

Survivor: Тактиките на freelancer-а

Марио Пешев

peshev.net/blog

www.linkedin.com/in/mpeshev



По ред на номерата

- За занаята
- One man army
- Организация на време и ресурси
- PR
- Трикове при работа с клиенти

Какво означава freelance?

- Средновековен воин без господар
- Експерт без началници:
 - плаващо работно време
 - избор на проекти
 - подбор на клиенти
 - неограничен доход



Къде сме ние?

- Експерти в поне една област
 - програмиране, дизайн, SEO
 - преводи, текстове
 - обучения, консултации
 - други
- Добри оратори
- Лидерски потенциал

Системни изисквания

- Качества:
 - организиран
 - социален
 - адаптируем
 - чаровен
 - експерт
 - солиден опит/портфолио



Началото

- Първите 9 месеца
- Финансов буфер
- 3 основни подхода:
 - откраднат проект/клиент
 - outsource
 - „с Бога напред“
- Редуцирани приходи
- Пробив в конкретна ниша

Поле на труда

- Разтръбете навсякъде!
- Борси за фриленсъри
- Предходни клиенти
- Познати в IT бранша
- Контакти на контакти
- Нови познанства

Freelance борси



- rentacoder.com
- getafreelancer.com
- guru.com
- gofreelance.com
- elance.com
- ...

Нови познанства

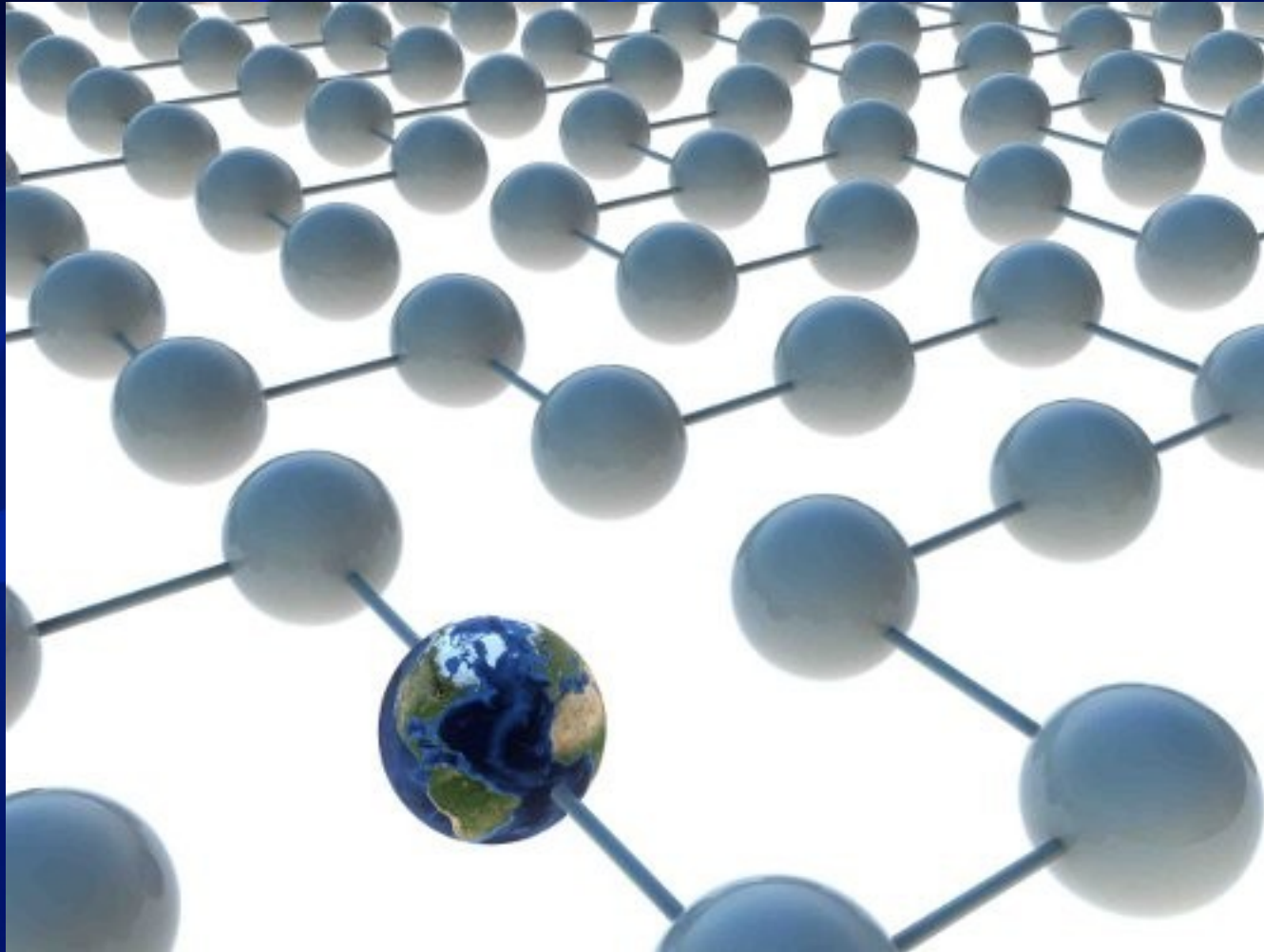
- Близки и приятели
- Партньорски програми
- Намаления и бонуси



