1 Слайд

Всем привет, меня зовут Максим. В течение своего интервью я постараюсь рассказать вам, как я пришел в айти, предостеречь вас от ошибок работы на фрилансе, а так же рассказать вам, как и в каком графике я работаю сейчас.

Со школы я искренне верил в то, что моё жизненное предназначение - работать с людьми. Я думаю, здесь сыграл общий стереотип, гласящий "все технари - социофобы", в котором я был свято уверен (мы обязательно вернемся к этому вопросу позже). Тогда я и думать не мог, что мир не делится на "чёрное" и "белое". В конце концов, после 3-ёх лет работы в офисе, когда я начал ненавидеть вставать по утрам, я решил попробовать себя в вебе.

Как вы видите на первом слайде, я никогда не обладал, по своему ошибочному мнению, необходимыми навыками для начала карьеры в вебе.

Я действительно не любил школьную программу, а так же ничего не понимал ни в вебе, ни в компьютерах в целом, хотя переустанавить шиндоус или записать на болванку пиратку для прошитого иксбокса я умел(хотя не буду таить, я делал любительский сайт по "саус парку" на юкозе в классе, этак, в 7-ом, правда никаких навыков и понимания мне это не дало).

В конечном счёте, я оказался 17-летним подростком с плохими баллами по ЕГЭ и полугодовым опытом работы логистом. В тот момент, я решил, что мне нужна была перезагрузка иии ничего не сделал, сходив в армию, а после продолжая дрейфовать на волнах случайных вакансий на хэдхантере.

В конце концов, я вывел для себя 3 желаемых пункта, которые смогли бы удовлетворить мои потребности. Как несложно догадаться, они и привели меня в айти.

2 Слайд

Тернистый путь. Первые шаги в айти.

У каждого он будет свой, но я хотел бы выделить несколько аксиом, которые, возможно, облегчат путь от "я хочу" до "я делаю".

1. Все мы задаем глупые вопросы. Не бойтесь показаться невеждой или пытаться идти сложным путем. Я не скажу ничего нового, если начну размышлять вслух на тему "все мы с чего-то начанали". Просто запомните, нет ничего постыдного в том, что вы не всё схватываете на лету.

2.Не у всех все получается с пятого раза. По-моему, я решал отказаться от идеи учёбы 3 или 4 раза. Не волнуйтесь, если вы прочитали, предположим, определенную функцию уже 10 раз, но так и не поняли, как "это" работает. Тише едешь - дальше будешь.

3.Уверенность в выборе направления не приходит сразу. Кто-то с детства мечтает стать пожарником и идёт в МЧС после школы, а кто-то (как я), переживает каждый день новые идеи. Не волнуйтесь, если решили, что условный язык программирования вам страшен и неприятен, мир айти достаточно широк, чтобы утолить желания даже самого искушенного.

3 Слайд

Начинаем.

Вы решили заработать первые деньги. Может быть, вы только сегодня начали отличать margin от padding, а возможно вы уже написали полноценное реакт приложение. Давайте рассмотрим выбор площадки. Площадки можно разделить на 2 типа: фриланс биржи и общие.

Под фриланс биржами я имею в виду ресурсы, ориентированные именно на поиск кандидатов для выполнения того или иного задания. На таких досках заказчик выкладывает техническое задание, после чего, на него могут откликнуться разработчики с нужным стеком технологий. Как правило, перед выбором кандидата заказчик изучает его портфолио и отзывы.

Из плюсов пользования таких досок можно отнести объективную и своевременную оплату, а так же технически подкованного заказчика. Из минусов - вы только начали, а значит вам нечего показать. Так же не забывает по активный мониторинг заявок и участие в "тендере".

Скажу вам откровенно, мне так и не удалось воспользоваться поиском клиентов на бирже, так как в настоящий момент ко мне поступает предложений в результате сарафанного радио.

А теперь самое интересное - общие площадки.

Под общими площадками я имею в виду ресурс, где люди ищут не только услуги, но и товары. Из самых популярных приходит на ум Авито и Юла. На таких ресурсах начинается настоящий ультрахардкор, результат которого может обернуться всем чем угодно: от оочень хороших связей до угроз. Не стану вас пугать, ничего криминального в этом нет, но вся романтика подоного рода ресурсов заключается в том, что позвонить может кто угодно и с каким угодно предложением.

Примерное предложение клиента по телефону звучит так "мне нужен хороший сайт, у меня есть такая-то сумма". Все, что будет происходить дальше, это чистой воды рандом. Кто-то даёт вам полную предоплату, и говорит "успейте, пожалуйста, за полгода". Кто-то присылает вам "сайт мечты", эскиз которого нарисован на салфекте KFC. Кто-то предлагает зарегистрировать им новый почтовый ящик за 500 рублей. Случалось, что мне предлагали долю в бизнесе после успешного перезапуска (извини еще раз Женя, что отправил тебя в чс). А возможно, на вас начнут "ездить", внося бесконечные правки, пока ваш доброжелательный характер не скажет вам, что пора с этим заканчивать.

Давайте именно с этого и начнем. Как стоит и как НЕ стоит общаться с клиентами.