

## 项目找谁做，钱给谁挣

项目找谁做，岗位给谁干，钱给谁挣，这一系列的问题都是相似的。做了几十个项目，和几十个兼职设计师工程师合作过，尝试对接了上百个项目后，然后再经历了两年多和合作过的朋友们的相处，我大概明白了该怎么最好地处理这个问题。我这边也没有几个项目，没有什么了不起的，然而总结反思是挺重要的，争取把事情做得更好。

举个例子。有很多例子可以举，这里只是匿名模糊讲一下，只是为了写点心得和朋友交流。有个朋友找我做个产品，我看产品似乎有点大，还是打算介绍给朋友团队做。我想试试和 A 团队合作。A 团队是我一个多年好朋友介绍，最近认识的，见面大家聊了半天。

这也是我好朋友聪明的地方。很多时候和人合作需要更稳固的关系，如果没有见过面那可能需要好好见面聊聊天。如果在异地，那么发些公司资料和个人介绍，好好电话聊聊，也比较好。当在创业时，朋友比较多事情比较多时，有时确实想不起来一些朋友。那么当我需要做某件事情时，可能想不起来，没有去找这位朋友。时常发一下朋友圈更新一下自己的进展也挺好的，半个月一个月的，如果我们需要朋友找上来跟我合作的话。那大家聊了半天的，这下子不会忘记了吧。确实。现在出来做事情也是，很多时候得有 PPT，得有详细的公司介绍合作详情，才能更好和人合作。

A 团队给出了一个报价，价格预估在多少万，包括设计和开发，模块包括 PC 端、小程序端、接口端和后台。朋友说有点贵。我如实介绍了团队 A 的情况，也说我可以再找两个团队问一问，问问一些三四线城市的外包团队等的。为了不失去朋友的信任，也确实为朋友考虑，我顺口说了下保留计划。

大家也都知道，我现在是个自由职业者，外包中介是我的一项工作。通常我跟朋友团队说的是，如果项目进行顺利，5% 左右需要给到我这边。先尽量实惠给客户报价给客户做，其次也留一点钱给我。因为我也不容易。我帮客户花好了这五万十万，是不是，我挣个几千块，也合情合理呢。做外包项目，努力给客户交付满意的产品，当然不容易。然而，我这边这几年混圈子，难得有些朋友信任我，难得遇到有需要做项目的客户，也似乎不容易。

我意识到我跟 A 团队负责人见面聊了半天，比较熟悉情况。但是我朋友，通过我说的几段话，未必有我这样了解和信任 A 团队。我向 A 团队要了更多的资料，包括可在线访问的项目案例，公司介绍网站，样例合同的。这些事情都在告诉客户，跟 A 团队合作起来，实际会是怎么样的。A 团队做事认真细心程度如何。

至于有点贵的报价，我想来想去不知如何处理。给一份报价详情，确实很费劲，只是一个报价预估其实就足矣了。以前我做外包公司时，我做过很多份报价详情。我先有个总价，其次把总价给各功能分下去。对客户这边是这样。然而我内部，则是对兼职员工做一份成本规划表。A 团队负责人跟我说，随便弄一下报价详情也意义不大，其次客户情况不大了解，也不大熟，花半天一天时间弄也很耗费精力。这很有道理。

那我怎么说服客户这个报价呢，怎么给客户安利 A 团队呢。我意识到我没法安利客户 A 团队。虽

然我们也是加了几年微信的朋友，是我之前做的一个外包项目的团队成员，后来出来创业这种。我们也聊得很好，交流创业心得等的。然而毕竟是钱啊，毕竟一个项目五万十万的。我想，我只能让客户再接触一下其他团队，感受一下市场。A 团队说这个报价很实惠了。确实，按人月的算，几个人，人均公司一万的算，做两个多月，也似乎是这么回事。然而客户这边希望的是最实惠最靠谱。

我很难做人。我意识到我已经不能去想，我是否能挣到钱了。我要彻底地站在客户这边考虑。毕竟他是金主，他是花钱的。这确实是的，到处打听一下，软件外包团队特别多。朋友找上我，说明是难得的信任。我得先帮朋友办好事，才可能最后有个几千块钱挣一下。

所以，我要怎么说服客户呢。只好再帮忙找两个团队报价一下。这两个团队的负责人也是很好的朋友，要么几年微信好友，一直互相有联系，尝试对接过项目，或者见过面好好聊过天。我把情况如实也跟这两个团队说了，把产品说明文档发过去，让两团队给个大概报价，给个总价格。

