

## プロジェクトを誰に依頼し、お金を誰に稼がせるか

プロジェクトを誰に任せるか、ポジションを誰に与えるか、お金を誰に稼がせるか、これら一連の問題はどれも似たようなものです。数十のプロジェクトを手がけ、数十人のフリーランスデザイナーやエンジニアと協力し、さらに数百のプロジェクトをマッチングしようと試みた後、そして2年以上にわたって協力してきた友人たちとの付き合いを経て、私はこの問題を最善の方法で処理する方法をだいたい理解しました。私のところにはいくつかのプロジェクトしかありませんし、大したことではありませんが、振り返りと反省は非常に重要で、物事をより良く進めるために努力しています。

例えば、ある友人が私に製品を作ってほしいと頼んできました。その製品は少し大きめに見えたので、友人のチームに紹介しようと考えました。私はAチームと協力してみたいと思いました。Aチームは、長年の友人から紹介され、最近知り合ったばかりで、会って長時間話し合いました。

これも私の親友が賢いところです。多くの場合、人と協力するにはより強固な関係が必要で、もし会ったことがないなら、しっかりと会って話をする必要があります。もし遠隔地にいるなら、会社の資料や自己紹介を送り、しっかりと電話で話すのも良いでしょう。起業している時、友達が多くてやることが多い時、確かに時々友達のことを思い出せないことがあります。そうすると、何かをする必要がある時に、その友達のことを思い出せず、連絡を取らないかもしれません。定期的にSNSで自分の進捗を更新するのも良いです、半月か一ヶ月に一度、もし友達に協力を求めたいなら。そうすれば、長い間話し合った後でも、忘れることはないでしょう。確かに。今、何かをする時も、多くの場合、PPTや詳細な会社紹介、協力の詳細が必要で、それによってより良い協力ができるのです。

Aチームが提示した見積もりは、設計と開発を含めて数十万円で、モジュールにはPC端末、ミニプログラム端末、インターフェース端末、そしてバックエンドが含まれています。友人は少し高いと感じているようです。私はAチームの状況を正直に説明し、さらに2つのチームに問い合わせることもできると伝えました。また、三四線都市のアウトソーシングチームなどにも問い合わせてみると言いました。友人の信頼を失わないため、そして本当に友人のことを考えて、私は保留計画についても軽く触れました。

皆さんもご存知の通り、私は現在フリーランスで、外注仲介も仕事の一つです。通常、友人やチームには、プロジェクトが順調に進めば、5%程度を私の方に支払うように伝えています。まずはできるだけお客様にとって手頃な価格で見積もりを出し、次に少しでも私にもお金を残すようにしています。私も大変なんです。私がこの5万や10万をうまく使って、お客様に満足していく製品を提供するために努力するのは、もちろん簡単なことではありません。しかし、ここ数年、私がこの業界で人脈を築き、信頼してくれる友人に出会い、プロジェクトを必要とする友人と出会うのも、なかなか難しいことです。

私はAチームのリーダーと長時間話し合い、状況をよく理解していることに気づきました。し

かし、私の友人は、私が話したいいくつかの話から、私と同じようにAチームを理解し、信頼しているとは限りません。私はAチームに、オンラインでアクセスできるプロジェクトの事例、会社紹介のウェブサイト、サンプル契約書など、より多くの資料を求めました。これらのことは、クライアントに、Aチームと実際にどのように協力するかを伝えるものです。Aチームがどれほど真剣で細心の注意を払って仕事をしているかを示しています。

少し高めの見積もりについて、どう扱うべきか考えあぐねています。詳細な見積もり書を作成するのは確かに手間がかかりますが、実際には概算見積もりで十分な場合もあります。以前、外注会社で働いていた時、私は多くの詳細見積もりを作成しました。まず総額を決め、次にその総額を各機能に割り振っていました。クライアントに対してはこのようにしていましたが、内部では、パートタイムのスタッフに対してコスト計画表を作成していました。Aチームのリーダーが私に言ったのは、適当に詳細見積もりを作成しても意味がなく、またクライアントの状況をよく理解していない、あまり詳しくないので、半日や一日を費やすのはとても労力がかかるということでした。これはとても理にかなっています。

では、どうやってこの見積もりをクライアントに納得させ、Aチームを推薦すればいいのでしょうか。私は、Aチームをクライアントに推薦できないことに気づきました。私たちは数年来のWeChatの友達で、以前私が携わった外注プロジェクトのチームメンバーであり、その後起業したという経緯があります。私たちはよく話し合い、起業の心得などを共有しています。しかし、やはりお金の問題です。一つのプロジェクトが5万、10万という金額です。私は、クライアントに他のチームとも接触してもらい、市場を感じてもらうしかないと考えています。Aチームはこの見積もりが非常に手頃だと言っています。確かに、人月計算で、数人で、一人当たりの会社の費用が1万で、2ヶ月以上かかるとなると、その通りかもしれません。しかし、クライアント側は最も手頃で信頼できるものを望んでいます。

