18+

МАКСИМ ТОЛМАЧЕВ

Как построить эффективную работу с фрилансерами



Максим Толмачев

Как построить эффективную работу с фрилансерами

«Издательские решения»

Толмачев М.

Как построить эффективную работу с фрилансерами /
М. Толмачев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-747080-7

Книга будет интересна представителям любых стартапов, руководителям среднего звена, которые решили стать независимыми консультантами и экспертами. Рекламным агентствам она поможет в оптимизации внутренних процессов и воспитании проектных менеджеров в штате. Сотрудникам HR-отделов, рекрутерам и охотникам за головами книга пригодится при поиске редких специалистов с ценными навыками. Фрилансерам книга расширит кругозор, представляя репортаж с другой стороны баррикад.

ISBN 978-5-44-747080-7

© Толмачев М.
© Издательские решения

Содержание

Как построить эффективную работу с фрилансерами 6
Дистанционное взаимодействие – как ключ к оптимизации рабочих процессов 7
Кому пригодится эта книга 9
Моя история 10
Когда нужны фрилансеры? 11
С чего начинать работу 12
Сколько сторон участвует в процессе работы на бирже? 13
Правило «Китайской Стены» 14
Механизм работы цепочки Клиент-Заказчик-Исполнитель 15
Карма 16
Оплата 17
Правило «Сделано – Оплати!» 19
Конец ознакомительного фрагмента. 20

Как построить эффективную работу с фрилансерами

Максим Толмачев

© Максим Толмачев, 2018

ISBN 978-5-4474-7080-7
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Как построить эффективную работу с фрилансерами

Грядет офисная эволюция. В эпоху кризисов и технологического бума многие решат, что это революционные изменения. Несложно спрогнозировать, что произойдет на рынке труда в ближайшие лет 10.

Дистанционное взаимодействие – как ключ к оптимизации рабочих процессов

Технологии уже сейчас позволяют перевести работников из уютных офисов на дом. Для этого существуют серьезные предпосылки. Статьи основных расходов практически любой компании – это фонд оплаты труда и арендные платежи за офис. До последнего времени эти затраты компаний были священной коровой, которую все чаще в кризисное время стали пускать под нож… Стоит ли платить сотрудникам, которые пятую часть времени сидят в соцсетях и рубятся в «Ферму»? Справедливо ли спонсировать офисное место, «железо», роскошную мебель – или настало время задуматься над арендой электронного рабочего места, которое в разы дешевле? Пенсионные выплаты, больничные, декретные, оплачиваемые отпуска, командировки… Сотрудники в штате – не самое дешевое удовольствие.

Широкополосный интернет и уровень разработки корпоративного софта в самые ближайшие годы позволят не только освободить значительное количество офисных мест, но и разгрузить уйму рабочего времени тем, кто в итоге вынужден будет работать дистанционно. Платить внештатным сотрудникам станут по результату выполненной ими работы микроплатежами, что, на мой взгляд, вполне разумно и продуктивно. Готовы ли вы к такому повороту событий, учитывая, что он неизбежен не только в случае с рядовыми работниками компаний, но и руководителями среднего звена?

Общество переходит от офисной иерархии к структуре проектных групп. Причем уже сейчас совсем необязательным стало условие нахождения всех участников рабочего процесса в одном городе или стране. Freelance стал глобальным явлением и для многих профессионалов уже является основным источником дохода.

