

## **À qui confier le projet, à qui revient l'argent ?**

Qui doit réaliser le projet, à qui attribuer le poste, à qui revient l'argent ? Toutes ces questions sont similaires. Après avoir mené des dizaines de projets, collaboré avec des dizaines de designers et d'ingénieurs à temps partiel, tenté de connecter plus d'une centaine de projets, et après plus de deux ans de relations avec les amis avec qui j'ai collaboré, j'ai finalement compris comment mieux gérer cette situation. Je n'ai pas beaucoup de projets en cours, rien d'extraordinaire, mais la réflexion et le bilan sont très importants pour essayer de faire les choses encore mieux.

Voici un exemple. Il y a de nombreux exemples à citer, mais ici je vais simplement en évoquer un de manière anonyme et floue, juste pour partager quelques réflexions et échanger avec des amis. Un ami m'a demandé de créer un produit, mais j'ai trouvé que le projet semblait un peu trop ambitieux, alors j'ai décidé de le recommander à une équipe d'amis. J'ai voulu essayer de collaborer avec l'équipe A. Cette équipe m'a été présentée par un ami de longue date, et nous nous sommes rencontrés récemment pour discuter pendant un bon moment.

C'est aussi là où mon bon ami est intelligent. Souvent, collaborer avec les gens nécessite une relation plus solide. Si nous ne nous sommes jamais rencontrés, il peut être nécessaire de bien discuter en personne. Si nous sommes dans des endroits différents, alors envoyer quelques informations sur l'entreprise et une introduction personnelle, et bien discuter au téléphone, c'est aussi une bonne idée. Lorsque nous sommes en train de créer une entreprise, avec beaucoup d'amis et beaucoup de choses à faire, il arrive parfois que nous oublions certains amis. Alors, quand j'ai besoin de faire quelque chose, il se peut que je ne me souvienne pas et que je ne contacte pas cet ami. Il est également bon de mettre à jour régulièrement mes progrès sur les réseaux sociaux, tous les quinze jours ou tous les mois, si nous avons besoin que des amis viennent me trouver pour collaborer. Après avoir discuté pendant un bon moment, nous ne devrions pas oublier maintenant, n'est-ce pas ? En effet. Maintenant, pour faire des affaires, il faut souvent avoir un PPT, une présentation détaillée de l'entreprise et des détails de la collaboration pour mieux collaborer avec les gens.

L'équipe A a fourni un devis, estimant le coût à plusieurs centaines de milliers, incluant la conception et le développement, avec des modules pour le côté PC, l'application mini-programme, l'interface et le backend. Mon ami a dit que c'était un peu cher. J'ai honnêtement présenté la situation de l'équipe A, et j'ai également mentionné que je pourrais contacter deux autres équipes pour demander, notamment des équipes d'externalisation dans des villes de troisième et quatrième catégories. Afin de ne pas perdre la confiance de mon ami et de vraiment prendre en compte ses intérêts, j'ai mentionné en passant un plan de secours.

Comme vous le savez probablement, je suis maintenant un travailleur indépendant, et l'intermédiation en sous-traitance fait partie de mes activités. Habituellement, je dis à mes amis et à mon équipe que si le projet se déroule bien, environ 5% devraient me revenir. L'idée est de proposer un prix raisonnable au client tout en me laissant une petite marge. Parce que ce n'est pas facile pour moi non plus. Si j'aide le client à bien dépenser ces 50 000 ou 100 000, est-ce que ce n'est pas juste que je gagne quelques milliers ? Faire des projets en sous-traitance et s'efforcer de livrer un produit qui satisfait le client, ce n'est évidemment pas simple. Cependant, ces dernières années, j'ai réussi à me faire une place dans ce milieu, et il est rare que des amis me fassent confiance ou que je rencontre des personnes ayant besoin de réaliser des projets. Cela aussi, ce n'est pas facile.

Je me suis rendu compte qu'après avoir discuté longuement avec le responsable de l'équipe A, j'étais assez familier avec la situation. Cependant, mon ami, à travers les quelques mots que je lui ai dits, n'a peut-être pas la même compréhension et confiance envers l'équipe A que moi. J'ai donc demandé à l'équipe A plus de documents, y compris des exemples de projets accessibles en ligne, un site web de présentation de l'entreprise, et des modèles de contrats. Toutes ces informations visent à montrer au client à quoi ressemblerait réellement une collaboration avec l'équipe A, et à quel point ils sont sérieux et minutieux dans leur travail.

