиях работы и даже если вам откажут,

мотивируя отказ тем, что «слишком много волокиты» - это будет означать только то, что вторая сторона является недобросовестным заказчиком и пытается заключить сделку на привилегированных условиях. Запомните, что на открытом рынке фрилансер и заказчик – это равноправные стороны и не поддавайтесь на психологические ловушки – заказчик, ратующий за успех проекта, никогда не будет против оформления отношений. А если поставленная задача имеет слишком малый объем работ (и соответственно бюджет) – не откажется перевести 50% предоплаты.

#### Достижение договоренности

После утверждения организационных вопросов, а также схемы взаимодействия – договоритесь о следующем контакте, списке документов, которые необходимо подготовить и обязательно уточните, что вы являетесь единственным исполнителем по данному проекту. Как я уже писал – вам должно быть на 100% понятна схема работы и если вы не будете задавать «острых» вопросов, то заказчик не будет осознавать полную ответственность, которую он берет на себя при заключении сделки. Надежным показателем достижения договоренности является указание вас в качестве победителя тендера на [Weblancer.net](http://Weblancer.net). Однако, об этом следует просить только после окончательного согласования ТЗ, определения сроков и стоимости выполнения работ.

Указанные выше правила, являются основой для проведения эффективных деловых переговоров, но не менее важным является способ связи, так как от него зависит стиль общения и степень подготовки перед контактом с заказчиком. Я опишу особенности каждого способа связи, на которые следует ориентироваться:

### Личные сообщения

Каждый форум, биржа труда и другие Веб-сервисы позволяют вести общение непосредственно через сам сервис. Любая информация, полученная от заказчика, имеет большое значение, как для производственного процесса, так и для возможного урегулирования отношений. Главным минусом данного вида общения является его ненадежность, в любой момент может произойти сбой и все данные переписки пропадут. Кроме того, чем больше способов связи вы используете для контакта с заказчиком, тем сложнее отслеживать изменения и требования к проекту. Поэтому я рекомендую использовать ЛС только для того, чтобы выяснить возможные способы связи и сразу переходить на удобную для заказчика схему общения.

### Email

Я считаю данный вид связи наиболее удобным для стратегического планирования, используйте email для передачи всех видов документов, исходных материалов, отчетов, согласования планов и для больших объемов информации. Естественно почтовый ящик должен быть неограниченных размеров и приходящие сообщения должны фильтроваться (если вы используете один ящик для работы и личной переписки).

Обратите особое внимание на оформление писем, тема должна обязательно содержать дату отправки письма и краткое описание содержания.

Примеры оформления:

09.05.07 Отчет о проделанной работе по проекту «Дизайн информационного портала»

01.01.07 Организационные вопросы, корректировка принятых планов

Каждое письмо обязательно должно содержать приветствие и подпись!

Каждое письмо, даже если в нем всего один файл, должно иметь краткое содержание. Отправление пустых писем также недопустимо.

Пример краткого описания:

«Здравствуйте, Имя!

К данному письму прикреплен файл, в котором детально описана схема взаимодействия разработчиков проекта «Служба онлайн дневников».

С наилучшими пожеланиями,  
Имя»

Несмотря на повышенную надежность почтовых служб, при получении письма от заказчика, следует в обязательном порядке сохранить текст письма и все прикрепленные файлы в папке, отведенной для документации проекта. В том числе чтобы не зависеть от наличия соединения с Интернетом.

## Icq

Я считаю, что разработчики Icq проделали отличную работу, новая версия Icq 6 – это удобный способ связи, отличный поиск по истории сообщений и множество дополнительных функций. Идеально подходит для обсуждения текущих задач, но если вы используете Icq для обсуждения оперативных задач – введите себе за правило: после каждого разговора копируйте обсуждение в папку с документацией по проекту, далее проведите фильтрацию лишних сообщений.

Если не выполнять данную процедуру каждый раз после общения, то вы рискуете потерять очень много времени на поиск сообщений заказчика или вообще забыть о некоторых важных деталях обсуждения проекта.

Icq требует быстрой реакции, поэтому договаривайтесь с заказчиком о встрече заранее, чтобы подготовиться, провести ревизию состояния проекта и сформировать список возникших вопросов. Используйте Icq только для обсуждения организационных моментов и для обсуждения мелких деталей по проекту. Если вы ведете обсуждение ТЗ – обязательно держите открытую копию перед глазами, чтобы делать пометки.

## Skype

Общение через Skype полезно для выяснения общей концепции и более детального изучения проекта, так как заказчик может гораздо лучше объяснить задачу, используя телефонию, потому что ему не нужно писать огромные объемы текста. Но в таком случае писать придется вам... Поэтому не используйте Skype для составления планов и других документов, которые требуют письменного воплощения. Обязательно согласовывайте время звонка – чтобы во время разговора никто не мешал вам вести переговоры.

4 Подготовка документов	42
Составление технического задания	44
Составление календарного графика	48
Составление графика платежей	50
Подготовка договора	51





## Глава 4. Подготовка документов

Любой производственный процесс сопровождается формированием документооборота. Для сферы фриланса в России документооборот состоит всего из нескольких наименований, что делает работу с документами легкой и не отнимает много времени. Единственным исключением является ТЗ, которое может составлять от 1 до 200 страниц и фактически является аналогом проектной документации в архитектуре.

Со временем фриланс трансформируется в более сложную систему: нужно будет заполнять налоговые отчеты по движениям средств на счетах Webmoney, проходить государственную комиссию при вводе объекта в эксплуатацию, приобретать лицензии на выполнение определенного вида работ (программирование обменных пунктов и платежных систем). Но все это произойдет лет через 20, поэтому пока что можно наслаждаться свободой!

Основные документы, которые должны сопровождать работу по каждому проекту, перечислены ниже:

1. Техническое задание (ТЗ)
2. Календарный график работ
3. График платежей
4. Договор о выполнении работ

Начинайте создавать документы к каждому проекту независимо от бюджета – вы получите отличную практику, упорядочите свою работу и сможете более эффективно планировать распределение ресурсов.

В большинстве случаев вам придется брать всю работу по разработке документов на себя, так как отношение заказчиков к Веб-проектам достаточно простое: «Веб-сайт – страничка в Интернете, которая содержит определенный объем информации». Совсем немногие фрилансеры относятся к разработке Веб-сайтов, как к производству, что говорить о заказчиках.

И хотя изначально перспектива составлять целый пакет документов для каждого проекта (включая низкобюджетные) кажется слишком непривлекательной, составив около 10 пакетов документов, вы поймете, что это не сложная работа. Которая приносит дополнительную прибыль, но что самое главное – организация производственного процесса на профессиональном уровне (а для сферы фриланса сейчас это совсем низкая планка) позволит вам сделать качественный карьерный скачок сразу к высокобюджетным проектам.

Поэтому не отчаиваемся и продолжаем работать!

### Составление технического задания

Техническое задание на разработку проектов в Интернете пока что не имеет единого оформления. Уверен, что в будущем данный стандарт будет определен и так же как сейчас архитектурные бюро занимаются разработкой проектной документации, в качестве совершенно отдельной услуги, также будут предоставляться услуги по разработке и написанию ТЗ под заказ.

На сегодняшний день многие разработчики предлагают свои услуги в данной сфере, но на удаленных биржах труда это достаточно редкое явление, потому что фрилансеры, в большинстве случаев, стремятся сократить время работы над проектом и поэтому ТЗ получается в виде достаточно пространно сформулированной задачи.

Между фрилансерами и заказчиками идет постоянный спор – кто должен составлять ТЗ и нужно ли оплачивать данную работу отдельно. Для крупнобюджетных проектов данный спор не актуален, потому что бюджет проекта подразумевает разработку ТЗ и проектирование архитектуры приложения в качестве отдельной статьи расходов. Поэтому данный спор в основном ведут начинающие фрилансеры, которые с упорной фанатичностью отстаивают позицию «сделать меньше – получить больше».

Работа должна приносить удовольствие – это повторяют постоянно, но абсолютно непонятно как же получать удовольствие от этой «каторги»? Ответ достаточно прост – вы начнете получать удовольствие от работы тогда, когда будете управлять процессом.

Типичная ситуация, когда заказчик и фрилансер обсуждают проект: фрилансер безучастно задает вопросы, заказчик от каждого вопроса все больше злится, потому что не понимает почему он должен отвечать на то, какая должна использоваться технология и как информация будет записываться в базу данных. В итоге фрилансер получает то, что хотел – ТЗ монстр, абсолютно невыполнимые требования, неудобную архитектуру и нагромождение функциональных блоков.

Какие варианты выхода из этого тупика? Берите управление проекта в свои руки, это не добавит вам работы – наоборот вы сэкономите массу времени, нервов и получите восторженный отзыв о работе!

Допустим, заказчик изложил свое видение проекта – возьмите тайм аут, скажите ему, что подготовите ТЗ и отправите ему на согласование, редкий заказчик откажется от возможности контролировать, а не выполнять самому. В этом и заключается главная хитрость, теперь вы можете разработать удобную для вас схему работы, в соответствии с концепцией заказчика и вам останется всего лишь ее согласовать.

Итак, ТЗ, как любая проектная документация состоит из следующих смысловых блоков:

1. Описание проекта
2. Структура проекта
3. Описание функциональности
4. Особые требования

### Описание проекта

Описанием проекта называется та часть ТЗ, которую заказчики обычно называют самим ТЗ.

Данная часть воспринимается заказчиком лучше всего – это своеобразный маркетинговый блок, чтобы составить качественное описание проекта последовательно опишите указанные ниже параметры проекта:

- Основные цели и задачи проекта

(«Увеличение объема продаж реальных товаров и услуг компании X, путем привлечения потенциальных клиентов на Веб-сайт фирмы»)

- Второстепенные цели и задачи проекта

(«Формирование бренд-имиджа компании X, благодаря формированию уникального справочного материала для потенциальных клиентов»)

- Целевая аудитория проекта

(«Клерки и офисные работники, нуждающиеся в качественных товарах для повышения эффективности работы»)

- Описание уникальных свойств и конкурентных преимуществ

(«Использование передовых технологий, которые уже сейчас являются стандартом в мировой практике, однако не распространены в России, позволит получить ряд преимуществ:

- Скорость работы
- Повышенный комфорт для пользователей

»)

### Структура проекта

Структура проекта – это расширенная карта сайта, которая описывает структуру всего проекта и механизм взаимодействия элементов. Структура проекта должна быть продумана до мельчайших подробностей, фактически – это ваш рабочий план, на который следует ориентироваться при разработке проекта.

Чтобы разработать эффективную структуру следует предварительно составить список всех функциональных элементов проекта, если вы специализируетесь на программировании – то необходимо описать все разделы, подразделы, выявить типовые блоки и элементы. Произвести сортировку и снабдить каждый блок краткими комментариями.

Если вы специализируетесь на дизайне или пользовательских интерфейсах – вам также необходимо разбить всю работу на составляющие (шапка, логотип, разделители, заголовки, текст, анонс, реклама, контакты, копирайт и т.д.).

Главная цель разработки структуры – это, в первую очередь, составление рабочего плана проекта. Поэтому чем качественнее проработка структуры – тем меньше времени на разработку и корректировку вы потратите в будущем. Это правило повторяется во всех книгах по организации производства, и оно никогда не потеряет своей актуальности. Очень важно, при разработке структуры, помнить, что рабочий план должен быть действительным:

Не добавляйте в структуру ни одного элемента, пока вы не будете на 100% уверены, что он необходим!

### Описание функциональности/Технические требования

Итак, вы потратили время и силы для того, чтобы спроектировать эффективный рабочий план, теперь работа над проектом кажется для вас намного понятнее и проще (или наоборот сложнее, потому что вы поняли, что объем работ изначально был сильно занижен заказчиком). Следующим этапом является проектирование функциональных узлов, механизма, который будет заставлять структуру работать!

И если структура – это будущий рабочий план, то описание функциональности/технических требований – это инструкция для сборки. Нельзя приступать к реализации проекта, если вы не выбрали какую технологию будете использовать, какой шрифт, куда будут сохраняться результаты работы проекта, какая маркетинговая стратегия будет использоваться проектом и многое другое.

Нельзя описывать функциональность/технические требования в общих словах, это должна быть четкая инструкция, используя которую, вы сможете сократить временные издержки и потенциальные ошибки. Описание функциональности можно сравнить с описанием конструктивных элементов в строительстве, представьте, что вы инвестировали деньги в квартиру. Здание только начинает строиться, есть планировка, определен внешний вид фасадов, расположение лифтов, форма кровли и прочее. Но на вопрос «Из каких материалов будут выполнены несущие стены здания?», строители пожимают плечами – «Это будут отличные материалы, которые очень хорошо подойдут для строительства стен! Решим уже когда начнем строить». Шок? Аналогично и с описанием функциональности/техническими требованиями, если вы до начала работ по проекту не опишите создание каждого элемента – то в процессе обязательно столкнетесь или с несовместимостью технологий или с цветовым дисбалансом или с нехваткой ресурсов и т.п.. Но так как структура проекта уже будет принята – вам придется выдумывать неудобные и опасные решения, чтобы в итоге все «смотрелось как надо».

Вы задавались вопросом: почему рушатся мосты? Почему тысячи проектов умирают на стадии разработки, так и не увидев свет? Даже те, которые, казалось бы, имеют отличное планирование. Дело именно в том, что планирование – это один этап, а реализация – это действительная проверка рабочего плана и детальное описание функциональности/технических требований проекта является страховкой от фатальных ошибок и срыва проекта.

Примеры:

#### **Логотип**

Расположение: Левый верхний угол экрана, отступ сверху – 27px, отступ слева – 50px

Компоновка: Графический логотип, вертикальный отступ 7 px для слогана

Слоган. Используется шрифт: Times New Roman, 12 кегль, цвет #D9505E

Слоган. Текст: «Даешь пятилетку за 4 года!»

Графика. Используется файл: logo.psd, предоставляется заказчиком

Объем: Не более 10 kb

#### **Блок «Статьи»**

Вывод списка статей. Количество: Определяется администратором через панель управления

Сортировка статей: По дате добавления – новые в начале списка, старые в конце

Разбивка на страницы. Количество статей на странице: Определяется администратором через панель управления

Разбивка на страницы. Навигационные ссылки. Расположение: Внизу страницы со списком статей

Разбивка на страницы. Технология: Ajax

Внешний вид. Структура списка: Состав элементов: Заголовок, графический элемент, краткое описание, количество комментариев, дата добавления  
И т.д.