我意识到，我作为外包中介，其实要做的是，去沟通，去把乙方团队资料都尽可能要到，提前搞清楚跟乙方团队合作起来会是什么样。接着要尊重乙方团队，珍惜他们的时间。索要他们的公司资料、团队介绍、项目案例和合同样例的，都很合理。这也是乙方团队应该提供给客户的，是乙方团队要提前准备好的。接着对于这个特定的项目，索要一份能花半小时预估好的总价也是合理的。大家都很忙，大家时间都很宝贵。甲方也要为乙方着想。

所以就这样，和三个团队去沟通，获取到详细的介绍，然后有个总价预估。然后我这边再和客户沟通，让客户来选。看看客户这边是怎么思考的，更看重什么，是看重价格，还是看重认真细心的做事态度，或者看重团队实力，还是看重同城的便利性，沟通的顺畅等的。在获取到初步报价时，客户了解了候选团队后，有进一步意向的，再让客户和候选团队沟通等的，看看彼此沟通是否顺畅。

接着既然客户要选团队，那就要公平竞争。我在和后来的两个团队沟通时，不能透露 A 团队的报价，甚至不能透露客户觉得有点贵。公平地竞争，把一切事情都做得公平合理。

上面的例子，讲述了一个详细的如何服务客户的案例，如何为各方尽可能考虑，如何让各方尽可能满意的案例。

接着同样，如果让我找团队，找自由职业者，找兼职工程师，也同样是这样。我要尽可能地了解工程师。如果没有合作过，那么尽可能搞清楚合作了后会是怎么样的。代码写得如何，做事态度如何，酬劳贵不贵。当项目出现意外时，最后客户不满意或者客户中途取消项目等，大家能否坦诚地把事情说清楚，承担相应的责任呢。我说过，我可以谈下一个项目管一个项目，可以不挣钱，但我不希望我亏钱。也可能是我以前经验不足，各种事情没有做好，和客户谈项目时，没有把需求梳理得非常清楚，没有最努力服务好客户等。所以导致了个别项目出现意外。这也是我要学习和反思的。

市场经济，市场主义，市场是多么美妙的一个词。我们上面所说的从三个团队里选，让三个团队公平地竞争，便是用市场公平竞争的法则。我们当然希望能真实了解到一百个团队，从中挑个最好的。我们当然希望能真实了解到一百个候选人，从中挑到最好的人来公司。这无可厚非。市场那只无形的手，无时无刻不在围绕着我们生活。

了解又有了解的成本，需要付出时间和精力。最后会怎么样呢。就好像我们买东西，货比三家，挑来挑去。这取决于我们自身，要我们特别懂货，才能挑到各方面满意的。软件项目比较复杂，不同团队不同公司不同的人做出来，是其实有挺大不同的。

对于我而言，也渐渐明白了，跟谁亲，也不如跟钱亲。总之，得先过好自己的生活。能诚实本分挣到钱，是很好的事情。能和朋友们长期合作挣到钱是很好的事情。我把事情做得公平合理，也是希望能一直挣到钱，能赢得朋友们的信任。

当我从客户那里拿到一个十万的项目，我组建了一个团队做，最后我从中挣了两万。那就不要抱怨自己挣得少。不要等没有项目做的时候，后悔以前有很多项目做的时候为什么没有多分点钱。当时大家谈的就是这样，我也是这样分钱的。花出去的钱，就像泼出去的水。同样，就像我的客户们，他们的项目也可能会失败，他们虽然可能会抱怨一路的合作伙伴，然而当初过去的也过去了。我挣的钱也都花完了，衣食住行可样样都是钱。

所以我想，这也是为什么我觉得这价格算是合理的了，客户还是让我再问问别的团队。客户是聪明的，客户很会做生意。

如果我想挣多点，我可以去问多一点人，去找到最合适最实惠的合作伙伴。如果我懒得去问，那我自己就要安心挣这些。合作伙伴们，想挣多一点，就得自己去多拓展客户。我做了很多次甲方乙方，两边都比较清楚。就像我努力写文章，分享一些心得，时常朋友圈活跃一下一样，我在努力开拓客户。