Concernant les devis un peu coûteux, j'ai réfléchi longuement sans savoir comment m'y prendre. Fournir un détail des prix est en effet très laborieux, alors qu'une simple estimation suffirait amplement. Lorsque je travaillais dans une entreprise de sous-traitance, j'ai réalisé de nombreux devis détaillés. Je commençais par établir un prix global, puis je répartissais ce montant entre les différentes fonctionnalités. C'était ainsi que je procédais avec les clients. En interne, cependant, je préparais un tableau de répartition des coûts pour les employés à temps partiel. Le responsable de l'équipe A m'a dit qu'il était peu utile de bâcler un devis détaillé, d'autant plus que nous ne connaissions pas bien la situation du client et que cela nous prenait une demi-journée, voire une journée entière, ce qui était très énergivore. Cela fait beaucoup de sens.

Pour convaincre le client de ce devis et pour promouvoir l'équipe A, je réalise que je ne peux pas simplement "vendre" l'équipe A. Bien que nous soyons amis sur WeChat depuis plusieurs années, et qu'ils fassent partie d'une équipe avec laquelle j'ai travaillé sur un projet externalisé auparavant, et qu'ils aient ensuite créé leur propre entreprise, nous avons de bonnes discussions et échangeons sur nos expériences entrepreneuriales. Cependant, il s'agit tout de même d'argent, et un projet peut coûter entre 50 000 et 100 000 yuans. Je pense que la meilleure approche est de laisser le client explorer d'autres équipes pour qu'il puisse se faire une idée du marché. L'équipe A affirme que ce devis est très compétitif. En effet, si on cal-

cule en termes de coût par personne et par mois, avec plusieurs personnes, un coût moyen de 10 000 yuans par personne, et une durée de plus de deux mois, cela semble raisonnable. Cependant, le client recherche avant tout le meilleur rapport qualité-prix et la fiabilité.

Il m'est difficile de me comporter en tant qu'être humain. Je me rends compte que je ne peux plus me demander si je vais gagner de l'argent. Je dois absolument me mettre à la place du client. Après tout, c'est lui le payeur, celui qui dépense l'argent. C'est une réalité, il suffit de se renseigner un peu pour voir qu'il y a énormément d'équipes de sous-traitance en logiciel. Si un ami vient me voir, c'est qu'il y a une confiance rare. Je dois d'abord bien aider mon ami, et ensuite seulement je pourrai peut-être gagner quelques milliers de yuans.

Alors, comment vais-je convaincre le client ? Je n'ai d'autre choix que de demander à deux autres équipes de faire une estimation. Les responsables de ces deux équipes sont également de bons amis, soit des amis WeChat depuis plusieurs années, avec qui j'ai toujours gardé contact, soit des personnes avec qui j'ai déjà essayé de collaborer sur des projets, ou avec qui j'ai eu de bonnes discussions en personne. J'ai expliqué la situation telle quelle à ces deux équipes, leur ai envoyé la documentation du produit, et leur ai demandé de fournir une estimation approximative, ainsi qu'un prix global.

Je me suis rendu compte qu'en tant qu'intermédiaire en externalisation, ce que je dois vraiment faire, c'est communiquer, obtenir autant d'informations que possible sur l'équipe du Partenaire B, et comprendre à l'avance comment sera la collaboration avec cette équipe. Ensuite, il est important de respecter l'équipe du Partenaire B et de valoriser leur temps. Il est tout à fait raisonnable de demander leurs informations d'entreprise, une présentation de l'équipe, des exemples de projets et des modèles de contrats. Ce sont des éléments que l'équipe du Partenaire B devrait fournir aux clients et qu'elle devrait préparer à l'avance. De plus, pour ce projet spécifique, il est également raisonnable de demander une estimation globale qui peut être faite en une demi-heure. Tout le monde est occupé, et le temps de chacun est précieux. Le Partenaire A doit également penser au Partenaire B.

Ainsi, après avoir discuté avec trois équipes et obtenu des présentations détaillées ainsi qu'une estimation globale des coûts, je communique ensuite avec le client pour lui permettre de faire son choix. Nous examinons ensemble comment le client envisage les choses, ce qu'il valorise le plus : est-ce le prix, l'attitude minutieuse et consciencieuse, la force de l'équipe, la commodité d'être dans la même ville, ou la fluidité de la communication ? Une fois les devis préliminaires reçus et après que le client a pris connaissance des équipes candidates, s'il montre un intérêt plus poussé, nous organisons des échanges entre le client et les équipes candidates pour vérifier si la communication est fluide entre eux.