Как видно из примеров – описывайте подробно каждый блок и каждую мелочь, эта информация пригодится вам не раз для множества целей, но самое лучшее то, что вы сформируете шаблон для разработки аналогичных проектов, для составления аналогичных ТЗ и начнете систематизировать процесс производства.

#### Особые требования

Данный раздел ТЗ содержит особые требования заказчика к реализации проекта:

- Используемые технологии
- Оформление проекта
- Исключения из правил
- Стиль дизайна
- Ориентиры для разработки

И многое другое.

#### Резюме:

Разработку ТЗ можно воспринимать по-разному, большинство начинающих фрилансеров считает, что это непомерный труд, который на них взваливает заказчик. Не бойтесь переработать! Суть жизни человека – это постоянное производство, проектирование как процесс полезен для любого человека независимо от специализации и рода деятельности. Сделайте первое ТЗ для проекта, выполните проект по нему, и вы увидите какое удовольствие работать по собственному плану! Особенно, если ТЗ составлено хорошо.

Также вы получаете дополнительный контроль над своей деятельностью, вы сокращаете риск получить невыполнимые требования заказчика к минимуму, потому что вы сами формируете требования. Ваше ТЗ должно произвести неизгладимое впечатление на заказчика: «такая проработка проекта, такой уровень самоотдачи и все это в виде бонуса!» Как я уже говорил, учиться бесплатно – отличная возможность, не упускайте ее.

После того, как вы составите десяток ТЗ, вы сможете писать их на заказ, в виде отдельной услуги. Практика проектирования производства будет полезна вам в любом жизненном процессе: бюджетирование, планирование работы, планирование отдыха, управление своей жизнью, постановка и достижение целей. Главное избавиться от позиции потребителя: «Все мне, я – никому!», вы поймете насколько это ошибочная позиция только тогда, когда начнете принимать участие в управлении и перестанете быть просто исполнителем.



### Составление календарного графика

Поговорим о самой наболевшей проблеме всех фрилансеров – срыв сроков. Я не знаю ни одного фрилансера, у которого не было ни одного срыва сроков проекта и это просто объясняется:

- Лень
- Отсутствие самодисциплины у фрилансеров
- Неэффективное планирование

И многие другие причины, которые в итоге приводят или к срыву сроков или к полному прекращению работ по проекту.

Мотивационные и психологические аспекты будут рассмотрены в отдельной главе данной книги, сейчас мы остановимся на эффективном планировании производства.

Каждая система основана на неукоснительном исполнении, любое исключение создает повод для ее полного разрушения, а невыполнение собственного плана имеет разрушительные последствия: отсутствие результата, срыв сроков, финансовый кризис. И наоборот, если у вас есть хороший жизненный план – он как маяк в ночи, что бы ни случилось – следуйте тому, что решили, каждый день и каждый час пока не достигните цели.

Чтобы составить эффективный календарный график используйте следующую методику:

- Определите общее количество времени на выполнение проекта
  - Определите количество часов для каждого этапа проекта
  - Определите длину рабочего дня
  - Определите политику праздников и выходных дней
  - Определите дату начала работ
1. Далее разделите общее количество часов на длину одного рабочего дня.
  2. К полученному количеству дней добавьте выходные и праздники
  3. К дате начала работ добавьте общее количество дней реализации проекта
  4. Распределите работу по проекту в полученном интервале

Как видите, календарный график может быть составлен достаточно просто, давайте рассмотрим пример.

Например, фрилансер получил заказ на разработку комплексного дизайна для Веб-сайта, после тщательного анализа ТЗ, а также составления списка основных элементов, разбивки на этапы он определил, что общий объем работы равен 63 часам.

Из них:

- Разработка логотипа – 5 часов (2 варианта)
- Разработка схемы шрифтов - 3 часа (2 варианта)
- Рисование оригинальных иконок – 15 часов (10 иконок)
- Разработка рекламных баннеров – 10 часов (3 формата)
- Композиция элементов – 5 часов (2 варианта)
- Оформление смысловых блоков – 5 часов (пять видов блоков)
- Разработка элементов оформления – 5 часов (разделители, оформление текста и прочие)
- Тестирование дизайна в фокус-группе – 5 часов (10 респондентов)
- Финальные доработки и окончание работ – 10 часов

Длина рабочего дня равна 8 часам в сутки

Данный фрилансер хочет рассчитаться с давними долгами и решил, что будет работать без выходных и праздников, кроме своего дня рождения, который приходится как раз на период работы по проекту. Однако, чтобы подстраховаться, он не пишет о своем решении заказчику и решает составить график с учетом одного выходного в неделю – воскресенье.

Дата начала работ: 07.06.07

Используя указанную выше методику, получаем:

Общее количество рабочих дней по проекту:  $63/8 = 8$  дней.

С учетом выходных и праздников:  $8 + 2$  (1 праздник и один выходной) = 10 дней.

Дата окончания работ: 17.06.07

Для того чтобы составить ежедневный рабочий график используйте следующую форму:

День недели	День	Месяц	№ рабочего дня	Этап работы
Ср	7	Июнь	1	Разработка логотипа Разработка схемы шрифтов
Чт	8	Июнь	2	Рисование оригинальных иконок
Пт	9	Июнь	3	Рисование оригинальных иконок Разработка рекламных баннеров
Сб	10	Июнь	4	Разработка рекламных баннеров Композиция элементов
Вс	11	Июнь		Выходной
Пн	12	Июнь	5	Оформление смысловых блоков Разработка элементов оформления
Вт	13	Июнь		День рождения

И так далее.

Данную форму можно расширять, совместив ее с графиком отчетности и графиком оплаты.

Как я уже писал в начале данного раздела – ни в коем случае не отклоняйтесь от графика, только если это не форс-мажор. Лучше указать срок выполнения проекта на пару дней дольше, чтобы иметь страховку, а также иметь возможность произвести впечатление на заказчика в случае «досрочной» сдачи проекта.

### Составление графика платежей

График платежей помогает внести дополнительную ясность в финансовые отношения между заказчиком и фрилансером. Для низкобюджетных проектов график платежей строится по упрощенной схеме:

- 50% предоплаты
- 50% оплаты после приемки-передачи работ

Если вы работаете по низкобюджетным проектам через сервис безопасных сделок [Weblancer.net](http://Weblancer.net) (СБС), то в графике платежей нет необходимости, вы получаете 100% оплаты после приемки-передачи работ.

Для среднебюджетных проектов стоит использовать более гибкую систему оплаты, так как срок выполнения среднебюджетных проектов также увеличен и поэтапная оплата необходима для покрытия производственных издержек фрилансера. При этом заказчик также должен быть уверен, что перевод средств осуществляется пропорционально ходу работ по проекту.

Стандартная схема оплаты для краткосрочных (до двух недель) среднебюджетных проектов состоит из трех платежей:

- 30% начало работ
- 30% после выполнения 50% работ по проекту
- 40% после приемки-передачи работы

В случае, когда работа по проекту предполагает более долгий срок разработки (более двух недель) имеет смысл разбить оплату на четыре этапа:

- 20% начало работ
- 20% после выполнения первого этапа работ
- 30% после выполнения второго этапа работ
- 40% после приемки-передачи работы

Так как график платежей напрямую связан с календарным графиком выполнения работ, их можно объединить в одной форме. Используем пример, приведенный в предыдущем разделе, из расчета, что фрилансер работает по ставке \$6/час, получим общую сумму равную \$378 (округлим до \$380). Тогда форма будет выглядеть следующим образом:

День недели	День	Месяц	№ рабочего дня	Этап работы	Оплата
Ср	7	Июнь	1	Разработка логотипа Разработка схемы шрифтов	\$120
...	...	...	...	...	...
Пн	12	Июнь	5	Оформление смысловых блоков Разработка элементов оформления	\$120
...	...	...	...	...	...
Пт	17	Июнь	8	Финальные доработки и окончание работ	\$140

## Подготовка договора

Исторически сложилось, что в бывших странах СССР договорные отношения до определенного момента были достаточно непопулярны, это следствие нескольких причин:

- Коррумпированная система судов
- Малая судовая практика по гражданским делам
- Низкий уровень юридической грамотности

[Webblancer.net](http://Webblancer.net) во многом облегчил работу с договорами для фрилансеров, предоставив типовой договор подряда:

### "Создание интернет-магазина электронных товаров"

Иванов Александр Владимирович (online\_customer), именуемый в дальнейшем "Заказчик" с одной стороны и Петров Евгений Александрович (webDeveloper), именуемый в дальнейшем "Фрилансер" с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

#### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. На условиях, изложенных в разделах настоящего Договора, Фрилансер обязуется выполнить работу по созданию программного обеспечения для интернет-магазина электронных товаров, именуемого в дальнейшем "ПО", а Заказчик принять и оплатить ПО. Техническое задание по созданию ПО прилагается к Договору и является его неотъемлемой частью.

#### 2. СУММА ДОГОВОРА, УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

- 2.1. Цена ПО, согласно настоящего Договора, определяется в титульных знаках WebMoney (WMZ).  
2.2. Сумма настоящего Договора на момент его заключения составляет 3500 WebMoney (WMZ).  
2.3. Расчеты за купленное ПО производится Заказчиком с помощью "Сервиса безопасного проведения сделок".

#### 3. СРОКИ СОЗДАНИЯ ПО

3.1. По условиям настоящего Договора Фрилансер обязан предоставить Заказчику ПО в срок до 01.02.2006.

#### 4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

- 4.1. После выполнения Фрилансером условий настоящего Договора Заказчик обязан завершить созданный платеж, получателем которого является Фрилансер.  
4.2. При невыполнении условий настоящего Договора одной из сторон, вторая сторона имеет право обратиться с претензией в службу Арбитража сервиса Webblancer.

#### 5. ФОРС-МАЖОР

5.1. В случае возникновения обстоятельств, препятствующих полному или частичному выполнению условий настоящего Договора, сторона, заявившая о наступлении форс-мажорных обстоятельств, должна предоставить подтверждающие аргументы второй стороне, а в случае возникновения спорной ситуации, также и службе Арбитража сервиса Webblancer.

#### 6. РАССМОТРЕНИЕ СПОРОВ

- 6.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в связи с данным Договором, решаются путем переговоров Сторон.  
6.2. В случае не достижения соглашения, спор подлежит рассмотрению службой Арбитража сервиса Webblancer.

#### 7. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ И СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

7.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента принятия обеими Сторонами его условий и действует до выполнения ими своих обязательств по настоящему Договору.

Данная форма является универсальной для всех типов проектов, так как в ней оговариваются основные моменты, а все детали по выполнению работ «выносятся» в отдельные документы, которые прикрепляются к договору в виде архива.

Поэтому составление договора осуществляется в соответствии с достаточно простой последовательностью действий:

1. Указание ФИО фрилансера и заказчика
2. Корректировка первого пункта «Предмет договора»

Для программистов:

На условиях, изложенных в разделах настоящего Договора, Фрилансер обязуется выполнить работу по созданию программного обеспечения, именуемого в дальнейшем "ПО", а Заказчик принять и оплатить ПО. Техническое задание по созданию ПО прилагается к Договору и является его неотъемлемой частью.

Для дизайнеров:

На условиях, изложенных в разделах настоящего Договора, Фрилансер обязуется выполнить работу по разработке концепции дизайна Веб-сайта, а также комплексного графического оформления Веб-сайта, именуемого в дальнейшем "Дизайн-проект", а Заказчик принять и оплатить Дизайн-проект. Техническое задание по созданию Дизайн-проекта прилагается к Договору и является его неотъемлемой частью.

Для верстальщиков:

На условиях, изложенных в разделах настоящего Договора, Фрилансер обязуется выполнить работу по верстке шаблона(ов) Веб-сайта, именуемую в дальнейшем "Верстка", а Заказчик принять и оплатить Верстку. Техническое задание по осуществлению верстки прилагается к Договору и является его неотъемлемой частью.

Для других групп фрилансеров – по аналогии.

3. Корректировка второго пункта «Сумма договора, условия оплаты»  
В данном пункте корректируется только система платежей и сумма договора. Пункт 2.3 может быть изменен по требованию заказчика и выглядеть следующим образом:  
2.3. Расчеты по договору производятся Заказчиком в соответствии с принятым графиком платежей с помощью "Сервиса безопасного проведения сделок". График платежей прилагается к Договору и является его неотъемлемой частью.
4. Корректировка третьего пункта, в соответствии с принятым календарным графиком работ
5. Четвертый пункт «Ответственность сторон» можно не корректировать, так как даже если вы добавите дополнительные условия (например, штрафные санкции) они вряд ли будут гарантированы к исполнению. Забудьте о неудачном стереотипе про «моральную компенсацию» или компенсацию «недополученной прибыли в результате несоблюдения сроков оплаты». Выполняйте работу профессионально – это единственная гарантия 100% и своевременной оплаты.

Однако в данном пункте заказчик может попросить добавить некоторые параграфы, например:

4.3. Фрилансер обязан предоставлять регулярные отчеты о текущем ходе работ, в соответствии с принятым графиком отчетности, в случае несоблюдения графика Заказчик имеет право расторжение договора в одностороннем порядке. В данном случае оплата услуг Фрилансера производится за фактически выполненные работы, Фрилансер обязуется предоставить Заказчику все исходные коды ПО. График отчетности прилагается к Договору и является его неотъемлемой частью. Для отчетности используется Форма отчетности, прилагаемая к данному договору.

4.4 Заказчик и Фрилансер подписывают дополнительный договор Договор о конфиденциальности и неразглашении информации, который также является частью данного договора.

## 6. Остальные пункты также не требуют изменений.

Как видите стандартный договор требует минимальных изменений, основными документами являются:

- ТЗ
- Календарный график работ
- График платежей
- Соглашение о неразглашении и конфиденциальности информации (по требованию заказчика)

В любом случае, даже если вам необходимо изменить форму договора или вы хотите лучше ориентироваться в сфере заключения договоров – ориентируйтесь на Гражданский Кодекс Российской Федерации (<http://www.interlaw.ru/doc/10064072/10064072-039.htm>) или Гражданский Кодекс вашей страны.

Вопреки распространенному мнению, законы написаны достаточно простым языком и легко воспринимаются без помощи юриста или консультанта (особенно в отношении простого договора подряда).

Также как и составление ТЗ, разработка договоров является хорошей жизненной практикой, я, конечно, не говорю о каком-либо профессионализме в данной области, однако чтение законов собственной страны – это шаг к повышению уровня осознания связи между гражданином и страной и чем быстрее мы начнем оперировать законами, тем быстрее страны бывшего СССР станут хоть немного демократичнее. Воспринимайте чтение законов, как чтение правил форума, относитесь к юриспруденции проще – потому что она ориентирована на каждого гражданина страны, а не на избранных специалистов.