One man army

- Основно сам
- Мрежа от контакти
 - дизайнер/програмист
 - sales
 - счетоводител
 - фотограф
 - преводач

Мрежа от колеги



Лична организация

- Работно място
- Работно време
- Пълен инструментариум
 - помощни средства/софтуер
- Финансово разпределение
- Подсигуряване за 3 месеца

Telecommuting



Работно място



Работно време

- Ясно дефинирано работно време!
- Тайминг на отработени часове
- Най-продуктивни времена
- Разпределение работа/бизнес

Средства

- Tool-чета
 - софтуерни
 - органайзери/тефтери
 - принтер/скенер
 - камера
 - визитки/флайери

PR

- Ние пред света
 - социални мрежи
 - портфолио
 - блогове
 - LinkedIn
- Лична връзка



Постижения



- Дипломи
- Сертификати
- Книги
- Публикации
- Интервьюта
- Опит

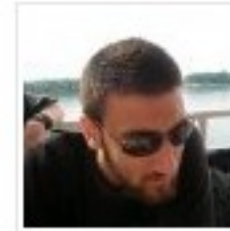
Достъпност и активност

- Публични канали за връзка
- Видима активност онлайн
- Работен прогрес и постижения
- Чисто човешки излияния

Show-off

Mario Peshev

Freelance developer and trainer
Bulgaria



- Current**
- **Freelance developer and Trainer at Freelance @Home**
 - **Security articles provider, journalist at ICT Media**

- Past**
- Software Engineer at Nonillion
 - Trainer at National Academy for Software Development
 - Software engineer at Insight technologies

[2 more...](#)

