

¿A quién se le asigna el proyecto y quién se lleva el dinero?

¿A quién asignar los proyectos, a quién dar los puestos de trabajo, a quién dejar ganar el dinero? Todas estas preguntas son similares. Después de haber realizado docenas de proyectos, colaborado con decenas de diseñadores e ingenieros freelance, intentado conectar más de cien proyectos, y luego de haber pasado más de dos años interactuando con los amigos con los que he colaborado, finalmente he llegado a entender cómo manejar mejor este problema. No tengo muchos proyectos en mis manos, no es nada extraordinario, pero reflexionar y resumir es bastante importante, esforzándome por hacer las cosas mejor.

Pongamos un ejemplo. Hay muchos ejemplos que se podrían mencionar, pero aquí solo voy a hablar de manera anónima y vaga, simplemente para compartir algunas reflexiones e intercambiar ideas con amigos. Un amigo me pidió que le ayudara a desarrollar un producto, pero vi que el proyecto parecía ser bastante grande, así que decidí recomendarle que lo hiciera con un equipo de amigos. Quería probar a colaborar con el equipo A. El equipo A me lo presentó un buen amigo de muchos años, y lo conocí recientemente. Nos reunimos y estuvimos charlando durante un buen rato.

Esto también es algo en lo que mi buen amigo es inteligente. Muchas veces, colaborar con otros requiere relaciones más sólidas. Si no nos hemos visto en persona, puede ser necesario reunirse y charlar un poco. Si estamos en lugares diferentes, enviar algunos materiales de la empresa y una presentación personal, y tener una buena conversación telefónica también es una buena opción. Cuando estás emprendiendo y tienes muchos amigos y muchas cosas que hacer, a veces es fácil olvidarse de algunos amigos. Entonces, cuando necesito hacer algo, puede que no me acuerde y no busque a ese amigo. Publicar actualizaciones en las redes sociales sobre mis progresos de vez en cuando también es útil, cada quince días o un mes, para que si necesitamos que un amigo se acerque a colaborar con nosotros, no se olvide. Es cierto. Ahora, al hacer negocios, muchas veces es necesario tener un PPT, una presentación detallada de la empresa y los detalles de la colaboración para poder trabajar mejor con los demás.

El equipo A presentó una oferta con un precio estimado de varios cientos de miles, que incluye diseño y desarrollo, con módulos para la versión de PC, mini-programas, interfaces y backend. Mi amigo comentó que era un poco caro. Le expliqué honestamente la situación del equipo A y también le dije que podía consultar con otros dos equipos, como algunos equipos de outsourcing de ciudades de tercer y cuarto nivel. Para no perder la confianza de mi amigo y realmente considerando sus intereses, mencioné de pasada un plan de respaldo.

Como todos saben, ahora soy un trabajador autónomo, y una de mis tareas es ser intermediario

en proyectos de outsourcing. Normalmente, les digo a mis amigos y equipos que si el proyecto avanza sin problemas, alrededor del 5% debería destinarse a mí. Primero, trato de ofrecer un precio razonable al cliente para que el proyecto se lleve a cabo, y luego reservo un poco de dinero para mí. Porque tampoco es fácil para mí. Si ayudo al cliente a gastar bien esos 50,000 o 100,000, ¿no es justo que yo gane unos miles? Hacer proyectos de outsourcing y esforzarse por entregar un producto que satisfaga al cliente, por supuesto, no es fácil. Sin embargo, en estos años he logrado ganarme la confianza de algunos amigos en el círculo, y es raro encontrar amigos que necesiten hacer proyectos, lo cual también parece no ser fácil.

Me di cuenta de que, después de haber hablado con el líder del equipo A durante bastante tiempo, estaba bastante familiarizado con la situación. Sin embargo, mi amigo, a través de las pocas palabras que le dije, no necesariamente tenía el mismo nivel de comprensión y confianza en el equipo A que yo. Le pedí al equipo A más información, incluyendo casos de proyectos accesibles en línea, el sitio web de presentación de la empresa y ejemplos de contratos. Todas estas cosas le están diciendo al cliente cómo sería realmente trabajar con el equipo A. ¿Qué tan serio y meticuloso es el equipo A en su trabajo?