5 Планирование и контроль	54
Планирование производства	56
Ежедневное планирование	59
Система отчетности	61
Правила приема платежей	63
Учет времени	64

## Глава 5. Планирование и контроль

Описанные в предыдущих главах действия, не смотря на их фундаментальность, являются всего лишь подготовительным этапом к самому производственному процессу.

Мы уже обсудили способы формирования календарного графика работ, который является основным производственным планом для каждого проекта, однако действительно эффективное производство – это долгосрочный план развития вашего предпринимательского дела, который позволяет сосредоточиться на достижении наиболее важных целей и решить целый комплекс текущих задач одновременно.

Планирование производства включает в себя:

1. Прогноз продаж и фиксация фактического спроса для каждого вида продукции или услуг. Он показывает количества, которые должны быть проданы в каждый временной период (неделю, месяц, квартал) планового горизонта (обычно от 6 до 18 месяцев).
2. Сведение воедино в общий прогноз данных по всем видам продукции и услуг.
3. Преобразование суммарного спроса в каждом периоде в численность рабочих, оборудования и других составляющих производственных мощностей, требуемых для его удовлетворения.
4. Разработка альтернативных схем использования ресурсов, позволяющих обеспечить производственные возможности, удовлетворяющие суммарный спрос.
5. Отбор из альтернатив такого плана использования мощностей, который позволяет удовлетворить спрос и наилучшим образом отвечает поставленным целям.

Безусловно, в данном разделе указанные составляющие будут рассмотрены только в общих чертах, но данные основы позволят вам идентифицировать собственную деятельность не как беспорядочный труд, сопровождаемый постоянным поиском работы, а как полноценную предпринимательскую деятельность в сфере малого бизнеса.

Я рекомендую каждому фрилансеру, который только начинает работу или тем, кто уже ведет деятельность и не видит перспектив развития, а также тем, кто стремится к расширению деятельности, определить для себя три приоритета:

- Самообразование  
Сфера информационных технологий постоянно трансформируется и это замечательное свойство, которое предоставляет возможность легкого вхождения на рынок в определенных отраслях (особенно, таких как фриланс), так как на данный момент монополизация IT-рынка в сфере услуг почти невозможна. Поэтому профессиональные навыки играют ключевую роль в успешности фрилансера.
- Менеджмент  
Искусство управления и распределение ресурсов очень помогает во всех сферах деятельности человека, отсутствие понимания принципов системного подхода, а также основных теорий менеджмента не позволяет профессионалу достигнуть уровня заработка выше определенной планки, поэтому знание менеджмента – это ключ к получению сверхприбыли за свои услуги.
- Финансы и учет  
Предпринимательская деятельность невозможна без четкого управления финансовыми ресурсами, в свою очередь управление финансами требует полного учета всех материальных средств.

## Планирование производства

Любое планирование начинается с определения целей и задач. Большинство фрилансеров, выполняя работу, не производят расчет эффективности своего труда, не ставят конкретных целей и поэтому обречены на постоянное обслуживание низкобюджетных заказов.

Начните с постановки цели, выраженной в конкретном объеме и привязанной к конкретным срокам:

- Сколько вы хотите зарабатывать в месяц?
- Сколько вы хотите тратить времени на работу?
- Зачем вы работаете и нравится ли вам своя работа?

Ответы на эти и схожие вопросы всегда следует ставить перед началом производства, потому что рано или поздно вы зайдете в тупик, работа потеряет смысл, появится ощущение, что вы находитесь в колее, из которой невозможно выбраться.

Я рекомендую начинающим фрилансерам разделить цели на следующие категории:

- Специализация
- Образование
- Менеджмент
- Личные цели

Далее составьте список задач для каждой категории:

- Специализация
  - Выполнение заказов по графическому оформлению Веб-сайтов
  - Выполнение заказов по программированию Веб-приложений
  - Выполнение заказов по разработке маркетинговых стратегий
  - Выполнение заказов по организации онлайн-бизнеса
  - ...
- Образование
  - Изучение передовых технологий программирования и применение их для повышения эффективности производства
  - Изучение нового ПО для разработки анимации, формирование нового вида предложения услуг на рынке
  - Изучения фундаментальных концепций маркетинга и освоение новых течений
  - Изучение платежных систем и психологической модели онлайн-потребителя
  - ...
- Менеджмент
  - Сокращение временных издержек на получение и выполнение заказов
  - Организация системы субподрядчиков
  - ...
- Личные цели
  - Изучение иностранных языков
  - Приобретение материальных благ
  - Реализация творческих планов
  - ...

Естественно список задач составляется индивидуально.

Не стесняйтесь планировать больше, чем вы считаете возможным, человек постоянно развивается и то, что сейчас кажется невозможным - завтра будет для вас легко выполнимым.

Привяжите разработанный список задач к временному пространству, определите задачи, которые вы должны решить за неделю, месяц, год.

Таким образом, вопрос «чем заняться и как это сделать?» перестанет вас волновать на очень долгое время, скорее всего он трансформируется в «как все успеть?». В планировании необходимо соблюдать иерархическую структуру, сначала вы формируете глобальную цель, потом список стратегических задач, а далее каждая задача делится на множество подзадач.

Определите приоритеты – что имеет наибольшее значения для вас в конкретный период времени, выполнение каких задач позволит вам достигнуть наиболее желанных целей в кратчайший период. И продолжайте разветвлять план до тех пор, пока задачи не будут решаемы в масштабах одного дня.

Мой план состоит из двух страниц А4, и как только один из пунктов плана выполнен, я сразу добавляю новую задачу и ставлю новую цель. Потому что залог успешного производства – это постоянство.

При составлении глобального плана производства, следите за четким структурированием данных, чтобы производственный план был понятен и удобен в применении. Задачи, содержащиеся в плане, должны быть внятно разделены по категориям таким образом, чтобы вы могли всегда быстро сориентироваться в том, что вы сейчас делаете и для достижения какой конкретно цели.

Для составления плана можно использовать специализированным ПО, но можно пользоваться и простым текстовым редактором или записной книжкой (хотя это менее удобно).

Пример производственного плана:

	Специализация
	Образование
	Менеджмент
	Личные цели

#### 1. Разработка системы формирования презентационных пакетов, на основе базы данных девелоперской компании

- a. Проведение маркетингового исследования отрасли
  - i. Изучение конкурентной среды
  - ii. Проведение опроса потенциальных покупателей
  - iii. Тестирование маркетинговых стратегий
  - iv. Формирование отчета и статистики
- b. Подготовка пакета документов
  - i. Разработка ТЗ
  - ii. Разработка календарного графика работ
- c. Проведение переговоров с менеджментом компании
  - i. Составление текста письма для руководителя компании
  - ii. Достижение договоренности о встрече
  - iii. Подготовка презентационного материала для встречи
- d. ...

2. Изучение языка программирования Java
  - a. Изучение парадигмы объектно-ориентированного программирования
    - i. История ООП
    - ii. Работы GoF
    - iii. Области применения ООП
  - b. Изучение фундаментальных работ в области ООП
    - i. Разбор примеров стандартных решений на Java
  - c. ...
3. Формирование команды разработчиков для обслуживания текущей базы клиентов
  - a. Разработка системы поиска и отбора субподрядчиков
    - i. Разработка системы тестирования
    - ii. Разработка БД для хранения информации
  - b. Изучение методов управления удаленной командой
    - i. Изучение опыта зарубежных специалистов
    - ii. Изучение рынка ПО для управления проектами
  - c. Проведение переговоров с клиентами
    - i. Введение новой модели взаимоотношений
    - ii. Решение организационных вопросов
  - d. ...
4. Приобретение 3х-комнатной квартиры в Лондоне
  - a. Исследование рынка недвижимости Лондона
    - i. Изучение карты Лондона
    - ii. Изучение рейтинга жилых районов
    - iii. Изучение предложений риэлторов
  - b. Формирование бюджета
    - i. Для вторичного рынка недвижимости
    - ii. Для новых домов
    - iii. Определение интересующего рынка
  - c. Формирование минимальных требований
    - i. Возможность приобретения квартиры с внутренним двором
    - ii. Возможность приобретения квартиры с видом на Темзу
  - d. ...

В указанном примере можно четко отследить иерархию поставленных целей (оформление в виде расширяющегося списка), приоритетность (выделение жирным шрифтом), структуру (выделение цветом), а также общий ход выполнения плана (выделение коричневым цветом выполненных пунктов).

Данная структура является самой простой для быстрой организации поставленных целей и задач в единый план, используя специализированное ПО вы сможете поднять уровень мониторинга своей деятельности на совершенно иной качественный уровень.

Каждый день начинается с просмотра производственного плана, каждое действие должно быть согласовано с принятым планом и если вы хотите успеть выполнить задуманное в этой жизни – просто следуйте своему плану, тогда вы гарантировано будете получать удовольствие от каждого дня своей жизни.

## Ежедневное планирование

Из предыдущего раздела – от глобального планирования следует естественный переход к ежедневному планированию.

На эту тему написано очень много книг, ежедневное планирование включено в каждую фундаментальную систему общего планирования деятельности и методика ежедневного планирования – очень обширная тема для изучения.

Так как цель данной книги – скорейший переход от теории к действию, я рекомендую начинать использовать одну из самых интуитивно понятных и простых систем ежедневного планирования, основанную на общей системе планирования Бенджамина Франклина.

Для составления плана на день разделите стоящие перед вами задачи на три категории: первоочередные, второстепенные и малозначительные.

Данная классификация не требует обширного объяснения, поэтому вкратце рассмотрим каждую категорию задач:

Первоочередные задачи – имеют наивысший приоритет, не начинайте никаких дел, не отвлекайтесь ни на что, пока вы не выполните первоочередную задачу на день. Потому что от выполнения первоочередных задач зависит реализация вашего глобального плана в целом.

Первоочередными в работе фрилансера являются следующие задачи:

- Выполнение блока работы по проекту (от этого зависит ваш текущий доход)
- Освоение нового ПО или новой методики выполнения работы
- Формирование ежедневных планов и учет времени
- Разработка пакета документов к проекту
- Своевременное получение оплаты

И так далее...

Второстепенные задачи – это те задачи, выполнение которых следует начинать только после первоочередных. При этом необходимо понимать, что второстепенные задачи не имеют меньшей важности в общем графике производства, от их выполнения зависит скорость достижения главных целей.

Второстепенными в работе фрилансера являются следующие задачи:

- Размещение заявок к проектам (от этого зависит ваш потенциальный доход)
- Проведение совещаний и переговоров с заказчиками
- Составление плана расширения производства
- Составление плана по реализации бизнес-идей

Малозначительные задачи являются наименее эффективными в процессе достижения цели и естественно наиболее легкими. Поэтому их выполнение возможно только после полного завершения первоочередных и второстепенных задач. Их можно воспринимать, как возможность заняться любимым делом в свободное время, а именно:

- Ведение онлайн дневников
- Общение с коллегами на форумах, через icq, в комментариях и т.д.
- Совершение мелких покупок (еда, бытовая химия, одежда, обувь)
- Работа с корреспонденцией
- Встречи и развлечения



Если задача не выполнена – она переносится на следующий день, поэтому систематическое невыполнение ежедневного плана, на ваших глазах превратится в снежный ком проблем и хлопот, которые будут мучить вас по ночам и развивать хроническую неудовлетворенность.

И если день нужно начинать с прочтения плана глобальных задач, то продолжать его следует только тщательным изучением ежедневного плана. Ежедневные планы лучше всего хранить в отдельной папке (если вы не используете специализированно ПО), каждый файл именовать в соответствии с датой.

В конце каждого рабочего дня необходимо проводить полную ревизию выполнения плана и составлять план на следующий день. Если во время работы у вас появляются неожиданные дополнительные дела, которые не были учтены в плане на день, необходимо определить приоритет задачи, внести корректировки в существующий план и приступить к ее выполнению, в порядке приоритетности.

### Система отчетности

Многие фрилансеры недоумевают, когда в самое неподходящее время (во время чтения сообщений на форуме) в онлайн появляется заказчик и вкрадчиво спрашивает: «Ну что, как у нас дела?». Какие бы договоренности ни были между вами и заказчиком (имеется в виду принятая регулярность отчетов о текущей деятельности) этих несвоевременных вопросов избежать не удастся.

Вы, конечно, можете указать на то, что сейчас общаетесь с друзьями и вам не до отчетности или сообщить заказчику, что «все в порядке, работа ведется в соответствии с графиком, как раз заканчиваю разработку ключевых элементов структуры проекта», но в данном случае ваше реноме, как профессионального работника экстра класса, подвергнется тяжелому удару.

К данной ситуации отлично подходит латинская пословица: «Кто предупрежден, тот вооружен», потому что негативный потенциал ситуации может быть легко превращен в преимущество.

Оптимальный путь – это вести ежедневную отчетность по ходу производства для себя, в форме, доступной заказчику. В данном случае вы будете всегда готовы к неожиданным проверкам, а также сможете в очередной раз убедить заказчика в своем исключительном профессионализме.

Бланк отчетности может быть составлен в произвольной форме, но обязательно с удобной структурой и понятным форматированием, я привел собственную форму отчетности, как образец:

Отчет №1, от 14.04.07  
(введите полное название проекта)

Дата получения ТЗ:  
**введите данные**

Принятый срок окончания работ:  
**введите данные**

Отклонение от принятого графика:  
**введите данные**

Выполнено:

Укажите работы, которые были выполнены в соответствии с принятым ТЗ, используя следующую форму:

Дата	Задание	Комментарий

Текущие работы:

Укажите задания, в соответствии с принятым ТЗ, работа по которым ведется в данный момент, используя следующую форму:

Дата	Задание	Комментарий	Окончание работ

Планируемые работы:

Укажите задания, в соответствии с принятым ТЗ, работа по которым планируется к выполнению после завершения блока текущих работ, используя следующую форму:

Дата	Задание

**Комментарии и предложения:**

Данная форма может использоваться как для промежуточной отчетности (данные о работе, выполненные за день) так и для формирования систематических отчетов: объединение отчетов в одном файле (отчетность за неделю, месяц).

## Правила приема платежей

Как бы странно ни звучало название данного раздела, я не стал называть его «Бюджетирование». Нередко фрилансер, после выполнения заказа, начинает заниматься поддержкой проектов на постоянной основе – это приносит постоянный доход, не требует больших трудозатрат и данные отношения обычно основываются на взаимных симпатиях фрилансера и заказчика.