私は人として生きることが難しいと感じています。もう自分がお金を稼げるかどうかを考えることができなくなっていることに気づきました。私は徹底的にクライアントの立場に立って考える必要があります。結局のところ、彼らはお金を出す側です。確かに、周りに聞いてみると、ソフトウェアのアウトソーシングチームはたくさんあります。友人が私に頼ってくるということは、貴重な信頼を示しているのです。まずは友人のためにしっかりと仕事をこなし、その結果として数千円を稼ぐことができるかもしれません。

では、どうやってクライアントを説得すればいいのでしょうか。仕方がないので、さらに2つのチームに見積もりを依頼することにしました。この2つのチームの責任者も良い友人で、何年もWeChatの友達として連絡を取り合っており、プロジェクトのマッチングを試みたり、直接会ってしっかり話し合ったりしたことがあります。私は状況をそのままこの2つのチームに伝え、製品説明書を送り、大まかな見積もりと総額を出してもらうようにしました。

私は、アウトソーシングの仲介者として、実際にやるべきことは、コミュニケーションを取り、乙チームの資料をできるだけ入手し、乙チームとの協力がどのようなものになるかを事前に理

解することだと気づきました。そして、乙チームを尊重し、彼らの時間を大切にすることです。彼らの会社の資料、チーム紹介、プロジェクトの事例、契約のサンプルを要求することは、すべて合理的です。これらは、乙チームがクライアントに提供すべきものであり、乙チームが事前に準備しておくべきものです。さらに、この特定のプロジェクトに対して、30分で概算できる総額を要求することも合理的です。皆忙しく、皆の時間は貴重です。甲も乙のことを考えなければなりません。

というわけで、3つのチームとコミュニケーションを取り、詳細な紹介を受け取り、総額の見積もりをしてもらいます。その後、私がクライアントと話し合い、クライアントに選んでもらいます。クライアントがどのように考えているのか、何を重視しているのか、価格なのか、真面目で細やかな仕事ぶりなのか、チームの実力なのか、同じ都市にある便利さなのか、コミュニケーションの円滑さなのかを見ます。初期の見積もりを受け取り、クライアントが候補チームを理解した後、さらに興味を持った場合、クライアントと候補チームに直接コミュニケーションを取ってもらい、お互いのコミュニケーションが円滑かどうかを確認します。

次に、クライアントがチームを選ぶ際には、公平な競争が求められます。私は後から参加した2つのチームとコミュニケーションを取る際に、Aチームの見積もりを漏らすことはできませんし、クライアントが少し高いと感じていることさえも口外してはいけません。公平に競争し、すべてのことを公平かつ合理的に行う必要があります。

上記の例は、顧客にサービスを提供する詳細なケーススタディであり、いかにして各関係者を可能な限り考慮し、各関係者を可能な限り満足させるかについての事例を述べています。

同様に、チームを探す場合、フリーランスを探す場合、パートタイムのエンジニアを探す場合も、同じように考えます。できる限りエンジニアのことを理解しようとし、もし一緒に仕事をしたことがないなら、協力したらどうなるかをできるだけ明確にしようとし、コードの書き方はどうか、仕事に対する態度はどうか、報酬は高すぎないか。プロジェクトに予期せぬ問題が発生した場合、最終的にクライアントが満足しないか、途中でプロジェクトをキャンセルするなど、みんなが率直に話し合い、それぞれの責任を果たせるかどうか。私は、プロジェクトごとに一つずつ取り組むことができ、お金を稼ぐ必要はないが、お金を失いたくはないと言いました。以前は経験が浅く、さまざまなことをうまくやれず、クライアントとプロジェクトを話し合う際に、要件を十分に整理できず、クライアントに最善のサービスを提供できなかったかもしれません。そのため、いくつかのプロジェクトで予期せぬ問題が発生しました。これも私が学び、反省すべき点です。

市場経済、市場主義、市場という言葉はなんと素晴らしいものだろう。私たちが先に述べた、三つのチームから選び、三つのチームに公平に競争させるというのは、市場の公平競争の法則を利用したものである。もちろん、私たちは百のチームを実際に理解し、その中から最良のものを選びたいと願っている。同様に、百の候補者を実際に理解し、その中から最良の人材を会社に迎え入れたいと願っている。これは当然のことである。市場の見えない手は、私たちの生活のあら