En cuanto a las cotizaciones que son un poco caras, he estado pensando y no sé muy bien cómo manejarlas. Proporcionar un detalle de la cotización es realmente complicado, y en realidad, una estimación aproximada sería suficiente. Cuando trabajaba en una empresa de outsourcing, hice muchas cotizaciones detalladas. Primero tenía un precio total, y luego distribuía ese precio entre las diferentes funciones. Así era para el cliente. Sin embargo, internamente, preparaba una tabla de costos para los empleados a tiempo parcial. El líder del equipo A me dijo que hacer un detalle de la cotización sin mucho esfuerzo no tiene mucho sentido, y además, como no conocemos bien al cliente ni estamos muy familiarizados con su situación, pasar medio día o un día entero en ello es muy agotador. Tiene mucha razón.

Entonces, ¿cómo puedo convencer al cliente de este presupuesto? ¿Cómo puedo “venderle” el equipo A? Me di cuenta de que no puedo simplemente recomendarle el equipo A al cliente. Aunque somos amigos en WeChat desde hace varios años, ya que eran miembros de un equipo de un proyecto de outsourcing en el que trabajé antes, y luego se independizaron para emprender. Nos llevamos bien, compartimos experiencias sobre emprendimiento, etc. Sin embargo, al final se trata de dinero, y estamos hablando de proyectos que cuestan entre cincuenta y cien mil. Creo que lo único que puedo hacer es dejar que el cliente conozca a otros equipos, para que sienta el mercado. El equipo A dice que este presupuesto es muy razonable. De hecho, si lo calculas por persona/mes, con un equipo de varias personas, cada una con un costo de diez mil por mes, y trabajando durante más de dos meses, parece que tiene sentido. Sin embargo, lo que el cliente quiere es lo más económico y confiable.

Me cuesta mucho ser una buena persona. Me he dado cuenta de que ya no puedo pensar en si voy a ganar dinero o no. Tengo que ponerme completamente del lado del cliente. Después de todo, él es quien paga, quien invierte el dinero. Es cierto, si preguntas por ahí, hay muchos equipos de outsourcing de software. Que un amigo me haya contactado significa que hay una confianza especial. Primero debo ayudar a mi amigo a resolver bien su problema, y luego tal vez pueda ganar unos miles de yuans al final.

Entonces, ¿cómo voy a convencer al cliente? No me queda más que ayudar a conseguir dos presupuestos más de otros equipos. Los responsables de estos dos equipos también son buenos amigos míos, ya sea que llevemos años siendo amigos en WeChat, manteniendo contacto constante, habiendo intentado conectar proyectos, o habiendo tenido una buena conversación en persona. Les expliqué la situación tal como es a ambos equipos, les envíe la documentación del producto y les pedí que me dieran un presupuesto aproximado, con un precio total.

Me di cuenta de que, como intermediario de outsourcing, lo que realmente debo hacer es comunicarme y obtener la mayor cantidad de información posible sobre el equipo del contratista (parte B), y entender de antemano cómo será trabajar con ellos. Luego, es importante respetar al equipo del contratista y valorar su tiempo. Solicitar su información corporativa, presentación del equipo, casos de proyectos y ejemplos de contratos es completamente razonable. Esto es algo que el equipo del contratista debería proporcionar a los clientes y debería tener preparado de antemano. Además, para este proyecto específico, también es razonable solicitar una estimación general que pueda realizarse en media hora. Todos estamos ocupados, y el tiempo de todos es valioso. La parte contratante (parte A) también debe considerar al equipo del contratista.