Recommended  **14** people have recommended Mario

Connections  **172** connections

Industry Program Development

В социалните мрежи

- АКТИВНОСТ
- Контакти
- Неангажиращи съобщения
- Групи
- Събития

Конференции и networking

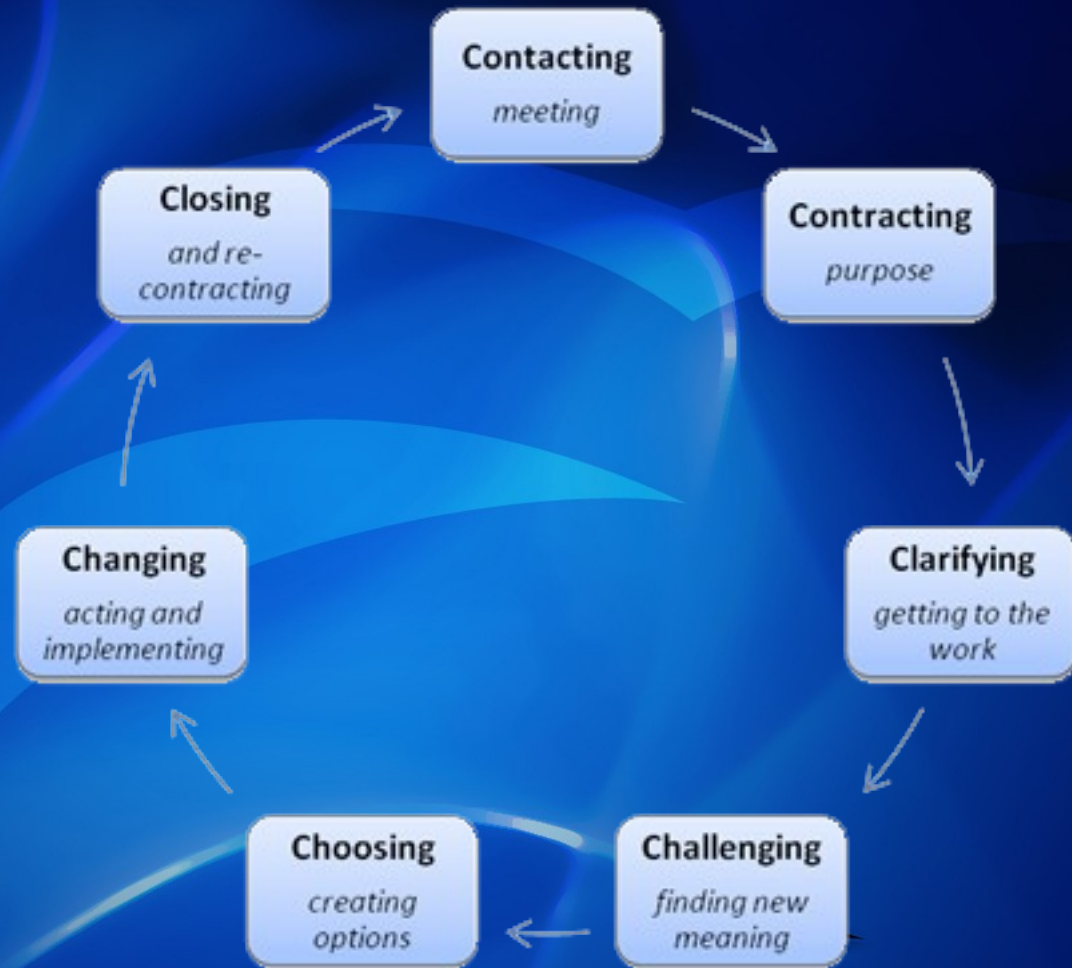


Директен контакт

- Връзка с бизнес партньорите
 - профилактични писма/обаждания
 - неангажиращи срещи
 - поздравителни картички

Повече, повече!

- Дълготрайно
 - нови версии
 - обновления
 - екстри
 - поддръжка



Специализация и цели

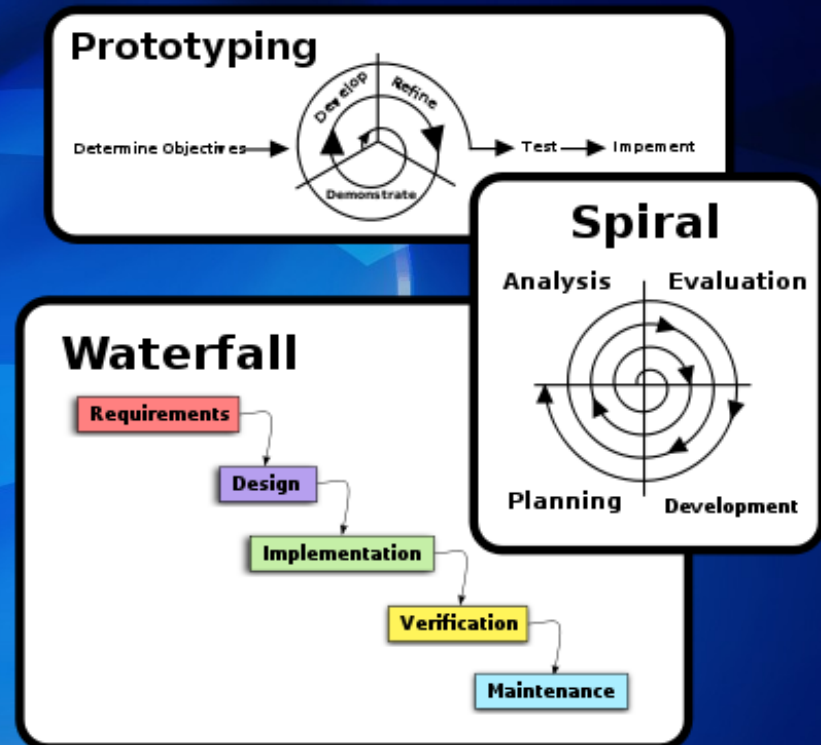
- Дълготрайни взаимоотношения
- Сигурен доход
- Поддръжка
- Портфолио
- Препоръки
- Процент (реклами, площ)