Когда средства начинают поступать из нескольких источников, есть большая вероятность запутаться в том от кого были переведены деньги и за что. Чтобы исключить необходимость постоянных финансовых сверок и уточнений деталей многочисленных платежей (особенно, если они имеют небольшой объем), достаточно придерживаться нескольких простых правил:

1. Регистрировать любые движения средств по счетам
2. Для каждого проекта составлять график платежей
3. Вести учет всех средств, которыми вы оперируете

При выполнении указанных правил возникает логичный вопрос – в какой форме следует производить регистрацию платежей и какую систему учета средств выбрать?

Для ведения домашней бухгалтерии существует множество решений, поэтому не лишним будет провести анализ и отбор тех, которые подойдут вам больше всего. Я рекомендую начинать ведение учета с помощью программы «Домашние финансы», у которой существует бесплатная версия, предоставляющая все необходимые функции, для удовлетворения первостепенных задач по ведению учета.

Программа имеет подробное описание и достаточно популярна в Интернете, адрес Веб-сайта программы:

<http://www.lab-1m.ru/soft/homefin/free.php>

## Учет времени

Учет времени – это мощнейший инструмент фрилансера, который отлично подходит для планирования производства, рационального распределения трудовых ресурсов и что самое главное – позволяет объективно оценить результативность работы.

До использования учета времени, я был убежден, что работаю по 14 (!) часов в сутки и все равно не успеваю делать все запланированное, сводный отчет использования времени за первую неделю после введения системы показал, что я работал не более 4х часов в день...

Я вел учет времени в течение месяца, потом составил сводную таблицу, провел тщательный анализ и на основе полученных данных разработал рабочий график, который позволил повысить производительность труда на 300%. Я максимально сократил трату времени на занятия, которые ничего мне не приносили (ни денег, ни образования, ни здоровья – совершенно ничего). И все освободившееся время использовал только для эффективных действий.

Я пользуюсь бесплатной программой Violet Calculator, которую можно скачать по адресу:  
<http://artego.obrazec.ru/index.php?page=day/programs.htm>

Данная программа достаточно проста, имеет аскетичный дизайн, подробную инструкцию и отлично подходит для начала ведения учета времени. Естественно, вы можете изучить рынок специализированного ПО (ключевые слова: time management, учет времени, управление временем) и найти себе более функциональные варианты (например, совмещенные с органайзером).

Учет времени основан на нескольких принципах:

- Достоверность исходной информации
- Максимальная детализация
- Грамотно спроектированная структура

В первую очередь вам необходимо снова заняться классификацией своей деятельности – запишите все дела и все поступки, которыми вы занимаетесь регулярно и сгруппируйте их по категориям.

Далее определите степень их полезности, в соответствии с вашими приоритетами по шкале от -100% до +100%. Этот коэффициент будет использоваться для оценки результативности рабочего дня.

Я определил для себя следующие приоритеты:

Работа  
Образование  
Здоровье

И сгруппировал свою деятельность в следующие категории:

Наименование категории	Коэффициент полезности
Работа с заказчиками (4 категории, для четырех постоянных заказчиков)	100%
Спорт (бассейн, тренажерный зал)	100%
Образование (все образовательные процессы)	100%
Разговоры (все виды коммуникаций)	100%
Сон	100%
Еда	100%
Душ	100%
Передвижения (микро миграция)	50%
Уборка (все виды уборки)	-100%
Сборы	-100%
Ничто (магазины, отдых, Интернет, любая деятельность, не приносящая доход)	-100%

Как видно из приведенной таблицы, я свел количество бесполезных дел к минимуму. Такие категории как Разговоры, Сон, Еда, Душ я отнес к категории полезных дел, так как я трачу на них минимум времени, и все они способствуют нормальной деятельности моего мозга, установлению полезных контактов и т.д.

В абсолютных величинах мой среднестатистический день имеет следующую структуру:

Работа с заказчиками (4 категории, для четырех постоянных заказчиков)	10 часов
Спорт (бассейн, тренажерный зал)	1.5 часа
Образование (все образовательные процессы)	2 часа
Разговоры (все виды коммуникаций)	0.5 часа
Сон	5.5 часов
Еда	1 час
Душ	0.5 часа
Передвижения (микро миграция)	1 час
Уборка (все виды уборки)	0.5 часа
Сборы	0.5 часа
Ничто (магазины, отдых, Интернет, любая деятельность, не приносящая доход)	1 час

Если вы хотите получить объективную статистику эффективности вашей деятельности, учет времени – это обязательный процесс! Причем ведение учета времени занимает не более 10 минут/день.

Если вы до сих пор не задумывались о том, на что уходит ваше время, и что вы успеваете сделать за день, то простой учет времени позволит вам существенно повысить эффективность любого приоритетного вида деятельности: работы, образования, заботу о здоровье!

Для вдохновения почитайте книгу «Эта странная жизнь» Д.Гранина, краткий обзор книги находится по ссылке <http://www.trizminsk.org/c/trl/1322.htm>, текст книги можно без труда найти в сети.



6	Приемка-передача выполненных работ	66
	Проверка работы	68
	Написание документации	68
	Написание сопроводительного письма	69
	Прием корректировок и сведений об ошибках	70
	Техническая поддержка	71

## Глава 6. Приемка-передача выполненных работ

Своеобразный «Рубикон» в отношениях фрилансера и заказчика – это процесс приемки-передачи работ. На данном этапе и происходит большинство конфликтов по следующим причинам:

- Качество работы не соответствует заявленному
- Заказчик считает, что он должен был получить больше услуг за указанный бюджет
- Фрилансер считает, что он выполнил работу в соответствии с ТЗ и отказывается дорабатывать проект бесплатно

В любых договорных отношениях можно столкнуться с недобросовестным отношением как одной, так и другой стороны, именно для разрешения такого вида споров существует Арбитраж, третья сторона, которая не заинтересована в исходе спора и может принять объективное решение.

Давайте сразу определим, что различные уловки, искажение фактов и другие виды грязных инсинуаций решительно не вписываются в концепцию профессионального ведения бизнеса, поэтому наша цель – это максимальная прозрачность отношений.

Для того, чтобы обеспечить эту прозрачность, схема приемки-передачи работа должна быть заранее обговорена с заказчиком и что самое главное – четко прописана в договоре.

Чем менее конкретно составлено ТЗ – тем больше возможностей для маневра у фрилансера, с этой точки зрения составлять детальное ТЗ является неблагодарным делом. Но такое отношение снова возвращает нас к обсуждению позиции: «Сделать меньше, получить больше».

Этот жуликоватый подход к ведению дел я даже не хочу комментировать, если уж вы решили хитростью выманивать деньги заказчика, то хотя бы делайте это профессионально, потому что обман наивного заказчика на \$200 испортит вам карму и не принесет материального благополучия...

Прозрачность в деловых отношениях можно обеспечить только одним способом – заранее обговаривать все детали договора и особенно подчеркнуть, что приемка-передача работу будет производиться строго в соответствии с ТЗ, и в случае возникновения разногласий Арбитраж будет использовать ТЗ, как основной документ для принятия решения. Данный подход исключает все кривотолки и тема «кто прав, а кто виноват» становится полностью исчерпанной.

Нет правых или виноватых – есть объем работ и объем оплаты, есть выполнение работы или невыполнение работы, в зависимости от этого осуществляется оплата. Поэтому перед тем как сдавать работу заказчику – постарайтесь предупредить все возможные споры, потому что при возникновении спора, в любом случае, одна из сторон останется недовольна.

## Проверка работы

Первое, что нужно сделать перед сдачей работ по проекту – организовать фокус-группу для тестирования вашей работы. Поставьте задачу найти ошибку и мотивируйте фокус-группу на поиск ошибки (материальным вознаграждением, услугами или другими способами).

Такая схема заставит вас, перед тем как показывать работу даже фокус-группе, тщательно проверить соответствие работы каждому пункту ТЗ и если вы обнаружите хоть одно несоответствие – у заказчика будет повод для претензии, для требования доработать проект или выплатить неполную стоимость от изначального бюджета.

Поэтому заведите себе правило, которое нельзя нарушать ни при каких условиях:

Провести полную сверку выполненной работы в соответствии с ТЗ перед сдачей проекта.

Если бюджет проекта не предусматривает столь тщательного тестирования, непосредственно тестером должен выступать сам заказчик. То есть формирование для низкобюджетного проекта фокус-группы и проведение досконального тестирования просто не рационально.

Но вы в любом случае должны проверить качество конечного продукта, и в данном случае предупредить заказчика, что в случае обнаружения ошибок или несоответствия с ТЗ обязуетесь внести корректировки в самые короткие сроки.

## Написание документации

Если функциональность (объем) выполненных работ не является очевидным для заказчика, в интересах фрилансера составить для заказчика подробную документацию. Документация составляется на основе ТЗ и описывает особенности реализации проекта.

Документация составляется для того, чтобы не растягивать процесс приемки-передачи работ и консультаций заказчика относительно функциональности разработанного вами решения, документацию нужно составлять в следующих случаях:

- Были произведены изменения в структуре проекта (для повышения эффективности работы проекта)
- Функциональность была расширена или дополнена, в качестве бонуса
- Функциональность была ограничена из-за выбора наиболее эффективной схемы работы (и предполагает использование работы по конкретной схеме)

То есть основная причина написания документации – организация эффективной работы заказчика с разработанным вами решением.

Структура документации может быть организована в следующем порядке:

1. Список особых механизмов (решений), которые были введены
2. Описание причин, повлекших изменения
3. Описание схемы работы с каждым из нестандартных элементов

Пример документации:

### Дизайн

«В процессе выполнения работ по проекту «Разработка дизайна для Веб-сайта фирмы X» было найдено эффективное решение, которое способствует повышению скорости загрузки графических элементов, а именно:

- У предоставленных исходных данных (логотип, шапка сайта) был изменен формат
- В исходных данных была изменена цветовая гамма

Найденное решение не соответствует требованиям ТЗ (стр. 4, абзац «Исходные элементы»), по следующим причинам:

- Предложенный формат считается наименее оптимальным с точки зрения механизмов сжатия графической информации (ссылка на обзор форматов)
- Предложенная цветовая гамма общепринято считается вызывающей раздражение и негативные эмоции у пользователей

В результате обработки исходных данных, объем загружаемых графических данных сократился на 30 кб, цветовая схема соответствует принятым стандартам «дружелюбного интерфейса».

Также мной разработаны рекомендации для верстки дизайн-макета:

- Следует использовать блочную верстку для шапки сайта
- Указанные цвета (см. файл example.jpg) следует реализовывать средствами верстки, а не путем вставки графических элементов.

Если Вы считаете, что данная схема неприемлема и указанный блок работы, должен быть выполнен строго в соответствии с ТЗ, я произведу корректировку в кратчайшие сроки.»

Заказчик всегда имеет право на принятие окончательного решения, каким бы нерациональным оно ни было. В данном случае по отношению к заказчику отныне следует придерживаться политики:

«Выполнение работ строго по ТЗ» и более не предлагать конструктивных улучшений эффективности.

### Написание сопроводительного письма

В процессе приемки-передачи работ очень важным моментом является донесение до заказчика информации о проделанной работе. Для заказчика может быть совершенно не очевидным, что вы, испытывая энтузиазм и заинтересованность в успешности проекта, выполнили дополнительный блок работы или усовершенствовали существующую структуру.

Сопроводительное письмо должно подробно описывать проделанные работы, основываясь на принятом ТЗ. Если вы хотите, чтобы ваш труд был оценен по достоинству – не стоит отправлять пустое письмо с прикрепленным результатом своей работы. Дайте заказчику понять, что перед отправкой результатов вы провели детальную проверку всех функциональных блоков, скоростной тест загрузки всех графических элементов и т.д.

Сообщите о том, что вы надеетесь на успех проекта заказчика, и в высшей степени заинтересованы в мнении заказчика о проделанной работе и отзывах пользователей.

Если вы проводили тестирование найденного решения в фокус-группе, обязательно прикрепите к письму подробный отчет о результатах тестирования с краткими выводами.

Укажите также, что, несмотря на тщательную проверку результата работы, возможно, некоторые ошибки не были найдены, и вы готовы принять любые сообщения об ошибках, неточностях и корректировке заказчика, чтобы довести качество продукта до высшего уровня.

Сопроводительное письмо позволяет добиться сразу нескольких весомых целей:

- Повышение качества своей работы
- Проверка эффективности разработанного вами решения
- Установление доброжелательных отношений с заказчиком
- Приобретение ценного опыта в организации приемки-передачи работы

Составление сопроводительного письма является трудоемким процессом, но как и любой тяжелый труд – приносит отличные результаты, поэтому не забывайте добавить «финальный штрих» для всех ваших работ.

#### Прием корректировок и сведений об ошибках

В процессе приемки-передачи работ у заказчика почти в 100% случаев возникнут пожелания внести некоторые корректировки в произведенный продукт, а также почти наверняка будут обнаружены мелкие ошибки.

В соответствии с сопроводительным письмом, вы должны быть готовы к получению списка корректировок и ошибок, а также планировать исправление ошибок и дополнительное тестирование в своем календарном графике.

Все корректировки и сообщения об ошибках необходимо сразу же регистрировать в специально выделенном файле, дополняющем ТЗ. Не нужно торопиться с внесением корректировок, объясните, что вносить исправления лучше всего комплексно, поэтому попросите протестировать проект как можно подробнее и в течение нескольких дней. Уточните у заказчика насколько полным является полученный список корректировок, отправив ему указанный список для согласования.

Получив подтверждение от заказчика приступайте к анализу полученных корректировок, если среди них вы обнаружите требования несущественно отличающиеся от изначально ТЗ, вспомните, что лучше сделать больше и получить восторженную реакцию заказчика, чем просить дополнительную оплату и вызывать негативные эмоции в процессе приемки-передачи работ.

Безусловно, если корректировки заказчика являются фундаментальными, совершенно не соответствуют ТЗ и требуют существенных временных затрат, правильный путь – это начало нового этапа деловых переговоров. Помните, что дополнительные затраты всегда вызывают негативные эмоции, но этот эффект можно нивелировать, если строить диалог по схеме:

- Расчет временных затрат на выполнение корректировок
- Предоставление заказчику проекта ТЗ для корректировок
- Детального обоснования своей позиции

Будьте настроены на диалог, но если заказчик на этапе приемки-передачи работ ведет себя недобросовестно и явно не ценит сделанную вами работу и ваше желание идти на встречу, не провоцируйте конфликт. Сообщите, что вы считаете, что сделанная работа на 100% выполнена в соответствии с ТЗ и с условиями договора, а внесенные вами дополнения – перевыполнение плана. Сообщите, что исходя из этих фактов, а также в связи с нежеланием заказчика вести переговоры, вы видите единственное решение вопроса – обращение в Арбитраж сервиса безопасных сделок.

