

項目找誰做，錢給誰賺

項目找誰做，崗位給誰幹，錢給誰掙，這一系列的問題都是相似的。做了幾十個項目，和幾十個兼職設計師工程師合作過，嘗試對接了上百個項目後，然後再經歷了兩年多和合作過的朋友們的相處，我大概明白了該怎麼最好地處理這個問題。我這邊也沒有幾個項目，沒有什麼了不起的，然而總結反思是挺重要的，爭取把事情做得更好。

舉個例子。有很多例子可以舉，這裡只是匿名模糊講一下，只是為了寫點心得和朋友交流。有個朋友找我做個產品，我看產品似乎有點大，還是打算介紹給朋友團隊做。我想試試和 A 團隊合作。A 團隊是我一個多年好朋友介紹，最近認識的，見面大家聊了半天。

這也是我好朋友聰明的地方。很多時候和人合作需要更穩固的關係，如果沒有見過面那可能需要好好見面聊聊天。如果在異地，那麼發些公司資料和個人介紹，好好電話聊聊，也比較好。當在創業時，朋友比較多事情比較多時，有時確實想不起來一些朋友。那麼當我需要做某件事情時，可能想不起來，沒有去找這位朋友。時常發一下朋友圈更新一下自己的進展也挺好的，半個月一個月的，如果我們需要朋友找上來跟我合作的話。那大家聊了半天的，這下子不會忘記了吧。確實。現在出來做事情也是，很多時候得有 PPT，得有詳細的公司介紹合作詳情，才能更好和人合作。

A 團隊給出了一個報價，價格預估在多少萬，包括設計和開發，模塊包括 PC 端、小程序端、接口端和後台。朋友說有點貴。我如實介紹了團隊 A 的情況，也說我可以再找兩個團隊問一問，問問一些三四線城市的外包團隊等的。為了不失去朋友的信任，也確實為朋友考慮，我順口說了下保留計劃。

大家也都知道，我現在是個自由職業者，外包中介是我的一項工作。通常我跟朋友團隊說的是，如果項目進行順利，5% 左右需要給到我這邊。先盡量實惠給客戶報價給客戶做，其次也留一點錢給我。因為我也不容易。我幫客戶花好了這五萬十萬，是不是，我掙個幾千塊，也合情合理呢。做外包項目，努力給客戶交付滿意的產品，當然不容易。然而，我這邊這幾年混圈子，難得有些朋友信任我，難得遇到有需要做項目的朋友，也似乎不容易。

我意識到我跟 A 團隊負責人見面聊了半天，比較熟悉情況。但是我朋友，通過我說的幾段話，未必有我這樣了解和信任 A 團隊。我向 A 團隊要了更多的資料，包括可在線訪問的項目案例，公司介紹網站，樣例合同的。這些事情都在告訴客戶，跟 A 團隊合作起來，實際會是怎麼樣的。A 團隊做事認真細心程度如何。

至於有點貴的報價，我想來想去不知如何處理。給一份報價詳情，確實很費勁，只是一個報價預估其實就足矣了。以前我做外包公司時，我做過很多份報價詳情。我先有個總價，其次把總價給各功能分下去。對客戶這邊是這樣。然而我內部，則是對兼職員工做一份成本規劃表。A 團隊負責人跟我說，隨便弄一下報價詳情也意義不大，其次客戶情況不大了解，也不大熟，花半天一天時間弄也很耗費精力。這很有道理。

那我怎麼說服客戶這個報價呢，怎麼給客戶安利 A 團隊呢。我意識到我沒法安利客戶 A 團隊。雖然我們也是加了幾年微信的朋友，是我之前做的一個外包項目的團隊成員，後來出來創業這種。我們也聊得很好，交流創業心得等的。然而畢竟是錢啊，畢竟一個項目五萬十萬的。我想，我只能讓客戶再接觸一下其他團隊，感受一下市場。A 團隊說這個報價很實惠了。確實，按人月的算，幾個人，人均公司一萬的算，做兩個多月，也似乎是這麼回事。然而客戶這邊希望的是最實惠最靠譜。

我很難做人。我意識到我已經不能去想，我是否能掙到錢了。我要徹底地站在客戶這邊考慮。畢竟他是金主，他是花錢的。這確實是的，到處打聽一下，軟件外包團隊特別多。朋友找上我，說明是難得的信任。我得先幫朋友辦好事，才可能最後有個幾千塊錢掙一下。

所以，我要怎麼說服客戶呢。只好再幫忙找兩個團隊報價一下。這兩個團隊的負責人也是很好的朋友，要麼幾年微信好友，一直互相有聯繫，嘗試對接過項目，或者見過面好好聊過天。我把情況如實也跟這兩個團隊說了，把產品說明文檔發過去，讓兩團隊給個大概報價，給個總價格。