Проблеми

- Организация на време
- Спазване на краен срок
- Поемане на много задачи
- Получаване на плащане
- Комуникация с клиент
- Дефиниране на изисквания
- Модерни технологии

Ясен график и оценка

- Тип работа
 - Почасов подход
 - Проект „на фази“
 - Заплата
- Ясна и твърда ставка
- Липса на компромиси



Определяне на ставка

Step 1. Calculate Your Business Costs

In this step you want to calculate what your total business costs will be **FOR ONE FULL YEAR**.

How much is your annual **Office Rent**?

If you work from home you may wish to write the percentage of home rent that is for your office space

\$

How much do you spend annually on **Travel**?

Think about airfares, taxis, buses, petrol

\$

How much do you spend each year on **Computers, Furniture and Equipment**?

\$

How much do you spend each year on **Software**?

\$

How much do you spend each year on **Communications** - Mobile Phones, Telephone, Faxline, Internet?

\$

How much does your annual **Insurance** cost?

\$

Consider business insurance, health insurance, office insurance ...

freelanceswitch.com/rates

OpenOffice.org

Начален и краен срок

- Предаване на всички материали
- Срокове за преглед и рекламация
- Авансово плащане
- Наказателна отговорност за закъснения

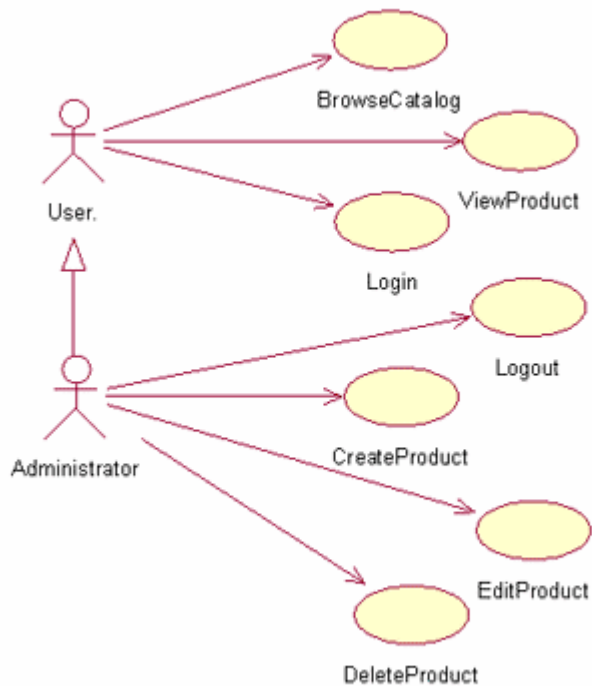
Плащания

- Авансово плащане
- Юридическо споразумение
- Делене на фази
- Финален трансфер преди предаване

Комуникация

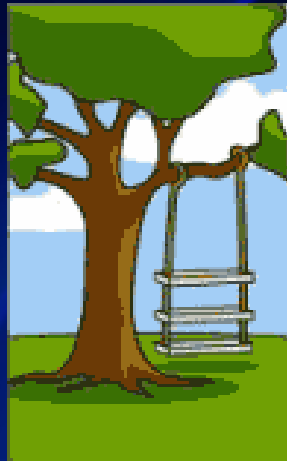
- 2+ контакта
- Дефинирани срокове за обратна връзка
- Правилен избор на комуникация според клиента
- Редовен статус на задачите