В сети не так уж много литературы на тему Freelance, и причин тому несколько. Во-первых, это скорость, с которой меняется общество. Еще лет 10 назад никто из известных мне людей не мог похвастаться тем, что обеспечивает себе безбедное существование удаленной работой вне штата. Специалистов, работающих фрилансерами и с фрилансерами, на стомиллионный рунет всего пара миллионов, многие начали заниматься проектами вынужденно, попав под сокращения. Кто-то пришел в индустрию, вовремя сообразив, что перспектив тут с каждым днем все больше… Часто дистанционные труженики проходят эволюционный путь от рядового фрилансера к проектному менеджеру всего за несколько лет работы, начиная собирать проектные команды и управляя всеми процессами самостоятельно, переходя по иерархии в элиту фриланса и становясь заказчиками…

Мне было проще. Проанализировав ситуацию на рынке около десяти лет назад, я пришел к выводу, что идеальной деятельностью для меня будет работа проектного менеджера с возможностью управления любыми процессами дистанционно, например, из гамака на тихом побережье какого-нибудь теплого океана. Я тогда еще не знал (и мечтать не мог), что войду в топ-30 заказчиков рунета и соберу солидный багаж опыта, основанного на ошибках, находках, открытиях и откровениях, которыми готов теперь поделиться со всеми желающими. Не уверен, что данная книга будет полезна всем. Она ориентирована на тех специалистов, которые хотят достичь карьерных вершин в индустрии фриланса, запускать бюджетные стартапы своими силами или же занять благодатную нишу корпоративного консалтинга. Эта книга для тех, кто готов брать на себя ответственность за структурирование проектов и организацию взаимодействия между корпоративными клиентами и фрилансерами, представляя баланс интересов обеих сторон с ощутимой пользой для себя.

Могу констатировать как факт, что профессиональных заказчиков на рынке freelance в данный момент совсем немного, в рунете их всего порядка нескольких тысяч. Тем ценнее

подобные специалисты. Вакуумный спрос на них есть уже сейчас, и с каждым годом он будет расти в арифметической прогрессии, и с этим фактом уже никто не осмелится спорить.

Кому пригодится эта книга

Хоть данное издание и рассчитано на самый широкий круг читателей, я все же постараюсь описать те группы, для которых эффект применения описанных знаний и формирование соответствующих навыков дадут наилучший практический результат и позволят не только сразу же «отбить» потраченные на книгу деньги, но и заработать на оптимизации основных рабочих процессов. Прежде всего книга может быть интересна представителям любых StartUp. Учитывая ограниченность финансовых ресурсов при довольно широком профиле задач, работа на биржах в статусе заказчика позволит не только создавать и поддерживать новое начинание, но и даст возможность получать и обрабатывать клиентские заказы без значительного штата сотрудников и даже без офиса. Также проект будет интересен тем руководителям среднего звена, кто решил уйти из корпоративного сегмента и встать на путь частного консультанта, эксперта или аудитора. Рекламным агентствам полного цикла книга может помочь в оптимизации внутренних процессов и воспитании через корпоративный аккаунт своих проектных менеджеров, передачи непрофильных направлений на аутсорсинг, поиска новых профессионалов в команду. Сотрудникам HR-подразделений, рекрутерам и охотникам за головами книга будет полезной при поиске редких специалистов с ценными навыками. Фрилансерам книга, несомненно, будет интересна, ведь она представляет из себя репортаж с другой стороны баррикад, не исключено, что мысли поменять статус с исполнителя на заказчика не дает покоя многим. Возможно, это шанс сделать первые шаги в выбранном направлении. Вторая часть книги, посвященная специализированным биржам, может быть интересна инвесторам и инвест-группам, которые рыщут на рынках в поиске как готовых отраслевых проектов, так и команд с удачно реализованными «пилотами» по всему миру.

Моя история

Логичней всего начать знакомство с индустрией с моей собственной истории. Большую часть трудовой деятельности я провел на руководящих должностях в департаментах и отделах крупных корпораций, курируя направления маркетинга, продаж, PR и развития. Рынок специалистов, которые оказывались мне нужны в офисе, был ограничен географически. «Звезды» чаще всего были уже неплохо трудоустроены, капризны и требовательны к финансовым ожиданиям, кризисом еще в воздухе не пахло, и менеджеров приходилось взращивать своими силами… А потом они уходили к конкурентам, и работали во благо тех, кто готов был платить больше… Думаю, для многих руководителей подобная ситуация не является откровением, я сталкивался с ней постоянно. Обидней всего для меня как руководителя было то, что сотрудники, уходящие в другие компании, еще только начинали свой профессиональный путь. Должности новые частенько не соответствовали их навыкам, но рынку катастрофически не хватало кадров, и людей брали с перспективой, предоставляя авансом ресурсы компании… А специалисты росли, мигрировали по отрасли, добавляя новые строчки в свое резюме, повышая свою личную рыночную капитализацию (за счет своих работодателей, разумеется)…