Así que, de esta manera, me comuniqué con tres equipos, obtuve descripciones detalladas y luego un estimado general del costo. Después, me comuniqué con el cliente para que eligiera. Observé cómo pensaba el cliente, qué valoraba más: si el precio, la actitud seria y cuidadosa al hacer las cosas, la fortaleza del equipo, la conveniencia de estar en la misma ciudad, la fluidez de la comunicación, etc. Al obtener las cotizaciones preliminares, el cliente, después de conocer a los equipos candidatos, si tenía un interés adicional, permitía que el cliente se comunicara con los equipos candidatos para ver si la comunicación entre ellos era fluida.

Luego, dado que el cliente quiere elegir un equipo, debe haber una competencia justa. Al comunicarme con los dos equipos posteriores, no puedo revelar la oferta del equipo A, ni siquiera puedo mencionar que el cliente considera que es un poco caro. Competir de manera justa y hacer todo de manera equitativa y razonable.

El ejemplo anterior describe un caso detallado de cómo atender a un cliente, cómo considerar

al máximo las necesidades de todas las partes involucradas y cómo lograr que todas las partes estén lo más satisfechas posible.

Del mismo modo, si me pidieran formar un equipo, buscar freelancers o ingenieros a tiempo parcial, seguiría el mismo enfoque. Necesito conocer lo más posible a los ingenieros. Si no hemos trabajado juntos antes, debo intentar entender cómo sería la colaboración. ¿Cómo es su código? ¿Cuál es su actitud hacia el trabajo? ¿Son sus honorarios razonables? Cuando surgen imprevistos en el proyecto, como un cliente insatisfecho o la cancelación del proyecto a mitad de camino, ¿podemos todos ser honestos y claros al respecto, asumiendo las responsabilidades correspondientes? He dicho antes que puedo manejar un proyecto a la vez, incluso si no gano dinero, pero no quiero perderlo. Tal vez debido a mi falta de experiencia en el pasado, no hice las cosas tan bien como debería, como no aclarar completamente los requisitos con los clientes o no esforzarme al máximo para servirles. Esto llevó a algunos proyectos inesperados. Esto es algo que necesito aprender y reflexionar.

La economía de mercado, el mercantilismo, ¡qué maravillosa es la palabra “mercado”! Lo que mencionamos anteriormente sobre elegir entre tres equipos y permitir que compitan de manera justa, es precisamente aplicar las reglas de competencia justa del mercado. Por supuesto, todos deseamos poder conocer realmente a cien equipos y seleccionar el mejor de ellos. También deseamos poder conocer realmente a cien candidatos y elegir al mejor para nuestra empresa. Esto es perfectamente comprensible. La mano invisible del mercado está constantemente presente en nuestras vidas.

Entender algo también tiene un costo, requiere tiempo y esfuerzo. ¿Y al final qué pasa? Es como cuando compramos algo, comparamos entre varias opciones, elegimos y descartamos. Depende de nosotros mismos, de que seamos muy conocedores del producto, para poder elegir algo que nos satisfaga en todos los aspectos. Los proyectos de software son bastante complejos, y cuando los hacen diferentes equipos, diferentes empresas o diferentes personas, en realidad hay muchas diferencias.

Para mí, también he llegado a comprender que, no importa con quién te lleves bien, nada es tan importante como llevarse bien con el dinero. En resumen, primero hay que vivir bien. Ganar dinero de manera honesta y responsable es algo muy bueno. Poder colaborar a largo plazo con amigos y ganar dinero juntos es algo muy bueno. Hago las cosas de manera justa y razonable, también con la esperanza de poder seguir ganando dinero y ganar la confianza de mis amigos.

Cuando recibí un proyecto de cien mil de un cliente, formé un equipo para realizarlo y al final gané veinte mil. Entonces no me quejo de haber ganado poco. No esperes a que no haya proyectos para arrepentirte de no haber repartido más dinero cuando había muchos proyectos.

Así fue como se habló en ese momento, y así fue como repartí el dinero. El dinero gastado es como el agua derramada. Del mismo modo, como mis clientes, sus proyectos también pueden fracasar, y aunque pueden quejarse de los socios en el camino, lo que pasó ya pasó. El dinero que gané también se ha gastado, porque la comida, la ropa, la vivienda y el transporte, todo cuesta dinero.