我意識到，我作為外包中介，其實要做的是，去溝通，去把乙方團隊的資料都盡可能要到，提前搞清楚跟乙方團隊合作起來會是怎麼樣。接著要尊重乙方團隊，珍惜他們的時間。索要他們的公司資料、團隊介紹、項目案例和合同樣例的，都很合理。這也是乙方團隊應該提供給客戶的，是乙方團隊要提前準備好的。接著對於這個特定的項目，索要一份能花半小時預估好的總價也是合理的。大家都很忙，大家時間都很寶貴。甲方也要為乙方著想。

所以就這樣，和三個團隊去溝通，獲取到詳細的介紹，然後有個總價預估。然後我這邊再和客戶溝通，讓客戶來選。看看客戶這邊是怎麼思考的，更看重什麼，是看重價格，還是看重認真細心的做事態度，或者看重團隊實力，還是看重同城的便利性，溝通的順暢等的。在獲取到初步報價時，客戶了解了候選團隊後，有進一步意向的，再讓客戶和候選團隊溝通等的，看看彼此溝通是否順暢。

接著既然客戶要選團隊，那就要公平競爭。我在和後來的兩個團隊溝通時，不能透露 A 團隊的報價，甚至不能透露客戶覺得有點貴。公平地競爭，把一切事情都做得公平合理。

上面的例子，講述了一個詳細的如何服務客戶的案例，如何為各方盡可能考慮，如何讓各方盡可能滿意的案例。

接著同樣，如果讓我找團隊，找自由職業者，找兼職工程師，也同樣是這樣。我要盡可能地了解工程師。如果沒有合作過，那麼盡可能搞清楚合作了後會是怎麼樣的。代碼寫得如何，做事態度如何，酬勞貴不貴。當項目出現意外時，最後客戶不滿意或者客戶中途取消項目等，大家能否坦誠地把事情說清楚，承擔相應的責任呢。我說過，我可以談下一個項目管一個項目，可以不掙錢，但我不希望我虧錢。也可能是我以前經驗不足，各種事情沒有做好，和客戶談項目時，沒有把需求梳理得非常清楚，沒有最努力服務好客戶等。所以導致了個別項目出現意外。這也是我要學習和反思的。

市場經濟，市場主義，市場是多麼美妙的一個詞。我們上面所說的從三個團隊裡選，讓三個團隊

公平地競爭，便是用市場公平競爭的法則。我們當然希望能真實了解到一百個團隊，從中挑個最好的。我們當然希望能真實了解到一百個候選人，從中挑到最好的人來公司。這無可厚非。市場那隻無形的手，無時無刻不在圍繞著我們的生活。

了解又有了解的成本，需要付出時間和精力。最後會怎麼樣呢。就好像我們買東西，貨比三家，挑來挑去。這取決於我們自身，要我們特別懂貨，才能挑到各方面滿意的。軟件項目比較複雜，不同團隊不同公司不同的人做出來，是其實有挺大不同的。

對於我而言，也漸漸明白了，跟誰親，也不如跟錢親。總之，得先過好自己的生活。能誠實本分掙到錢，是很好的事情。能和朋友們長期合作掙到錢是很好的事情。我把事情做得公平合理，也是希望能一直掙到錢，能贏得朋友們的信任。

當我從客戶那裡拿到一個十萬的項目，我組建了一個團隊做，最後我從中掙了兩萬。那就不要抱怨自己掙得少。不要等沒有項目做的時候，後悔以前有很多項目做的時候為什麼沒有多分點錢。當時大家談的就是這樣，我也是這樣分錢的。花出去的錢，就像潑出去的水。同樣，就像我的客戶們，他們的項目也可能會失敗，他們雖然可能會抱怨一路的合作夥伴，然而當初過去的也過去了。我掙的錢也都花完了，衣食住行可樣樣都是錢。

所以我想，這也是為什麼我覺得這價格算是合理的了，客戶還是讓我再問問別的團隊。客戶是聰明的，客戶很會做生意。

如果我想掙多點，我可以去問多一點人，去找到最合適最實惠的合作夥伴。如果我懶得去問，那我自己就要安心掙這些。合作夥伴們，想掙多一點，就得自己去多拓展客戶。我做了很多次甲方乙方，兩邊都比較清楚。就像我努力寫文章，分享一些心得，時常朋友圈活躍一下一樣，我在努力開拓客戶。