我们要从方方面面提升自己。最重要的是提高自己的专业技能，每个项目都努力做成案例标杆。如何把项目做到最好，这方面是有很多可以琢磨提升的。对于价格和服务，我们可以选择自己的路线，是走苹果路线，还是走小米性价比路线。我们是服务高端客户，还是服务大众客户。又如何长期地服务客户，长期地把生意做下去呢。作为公司，我们怎么选用我们的合作伙伴，合伙形式，全职员工或兼职员工等。同样从刚开始谈项目，到最后项目交付尾款签收，到售后服务，这些环节也都是我们可以不断做到最好的。刚接触客户，我们是否努力让双方了解彼此，是否能彻底为客户考虑。项目进行时，我们是否最大为客户考虑，让客户省心省力，甚至为了做好项目，也催促客户配合等。

至于获客这块，我们除了主动展示自己之外，也要和潜在客户们都保持良好的关系。我们努力去帮助人们，甚至分享很多经验给同行们。

我们精力都有限，以至于我们没法做好方方面面的事情。作为个人，我们是渺小的。要提升技能，又要广交朋友，精力总是不够用的。我们渐渐只能把一个环节做好，接着和上下游的朋友们去合作。

这就像自媒体。我们一年写 10 篇文章，一年写 50 篇文章，一年写 100 篇文章，一年写 300 篇文章，这努力程度还是很不一样的。当然似乎更重要的是，写得如何，宣传如何。毕竟现在文章太多了。

亲兄弟明算账，平衡好各方利益，做到大家都心服口服。当然，平时的沟通相处也尽量真诚愉快地

进行。心中要把利益算清楚，为了长期的合作可以稍微吃亏一些，但也要尽量把事情做得公平。

项目找谁做，也时常取决于谁更想要，谁更有诚意。对不渴望项目的人来说，项目对他没有价值。对渴望项目的人来说，项目很重要。时常人们说，低价是王道。拼多多更有诚意，更拼命，所以没得办法，大家的钱只好给他挣。百度想出了竞价排名这个玩意，来给客户们的诚意定个价。苹果，把它的手机做好，也无情地给手机定个高价，来考验群众的诚意。

在商言商啊。朋友是朋友，生意是生意。事情就是这样。

软件项目也有很多类型。当客户找上来一类项目的时候，比如软硬件结合的，如果有这方面经验，也可以整理出这方面的一份资料，发这方面的项目给客户。尤其是那些初次接触的客户，我们要尽量提供详细的资料，让客户全面了解我们。这也意味着我们给客户做了项目，做完之后我们尽量展示出来。跟客户沟通好，我们是否可以展示项目，可以全部展示，还是模糊展示，还是可以分享技术心得等的。这里我们有很多可以做的，就像我们个人，我会做什么，我都会什么技能，人们可以找我做什么，这里有挺多可以努力发挥的。我也做得不够好，懒得去问客户，怕打扰客户等的。对于一些忙碌的大客户，我们可以一年半载问候一下，向对方更新一下我们的情况。也许大客户朋友们都很忙碌，朋友圈也没有空来刷。更重要的是，每次合作要努力把事情做好，每次沟通也是。

我之前在文章《5 年时间，从实习工资 4 千到创业年营收 300 万！加入我的副业训练营》提到说，我过去一年多，一直给一个朋友团队介绍项目，拉了一百多个群。这样做我很省心。当我认真考虑这件事情的时候，也和朋友聊，我还是要分散一下渠道，交多一些朋友。这样，我对业界情况更清楚，知道怎么去最好匹配资源。不同团队可能擅长做不同的事情，不同团队在不同区域，不同团队走不同路线。我也依然还是会给这个朋友团队拉群，很珍视我们的友谊。然而会分出来一些项目，去和一些朋友去建立更坚固的友谊，有更多的来往。也许最后我发现还是这个朋友团队好。我这样做外包中介，也就能挣这一点钱了，没法再优化了，还是都交给对方吧。也许我发现，兄弟多一些也挺好。

我意识到尝试对接的一百个群，这里有些事情我没有处理好。没有尽量让客户了解团队，没有根据项目的类型而为客户找最匹配合适的团队。然后朋友找上我，我也要打点我这边的关系，去答谢朋友等的。我也没有努力处理好。朋友介绍给我一个五万十万的项目，我帮找好了团队，把事情做好了，我也有幸挣了个两千的。朋友改天在朋友圈发招聘广告，我要不要帮忙转一下呢。做好自己的份内事，也尽量维护好关系。

项目找谁做，岗位给谁干，钱给谁挣。这里很多学问，接触各种朋友，他们给了我不少启发。这确实不好弄，很多学问，如何长期做和朋友相处下去，如何和客户长期合作下去。时间久了，我们也能看到当初自己的所作所为带来的影响。所以，努力干吧。