Así que pienso que, por eso también, considero que el precio es razonable, pero el cliente aún me pidió que consultara con otros equipos. El cliente es inteligente, sabe muy bien cómo hacer negocios.

Si quiero ganar más, puedo preguntar a más personas y encontrar el socio más adecuado y económico. Si soy demasiado perezoso para preguntar, entonces debo estar contento con lo que gano. Socios, si quieren ganar más, deben esforzarse por expandir su base de clientes. He sido tanto el cliente como el proveedor muchas veces, y entiendo bien ambos lados. Al igual que me esfuerzo por escribir artículos, compartir algunas experiencias y mantenerme activo en las redes sociales, también me esfuerzo por atraer clientes.

Debemos mejorar en todos los aspectos. Lo más importante es mejorar nuestras habilidades profesionales, esforzándonos por convertir cada proyecto en un caso ejemplar. Hay mucho que reflexionar y mejorar sobre cómo llevar a cabo los proyectos de la mejor manera. En cuanto a precios y servicios, podemos elegir nuestro propio camino, ya sea seguir la ruta de Apple o la ruta de la relación calidad-precio de Xiaomi. ¿Servimos a clientes de alta gama o al público en general? ¿Y cómo podemos servir a los clientes a largo plazo y mantener el negocio en marcha? Como empresa, ¿cómo seleccionamos a nuestros socios, la forma de asociación, empleados a tiempo completo o a tiempo parcial? Desde el inicio de las conversaciones sobre el proyecto, hasta la entrega final del pago y la firma, y el servicio postventa, todos estos son aspectos en los que podemos seguir mejorando. Al contactar con los clientes, ¿nos esforzamos por que ambas partes se conozcan y consideramos completamente las necesidades del cliente? Durante la ejecución del proyecto, ¿consideramos al máximo las necesidades del cliente, facilitándole las cosas e incluso instándole a cooperar para asegurar el éxito del proyecto?

En cuanto a la adquisición de clientes, además de mostrarnos activamente, también debemos mantener buenas relaciones con los clientes potenciales. Nos esforzamos por ayudar a las personas e incluso compartimos muchas experiencias con nuestros colegas del sector.

Nuestra energía es limitada, por lo que no podemos hacer bien todas las cosas en todos los aspectos. Como individuos, somos pequeños. Queremos mejorar nuestras habilidades y, al mismo tiempo, hacer muchos amigos, pero la energía nunca es suficiente. Poco a poco, solo podemos hacer bien una parte del trabajo y luego colaborar con amigos de los eslabones superiores e inferiores.

Es como los medios de comunicación independientes. Escribir 10 artículos al año, 50 artículos al año, 100 artículos al año, o incluso 300 artículos al año, el nivel de esfuerzo es muy diferente. Por supuesto, lo que parece más importante es cómo se escribe y cómo se promociona. Después de todo, hoy en día hay demasiados artículos.

“Entre hermanos, las cuentas claras”, es importante equilibrar los intereses de todas las partes para que todos estén satisfechos. Por supuesto, la comunicación y la convivencia diaria también deben ser lo más sinceras y agradables posible. Es necesario tener claros los intereses en mente, y aunque se puede aceptar una pequeña pérdida por el bien de una cooperación a largo plazo, también hay que esforzarse por hacer las cosas de manera justa.

Quién realiza un proyecto a menudo depende de quién lo desea más y quién muestra más sinceridad. Para aquellos que no anhelan el proyecto, este no tiene valor. Para quienes lo desean, el proyecto es muy importante. A menudo se dice que el precio bajo es el rey. Pinduoduo muestra más sinceridad y se esfuerza más, por lo que no hay otra opción, el dinero de todos termina en sus manos. Baidu ideó el sistema de clasificación por puja para ponerle un precio a la sinceridad de sus clientes. Apple, por su parte, fabrica sus teléfonos con excelencia y, sin piedad, les pone un precio alto para poner a prueba la sinceridad de las masas.