Если вы уверены в качестве работы и недобросовестности заказчика, не сомневайтесь – Арбитраж примет решение в вашу пользу. И самое главное уходите от любого рода конфликта – любые отрицательные эмоции наполняют вашу кровь и мозг ядом, убивающим ваши нервные клетки и веру в справедливость.

### Техническая поддержка

В работе со всеми своими заказчиками я придерживаюсь правила: «Бесплатная техническая поддержка в рамках ТЗ и немного больше». Общение с заказчиком после завершения проекта – это эффективный способ получать новую информацию, рекомендации, а также новые заказы на выгодных условиях.

Я работаю с четырьмя постоянными заказчиками и почти каждый день мы обсуждаем перспективы развития их проектов, я предлагаю различные идеи, они предлагают расширить функциональность в качестве дополнительных работ. Если у их знакомых возникает необходимость в выполнении работ по Веб-проектам – они рекомендуют меня, как хорошего специалиста.

Любой человек ценит внимание, но особенно его ценят заказчики, так как они уверены, что по любому техническому вопросу они могут получить от меня подробную консультацию. В свою очередь я получаю от общения с ними дополнительный доход, постоянный фронт работ и массу положительных эмоций. Также большинство заказчиков активно участвуют в различных фокус-группах.

Как я писал в начале книги – это стабильные партнерские отношения, а именно такой вид отношений наиболее результативен: нет рисков отсутствия оплаты, льготные условия по выполнению работ, получение дополнительных заказов. Кроме того, если вы общаетесь с человеком, который ведет бизнес онлайн – вы всегда получаете дополнительный опыт, можете использовать его аудиторию для получения ценной информации, а также множество других возможностей.

Конечно, отношения такого рода возникают не всегда, но заказчику также выгодно всегда иметь «под рукой» специалиста для решения оперативных задач, поэтому бизнес-отношения «фрилансер-заказчик» всегда стремятся к постоянному партнерству.

При этом вы не связаны никакими обязательствами (кроме исправления собственных ошибок) и всегда можете расторгнуть партнерство, если его условия не удовлетворяют вашим требованиям, в связи с какими-либо изменениями.

Помните, что любой постоянный контакт – это источник информации, а информация является самым ценным товаром в работе фрилансера.





## 7 Система работы с субподрядчиками 72

### Этап I.

Проведение тендера и отбор субподрядчиков 73

### Этап II.

Формирование учетной карточки субподрядчика 77

### Этап III.

Формирование системы выдачи ТЗ субподрядчику 78

### Этап IV.

Формирование системы контроля  
выполнения задания 81

### Этап V.

Формирование системы приемки-передачи  
выполненных работ 87

## Глава 7. Система работы с субподрядчиками

Если вы хороший работник – у вас будет больше заказов, чем вы можете обслужить – это многократно проверенный факт.

При этом если вы с радостью решаете чужие проблемы, придумывая работающие решения, то за управление и сопровождение проекта вам будут платить больше чем за саму разработку. Ну а если вы решили заняться полноценным управлением проектами, то ваш выбор очевиден – расширение деятельности.

Используя преимущества цифровой логистики, вы можете успешно совмещать управление проектами и выполнение профильной работы, гармонично распределив свои возможности. Или полностью переквалифицироваться в менеджера Веб-Проектов.

Ниже указана схема организации эффективного взаимодействия с субподрядчиками, включающая следующие этапы:

1. Проведение тендера и отбор субподрядчиков
2. Формирование учетной карточки субподрядчика
3. Формирование системы выдачи ТЗ субподрядчику
4. Формирование системы контроля исполнения задания
5. Формирование системы приемки-передачи выполненных работ

### Этап I. Проведение тендера и отбор субподрядчиков

Процесс проведения тендера эффективен тогда, когда он основан на системном подходе, который отлично совмещается с концепцией формирования бренда. Если вам предстоит выполнение повторяющейся работы – потратьте максимум времени на разработку клише и минимум времени на использование клише.

Это правило прекрасно подходит для таких процессов как составление вакансий, проектов на биржах удаленной работы, объявлений и т.д. Вы работаете в Интернете и постоянно ищете себе партнеров, разработчиков, субподрядчиков – используйте это для формирования бренда компании или имиджа заказчика.

Текст вакансии или описание проекта – это отличная возможность обратиться к огромной аудитории, с внятно сформулированным предложением и одновременно сформировать о себе четкое мнение субподрядчиков, чтобы облегчить процесс отбора в дальнейшем.

При составлении текста вы можете использовать следующую схему:

- Презентация компании
- Презентация проекта
- Требования к квалификации субподрядчика
- Спам-фильтр
- Приложения

При этом содержание может иметь любую стилистику. Как пример – объявление о поиске субподрядчика на разработку виртуального мира на технологии flash:

Здравствуйте.

Веб-компания на сдельную работу требуется команда специалистов для разработки виртуального мира на технологии Flash.

У нас есть:

- Великолепная концепция проекта (мы делаем уникальный проект в Рунете)
- Подробная проектная документация (это больше чем ТЗ = более 200 стр. А4)
- Строгий календарный график работ (мы любим, когда все сделано в срок)
- Хороший бюджет

Мы ищем:

- Настоящих и классических профессионалов, которые ревностно отлаживают, прорисовывают, предлагают, советуют и работают, как отчаянные американцы во время Депрессии.
- Людей с повышенной мотивацией к труду
- Команду, которая готова отвечать за свою работу
- Специалистов, хорошо понимающих принципы бизнеса (регулярная отчетность без «маркетинга», постоянное присутствие в сети в течение минимум 10 часов/сутки, прозрачность отношений, заключение договоров, ПОЛНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, в том числе и финансовая)

Требования и комментарии:

Это не обыкновенный проект, никаких расплывчатых формулировок и непонятных желаний заказчика. Наша проектная документация содержит более 1500 страниц А4 (включая 200 стр. ТЗ), где написано что и как мы будем делать на протяжении всей разработки.

Участие в данном проекте обеспечит вам как разработчику:

- Известность в Интернете
- Уникальное портфолио
- Финансовую стабильность

А также, мы уверены, море удовольствия в процессе разработки и в процессе сотрудничества с нами.

Мы не будем рассылать ТЗ для того, чтобы получить «срез цен», если вы работаете в сфере разработки виртуальных миров, на основе flash-технологий, то вы прекрасно понимаете, что нас интересует.

Краткий список функциональных возможностей:

- Передвижение объекта в 3д пространстве (изометрический вид) по сигналу от пользователя
- Разработка движка, на основе которого можно менять любой элемент виртуального мира (ООП)
- Быстрая и эффективная работа с запросами к БД
- Система коммуникаций пользователей
- Множество встроенных интерактивных flash-приложений

Чтобы объективно оценить свои силы, смотрите [www.lizasharikova.com](http://www.lizasharikova.com) – если вы можете делать работы такого уровня – смело пишите нам.

## ВНИМАНИЕ

Мы надеемся, что данное объявление кристально ясно дает понять, что мы ищем профессионалов. Мы не рассматриваем заявки в следующих случаях:

- если в вашем портфолио нет аналогичных проектов (интерактивных flash-приложений, работающих с БД, основанных на объектной модели, содержащих оригинальную графику и т.д.)
- если в вашей заявке больше вопросов, чем предложений или идей
- если у вас нет рекомендаций

Мы выполняем работу, которую потом с гордостью ставим в портфолио, поэтому ищем работников, которые разделяют наши взгляды и получают удовольствие от того, что делают.

P.S. Если вы молодой и талантливый специалист и еще не имеете завершенных проектов, но можете показать интригующие наработки (никаких «flash-меню» и «интерактивной анимации предметов, которые по щелчку мышки двигаются слева направо по прямой») – мы с удовольствием готовы рассмотреть Ваши предложения.

Работа по данному проекту возможна как удаленно, так и в офисе в центре Москвы.

Статистика показывает то, что на один проект приходит 10-20 отзывов, среди которых следует произвести отбор.

Выбор субподрядчика также осуществляется на принципах предварительного формирования четких критериев отбора. Для проверки квалификации можно использовать опросный лист, результаты которого используются как основной показатель.

Пример опросного листа приведен ниже:

Здравствуйте.

Для того, чтобы определиться с графиком и схемой взаимодействия, нашей компанией составлен опросный лист, пожалуйста, ответьте подробно на указанные ниже вопросы:

1) Ваши контактные данные?

(Ваши контакты icq, Skype, основной email)

2) Ваш график работы

(укажите интервал по GMT, указывайте те часы, когда с Вами можно связаться в 99 случаев из 100)

3) Ваша специализация

4) Полный перечень ПО, которое Вы используете в работе  
(с указанием версий и для решения каких задач)

5) Знание английского?

(читаете ли Вы документацию на английском?)

6) Укажите современные тенденции развития Интернет-программирования и всего Интернета в целом  
(несколько тезисных предложений)

7) Опыт работы с веб-технологиями  
(технология - срок)

8) Какие технологии Вы начали изучать за последние полгода-год  
(сколько времени Вы уделяете повышению квалификации?)

9) Пройдите онлайн-сертификацию  
(тест на знание PHP, тест на знание HTML, укажите ссылку на результаты тестирования)

Если на какие-либо из вопросов Вы затрудняетесь ответить - ставьте прочерк.

Данный опросный лист позволит нам стандартизировать производственную базу и добиться максимальной эффективности, прошу Вас обратить внимание на то, что результаты данного теста будут являться основой для расчета сроков и объемов работ. Поэтому неверные данные могут поставить под угрозу планирование производства - в связи с этим, указывайте только те данные, в которых Вы уверены наверняка.

С наилучшими пожеланиями,

форма данного письма достаточно официальная, в некоторой степени это сделано специально, так как данный опросный лист – это основной индикатор в процессе выбора субподрядчика.

Если вы получаете невнятный ответ, написанный быстро и без подготовки (не указаны номера версий рабочих программ, сертификация не пройдена или обещание, что в ближайшее время она будет пройдена, краткий список Веб-технологий и т.д.) – не стоит даже надеяться, что субподряд будет успешно выполнен и принят.

Основной проверкой является online сертификация, если в результаты тестирования не содержат ни единой ошибки – вы можете быть уверены – это профессионал. Многие будут сомневаться в достоверности результатов, однако, прохождение теста «на отлично», для человека без соответствующей подготовки – достаточно трудоемкий процесс, который предполагает наличие практических и теоретических знаний, поэтому более 70% удаленных работников не имеют сертификатов.

Осуществляя такой отбор, вы застрахованы от работы с мошенниками и непрофессионалами, так как ни те, ни другие не будут проходить тестирование или подписывать электронные договора, а также проводить работу через сервис безопасных сделок. Для данной категории главная формула это: «быстро, быстро отправляйте предоплату – через 30 минут у вас два эскиза на выбор...». Как только заходит речь о прохождении сертификации или подписании договоров – энтузиазм резко пропадает. Чем лучше ваш субподрядчик – тем больше работы вы можете переложить на него и тем больше заниматься управлением проектами. Поэтому не тратьте время зря – подходите к выбору систематически и вы найдете профессиональных партнеров.

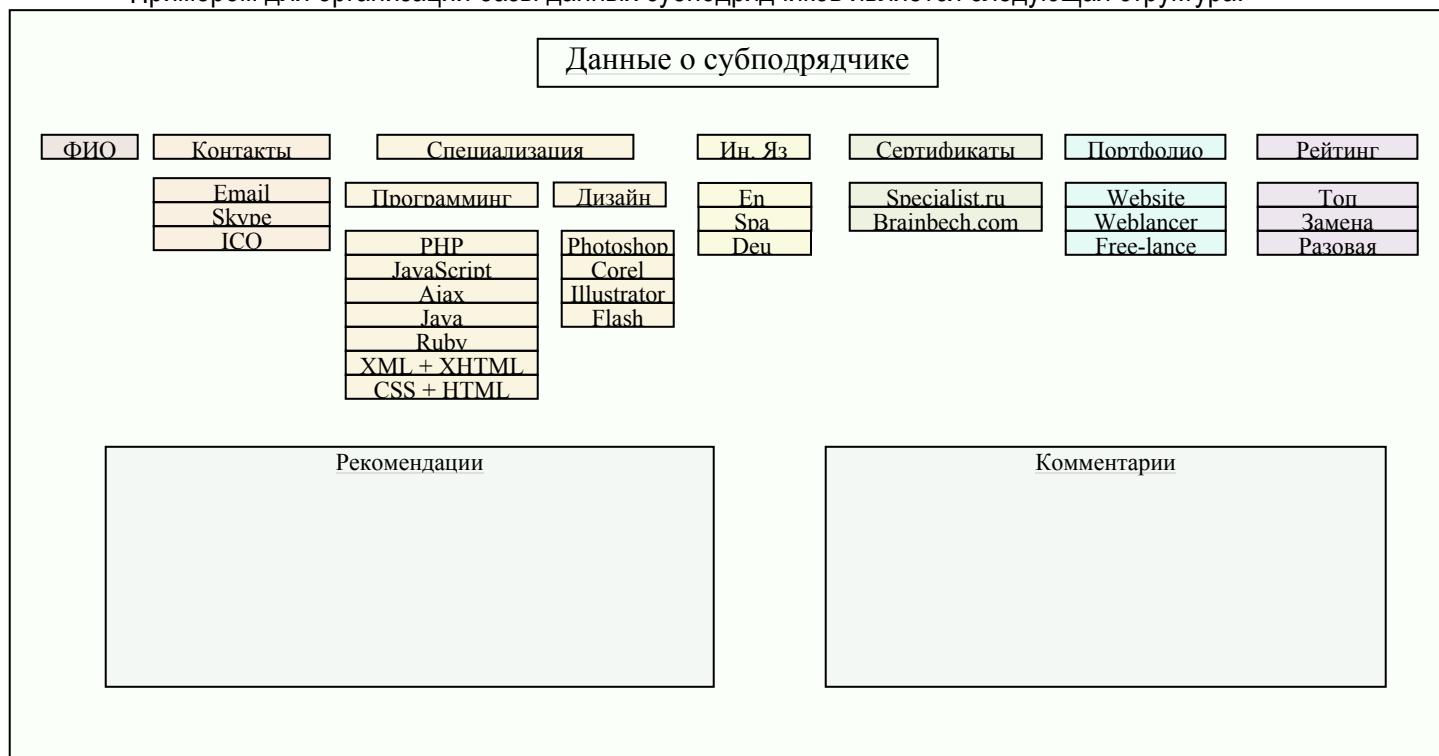
## Этап II. Формирование учетной карточки субподрядчика

В процессе отбора субподрядчиков вы будете просматривать множество портфолио, сайтов, резюме и т.д. – постарайтесь получить от этого процесса максимум, отбирая субподрядчиков – формируйте свою базу данных!

