

Правильное взаимодействие с заказчиком – половина успеха. А что же является второй половиной?

Грамотное общение с заказчиком – это половина успеха проекта

Помните, недостаточно быть хорошим программистом или дизайнером, чтобы быть успешным фрилансером. Вы еще и менеджер. Много зависит от того, как вы сумеете продать свои услуги, как будете общаться с заказчиком в процессе выполнения работы. Заказчика в основном интересуют три вещи: адекватность исполнителя, его опыт (портфолио) и цена. Чуть менее – сроки работ.

Показать то, что вы вполне адекватный человек, с которым можно работать – это самое легкое из этого списка. О некоторых простых вещах при общении многие фрилансеры забывают. Неставляйте заказчика дураком, даже если он действительно совершенно не разбирается в вопросе. Не дайте почувствовать ему себя ламером. Объясните ему суть вопроса без использования узкопрофессиональных терминов, посоветуйте лучший вариант реализации. При общении не используйте сленг, обращайтесь к заказчику на «вы», пишите без грамматических ошибок. Особенно актуально, когда вы говорите с потенциальным клиентом — вы ничего о нем не знаете. Может он старше вас в два раза и обращение «привет» его корбит.

Покажите похожие проекты, если такие имеются. Это сильно повышает шансы на то, что заказчик выберет вас. Называйте адекватные сроки, не занижайте их в угоду заказчику. Рассчитывайте свою загруженность, сможете ли реально уложиться в срок. Лучше планировать с запасом, так как часто возникают непредвиденные обстоятельства – друг позвал в гости, заболели, интернет вырубился

Каждый заказчик хочет заплатить поменьше, получить побольше. Это нормальное желание каждого клиента и покупателя. Но все имеет свою стоимость. И не каждый это понимает, пытаясь сильно сбить цену. Держите свою планку. Можно сделать небольшую скидку, но если заказчик хочет сбросить цену вдвое – значит, это просто не ваш клиент. Цените свой труд. У заказчика может быть масса надуманных причин, с помощью которых он станет

просить изменить цену. Самые популярные:

Сейчас я у меня только эти деньги на проект, но в будущем у меня будет много денежных заказов для вас. Когда-нибудь, может быть. Это не повод снижать цену.

Давайте вы поработаете за % от прибыли будущего проекта. А заказчик тогда вообще зачем нужен?

Мой начальник выделил определенный бюджет, я бы рад заплатить больше, но не могу. Практически любой бюджет можно пересмотреть. Нет? Но тогда это проблема заказчика. А у Васи Пупкина дешевле. Что же вы тогда не заказываете у него?

Перед началом работы, когда вы обговорили все условия, сделайте краткое резюме: я делаю вот это, срок такой-то, цена такая. Чтобы заказчик подтвердил, что все верно. Еще лучше, если будет техническое задание, на которое вы всегда можете сослаться. Если работа более-менее сложная, то ТЗ должно быть в обязательном порядке.

Важно, чтобы вы правильно поняли друг друга до начала работы, а не в процессе. Четкая постановка задачи – это важно!

Думаю, не лишним будет напомнить, что фрилансер не должен пропадать неожиданно на трое суток, отвечать на e-мейлы хотя бы в течение дня и периодически проверять сообщения в аське. Если вы уезжаете в отпуск, командировку, в турпоход, то не забудьте предупредить об этом клиентов, с которыми сейчас работаете.

Попросите у заказчика его контактные данные. ICQ и аккаунт на free-lance это хорошо, но лучше еще иметь и номер телефона. Может понадобится, если вам надо решить какой-то вопрос оперативно. В случае если с вами работает юридическое лицо, разузнайте имя сотрудника, название компании, ее адрес, корпоративные телефоны. Случается, что сотрудник увольняется и «забывает» оплатить вашу работу. Имея контакты, вы сможете обратиться в организацию и попробовать продолжить работу с другим ее представителем.

Если фронт работ большой, то разбейте его на этапы и попросите заказчика каждый этап оплачивать отдельно. Это выгодно вам обоим – заказчик минимизирует риски, вы стимулируетесь на продуктивный труд (большая сумма предоплаты может психологически расслабить – «ого, сколько денег сразу привалило», без предоплаты вы сильно рискуете). После окончания работы не забудьте попросить отзыв (в вашу ветку на форуме, на фрилансерском сайте). На отзывы обращают внимания другие заказчики

Отслеживать лучшие вакансии Вам помогут супер-фильтры, которые находят проекты более точно и быстрее конкурентов. Руководство по супер-фильтрам:

<https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo>

Также, много полезной информации Вы можете найти в нашей группе ВКонтакте.

Подписывайся: <https://vk.com/alotpro>