А потом начался кризис. О грядущих масштабах его мало кто имел точное представление. Однако динамика происходящего начала ощущаться отчетливей от года к году, и корпорации таки начали сокращение непрофильных и профильных расходов, стали очень активно искать способы оптимизации – а самые разумные продолжают заниматься этим и по сей день…

Я ушел из корпоративного лона аккурат перед началом кризиса. Удачно продал портфель ценных бумаг и задумался над созданием своего первого стартапа. Шел по классической стезе аренды офиса и набора сотрудников в штат, взял в лизинг дорогостоящее оборудование и делал прочие поступки, которые теперь совершать бы не стал… Кризис набирал обороты, дела мои шли не так, как того хотелось мне и моим партнерам по бизнесу… В какой-то момент мы приняли решение продать бизнес и согласились на предложение одного из профильных участников рынка…

После моего первого опыта в построении стартапа я стал задумываться о том, что мне придется искать новую специализацию, если я не хочу оказаться на обочине жизни. Глядя по сторонам, я заметил, что, независимо от кризисов, существуют отрасли, в которых наблюдается постоянный и неумолимый рост… Кроме того, я заметил новые рыночные инструменты, которыми грех было не воспользоваться. Именно в ту пору я зарегистрировался на своей первой бирже как заказчик.

Карма у меня была нулевая, проектов и отзывов я не имел, потому платил за услуги фрилансеров больше и получал частенько совсем не то, чего хотел… Но я оценил возможности и начал активно обучаться новым принципам работы с удаленными сотрудниками. Наконец, теперь я могу с уверенностью утверждать, что эволюционно не обязательно начинать работу со статуса «Фрилансер». Можно сразу заявить себя «Заказчиком» и строить свою карьеру в этом направлении без промежуточных этапов.

За последние пять лет я довел до конца около тысячи проектов. В моем портфеле несколько тысяч работников, с которыми я имел счастье или несчастье (что не менее ценно) сотрудничать. В активе сотни положительных отзывов и ни одного отрицательного. Все это удачно уложилось в понятие «Карма», которое становится все более популярным в профессиональной среде Freelance.

А теперь, опуская нелюбимую мной вводную часть, расшаркивания и прелюдии, приступлю к изложению принципов, которые, уверен, будут полезными для довольно широко круга читателей тематической литературы по Freelance.

Когда нужны фрилансеры?

Уверен, что стоит сначала определить, когда труд фрилансера вам действительно нужен. Частенько на рекрутинговых сайтах в «простыне» вакансий появляются фразы: «ищем дизайнера в штат», «нужен smm-менеджер», «поиск специалиста по созданию и поддержке сайта», «seo-специалист, отзовись» и прочие открытые позиции, которые на деле дешевле и продуктивнее заменить удаленной работой в сети. Если вы не рекламное агентство полного цикла или не web-студия, то дизайнер в штате для вас, скорее всего – нелепая роскошь. Smm-менеджер и seo-специалист – одна из самых распространенных специализаций лансеров, нет никакой необходимости содержать таких спецов в штате (кстати, не факт еще, что вы отыщете качественных профи в вашем регионе). Для верстки корпоративных журналов нет смысла выбивать позицию у руководства – вы ведь не издательство, где такой специалист может быть применим постоянно. Для многих компаний сейчас спецами на аутсорсинге являются и юристы, бухгалтеры, сотрудники колл-центров, менеджеры по продажам, маркетологи и все чаще сотрудники отдела кадров.