ゆる場面で常に働いている。

理解にはコストがかかり、時間と労力を費やす必要があります。最終的にどうなるでしょうか。それは、私たちが買い物をするとき、店を比べ、選び抜くのと似ています。これは私たち自身にかかっており、商品について特に詳しくなければ、あらゆる面で満足のいくものを選ぶことができます。ソフトウェアプロジェクトは複雑で、異なるチーム、異なる会社、異なる人々が作ったものは、実際にはかなり異なります。

私にとって、次第に理解してきたのは、誰と親しくするよりも、お金と親しむことが重要だということです。結局のところ、まずは自分の生活をしっかりと築くことが大切です。正直で堅実に稼ぐことは、とても良いことです。友人たちと長期的に協力して稼ぐことも、非常に良いことです。私は物事を公平かつ合理的に行い、それによってずっと稼ぎ続け、友人たちの信頼を得たいと考えています。

私がクライアントから 10 万のプロジェクトを受注し、チームを組んで実行し、最終的に 2 万を稼いだとき、自分が稼いだ金額が少ないと不平を言うべきではありません。プロジェクトがなくなったときに、以前多くのプロジェクトがあったときに何故もっとお金を分配しなかったのかと後悔するのを待つべきではありません。当時、皆が話し合った通りに、私もそのようにお金を分配しました。使ったお金は、まさにこぼした水のようなものです。同様に、私のクライアントたちも、彼らのプロジェクトが失敗する可能性があり、彼らは途中のパートナーに不平を言うかもしれませんが、過去のことは過去のことです。私が稼いだお金もすべて使ってしまいました、衣食住すべてにお金がかかります。

だからこそ、この価格が妥当だと思っていたのに、クライアントは他のチームにも確認してほしいと言ってきたのだと思います。クライアントは賢いですし、ビジネス上手です。

もしもっと稼ぎたいなら、もっと多くの人に聞いて、最も適した手頃なパートナーを見つけることができる。もし聞くのが面倒なら、自分はこの金額で満足するしかない。パートナーたちがもっと稼ぎたいなら、自分で顧客を開拓しなければならない。私は何度もクライアントとベンダーの両方を経験し、両方の立場をよく理解している。私が一生懸命に記事を書き、いくつかの経験を共有し、頻繁に SNS でアクティブにしているのと同じように、私は顧客開拓に努めている。

私たちはあらゆる面で自己を向上させなければなりません。最も重要なのは、自分の専門スキルを高め、各プロジェクトをケーススタディの模範にすることです。プロジェクトを最高のものにする方法については、多くの工夫と向上の余地があります。価格とサービスに関しては、私たちは自分のルートを選ぶことができます。Apple の路線を取るか、それとも Xiaomi のコストパフォーマンス路線を取るか。私たちはハイエンドの顧客にサービスを提供するのか、それとも大衆の顧客にサービスを提供するのか。また、どのようにして長期的に顧客にサービスを提供し、長期的にビジネスを続けていくか。会社として、私たちはどのようにパートナーを選び、パートナーシップの形式、フルタイムの従業員またはパートタイムの従業員などを選ぶか。同

様に、プロジェクトの最初の話し合いから、最終的なプロジェクトの納品と最終支払いのサインオフ、そしてアフターサービスまで、これらのステップも私たちが常に最善を尽くすことができるものです。顧客と初めて接触する際、私たちは双方が互いを理解するよう努力しているか、顧客のことを徹底的に考えているか。プロジェクトが進行中であるとき、私たちは顧客のことを最大限に考え、顧客に安心と便利さを提供しているか、さらにはプロジェクトを成功させるために、顧客に協力を促すなどしているか。

顧客獲得に関しては、私たちは自らを積極的にアピールするだけでなく、潜在的な顧客との良好な関係を維持することも重要です。私たちは人々を助けるために努力し、同業者に対しても多くの経験を共有しています。

私たちのエネルギーは限られており、すべての面でうまくやることはできません。個人として、私たちは小さな存在です。スキルを向上させ、友人を広く作るには、常にエネルギーが足りません。私たちは次第に一つの環節をうまくこなすことしかできなくなり、その後、上流や下流の友人たちと協力することになります。

これは自メディアのようなものです。私たちが1年に10本の記事を書くのと、50本、100本、300本と書くのでは、努力の程度が大きく異なります。もちろん、より重要なのは、どのように書くか、どのように宣伝するかです。結局のところ、今は記事が多すぎるのです。

親兄弟でも金銭の計算はしっかりと行い、各関係者の利益を公平に調整し、全員が納得できるようにするべきです。もちろん、普段のコミュニケーションも誠実で楽しいものであることが望ましいです。心の中では利益を明確に計算し、長期的な協力のためには多少の損をしても構いませんが、できるだけ公平に物事を進めるように心がけましょう。