Используйте стандартный принцип организации данных – система карточек субподрядчиков, поиск и сортировка. Слабое место любой компании или работника в области цифровых технологий – срыв сроков, это традиционная проблема, подпитываемая природной ленью человека и нежеланием организовывать рабочий процесс.

Чем больше в вашей базе данных взаимозаменяемых субподрядчиков, тем более гибко вы можете управлять проектами и соответственно максимально нивелировать возможное негативное влияние человеческого фактора. Естественно, что база данных субподрядчиков может использоваться для предварительных тендеров и также очевидно, что для работы с БД нужна многофункциональная оболочка – используйте Excel, Access, веб-сервисы или собственные ноу-хау.

Примером для организации базы данных субподрядчиков является следующая структура:



Выборка осуществляется на основе предустановленных параметров и может быть экспортирована в популярные цифровые форматы (MS Office, PDF и т.д.). Вы можете не изобретать велосипед, а использовать готовые решения.



**Этап III. Формирование системы выдачи ТЗ субподрядчику**

Продолжаем внедрять систему конвейерного производства – готовим шаблон для бесконечных технических заданий. Технические задания всегда разрабатываются индивидуально и в чем-либо отличаются друг от друга. Поэтому, также как для проекта или вакансии, нужно разработать схему и стиль оформления технических заданий, которые вы отправляете субподрядчикам. Содержание ТЗ каждый раз придется составлять заново – это естественный этап планирования производства и он не может быть автоматизирован.

Техническое задание состоит из стандартных смысловых блоков, а также является основным документом (проектной документацией), по которому происходит приемка-передача работ. Поэтому ТЗ должно быть организовано в четкой последовательности – ваш успех зависит от слаженности работы и если вас интересует результат, а не поиск виноватых в конце проекта – составляйте ТЗ максимально подробно.

Объем ТЗ обратно пропорционален профессиональному уровню субподрядчика, это особенно важно знать, если вы собираетесь управлять субподрядчиками без опыта работы. То есть чем менее опытен субподрядчик – тем больше времени нужно потратить на составление ТЗ. При этом следует помнить, что во время становления рынка (как это происходит сейчас в Интернет индустрии) прибыль получают все участники (даже непрофессионалы), а удачно спроектированное производство приносит сверхприбыль!

Это известный экономический закон, основывающийся на том, что спрос на качественные услуги в области Интернет-технологий не удовлетворен существующим предложением (отсутствие профессиональных исполнителей).

Ниже представлен универсальный шаблон, по которому вы сможете без труда наладить удобный документооборот, контроль работы и учет средств.

Как известно, прибыль формируется после вычета всех суммарных затрат, поэтому у каждого предпринимателя есть «пункт» по поводу сокращения издержек производства, как следствие – массовый спрос на дешевый труд. Естественно, что вы, как профессионал, знаете весь процесс обучения и становления IT-работника и можете ускорить данный процесс, активно обучая своих субподрядчиков.

Предоставляя четко структурированное и последовательное ТЗ, вы дисциплинируете субподрядчика, в свою очередь, он, на основе составленного вами плана, сразу на 100% знает каким должен быть результат, и что качество работы будет проверяться. Именно осознание ответственности за свою работу ведет к хорошим деловым отношениям.

В качестве примеров я приведу два ТЗ, которые составлены для субподрядчиков диаметрально противоположной квалификации (и соответственно с таким же различием в оплате труда). Первым идет пример для студента второго курса, подрабатывающего созданием Веб-сайтов, имеющим минимальную квалификацию, средний заработок не более \$300/месяц.

Второе ТЗ составлено для профессионала, имеющего все необходимые знания, средний заработок – от \$1500. Обратите внимание на объем приведенных ТЗ

## Техническое задание

(на доработку и модернизацию сайта)

Дата выдачи ТЗ:

**03.04.07**

### Задача 1:

1. Добавить в раздел «Наши работы» информацию о сайте [www.fugees.ru](http://www.fugees.ru)

Раздел «Наши работы» - это статически сформированная html страница, использующая технологии JavaScript, HTML, CSS. На данный момент редактирование раздела производится в «ручном» режиме – копируются и вставляются блоки кода.

Стандартный блок выглядит следующим образом:

**(приведен блок HTML кода с подробными комментариями на 3 страницы А4)**

В блоке первая часть выводит заголовок, оптимизированный под поисковые машины, список работ – также оптимизированный, маленькое изображение (ссылка на большое), ссылка «подробнее» - открывающая блок с подробной информацией.

Соответственно добавление нового объекта осуществляется методом простого копирования.

### **Данные для вставки:**

(указаны данные в формате готовом для вставки)

### **Обратите внимание**

- Ссылка «Подробнее» в каждом блоке ссылается на блок с уникальным идентификатором, а также «прячет» блок с другим идентификатором:

**(приведен блок HTML кода)**

Идентификатор присваивается блоку через атрибут **div id="..."**

- Так как сайт использует CMS и систему шаблонов, то цепочка вложения файлов для раздела «Наши работы» выглядит следующим образом: `works.php -> tmpl/works.tmpl -> include/works.php`  
Соответственно файл, в котором следует вести редактирование **include/works.php**

2. Оформить раздел «3D анимация» в стиле раздела «Наши работы»

- С помощью системы Яндекс.Директ составить содержание META-тэгов keywords и description, заголовков работ, списка работ – аналогично разделу «Наши работы»
- Сформировать цепочку файлов аналогичную разделу «Наши работы»: `3dworks.php -> tmpl/3dworks.tmpl -> include/3dworks.php`
- Изменить ссылку в меню на `3dworks.php`

### Задача 2:

1. Написать php скрипт для добавления работ на сервер

Процесс добавления работ на сервер необходимо автоматизировать. Поэтому нужно сделать скрипт, который будет формировать блоки, по вышеуказанной схеме автоматически.

Подготовьте ТЗ на разработку данного скрипта, используйте данный бланк ТЗ, обязательно указывайте технические подробности, логику скрипта, период разработки и отладки.

2. Интегрировать скрипт в существующую CMS

Разработанный скрипт должен быть интегрирован в существующую CMS (которую мы будем перерабатывать и модифицировать). По данному этапу мы будем работать совместно.

### Технические сведения:

Для доступа к необходимым файлам используйте следующие технические сведения:

### Технические требования:

Язык программирования: CSS

Веб-технологии: HTML

База данных: MySQL

### Планируемый срок сдачи работ:

**07.03.07 – Задача 1**

**10.03.07 – Задача 2**

## Техническое задание

(на доработку и модернизацию сайта)

Дата выдачи ТЗ:

**03.04.07**

Блок оперативных задач:

- Добавить в раздел «Наши работы» информацию о сайте [www.fugees.ru](http://www.fugees.ru), аналогично существующей схеме.
- Оформить раздел «3D анимация» в стиле раздела «Наши работы»
  - С помощью системы Яндекс.Директ составить содержание МЕТА-тэгов keywords и description, заголовков работ, списка работ – аналогично разделу «Наши работы»

Блок перспективных задач:

- Написать php скрипт для добавления работ на сервер
  - Безусловно, процесс добавления работ на сервер необходимо автоматизировать. Поэтому нужно сделать скрипт, который будет формировать блоки, по вышеуказанной схеме автоматически.
  - Подготовьте ТЗ на разработку описанного скрипта, используйте данный бланк ТЗ, обязательно указывайте технические подробности, логику скрипта, период разработки и отладки.
- Интегрировать скрипт в существующую CMS

Технические сведения:

Для доступа к необходимым файлам используйте следующие технические сведения:

Технические требования:

Соответствие стандартам W3C, комментирование кода

Планируемый срок сдачи работ:

**07.03.07 – Задача 1**

**10.03.07 – Задача 2**

Не смотря на то, что в обоих ТЗ используется стандартный шаблон составления ТЗ:

- Дата выдачи ТЗ (контролируйте каждый рабочий день субподрядчика)
- Задачи
- Технические сведения
- Технические требования
- Планируемый срок сдачи работ

на составление первого ТЗ я потратил 2 часа, а на формирование второго – всего 15 минут. При этом разница в стоимости работ составит \$300, разница по срокам – более двух недель. Итоговые затраты по данному проекту составили:

\$50 и 10 часов времени (8 часов консультаций) – для непрофессионального субподрядчика  
\$350 и 1 час времени – для профессионального субподрядчика

Результат получен одинаковый. Для данного проекта срок реализации не был приоритетным вопросом, поэтому выбор очевиден.

Естественно, что использование в качестве субподрядчиков малоквалифицированных работников оправдано, только если вы в состоянии самостоятельно контролировать работу и уделять субподрядчику достаточное количество времени. Приведенные мной цифры получены благодаря сформированной базе ТЗ, четко составленному графику и знанию предмета. Успешное управление проектами предполагает, что у вас есть опыт, наработки и составлена схема управления проектом.

Ваша репутация не пострадает от того, что вы привлекаете малоквалифицированный труд, только в случае, если вы будете сдавать на 100% работающий продукт. В работе с субподрядчиками самым важным правилом является то, что вы несете полную ответственность перед заказчиком и все ошибки субподрядчика – это ваши ошибки. Об этом более подробно написано в следующем разделе.

**Этап IV. Формирование системы контроля выполнения задания**

Управление проектами в сфере информационных технологий естественно связано с полной ответственностью перед заказчиком. Удивительно то, что некоторые менеджеры проектов пытаются оправдать собственную некомпетентность и непрофессионализм, указывая на недобросовестных исполнителей. В этом нет никакой логики – заказчик работает только с вами, ваши субподрядчики ему неизвестны – поэтому если вы скажете заказчику: «Меня подвели и подставили», - то сразу же поставите крест на своей репутации менеджера.

Следует запомнить и навсегда уяснить, что один отрицательный отзыв перечеркивает все положительные – это именно та «ложка дегтя» и если вы нанимаете субподрядчиков без тщательного отбора и не контролируете ход выполнения проекта, то рискуете своим главным капиталом – **репутацией**.

Даже если вы провели тщательный отбор субподрядчика, получили о нем массу положительных рекомендаций и т.д. – залогом успешного выполнения проекта является жесткая и функциональная система контроля (СК). Отсутствие контроля субподрядчиков, рано или поздно ведет к реструктуризации или ликвидации.

Процесс внедрения СК состоит из следующих этапов:

1. Презентация СК для субподрядчика, достижение договоренности
2. Прием и сортировка отчетов
3. Анализ отчетности

Взаимодействие с субподрядчиками строится на добровольной договорной основе, не стоит заблуждаться и думать, что статус заказчика предоставляет вам особые привилегии. В общении должна превалировать вежливость и деловой этикет, особенно если это касается внедрения СК. Фрилансеры – изначально свободолюбивые работники, поэтому от формы презентации СК зависит ее успешное внедрение. Субподрядчику должны быть максимально понятны условия сотрудничества, он должен видеть взаимную ответственность и осознавать серьезность данной системы. В качестве образца для презентации СК можно использовать следующий шаблон:

Здравствуйте.

Ввиду географической удаленности, а также для формирования результативной схемы взаимодействия, обязательным условием нашего сотрудничества является регулярная отчетность. Если вы принципиально против регулярных и достоверных отчетов о проделанной работе, то наша совместная работа невозможна.

Для того, чтобы данный процесс происходил с максимальным комфортом, я подготовил типовый бланк и несколько вопросов. Пожалуйста, ознакомьтесь с типовым бланком отчета, а также ответьте на указанные ниже вопросы:

1. Какая регулярность отчетности является для вас оптимальной?
2. В какое время суток вы планируете отправлять бланки отчетов?
3. Используете ли вы на данный момент собственную систему отчетности?

Типовой бланк отчета находится в прикреплении к данному письму.  
С наилучшими пожеланиями,

Обратите внимание на форму и стиль письма – оно подчеркивает, что вы категорически отказываетесь работать с субподрядчиками, не ведущими отчетность, но при этом вы достаточно либеральны, чтобы выработать удобный график отчетности.

Возможно, некоторые менеджеры посчитают введение строгой СК излишним шагом – сковывающим творческие возможности субподрядчика. В данном случае следует ясно понимать, что сложно отчитываться тому, кто ничего не сделал и наоборот – профессионал гордится своей работой, и с удовольствием будет писать вам все подробности ее выполнения. Тем более, если вы сразу предложите понятную форму типового бланка, пример которого приведен ниже:

Отчет №1, от 14.04.07  
(введите полное название проекта)

Дата получения ТЗ:  
**введите данные**

Принятый срок окончания работ:  
**введите данные**

Отклонение от принятого графика:  
**если существует**

Выполнено:

Укажите работы, которые были выполнены в соответствии с принятым ТЗ, используя следующую форму:

Дата	Задание	Комментарий
14.07.04	Добавить в раздел «Наши работы» информацию о сайте <a href="http://www.отличный сайт.ru">www.отличный сайт.ru</a>	Задание выполнено полностью и готово к приемке-передаче работ.

Текущие работы:

Укажите задания, в соответствии с принятым ТЗ, работа по которым ведется в данный момент, используя следующую форму:

Дата	Задание	Комментарий	Окончание работ
14.07.04	Оформить раздел «3D анимация» в стиле раздела «Наши работы»	Задание выполнено на 40%: - подобраны ключевые слова и составлены описания - сформирована HTML структура содержания раздела	15.07.04

Планируемые работы:

Укажите задания, в соответствии с принятым ТЗ, работа по которым планируется к выполнению после завершения блока текущих работ, используя следующую форму:

Дата	Задание
14.07.04	- Сформировать цепочку файлов аналогичную разделу «Наши работы»: 3dworks.php -> templ/3dworks.tpl -> incs/3dworks.php  - Изменить ссылку в меню на 3dworks.php

**Комментарии и предложения:**

Введите дополнительную информацию (опционально)



Приведенная форма начинается с простой фиксации сроков – это больше необходимо для самого субподрядчика, так как у него создается впечатление, что вы предоставляете ему возможность отслеживать выполнение работ по согласованному календарному графику. Он никак не может изменить дату выдачи ТЗ или принятую дату окончания работ, так как знает, что у вас находятся идентичные копии документов и все данные проверяются.