En los negocios, se habla de negocios. Los amigos son amigos, y los negocios son negocios. Así son las cosas.

Los proyectos de software también tienen muchos tipos. Cuando un cliente se acerca con un tipo de proyecto, como uno que combina hardware y software, si tenemos experiencia en ese ámbito, también podemos organizar un conjunto de materiales sobre el tema y enviar proyectos relacionados al cliente. Especialmente para aquellos clientes que nos contactan por primera vez, debemos esforzarnos por proporcionar información detallada para que el cliente nos conozca en todos los aspectos. Esto también significa que, después de completar un proyecto para el cliente, debemos esforzarnos por mostrarlo. Debemos comunicarnos bien con el cliente para saber si podemos mostrar el proyecto, si podemos mostrarlo en su totalidad, de manera difusa, o si podemos compartir conocimientos técnicos, etc. Aquí hay muchas cosas que podemos hacer, al igual que nosotros como individuos: qué puedo hacer, qué habilidades tengo, qué pueden pedirme las personas, hay mucho en lo que podemos esforzarnos y destacar. Yo tampoco lo hago muy bien, soy perezoso para preguntar a los clientes, temo molestarles, etc. Para algunos clientes importantes que están ocupados, podemos saludarlos de vez en cuando, tal vez una vez al año o cada seis meses, y actualizarlos sobre nuestra situación. Quizás nuestros amigos clientes importantes están muy ocupados y no tienen tiempo para revisar las redes sociales. Lo más importante es esforzarnos por hacer bien las cosas en cada colaboración, y en cada comunicación también.

Anteriormente, en mi artículo “De un salario de prácticas de 4,000 a un ingreso anual de 3 millones en 5 años: ¡Únete a mi campamento de entrenamiento para ingresos secundarios!”, mencioné que durante el último año he estado presentando proyectos a un equipo de amigos y he creado más de cien grupos. Esto me ha resultado muy conveniente. Sin embargo, al reflexionar seriamente sobre esto y conversar con amigos, he decidido que debo diversificar mis canales y hacer más amistades. De esta manera, tendré una visión más clara de la industria y sabré cómo asignar mejor los recursos. Diferentes equipos pueden ser expertos en diferentes áreas, estar ubicados en distintas regiones y seguir diferentes enfoques. Aún seguiré creando grupos para este equipo de amigos, ya que valoro mucho nuestra amistad. Sin embargo, también distribuiré algunos proyectos para fortalecer las relaciones con otros amigos y tener más interacciones. Tal vez al final descubra que este equipo de amigos sigue siendo el mejor. Como intermediario en la externalización, solo puedo ganar cierta cantidad de dinero y no puedo optimizarlo más, así que tal vez sea mejor dejarlo todo en sus manos. Quizás descubra que tener más hermanos también es bueno.

Me di cuenta de que al intentar conectar con cien grupos, hay algunas cosas que no manejé bien. No me esforcé lo suficiente para que los clientes conocieran al equipo, y no busqué el equipo más adecuado según el tipo de proyecto. Luego, cuando un amigo se acercó a mí, también tuve que gestionar mis relaciones para agradecerle, y tampoco lo hice lo suficientemente bien. Un amigo me presentó un proyecto de cincuenta o cien mil, conseguí un buen equipo, hice bien el trabajo y tuve la suerte de ganar dos mil. Al día siguiente, ese amigo publicó un anuncio de trabajo en su círculo de amigos, ¿debería ayudarlo compartiéndolo? Hacer bien mi parte y tratar de mantener las relaciones en buen estado.

A quién asignar los proyectos, a quién dar los puestos de trabajo, a quién hacer ganar dinero. Aquí hay mucho que aprender, y al interactuar con diversos amigos, he recibido muchas inspiraciones. Realmente no es fácil, hay mucho que saber sobre cómo mantener relaciones a largo plazo con amigos y cómo colaborar de manera sostenible con los clientes. Con el tiempo, también podemos ver el impacto de nuestras acciones pasadas. Así que, sigamos esforzándonos.