プロジェクトを誰に任せるかは、しばしば誰がそれをより強く望んでいるか、誰がより誠意を持っているかによって決まります。プロジェクトを望んでいない人にとっては、プロジェクトには価値がありません。プロジェクトを切望している人にとっては、プロジェクトは非常に重要です。よく言われるように、低価格が王道です。Pinduoduoはより誠意を持ち、より必死に努力しているため、仕方なく、皆のお金は彼らに稼がれることになります。Baiduは、顧客の誠意に価格をつけるために、入札ランキングという仕組みを考え出しました。Appleは、そのスマートフォンを完璧に作り上げ、また無情にも高価格を設定して、大衆の誠意を試します。

ビジネスはビジネスです。友達も友達、仕事は仕事。そういうことです。

ソフトウェアプロジェクトにもさまざまな種類があります。例えば、ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたプロジェクトなど、クライアントが特定のタイプのプロジェクトを依頼してきた場合、私たちがその分野での経験を持っているなら、関連する資料を整理し、クライアントにそのようなプロジェクトを提案することができます。特に初めてのクライアントに対しては、できるだけ詳細な情報を提供し、私たちのことを多角的に理解してもらうように努めるべきです。これは、私たちがクライアントのためにプロジェクトを完了した後、その成果をできる

だけ多く公開することを意味します。クライアントとコミュニケーションを取り、プロジェクトを公開してもよいか、完全に公開するか、部分的に公開するか、技術的な知見を共有するかなどを確認します。ここでは、私たちができることがたくさんあります。例えば、個人として何ができるか、どのようなスキルを持っているか、人々が私に何を依頼できるかなど、ここでは多くの努力を発揮することができます。私自身も十分にできていない部分があり、クライアントに聞くのが面倒で、クライアントを煩わせるのを恐れています。忙しい大規模なクライアントに対しては、半年から一年に一度くらいの頻度で、私たちの状況を更新して連絡を取ることができます。大規模なクライアントの友人たちは皆忙しく、SNSのタイムラインをチェックする時間もないかもしれません。しかし、何よりも重要なのは、毎回の協力において、物事をしっかりとやり遂げること、そして毎回のコミュニケーションにおいても同様に努力することです。

以前、私は記事「5年間で、インターンシップの給与4千元から起業して年収300万元へ！私の副業トレーニングキャンプに参加しよう」で、過去1年あまり、私はある友人のチームにプロジェクトを紹介し、100以上のグループを作ったことを述べました。この方法は私にとって非常に手間がかかりませんでした。しかし、この件を真剣に考え、友人と話し合った結果、私はチャンネルを分散させ、もっと多くの友人を作るべきだと思いました。そうすることで、業界の状況をより明確に把握し、リソースを最適にマッチングする方法を知ることができます。異なるチームは異なることに長けているかもしれませんし、異なる地域にいるかもしれませんし、異なるルートを進んでいるかもしれません。私は依然としてこの友人のチームにグループを作ることを続け、私たちの友情を大切にしています。しかし、いくつかのプロジェクトを分けて、他の友人とより強固な友情を築き、より多くの交流を持つことにしました。最終的には、やはりこの友人のチームが良いと気づくかもしれません。私はこのようにアウトソーシングの仲介をして、これ以上最適化できないこの程度のお金を稼ぐことができ、すべてを相手に任せるしかないかもしれません。あるいは、兄弟が増えるのも良いことだと気づくかもしれません。

私は、100のグループとの連携を試みる中で、いくつかのことをうまく処理できていないことに気づきました。クライアントにチームを十分に理解してもらう努力をしていなかったし、プロジェクトのタイプに応じてクライアントに最も適したチームを見つけることもしていませんでした。そして、友達が私に連絡してきたとき、私も自分の関係を整え、友達に感謝の気持ちを伝えるべきでしたが、それもうまくやれていませんでした。友達が私に5万や10万のプロジェクトを紹介してくれたとき、私はチームを見つけて、仕事をうまくやり遂げ、幸運にも2000円を稼ぐことができました。友達が後日、友達のSNSで求人広告を投稿したとき、私はそれをシェアすべきでしょうか。自分の役割を果たし、関係をできるだけ維持することも大切です。

プロジェクトを誰に任せるか、ポジションを誰に与えるか、お金を誰に稼がせるか。ここには多くの学問があり、様々な友人と接する中で、彼らから多くのインスピレーションをもらいました。これは確かに難しいことで、多くの学問が含まれています。どうやって長期的に友人と付き合っていくか、どうやってクライアントと長期的に協力していくか。時間が経つと、私たちは自

分たちの行動がもたらした影響を見ることができます。だから、頑張ってやりましょう。