

程序员接单宝典

1.去一些外包网站上接单

软件商务网 (<http://www.bizsofts.com>)
软件项目交易网 (<http://www.sxsoft.com>)
CSTO外包网站 (<http://www.csto.com>)
智城外包网 (<http://www.taskcity.com>)
猪八戒外包网 (适合大学生)

一些国外知名的外包网站，佣金高

www.elance.com

www.odesk.com

www.freelancer.com

2.其他接单方式例子

- 你可以主动出击寻找潜在的客户。比如去一些需要用到软件来进行日常管理的中小企业去进行

询问，然后可以用低价甚至免费帮这间企业做一个小型的信息化平台，也就是帮他管理一下数据，推销一下他的产品，等他们用得比较满意了，再提出帮他们做大型的生产管理软件。

- 如果你们团队是做网站的，就可以上网找那种一两年不更新的企业网站，诚恳的告诉他们网站

有很久没更新了，且布局凌乱、色调混乱，与自身的企业形象不相符，然后你告诉对方一些成功的案例，最好是对方的同行，因为做了好的网站而使得营销大增，让对方有了紧迫感。而且建议你避开大城市，去一些中小城市接单，据我所知，一些中小型城市的民众的电脑水平很低，也很少有人和你竞争，你可以尽情地忽悠得了。

- 通过加入论坛以及QQ群去接一些项目，一般一个月会有找到一两个潜在的客户，但通

过这种方式的话，切记不要在论坛或群里乱发广告，否则一进去就被提出来了。也不要加太多的QQ群，不然很容易被腾讯屏蔽。另外也有人有目的地收集大批的客户邮件，好像网络上有这种客户邮件售卖，一般都是几十万个邮箱地址，然后通过群发软件发送给这些潜在的客户。这些方法简单易行，缺点是项目来源不稳定，成功率不高，比较难跟目标客户建立信任度，只能作为辅助手段