Когда мне предлагают взять в штат специалиста, я задаюсь вопросом: а нужен ли он мне в офисе? Не может ли кто-то выполнять эту работу дистанционно? В большинстве случаев таких сотрудников можно задействовать дистанционно по мере необходимости, что и является правильным решением.

Мне обычно возражают фразами типа: «но мы же должны смотреть ему в глаза», «фрилансер может кинуть и исчезнуть», «а если срочно понадобится что-то сделать»… Такая постановка вопроса отбивает у меня любое желание выстраивать дальнейший диалог… Но я всегда и с удовольствием отвечу на вопрос «Как сделать так, чтобы безболезненно заменить труд штатной единицы трудом фрилансера». Может быть, поэтому в моей компании совсем нет штатных сотрудников и офиса, где они могли бы пить чай, делиться свежими новостями и рубиться «в доту» по сетке…

С чего начинать работу

Так как материал книги предназначен для русскоязычного читателя, я сделаю обзор интересных возможностей основных бирж рунета и открою секрет, как работать на зарубежных площадках без знания иностранных языков. Двигаться будем от простого к сложному, закрепляя крупицы новой информации на практике. Поверьте, за несколько месяцев вполне возможно сформировать достойный бренд заказчика и получить бесценный опыт, который позволит вам в итоге руководить малыми и большими командами лансеров на благо себе или вашему работодателю.

Начнем с того, что для работы с удаленными специалистами на биржах вам нужны как минимум профиль заказчика и несколько электронных кошельков для оплаты их труда. Так как обзор возможностей я начну с FL.RU, многопрофильной биржи №1 в рунете, предлагаю сразу же перейти на сайт этой биржи и зарегистрировать себя в статусе заказчика. Принципы регистрации на всех ресурсах всегда одинаковы, но несколько рекомендаций я все-таки дам.

Я никогда не выберу исполнителя, если у него нет аватарки. Важный психологический момент – уделите внимание заполнению своего профиля, выберите себе ник-псевдоним, заполните по возможности как можно больше полей! В награду вы получите не только лояльность оппонентов, но частенько и призовые очки в карму от самой биржи, что на первом этапе совсем вам не повредит! По возможности пройдите верификацию, это позволит исполнителям быть более уверенными в том, что вы живой человек, а не виртуальный мошенник, коих на просторах сети тусуется великое множество. Смело оставляйте контактные данные. Чем больше открытой информации о вас будет в профиле, тем легче вам будет найти достойных исполнителей. Если вы представитель рекламного или консалтингового агентства, то более этично регистрировать профиль на компанию с использованием официального корпоративного ящика: в случае вашего ухода работы через аккаунт компании будет вести уже кто-то другой.

Практически на любой современной бирже присутствует система рейтингов и понятие *кармы*, основанной на отзывах, комментариях, рекомендациях. Ваша задача всеми возможными способами как можно быстрей набрать критическую массу этой самой кармы. Есть несколько способов сделать это. На сайте FL.RU вы можете купить аккаунт PRO, но я вам не рекомендую тратить деньги без особой на то необходимости. Есть также возможность каждый день заходить на сайт и проходить авторизацию, получая очки в свой рейтинг. Размещение проектов, платные сделки, проведенные конкурсы позволят вам потихоньку набрать этот самый рейтинг. Более важным в работе является раздел отзывов. Именно туда заглядывают исполнители, чтобы понять, каков же заказчик на самом деле. Отзывы будут появляться у вас после завершения сделок. Всегда настаивайте на том, чтобы исполнители не пропускали эту функцию, сделав отзывообмен непременным условием сотрудничества! Сами не ленитесь оставлять об исполнителе положительные отзывы, если он того заслужил… Исполнитель, который после моего отзыва не оставил свой, идет у меня в черный список и больше заказов от меня не получает… Не злоупотребляйте отрицательными и нейтральными отзывами, лучше не оставляйте их совсем. Исключением являются мошенники, о которых по этическим соображениям стоит упомянуть в отрицательном отзыве, но таковых и сама биржа отловит после вашего обращения в службу. Научитесь разруливать ситуации с исполнителями без обмена отрицательными комментами! Берегите карму смолоду. Помните, что это самый важный ваш инструмент в работе с исполнителями!