Указание сроков направлено на достижение только одной цели, в случае срыва сроков – субподрядчик самостоятельно будет отслеживать опоздание от графика, фактически подтверждая невыполнение условий первоначального договора – это психологический прием, который избавит вас от потенциальной необходимости «доказывать вину» субподрядчика.

**Примечание:**

Естественно, что в конфликтных ситуациях, особенно в бизнесе, виновная сторона старается максимально снизить свою ответственность, иногда данное желание берет верх над здравым смыслом. Введение СК в первую очередь структурирует рабочий процесс, но также предотвращает искажение фактов и выдвижение ложных обвинений. И хотя описанная выше схема отбора субподрядчиков почти наверняка исключает возможность сотрудничества с психически неуравновешенными людьми, следует всегда быть готовым к последовательному доказательству собственной позиции на основе фактов.

Следующая фаза первого этапа (Презентация СК для субподрядчика, достижение договоренности) – это получение ответа от субподрядчика. Фактически в его ответе вас будет интересовать всего два вопроса:

1. Готов ли субподрядчик к введению СК?
  2. В какое время суток вы будете получать отчет?
- данные вопросы могут быть предметом переговоров.

Потому что, в любом случае, последнее слово по таким вопросам как «регулярность отчетности» и «используемая субподрядчиком СК» всегда остается за вами. Поэтому если ответы на данные вопросы вас не удовлетворяют – объясните, что предложенный им вариант не может быть принят и что данный проект может быть передан к работе только на приведенных вами условиях. Но как я уже говорил – не превращайтесь в «офицера СС» – в добровольном и взаимовыгодном сотрудничестве это неприемлемо.

Важным моментом является прием и хранение отчетов – отчеты должны быть в едином формате (**Word, PDF и т.д.**), иметь стандартизированные наименования (например, **Отчет.Дата.Краткое наименование проекта**), храниться в специально выделенной папке проекта (например, **reports**).

Излишне говорить о ценности данной информации, способах ее хранения, но следует обратить внимание на график получения отчетов. Вся суть СК состоит в ее систематичности и непрекословном исполнении, поэтому если субподрядчик не выполняет свои обязательства по предоставлению своевременного отчета – это повод для поиска замены.

Даже единственный срыв, по любым уважительным причинам (про уважительные причины будет написано далее) – это прецедент невыполнения обязательств. Данный случай должен быть оговорен заранее в обязательном порядке – субподрядчик должен четко понимать последствия пренебрежения СК и быть согласен с установленными штрафными санкциями.

Когда речь заходит о штрафах, для вас наступает момент истины – у безответственного субподрядчика нет денег, нет репутации и точно нет желания платить вам какие-то «штрафы» (объем которых, в большинстве случаев взят «с потолка»). Поэтому говорить о каком-то материальном возмещении ваших убытков не приходится (только если вы не используете так называемый траст), однако вы сможете максимально сократить риск сорвать сроки проекта, а сервис безопасного проведения сделки застрахует вас от материальных потерь. И опять же, не стать жертвой искажения фактов субподрядчиком в случае конфликтной ситуации.

Обязательство отправлять регулярные отчеты должно быть четко прописано в договоре, который вы заключаете с субподрядчиком или подкреплено получением от субподрядчика письменного согласия.

Многие из нас не терпят «бумажной работы» и не способны систематически придерживаться принятого графика, поэтому если вы сомневаетесь в своей способности следовать принятым вами же правилам – лучше не тратьте время на разработку и внедрение СК. Потому что политика выборочного исполнения превращает любую систему в очередную бюрократическую пиявку.

Принято считать, что отчеты субподрядчиков в большинстве случаев искажают факты, в пользу заинтересованной стороны. Это также природная черта человека, которая особенно остро проявляется при работе с дистанционно удаленными работниками. Поэтому следует научиться определять истинное положение вещей, так как от этого умения зависит сможете ли вы предупредить надвигающийся кризис. К счастью поведение людей достаточно стандартно, поэтому вы можете выявить проблемы по следующим простым признакам:

1. Субподрядчик нарушает график отчетности или его отчеты содержат общие фразы, не подкрепленные результатами, которые можно проверить

Первым делом ищите в отчете фразы вроде «реструктуризация движка», «расширение функциональности», «универсальность использования», «внедрение новых технологий». Возможно, работа действительно ведется – тогда это можно проверить по промежуточным результатам. Например, субподрядчик утверждает, что он уже «разработал новый механизм навигации и теперь осталось только наладить общую работу основных блоков движка» - попросите показать разработанную навигацию в работе.

Если в ответ субподрядчик начнет отказываться от немедленного тестирования или после вашего настойчивого требования все-таки покажет очевидно недоделанный продукт – смело ищите другого субподрядчика.

2. Субподрядчик не выходит на контакт в оговоренные часы

Если после первых признаков (однотипные отчеты, общие заверения и отсутствие промежуточных результатов), вы начинаете активно спрашивать о ходе работ, субподрядчик просто устает «придумывать» ответы, его терзает совесть и он твердо решает доделать задачу и презентовать ее, а пока что сделать перерыв на переговоры. Однако, он так и не может собраться с силами – работа стоит и время истекает. В конце концов, из-за стресса, вызванного собственной ленью он сдается и, так и не выйдя на контакт, пропадает.

3. После запроса промежуточных результатов у субподрядчика резко отключают Интернет и электричество во всем городе. Минимум на 2-3 дня.

На самом деле ничего не сделано, вообще ничего. И главная причина – субподрядчик никак не может начать работать, каждый день он просматривает почту, форумы, блоги – тусуется. И каждый день обещает себе, что работа не сложная, он талантливый и сможет сделать ее за срок в пять или в десять раз меньший, чем указал для вас. Запомните, если вы получили отчет, в котором говорится о выполнении блока промежуточных работ, затребуйте эти работы в полном объеме. В требовании обязательно укажите, что промежуточные результаты должны быть переданы немедленно (независимо от «отсутствия электричества» или «плохой работы Интернета»), а также со всеми рабочими пометками. Если ваше требование будет не выполнено – никакой работы сделано не было.

4. Субподрядчик сообщает о форс-мажорных обстоятельствах

После серьезного отклонения от графика, субподрядчик неожиданно сообщает о форс-мажорных обстоятельствах и тут вы должны быть предельно осторожны. Потому что форс-мажор – это причина, которая не проверяется и не подвергается сомнению. Скорее всего, вы получите краткое сообщение, похожее на телеграмму: «Тяжелые проблемы в семье, срочно нужно ехать в другую страну, вернусь через неделю и сразу сдам работу. Извините, но сами понимаете...». В 99% случаев, если форс-мажор случается уже после выявления неспособности закончить проект в срок – никакого форс-мажора нет, вас низко обманывают, играя на вашем сочувствии. Несмотря на кажущуюся трагичность ситуации, вам нужно принять однозначное решение о смене субподрядчика иначе проект будет провален (причем независимо от того правда это или ложь).

В таких ситуациях важно уметь «меняться местами», представьте, что у вас форс-мажор, украли все деньги, и вы сообщаете об этом субподрядчику в середине проекта. Будет ли он тратить время на проект, если не уверен в оплате?

Никогда не смешивайте деловые отношения и личные эмоции, так как они не совместимы.

5. За несколько дней до сдачи проекта, субподрядчик просит перенести сроки приемки.

Как только вам приходит просьба об изменении даты приемки проекта, в срочном порядке затребуйте всю выполненную работу на данный момент – это Ваше полное право. Причем если заключался договор, застрахованный сервисом безопасных сделок – субподрядчик обязан предоставить вам все материалы в виде «исходников». Если вы работаете по схеме «оплата по факту» - он обязан выложить все наработки на собственный сервер. Если требование не выполняется – субподрядчик провалил проект и пытается выиграть время, чтобы успеть слепить за пару дней кривую версию и дорабатывать ее еще в течение нескольких месяцев.

## Этап V. Формирование системы приемки-передачи выполненных работ

Приемка работы – это этап, после которого вы не сможете предъявить субподрядчику никаких претензий или требований. Если вы приняли и оплатили работу, любые дальнейшие доработки или изменения, скорее всего, будут проводиться по отдельной смете.

Это общепринятая мировая практика, поэтому не надейтесь на хорошее настроение субподрядчика, если вам изначально требуется постоянная поддержка и модернизация – оговорите этот момент заранее и не забудьте отразить его в договоре.

Многих ставит в тупик факт неизвестности «подводных камней» - как принять работу, если вы не владеете технологией? Решение вопроса просится само собой – пускай приемку работы субподрядчика проводит заказчик. В этом решении есть серьезный изъян, если вы передаете заказчику «сырой» продукт, то рано или поздно будут обнаружены ошибки в программировании, некачественные элементы дизайна, дыры в безопасности. В данном случае неизменно работает правило: тайное всегда становится явным. И если ваше время для тестирования работы субподрядчика ограничено, то заказчик, в процессе эксплуатации продукта впоследствии, наверняка найдет все ошибки и упущения.

И хотя он также после приемки будет не вправе требовать от вас доработки продукта (так как он сам может изменить или повредить исходные данные), выявление низкого качества работы может негативно отразиться на ваших отношениях с заказчиком и репутации.

Поэтому уделите приемке работы от субподрядчика максимум внимания. Разделите приемку работы на два этапа:

1. Тестирование функциональности
2. Проверка качества

Тестирование функциональности следует проводить по принятому ТЗ – последовательно проверьте работоспособность всех функций. Обратите особое внимание на следующие пункты:

- Отслеживание и фиксирование ошибок
- Обработка заведомо неправильных данных
- Отображение содержимого в различном ПО

Проверка качества продукта должна осуществляться с помощью специальных программных решений – «валидаторов».

Приведенные выше методы больше относятся к тестированию и приемке программных решений, если вам нужно тестировать дизайн, текстовое содержание, навигацию и т.д., то нужно формировать фокус-группу. Это единственный способ получить объективную оценку выполненной творческой работы. На данном этапе многие заблуждаются, считая, что достаточно выставить работу на всеобщее обозрение и собрать отзывы, естественно они получают массу негативных или бессодержательных отзывов, с которыми начинают спорить и попросту тратить время, так и не получив адекватной оценки.

Любое выполненное задание должно решать поставленную задачу! Поэтому вы не можете проверить как работает дизайн или навигация, если попросите просто оценить их, это обусловлено несколькими причинами:

- Если вы обращаетесь к кому-то за оценкой, человек справедливо начинает считать себя профессиональным критиком, и он не может упустить этот шанс, кроме конструктивной критики вы получите массу лишней информации («а эта кнопка мне кажется слишком *аляповатой*»)
- Процесс оценки творческой работы и процесс оценки эффективности решения задачи – это диаметрально разные вещи. Поэтому, попросив «оценить» работу вы получите информацию не от целевой аудитории, а от «мифического» пользователя.

Поэтому при тестировании работы в фокус-группе лучше исключить процесс «оценки» и заменить его личным общением. Например, для тестирования навигации дайте фокус-группе завуалированное задание: «Никак не могу найти статью «Падение моральных устоев современного российского общества» - сказали, что она есть на этом сайте. Можешь помочь, а то я совсем уже запутался?». В данном случае человек имеет цель – помочь другу (знакомому), проявить свои способности. Психология человека такова, что он всегда готов выполнять легкие задания и всегда готов получать комплименты. Поэтому будьте уверены, он займется этой «проблемой» с большой охотой и когда он справится с навигацией, вам останется только спросить, как у него получилось решить задачу так быстро или уточнить – неужели навигация действительно такая неудобная?

Очевидно, что результат данного тестирования будет принципиально отличаться от результатов опроса «как вам навигация? хочу критики».

Тестируйте работу «на прочность» давайте нескольким людям изначально негативную установку: «Сегодня прочитал статью – ничего не понял, они как-будто для марсиан пишут или это я не сообразил, ты в ней что-нибудь понимаешь? (ссылка)», - зарядите часть фокус-группы отрицательными эмоциями и если вы получите в ответ: «Статья написана отлично, просто ты плохо разбираешься в терминах, я все прекрасно понял...» - то у вас получился первосортный продукт.

Если вы не документируете результаты опроса фокус-группы – вы тратите свое время зря. Одно дело, если вы сдаете заказчику проект со словами: «Все готово, ну как нравится?» и совсем другое, если к продукту вы прилагаете документ, в котором указано, что продукт тестировался в фокус-группе из 40 человек, представителей определенной профессии, определенного достатка и т.д. (полноценное описание). Респондентам было дано задание найти информацию, разобраться в содержимом и т.д. из них 80% справились с заданием за 24 секунды, 20% потребовалось 1 минута. Согласитесь, у заказчика будет гораздо больше оснований принять работу и проводить приемку на основании вашего задания.

Самым сложным моментом в сдаче работы является желание побыстрее закончить проект, но независимо от масштаба проекта, профессионал никогда не сдает сырой продукт, который не работает и не выполняет возложенных на него задач. Если вы идете на компромисс, жертвуя качеством финального продукта – вы перечеркиваете все свои труды, потому что даже работа сделанная на 99% - это не сделанная работа. Удел халтурщиков и любителей, но никак не профессиональных менеджеров проекта.

И в заключение данного раздела хочется обратить внимание на самое главное правило в работе с людьми – не работайте с теми, кто вызывает у вас негативные эмоции, какими бы профессионалами они ни были.

8 Дополнительно	89
Психологическая модель	90
Ответственность	93
«Не читайте советских газет», не смотрите YouTube	94
Первые в космосе	95



## Глава 8. Дополнительно

Данная глава, как следует из названия, носит факультативный характер, в ней изложены мои мысли, которые основаны на изучении психологии, философии, менеджмента и личном опыте.

### Психологическая модель

Как заставить себя работать? Почему каждый подход к «станку» сопровождается агонией мозга, который отчаянно не хочет трудиться? Почему материальное вознаграждение больше не заряжает трудовой энергией, а наоборот воспринимается равнодушно?

Скорее всего, вы «вошли в колею». В большинстве случаев это происходит незаметно, вдруг работа перестает интересовать, заставить себя сделать хоть какую-то часть работы становится мучительно сложно. Фактически вся работа сводится к выполнению самых элементарных задачи, которые слабо влияют на общий прогресс. При этом по-настоящему увлекают такие вещи, как чтение блогов, различных новостных сайтов и общение в форумах.