我們要從方方面面提升自己。最重要的是提高自己的專業技能，每個項目都努力做成案例標杆。如何把項目做到最好，這方面是有很多可以琢磨提升的。對於價格和服務，我們可以選擇自己的路線，是走蘋果路線，還是走小米性價比路線。我們是服務高端客戶，還是服務大眾客戶。又如何長期地服務客戶，長期地把生意做下去呢。作為公司，我們怎麼選用我們的合作夥伴，合夥形式，全職員工或兼職員工等。同樣從剛開始談項目，到最後項目交付尾款簽收，到售後服務，這些環節也都是我們可以不斷做到最好的。剛接觸客戶，我們是否努力讓雙方了解彼此，是否能徹底為客戶考慮。項目進行時，我們是否最大為客戶考慮，讓客戶省心省力，甚至為了做好項目，也催促客戶配合等。

至於獲客這塊，我們除了主動展示自己之外，也要和潛在客戶們都保持良好的關係。我們努力去幫助人們，甚至分享很多經驗給同行們。

我們精力都有限，以至於我們沒法做好方方面面的事情。作為個人，我們是渺小的。要提升技能，又要廣交朋友，精力總是不夠用的。我們漸漸只能把一個環節做好，接著和上下游的朋友們去合作。

這就像自媒體。我們一年寫 10 篇文章，一年寫 50 篇文章，一年寫 100 篇文章，一年寫 300 篇文章，這努力程度還是很不一樣的。當然似乎更重要的是，寫得如何，宣傳如何。畢竟現在文章太多了。

親兄弟明算賬，平衡好各方利益，做到大家都心服口服。當然，平時的溝通相處也盡量真誠愉快地進行。心中要把利益算清楚，為了長期的合作可以稍微吃虧一些，但也要盡量把事情做得公平。

項目找誰做，也時常取決於誰更想要，誰更有誠意。對不渴望項目的人來說，項目對他沒有價值。對渴望項目的人來說，項目很重要。時常人們說，低價是王道。拼多多更有誠意，更拼命，所以沒得辦法，大家的錢只好給他掙。百度想出了競價排名這個玩意，來給客戶們的誠意定個價。蘋果，把它的手機做好，也無情地給手機定個高價，來考驗群眾的誠意。

在商言商啊。朋友是朋友，生意是生意。事情就是這樣。

軟件項目也有很多類型。當客戶找上來一類項目的時候，比如軟硬件結合的，如果我們有這方面經驗，也可以整理出這方面的一份資料，發這方面的項目給客戶。尤其是那些初次接觸的客戶，我們要盡量提供詳細的資料，讓客戶全方面了解我們。這也意味著我們給客戶做了項目，做完之後我們盡量展示出來。跟客戶溝通好，我們是否可以展示項目，可以全部展示，還是模糊展示，還是可以分享技術心得等的。這裡我們有很多可以做的，就像我們個人，我會做什麼，我都會什麼技能，人們可以找我做什麼，這裡有挺多可以努力發揮的。我也做得不夠好，懶得去問客戶，怕打擾客戶等的。對於一些忙碌的大客戶，我們可以一年半載問候一下，向對方更新一下我們的情況。也許大客戶朋友們都很忙碌，朋友圈也沒有空來刷。更重要的是，每次合作要努力把事情做好，每次溝通也是。

我之前在文章《5 年時間，從實習工資 4 千到創業年營收 300 萬！加入我的副業訓練營》提到說，我過去一年多，一直給一個朋友團隊介紹項目，拉了一百多個群。這樣做我很省心。當我認真考慮這件事情的時候，也和朋友聊，我還是要分散一下渠道，交多一些朋友。這樣，我對業界情況更清楚，知道怎麼去最好匹配資源。不同團隊可能擅長做不同的事情，不同團隊在不同區域，不同團隊走不同路線。我也依然還是會給這個朋友團隊拉群，很珍視我們的友誼。然而會分出來一些項目，去和一些朋友去建立更堅固的友誼，有更多的來往。也許最後我發現還是這個朋友團隊好。我這樣做外包中介，也就能掙這一點錢了，沒法再優化了，還是都交給對方吧。也許我發現，兄弟多一些也挺好。

我意識到嘗試對接的一百個群，這裡有些事情我沒有處理好。沒有盡量讓客戶了解團隊，沒有根據項目的類型而為客戶找最匹配合適的團隊。然後朋友找上我，我也要打點我這邊的關係，去答謝朋友等的。我也沒有努力處理好。朋友介紹給我一個五萬十萬的項目，我幫找好了團隊，把事情做好了，我也有幸掙了個兩千的。朋友改天在朋友圈發招聘廣告，我要不要幫忙轉一下呢。做好自己的份內事，也盡量維護好關係。

項目找誰做，崗位給誰幹，錢給誰掙。這裡很多學問，接觸各種朋友，他們給了我不少啟發。這確實不好弄，很多學問，如何長期做和朋友相處下去，如何和客戶長期合作下去。時間久了，我

們也能看到當初自己的所作所為帶來的影響。所以，努力幹吧。