Ensuite, puisque le client doit choisir une équipe, il est essentiel que la concurrence soit

équitable. Lorsque je communique avec les deux autres équipes, je ne dois pas divulguer le prix proposé par l'équipe A, ni même mentionner que le client trouve leur offre un peu chère. Il est crucial de maintenir une concurrence juste et de veiller à ce que tout soit traité de manière équitable et raisonnable.

L'exemple ci-dessus illustre un cas détaillé de la manière de servir un client, en tenant compte des intérêts de toutes les parties impliquées et en s'efforçant de maximiser leur satisfaction.

De même, si je devais constituer une équipe, recruter des freelances ou des ingénieurs à temps partiel, j'adopterais la même approche. Je chercherais à connaître les ingénieurs autant que possible. Si nous n'avons jamais collaboré auparavant, je m'efforcerais de comprendre comment se déroulerait notre collaboration. Comment est la qualité de leur code ? Quelle est leur attitude face au travail ? Leurs tarifs sont-ils élevés ? En cas de problèmes imprévus sur un projet, comme un client insatisfait ou un projet annulé en cours de route, serions-nous capables de discuter ouvertement et d'assumer les responsabilités respectives ?

Je l'ai déjà dit, je peux gérer un projet à la fois, même si cela ne rapporte pas d'argent, mais je ne veux pas perdre d'argent. Il est possible que mon manque d'expérience par le passé ait conduit à des erreurs, comme ne pas avoir clarifié les besoins avec les clients ou ne pas avoir fourni le meilleur service possible. Cela a parfois entraîné des problèmes sur certains projets. C'est une leçon que je dois apprendre et sur laquelle je dois réfléchir.

L'économie de marché, le marché, quel mot merveilleux. Ce que nous avons mentionné plus haut, à savoir choisir parmi trois équipes et laisser ces trois équipes rivaliser équitablement, c'est appliquer les règles de la concurrence équitable du marché. Nous souhaitons bien sûr pouvoir réellement connaître une centaine d'équipes et en choisir la meilleure. Nous souhaitons bien sûr pouvoir réellement connaître une centaine de candidats et sélectionner la meilleure personne pour l'entreprise. Cela va de soi. La main invisible du marché est constamment présente dans notre vie quotidienne.

Comprendre a aussi un coût, qui nécessite du temps et de l'énergie. Et au final, qu'est-ce qui se passe ? C'est comme quand on achète quelque chose, on compare les offres, on fait le tour des options. Cela dépend de nous-mêmes, il faut que nous soyons vraiment experts pour choisir quelque chose qui nous satisfasse à tous points de vue. Les projets logiciels sont assez complexes, et selon l'équipe, l'entreprise ou les personnes qui les réalisent, il peut y avoir des différences assez marquées.

Pour moi, j'ai progressivement compris que peu importe à qui on est proche, rien n'est plus important que l'argent. En fin de compte, il faut d'abord bien vivre sa propre vie. Pouvoir gagner de l'argent honnêtement et avec intégrité est une très bonne chose. Pouvoir collaborer

à long terme avec des amis pour gagner de l'argent est également une très bonne chose. Je fais les choses de manière juste et raisonnable, dans l'espoir de continuer à gagner de l'argent et de gagner la confiance de mes amis.

Lorsque j'ai obtenu un projet de cent mille dollars d'un client, j'ai formé une équipe pour le réaliser, et à la fin, j'ai gagné vingt mille dollars. Alors, ne vous plaignez pas de gagner peu. N'attendez pas de ne plus avoir de projets pour regretter de ne pas avoir partagé plus d'argent lorsque vous en aviez beaucoup. C'est ce dont nous avons convenu à l'époque, et c'est ainsi que j'ai réparti l'argent. L'argent dépensé, c'est comme de l'eau versée. De même, comme mes clients, leurs projets peuvent échouer, et bien qu'ils puissent se plaindre de leurs partenaires tout au long du chemin, ce qui est passé est passé. L'argent que j'ai gagné a également été dépensé, car les besoins de base comme la nourriture, les vêtements, le logement et les déplacements coûtent tous de l'argent.

