

# 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](http://www.elance.com)  
[www.odesk.com](http://www.odesk.com)  
[www.freelancer.com](http://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，就可以上网找那些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。另外也有人有目的性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