Сколько сторон участвует в процессе работы на бирже?

Я могу назвать три основных участника производственной цепочки. Это в том случае, если все происходит удачно и в процесс не вмешивается четвертая сторона, арбитраж.

Клиент – ваш клиент, чаще всего компания, для которой вы осуществляете проект. Именно клиент закинет вам авансовый платеж, из которого вы начнете кроить проект или проекты.

Заказчик – это вы и я, и такие, как мы с вами. Мы – буфер между «хотелками» клиента и результатом труда исполнителя. Мы тут – ключевая фигура, потому что клиент сам не сможет или не смог (хотя не исключено, что и пытался) работать с лансерами. Возможно, что он имеет негативный опыт работы с биржами или вообще не знает о их существовании.

Исполнитель – тот, кто сделает всю работу. Он не знает вашего клиента, он знает вас. И ждет от вас четкого технического задания и железной оплаты.

На практике все бывает неоднозначно. Кроме классической цепочки клиент-заказчик-исполнитель, существуют и другие варианты. Например, когда заказчик является клиентом. Это случается, когда вам, к примеру, нужно собрать для клиента красивый компред или презентацию, сделать у себя дома ремонт, запустить свой личный сайт и тому подобное. В этом случае заказчик платит из своего кармана и по сути является клиентом. Другой случай, когда исполнитель (фрилансер №1) перезаказывает исполнителю (фрилансеру №2) частично или полностью работу над проектом. В этом случае исполнитель играет роль заказчика, что, как мы видим, тоже возможно. Ну и случай, когда заказчик становится исполнителем, тоже происходит порой… Бывает, что мне звонит старый клиент (первый руководитель компании или директор по маркетингу) и просит в обход документов и безнала провести ряд срочных работ, деньги при этом закидывает мне на карточку или кошелек авансом. Он не требует закрывающих бумаг, ему нужен только результат. В этом случае я становлюсь фрилансером-исполнителем, который несет проект на биржу и выставляет его как заказчик. Возможны и более сложные «ролевые игры», но я их не буду касаться в дальнейшем описании, а за рабочую цепочку я возьму самый частый ее вид – клиент-заказчик-исполнитель…

Правило «Китайской Стены»

Чтобы грамотно выстроить процессы и не попасть в нелепую ситуацию, придерживайтесь тех правил, которые я буду вам озвучивать. В ваших взаимоотношениях с клиентом (цепочка клиент-заказчик-исполнитель) исполнитель НЕ ПРИНИМАЕТ УЧАСТИЯ! Отгородите его от прямых и косвенных контактов с клиентом, иначе вы потеряете и клиента, и исполнителя, и время, и деньги, и нервы! А в итоге станете еще и виноватым… В ваших творческих и трудовых процессах с исполнителем клиент тоже НЕ ПРИНИМАЕТ УЧАСТИЯ!

В этом трехстороннем процессе взаимодействия:

> НИКОГДА НЕ СВОДИТЕ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ В ОДНОМ МЕСТЕ! С КЛИЕНТОМ РАБОТАЙТЕ ОТДЕЛЬНО. С ИСПОЛНИТЕЛЕМ РАБОТАЙТЕ ОТДЕЛЬНО!

Мне придется объяснить несколькими фразами это правило. С клиентом вы говорите на обывательском языке, выслушиваете его «хотелки», записываете и делаете при нем задумчивое и загадочное лицо… Вам крайне важно понять, что клиенту нужно в итоге, а также предсказать, что может понадобиться дополнительно. После этого вы формируете сначала бриф, который утверждаете с клиентом, потом техзадание, в котором уже языком терминов определяете перед исполнителем зону его ответственности. Это разные процессы, и клиент платит за то, чтобы вы смогли общие и размытые клиентские формулировки перевести в четкую практическую плоскость исполнения.

