

# 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 коробит.

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>**