Утро начинается с мысли, что нужно прийти в себя и настроиться на рабочий лад, единственным способом кажется постепенное начало рабочего дня. Неспешный завтрак, чтение какой-либо статьи или просмотр фильма, к обеду ощущается то, что время уходит и нужно твердо решить начинать работу, но только после обеда. А после еды хочется «отдохнуть», клонит в сон и кажется, что можно поспать несколько часов. После сна рабочее настроение улетучивается, запала хватает только на самую простую задачу. А выполнив ее кажется что: «Работа сделана! Соответственно теперь я могу немного расслабиться!», - процесс релаксации перетекает в очередную сессию просмотра фильмов или форумов.

Так тянутся недели, в итоге за несколько дней до сдачи проекта начинаются бессонные ночи, полностью истощающие физические ресурсы. Как результат – работа, которая разваливается на куски, постоянные «завтраки» и никакого просвета. Кажется, что выхода просто не существует.

Поэтому если вы чувствуете, что вязнете в рутине и нет никаких сил выбраться – поймите, что любые искусственные психологические стимулы совершенно бесполезны, в данной ситуации очевидно, что предательскому сознанию нужны не уговоры, а жесткая дисциплина.

Единственным эффективным решением и выходом из тупика является чрезвычайно жесткий ежедневный график и его «армейское» выполнение.

Я работаю в соответствии с четкими правилами, которые всегда висят передо мной на стене:

- подъем в 3 утра (!)
- не менее 8 часов эффективной работы в день (чистой работы, куда не входят переговоры, новости ничего, кроме производства!)
- ежедневные занятия спортом не менее 1.5 часов в день.
- не менее 2 часов на образование в день (программирование, иностранные языки, история, философия, политология, анатомия)
- диета (не для похудения, а насыщенная компонентами для эффективной работы мозга: витаминами, Омега 3, аминокислотами, регулярное питание)
- отмена праздников и выходных (я работаю 6.5 дней в неделю, независимо от погоды, праздников, выходных, за редкими исключениями)
- творческая реализация и обязательный отдых (литература, пешеходные прогулки и т.д.)

Все что я оставил для себя – это цель! То, что не навязывается культурой потребления или низкой моралью общества, только то, что я действительно хочу. Мои цели колоссальны и только ежедневная работа приблизит меня к ним.

И каждый день я понимаю, что мои достижения – всего лишь начало пути, ведь столько профессионалов, которые намного опытнее меня, столько людей, которые достигли большего и продолжают развиваться. Каждый день по вечерам я думаю о том, как успеть сделать больше и лучше, а не о том, как отменить очередной проект.

Я не употребляю алкоголь, никотин, наркотики, стимуляторы (кроме кофе), мое сознание генерирует достаточно чистой энергии. После 18 часов деятельности я засыпаю с удовольствием, а в 3 утра я уже бодро начинаю новый день и у меня никогда не бывает плохого настроения.

В таком режиме я работаю постоянно – минимум выходных, максимум производительности, я собираюсь отдохнуть, может быть, в конце года, но то, что я делаю сейчас, приносит не меньшее удовольствие, чем отдых.

Поэтому если вы чувствуете упадок сил и все никак не можете найти стимул для работы, задумайтесь о том, куда все это ведет? Апатия, депрессия, финансовый кризис – хватит истязать себя, просто повысьте уровень самодисциплины, разозлитесь, впрысните себе адреналин в кровь для решимости. Если у вас нет сил – просто следуйте жесткому графику, если вам скучно и вы хотите отдохнуть – проверьте, есть ли в вашем графике время на это.

Кто-то скажет: «Что это за жизнь? Ни развлечений, ни увлечений, работа, спорт, учеба – пока мы молоды нужно наслаждаться жизнью!».

О какой жизни вы говорите? О времяпровождении на подмосковной дискотеке? Или о распитии бутылки портвейна под гитару? Или о прохождении финального уровня в компьютерной игре? О просмотре сериалов или «реалити-шоу»?

Вы правда считаете, что это называется наслаждаться жизнью?

Вы когда-нибудь сидели за рулем Bugatti Veyron? Катались на собственной яхте по Карибскому морю? У вас есть садовник, горничная и повар из Франции, которые заботятся о вашем быте? Может быть, вы противник материальных благ, тогда, наверное, вы летали на воздушном шаре над водопадом Анхель или поднимались по ледяной вертикали К2? Стояли на границе пустыни Атакама в Чили и наблюдали за тем, как рождаются облака? Вы были в Риме, Лондоне, Париже, Токио, выходили выпить кружку кофе из своей квартиры на Манхэттене? Или участвовали в исследовании микроорганизмов на станции МКС в космосе?

Цените свой труд и свою жизнь, но оценивайте их адекватно, потому что жизнь дана для того, чтобы познать мир, использовать максимум возможностей, а не для того, чтобы нарисовать иконки в стиле Windows Vista и на вырученные деньги купить бутылку Клинского.

Пусть это стимулирует вас, а железная дисциплина и четкий график помогут вам в саморазвитии и эволюции, потому что эффективное производство – не хуже наркотика, каждое выполненное дело добавляет больше энергии, каждая достигнутая цель – больше энтузиазма. Спешите наслаждаться жизнью, а не думать, что вы наслаждаетесь, потому что перед нами целый огромный мир, в котором нечего бояться.

**Ответственность**

*- Несите ответственность за каждое свое действие!  
- Ох! Заткнись ...*

Ответственность за собственные действия приходит только после того, когда вы начинаете относиться к жизни осознанно, когда нет влияния телевизора (когда в квартире вообще нет телевизора), когда каждая входящая информация подвергается проверке и в большинстве случаев, когда человека вынуждают принять ответственность.

Я верю в то, что единственный способ открыть себе глаза – это пережить кризис, опасность для жизни, серьезную трагедию. Только так человек познает полноту жизни и учится правильно оценивать свое влияние на окружающий мир.

Если вы необязательны, не можете заставить себя одинаково оценивать своих и чужих, преувеличиваете свои возможности и страдаете от тщеславия, единственный путь начать жить осознанно – это пережить кризис. И не ждать, пока он произойдет в вашей жизни случайно.

Обязательно прочтите книгу Ричарда Баха «Карманный справочник мессии» и разожмите руки, которыми вы цепляетесь за свой «надежный камень» в бурлящей реке жизни.

Вы почувствуете ответственность только тогда, когда у вас не останется запасного варианта и плана «Б», не будет резервов и страховки и никого, кто бы мог вам помочь.

У меня было несколько моментов в жизни, которые помогли мне осознать всю ответственность за собственные поступки, они застали меня врасплох, в раннем возрасте и только благодаря им я вижу чуть больше чем среднестатистический человек. Я не горжусь, потому что я знаю, что моя деятельность ничтожна по сравнению с великими людьми, я не тщеславен, потому что мое тщеславие искореняет истинная слава великих умов, и я всегда открыт для диалога и критики, потому что это делает меня лучше.

Не бойтесь ответственности, в современном мире так мало вещей, которые действительно опасны для жизни, да и смерть – это судьба, а не выбор.

Применительно к фрилансу:

- Срываете сроки проекта – не прячьтесь в invisible, говорите открыто и предлагайте решение
- Взяли заказ и предоплату, а потом поняли, что не «тянете» – верните все деньги, а если денег нет – предложите свои услуги в качестве компенсации
- Будьте честны и откровенны, не обещайте того, чего не умеете
- Если будете нанимать субподрядчиков – говорите об этом заказчику

Это подход, который ведет к величию человека, а не к его падению, задумайтесь об этом – так легче жить в гармонии с самим собой.

**«Не читайте советских газет», не смотрите YouTube**

Никакие фильтры не спасают от бесконечных «ТРАГЕДИЯ В СЕМЬЕ ПУГАЧЕВОЙ!» или «СРОЧНО! КРЫСЫ-МУТАНТЫ В МОСКВЕ РЕКЕ!».

Существовавший ранее «железный занавес» ограничивал информационное поле, но и ограждал от этого потока низменных обсуждений жизни «звезд» и «сенсационных заявлений», я бы не задумываясь променял современные СМИ России (за редкими исключениями) на выпуски газет советского периода, например выдержка из газеты «Правда» от 21 декабря, 1955 года:

*Величие наших дней - в грандиозности дел, творимых советским народом: зажигаются огни крупнейших гидроэлектростанций, вступают в строй новые заводы и шахты, прокладываются новые пути сообщения, претворяется в жизнь программа крутого подъема сельского хозяйства, советская наука открывает беспредельные возможности в овладении силами природы, покоряя могучую энергию атома. Советский народ полон сил и решимости идти вперед под знаменем марксизма-ленинизма, по пути, указанному великим Лениным...*

Вот он, пример «ненавистой пропаганды» и вот пример желанной «свободы слова» Новости.Mail.ru (национальная почтовая служба):  
«Сексуально озабоченный российский депутат снимает порно-фильм о Тимошенко с Саакашвили (ФОТО)»

Современные СМИ бывших стран СССР – это кипящий котел дезинформации и если по каким-то причинам вы еще тратите хоть одну минуту на чтение новостей такого рода – это верная дорога к деградации. Не позволяйте зомбировать себя заголовками новостей и сенсационными дневниками «звезд», проведите эксперимент – не открывайте ни одной развлекательно-новостной ссылки в течение месяца и вы поймете, что ничего не потеряли. Сведите влияние негативных сведений к минимуму, потому что они высасывают вашу энергию, поэтому если вы «знаете, но читаете» - бросьте это как табакокурение.

Та же история с YouTube – воплощение подросткового творчества США, никаких развлекательных ссылок во время работы, потому что по одной ссылке тысячи похожих, за блоготом – блог и так до самого вечера. Лучшего способа убить время просто не найти.

Смысл этого раздела в том, что все развлечения подобного характера фактически тратят вашу энергию впустую, исключая редкие случаи целенаправленного поиска информации, к тому же содержание современной индустрии интерактивных развлечений слишком низкопробно. Не меняйте свои цели и мечты на просмотр того, как Britney Spears бреет свою голову...

### Первые в космосе

Я несколько раз упоминал СССР в данной книге и возможно это будет поводом для возникновения у вас подозрений в моей коммунистической ориентации.

Это не так, я не сторонник коммунизма, но я не продаю историю своей страны. Патриотизм в современной России – это удел прокаженных и ненормальных, как можно любить страну, которая фанатично охвачена «идеей доллара»?

Во времена «гласности» Горбачева и развала Союза, ситуация была слишком похожа на анекдот, когда все грехи списывались на прошлых руководителей. Обнародовалась умопомрачительная «статистика репрессий», вводилась «свобода слова» и т.д. Так советский народ и потерял свою гордость, а далее свое единство и братскую любовь.

Фрилансеры, нас 50 000 человек! Это почти что армия и что мы делаем? Смеемся над ошибками друг друга, презираем новичков и делаем «тяп-ляп» в погоне за смешными деньгами. Мы копируем идеи США и Запада (с опозданием в два года, обращайтесь за примерами), давно признав себя последователями и отказавшись от конкурентной борьбы!

Мы считаем собственное производство ущербным или смешным и преклоняемся перед культурой потребления, продаем свою историю и закапываем в землю свою самобытность.

Читайте внимательно и обязательно проверяйте, чтобы убедиться, потому что все, что написано ниже – это заслуги нашего народа и мы его потомки – великая нация, стоящая на коленях, променявшая любовь и уважение друг к другу на ненависть и презрение.

#### Россия

- Самая большая страна в мире
- Самая образованная страна в мире – 99.6% умеют читать и писать
- Самая сильная страна в мире – победа во Второй Мировой Войне
- Первые в космосе
- ...

Несчетное количество достижений, богатейшая история, сильнейший дух!

Не предавайте свою историю, потому что осознание величия своей нации дает дополнительную энергию, ставит планку достижений еще выше и делает цели еще более грандиозными.

Поймите, что достоинство и честь человека – это, прежде всего, борьба с эгоизмом! Отбросьте боязнь быть осмеянным за свои идеалы, отбросьте «национальную идею» - урвать кусок побольше и сделать поменьше. Общество не определяет ценности – потому что они незыблемы и неизменны на протяжении веков, прочтите «К Чаадаеву» Пушкина, окунитесь в историю с головой, не позволяйте вбивать вам в голову, что там – на западе все умнее и хитрее.

Не следуйте – ведите, потому что в Интернете нет границ, не ограничивайте себя искусственно, всегда стремитесь к знанию и никогда не верьте в то, что первые в космосе – это «второй сорт».



## Заклучение

На протяжении всей книги я написал множество рекомендаций и советов, которые могут быть поставлены под сомнение:

«Зачем все усложнять, когда можно начинать работать, а не тратить время на выстраивание системы?»

«Зачем получать сертификаты и описывать каждый пример в портфолио, если итак все понятно по моим работам?»

«Почему нужно соблюдать деловой этикет и следить за грамотностью речи, если главное – это результат?»

И так далее.

Эта книга не является сводом правил или кодексом чести фрилансера, она описывает практический опыт и помогает систематизировать производственный процесс. Я не стремлюсь формировать убеждения и принципы, хотя бы потому, что человек все равно будет делать так, как ему комфортно, даже если это бессмысленно.

Высказанные мысли в 8 главе «Дополнительно» отражают мое видение целей и стремлений человека, они во многом сформированы на основе суждений философов античности, но они не являются универсальными, поэтому не нужно рассматривать данную главу, как предмет для спора.

Я надеюсь, что вам, в первую очередь, будет полезна информация, описанная в основных главах, а также, что общая концепция поможет вам сформировать системный подход к процессу производства, который, безусловно, является одним из наиболее эффективных.

Если у вас возникнут вопросы или комментарии, по поводу написанного – я готов подробно ответить, отправляйте их по адресу: [book@fugees.ru](mailto:book@fugees.ru).

Если вам интересны совместные проекты или реализация идей – я всегда готов участвовать, отправляйте их по адресу: [2gather@fugees.ru](mailto:2gather@fugees.ru)

Помните, что осознанная деятельность каждого человека влияет на мир, также как мир влияет на нас, иначе процесс эволюции был бы невозможен. Поэтому мне хочется, чтобы вы воспринимали данную книгу не как наставления или поучения, а как призыв к совместной работе, не смотря на окружающий нас Вавилон. Объединение человеческих усилий переворачивает мир, как в эпоху Возрождения, как во время революций. Но оно основано на постоянстве соединения мыслей, нельзя «перегорать» и отказываться от цели, только потому, что вокруг равнодушный мир.

Поэтому если в ваших намерениях больше добра и желания совершенствоваться – давайте творить вместе, пусть это будет пока что, лишь эволюцией фриланса.

Никита Северинов