> ИСПОЛНИТЕЛЬ НЕ ХОЧЕТ ОБЩАТЬСЯ С ВАШИМ КЛИЕНТОМ!

Он заточен под профессиональное осуществление задач, а не под разгадывание тайных смыслов фразы типа: «нужен яркий продвинутый дизайн, продающий фокус-группе наш портфель решений в разрезе лидогенерации и в привязке к геотаргетингу»… Разгребайте подобные семантические завалы своими силами – вы ведь заказчик!

Механизм работы цепочки Клиент-Заказчик-Исполнитель

Могу порекомендовать вам механизм, наиболее эффективный в моей работе с цепочкой клиент-заказчик-исполнитель.

Прежде всего я собираю пожелания клиента, формирую из них список тезисов. После этого по тезисам определяю объем работ и ставлю отдельные ТЗ. Следующим этапом я зондирую рынок – размещаю техзадание на бирже и жду желающих войти в проект. При этом я прошу указывать цену и сроки исполнения. Через пару дней в проекте появляются достойные кандидаты в исполнители и резервные кандидаты, формируются порядок цен и рабочие сроки на реализацию проекта. Все это я собираю в компред для клиента. Заявленные сроки я увеличиваю раза в полтора на случай форс-мажора. Получается все равно нереально быстро с позиций клиента, и тут он претензий иметь, скорее всего, не будет. В случае несогласия вступает в силу золотое правило рынка – «хочешь быстрее, плати больше». Себестоимость проекта я умножаю обычно на два на тот случай, если исполнитель «продинамит» или случится нечто непредвиденное и нужно будет оперативно переключаться на резервных исполнителей. Это себестоимость с заложенными рисками и мелкими доработками, которую клиенту не стоит перевыставлять отдельным счетом. Такие доработки возможны, и вы, скорее всего, не все учли в вашем ТЗ, примите это как аксиому. После умножения цены на 2, я делаю свою надбавку за авторский надзор… В моем случае маржа может значительно (на порядки) превышать себестоимость проекта, даже умноженного на 2. По поводу ваших кровных – решать вам, не рекомендую жадничать на первом этапе, чтобы не растерять клиентов. После этого я предлагаю заключить с клиентом договор с учетом всех пунктов ТЗ, сроков и цены проекта. Договор в идеале должен вступать в силу по факту оплаты, а не на момент подписания, что в ваших прямых интересах. Авансовый платеж должен перекрывать вашу себестоимость с небольшим запасом, тогда у вас не будет необходимости оплачивать работу исполнителя из своего кармана.

Карма

В моей книге карме отведено особое почетное место. Предполагается, что вы решили стать заказчиком надолго и всерьез. Все свои действия вы подчините цели стать «звездой заказа» и отношения свои будете выстраивать непременно со стратегическим вектором, уходящим в будущее… Если это не так, то книга НЕ ДЛЯ ВАС!

Карма для меня как буддиста – причинно-следственная связь между моими поступками и отношением к происходящему, которая обязательно и неотвратимо отразится на моих действиях и поступках в будущем. В техническом плане, термин «карма» уже довольно долго используется в сети для обобщения совокупности рейтингов, отзывов и статусов, которые в своем комплексе дают целостное представление о том, насколько профессионален тот или иной специалист. Формировать карму необходимо на самых ранних этапах, проще делать это, имея устоявшийся взгляд на вещи. Я предложу свое видение кармы, на основе и с позиций которого и буду вести свое повествование, двигаясь от простого к сложному.