Je pense donc que c'est aussi pour cette raison que je trouve ce prix raisonnable, mais le client m'a quand même demandé de consulter d'autres équipes. Le client est intelligent, il sait très bien faire des affaires.

Si je veux gagner plus, je peux aller demander à plus de personnes, trouver le partenaire le plus approprié et le plus rentable. Si je suis trop paresseux pour demander, alors je dois me contenter de gagner ce que j'ai. Les partenaires, si vous voulez gagner plus, vous devez vous-mêmes développer davantage de clients. J'ai été à la fois client et fournisseur à plusieurs reprises, et je comprends bien les deux côtés. Tout comme je m'efforce d'écrire des articles, de partager quelques idées, et d'être actif sur les réseaux sociaux, je m'efforce également de développer ma clientèle.

Nous devons nous améliorer dans tous les aspects. Le plus important est d'améliorer nos compétences professionnelles, en faisant de chaque projet un exemple de référence. Comment réaliser un projet de la meilleure manière possible, il y a beaucoup de points à considérer et à améliorer. En ce qui concerne le prix et le service, nous pouvons choisir notre propre voie, que ce soit la voie Apple ou la voie Xiaomi en termes de rapport qualité-prix. Servons-nous des clients haut de gamme ou des clients grand public ? Comment servir les clients à long terme et maintenir notre activité sur le long terme ? En tant qu'entreprise, comment choisissons-nous nos partenaires, les formes de partenariat, les employés à temps plein ou à temps partiel, etc. De même, depuis les premières discussions sur un projet jusqu'à la livraison finale et à la signature du paiement, en passant par le service après-vente, tous ces aspects sont des domaines où nous pouvons continuellement exceller. Lorsque nous entrons en contact avec un client, faisons-nous des efforts pour que les deux parties se comprennent mutuellement, et envisageons-nous totalement les besoins du client ? Pendant le déroulement du projet,

faisons-nous tout notre possible pour prendre en compte les besoins du client, pour lui faciliter la tâche, et même pour le pousser à collaborer afin de mener à bien le projet ?

En ce qui concerne l'acquisition de clients, en plus de nous présenter activement, nous devons également maintenir de bonnes relations avec les clients potentiels. Nous nous efforçons d'aider les gens et même de partager de nombreuses expériences avec nos pairs.

Notre énergie est limitée, ce qui fait que nous ne pouvons pas tout faire parfaitement. En tant qu'individus, nous sommes insignifiants. Améliorer nos compétences tout en élargissant notre cercle d'amis, l'énergie semble toujours insuffisante. Nous finissons par ne pouvoir bien maîtriser qu'un seul aspect, puis collaborer avec nos amis en amont et en aval.

C'est comme les médias indépendants. Écrire 10 articles par an, 50 articles par an, 100 articles par an, ou même 300 articles par an, cela représente des niveaux d'effort très différents. Bien sûr, ce qui semble encore plus important, c'est la qualité de ce que l'on écrit et la manière dont on le promeut. Après tout, il y a tellement d'articles aujourd'hui.

Entre frères, les comptes doivent être clairs. Il est essentiel de bien équilibrer les intérêts de toutes les parties pour que chacun soit satisfait et convaincu. Bien sûr, la communication et les interactions quotidiennes doivent également se dérouler de manière sincère et agréable. Il faut garder à l'esprit une vision claire des intérêts en jeu. Pour une collaboration à long terme, il est possible de faire quelques concessions, mais il est tout aussi important de veiller à ce que les choses soient équitables.

Le choix de qui réalise un projet dépend souvent de qui le désire le plus et qui montre le plus de sincérité. Pour ceux qui ne désirent pas le projet, celui-ci n'a aucune valeur. Pour ceux qui le désirent, le projet est très important. Souvent, on dit que le prix bas est roi. Pinduoduo montre plus de sincérité et se donne plus de mal, donc il n'y a pas d'autre choix, l'argent de tout le monde finit par lui revenir. Baidu a inventé le classement par enchères pour évaluer la sincérité des clients. Apple, en fabriquant ses téléphones de haute qualité, fixe également un prix élevé sans pitié pour tester la sincérité des masses.

En affaires, on parle affaires. Les amis sont les amis, les affaires sont les affaires. C'est comme ça.