Оплата

Оплата труда – момент интимный и значительный. Именно вокруг него все и крутится на биржах фриланса. Поэтому я посвящу эту часть книги описанию «шкурных» принципов очень вдумчиво. Прежде всего вам стоит иметь как минимум несколько систем оплат. Удаленные сотрудники находятся в разных странах, кое-где есть ограничения на те или иные виды платежей. Например, прибалтийские исполнители отказываются получать деньги через системы WebMoney и Yandex. Деньги. Я не хочу разбираться, с чем это связано. Неотъемлемое право исполнителя – получать деньги в той валюте и платежной системе, в которой ему удобней. Потому моя Visa интегрирована не только с профилем PayPal, но и с аккаунтами в Яндекс. Деньгах, WebMoney-кошельками (по основным типам валют) и другими платежными сервисами. После того как вы создали аккаунт в FL.RU, обязательно откройте себе кошельки, закиньте на них копейки и расплатитесь за какие-нибудь мелочи, чтобы протестировать систему. Все это следует сделать ДО того, как вы разместите свой первый боевой проект на бирже.

Оплата труда фрилансеров на FL.RU (как и почти везде) делится на четыре основных типа:

СБР или Сделка Без Риска – по идее создателей подобных площадок, риски в подобных сделках ниже, потому что деньги вы закидываете сразу полностью – но не исполнителю напрямую, а на счет самой площадки. При этом исполнитель видит, что деньги в полном объеме поступили и можно смело тратить время и таланты на осуществление проекта. Заказчик, со своей стороны, уверен, что если его кинут по срокам или качеству, то он сможет обратиться в арбитраж и либо вернуть потраченное (что займет до месяца времени), либо доработать проект до приемлемого качества. Стоит упомянуть, что биржа в случае СБР взымает комиссии (порой немалые) с обоих участников сделки.

Прямой авансовый платеж – обычно не превышает 50% от общего объема заказа. Прямым он называется потому, что идет в обход биржевой площадки. Биржа в таких случаях открещивается от сделки, и арбитраж работать не будет. Пожалуй, самый распространенный тип оплаты на биржах. Вторую часть платежа заказчик обязуется оплатить после представления результатов работы, но до момента передачи исходников. Таким образом, возникают риски быть кинутым. Исполнитель может не получить вторую часть денег, или получить не полностью, или не в срок, что тоже огорчительно. Заказчик рискует лишиться денег… Исполнитель, получив аванс, может просто исчезнуть, не сдав работу.

Полная прямая предоплата – довольно редкий метод оплаты, который тем не менее практикуют заказчики в случаях с исполнителями, в которых полностью уверены (опасная уверенность, на мой вкус), или со «звездами», которым у меня посвящен отдельный раздел книги.

Постоплата – это сладкое бремя доверия исполнителя заказчику. Вам безусловно верят и готовы работать без денег вперед… Или не уверены в том, что сделают все качественно. Такой вариант тоже возможен, денег вы тут не потеряете, но драгоценное время ведь стоит не меньше.

Теперь давайте рассмотрим эти способы оплаты как отдельно взятые инструменты. Когда и в каком объеме нам стоит платить исполнителям?

Вы еще неопытный заказчик, у вас нет кармы и опыта, в портфеле немного проведенных проектов. Моя рекомендация в этом случае – СБР. Я сам пользуюсь этим видом сделки, хотя он для меня более затратен в силу комиссий биржи. Но если исполнитель незнаком мне и он не «звезда», я буду настаивать именно на такой сделке! По-моему, уж лучше немного переплатить в первый раз, чем попасть в неприятную ситуацию, потеряв и время, и деньги. Кроме того, за СБР рейтинги начисляются неплохие, что для кармы – благо.

Исполнители, как правило, более ответственно относятся к выполнению работ по проекту, который проводится через СБР. Они более вдумчиво рассматривают особенности проекта, ведь арбитраж в случае недовольства заказчика будет опираться на те же пункты технического задания, которое вы поставили перед исполнителем. Кстати, и сроки в СБР – это священная корова, любой овертайм дает вам право отменить сделку, и исполнитель это понимает. Минус в том, что арбитраж как процесс занимает время, да и деньги вам тоже вернут не сразу, поэтому имейте всегда финансовый резерв на подобные случаи.

Если вы уже имеете опыт работы и некоторое количество удачно закрытых проектов по отдельно взятому направлению, значит, у вас появились свои исполнители в портфеле. Им уже можно доверять, но не так, как вы доверяете своей маме. Вам нужно проверить исполнителя на нескольких проектах, посмотреть, не «борзеет» ли он, не «теряет ли нюх», не снижает ли качество и не динамит ли по срокам. В этом вам поможет авансовый механизм оплаты. Вы начинаете брать на себя все соответствующие риски, да и резерв из других исполнителей тут не мешает иметь на всякий случай. Со временем с такими исполнителями вам выгодней будет переходить на постоплату.

Постоплата, конечно, приятна заказчику, но порой за ней кроется неуверенность даже бывалого специалиста в том, что он выполнит работу, а вы ее примете. Это наблюдается в те моменты, когда ваша карма уже достаточно прокачана, а исполнитель предлагает вам работу по постоплате на самом первом вашем совместном проекте. Скорее всего, он не хочет получать отрицательный отзыв от вас. С такими исполнителями я поступаю следующим образом: я настаиваю на том, чтобы исполнитель вошел в проект и принял условия по ТЗ, срокам и цене. Если исполнитель согласился и принял проект, значит у вас появляется возможность оставить отзыв со всеми вытекающими. Радуйтесь, ваша карма действительно сильна! Если же исполнитель отказался – сливайте его, нам не нужны специалисты, которые берутся за то, что не способны сделать.

Полная прямая предоплата приятна исполнителю. Это признак его мощной сияющей кармы, многочисленных хвалебных отзывов от известных заказчиков… Такой исполнитель – звезда, или пытается вас убедить в этом. Вам частенько будут предлагать именно этот способ оплаты… Не соглашайтесь на него до тех пор, пока не поработаете на биржах хотя бы годик.

Правило «Сделано – Оплати!»

Теперь принцип, который вам стоит взять в рамочку и повесить себе на стену!

Исполнитель на бирже – НЕ сотрудник в офисе! Он неожиданно для вас выполнил работу через минуту, после того как вы заключили с ним сделку, а по срокам у него была неделя… Но по качеству и ТЗ все сделано верно… Восхититесь исполнителем и НЕМЕДЛЕННО заплатите ему причитающееся! Я в таких случая еще и премию небольшую добавляю за оперативность, ведь исполнитель сэкономил мне время и нервы.

Привыкайте к тому, что исполнители на биржах – специалисты высокого уровня. Они могут выполнить работу качественно и быстро! Будьте к этому готовы! Имейте деньги на счету, чтобы НЕМЕДЛЕННО оплатить работу! Я готов повторить это правило еще несколько раз, потому что это ключевой принцип работы с лансерами. Он принципиально отличается от всего, с чем вы сталкивались до этого. Будьте объективны, если необходимы доработки – требуйте их, это ваше право, но если результат вас устраивает, а работа выполнена «как-то уж очень быстро», наступите на вашу «жабу» и оплатите работу НЕМЕДЛЕННО!

Самая частая ошибка, которая ведет к краху кармы, лежит в области несвоевременных оплат честно выполненной работы! Как же быть в случае, когда работа выполнена, а клиент ее еще не утвердил? Начальник в командировке, совещание в субботу, пора квартальных отчетов и прочие факторы, которые не позволяют с чистым сердцем принять проект, хотя, на ваш взгляд, он выполнен в полном объеме и на должном уровне? Друзья, именно так часто и происходит! Чем крупнее корпорации, тем дольше в них цикл принятия решений. Рецензия на работу может быть дана и через месяц. В любом случае, ваши взаимоотношения с клиентом – ваша половая трудность. Тут действует то же правило: НЕМЕДЛЕННО ОПЛАТИТЬ!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.