Les projets logiciels se présentent sous de nombreuses formes. Lorsqu'un client approche avec un type de projet spécifique, comme une combinaison de logiciel et matériel, si nous avons de l'expérience dans ce domaine, nous pouvons également compiler des informations pertinentes et proposer des projets similaires au client. Surtout pour les clients qui nous contactent pour la première fois, nous devons fournir des informations détaillées pour qu'ils puissent nous comprendre de manière exhaustive. Cela signifie également que lorsque nous réalisons un projet

pour un client, nous devons essayer de le mettre en valeur après l'avoir terminé. Nous devons bien communiquer avec le client pour savoir si nous pouvons présenter le projet, s'il peut être entièrement exposé, partiellement flouté, ou si nous pouvons partager des connaissances techniques, etc. Il y a beaucoup de choses que nous pouvons faire ici, tout comme pour nous-mêmes, ce que je peux faire, quelles compétences je possède, ce pour quoi les gens peuvent me solliciter, il y a beaucoup de potentiel à exploiter. Je ne fais pas non plus très bien, je suis paresseux pour demander aux clients, j'ai peur de les déranger, etc. Pour certains grands clients très occupés, nous pouvons les saluer une fois par an ou tous les six mois, pour leur faire part de nos mises à jour. Peut-être que les amis des grands clients sont très occupés et n'ont pas le temps de parcourir les réseaux sociaux. Plus important encore, nous devons nous efforcer de bien faire les choses à chaque collaboration, et à chaque communication également.

Dans un article précédent intitulé *"5 ans, d'un salaire de stage de 4 000 à un chiffre d'affaires annuel de 3 millions grâce à l'entrepreneuriat ! Rejoignez mon camp d'entraînement pour les activités secondaires"*, j'ai mentionné que, depuis plus d'un an, je présentais des projets à une équipe d'amis et que j'avais créé plus d'une centaine de groupes. Cela m'a permis de gagner en tranquillité d'esprit. Cependant, en réfléchissant sérieusement à cette situation et en discutant avec des amis, j'ai réalisé qu'il était important de diversifier mes canaux et de me faire plus d'amis. De cette façon, je pourrais mieux comprendre l'industrie et savoir comment mieux aligner les ressources. Différentes équipes peuvent exceller dans des domaines différents, opérer dans des régions différentes ou suivre des approches distinctes. Je continuerai bien sûr à créer des groupes pour cette équipe d'amis, car je tiens beaucoup à notre amitié. Cependant, je vais également répartir certains projets pour établir des relations plus solides avec d'autres amis et avoir plus d'interactions. Peut-être qu'à la fin, je me rendrai compte que cette équipe d'amis reste la meilleure option. En tant qu'intermédiaire en externalisation, je ne peux gagner qu'une certaine somme d'argent, et il n'y a pas beaucoup de marge pour l'optimiser. Peut-être que je devrais simplement tout confier à cette équipe. Ou peut-être que je découvrirai qu'avoir plus de frères (d'amis) est aussi une bonne chose.

Je me suis rendu compte qu'en essayant de connecter une centaine de groupes, il y avait certaines choses que je n'avais pas bien gérées. Je n'avais pas fait suffisamment d'efforts pour que les clients comprennent l'équipe, et je n'avais pas trouvé l'équipe la plus adaptée en fonction du type de projet pour chaque client. Ensuite, un ami m'a contacté, et j'ai dû m'occuper de mes relations de mon côté, pour remercier mes amis, etc. Je n'ai pas non plus fait assez d'efforts pour bien gérer cela. Un ami m'a présenté un projet de cinquante à cent mille, j'ai trouvé une bonne équipe, j'ai bien fait les choses, et j'ai eu la chance de gagner deux mille. Un autre jour, cet ami a posté une offre d'emploi sur son réseau social, devrais-je l'aider à la partager ? Faire bien mon travail et essayer de maintenir de bonnes relations.

Qui doit être responsable du projet, à qui attribuer le poste, et qui doit gagner l'argent ? Il y a beaucoup de connaissances à acquérir ici. En rencontrant divers amis, ils m'ont donné beaucoup d'inspiration. Ce n'est vraiment pas facile, il y a beaucoup de choses à apprendre, comme comment maintenir une relation à long terme avec des amis, comment collaborer durablement avec des clients. Avec le temps, nous pouvons également voir l'impact de nos actions passées. Alors, travaillons dur.