Изисквания

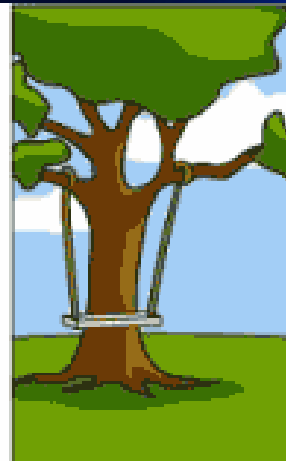


- FAQ списък
- Изясняване до детайли
- Спецификация
- Повишено внимание

Софтуерни изисквания



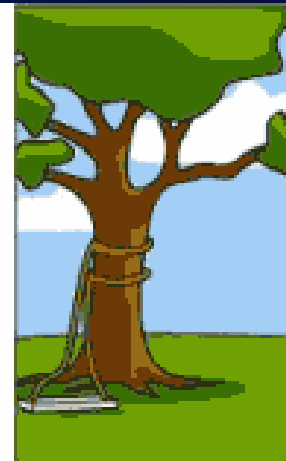
How the customer explained it



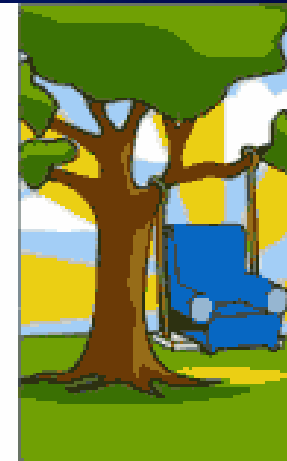
How the project leader understood it



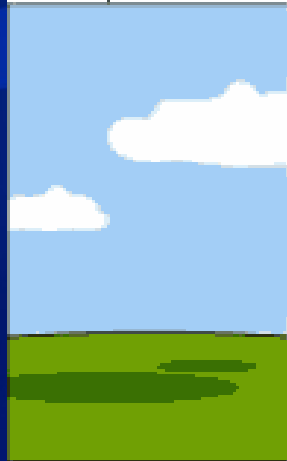
How the engineer designed it



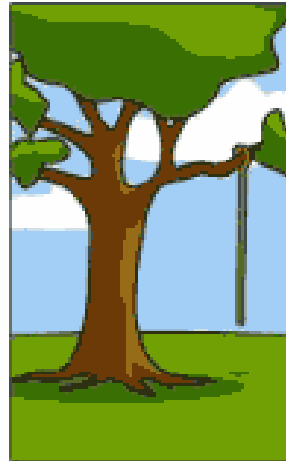
How the programmer wrote it



How the sales executive described it



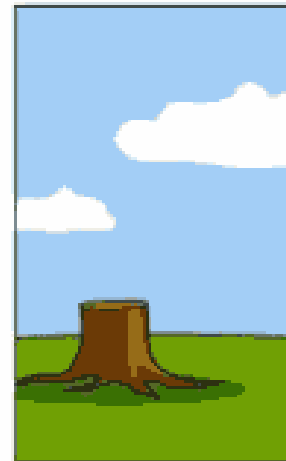
How the project was documented



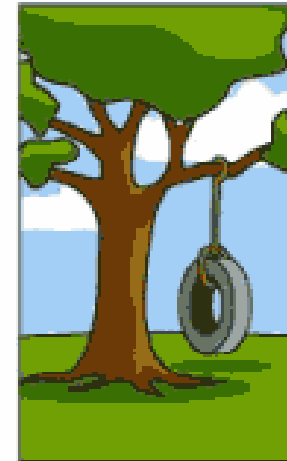
What operations installed



How the customer was billed



How the helpdesk supported it



What the customer really needed

Примерен FAQ

- Каква е целевата група за проекта?
- Колко типа потребители ще участват?
- Примерни проекти (визия и поведение)
- По какъв начин ще става заплащането?
- Налични ли са всички необходими материали?
- Hint: freelancefolder.com

В крачка

- Следване на новите тенденции
- Разучаване на нови технологии
- Семинари
- Провеждане консултации/обучения
- Поддържане профили и сайтове

Наслука и до скоро!



For homework

- Freelancer's toolset
- 101 essential resources
- Hourly rate calc
- Working with others FL
- I refuse to give up FL
- Optimize FL business
- After freelancing?
- To win any project
- freelancer.peshev.net
- Reasons to fail
- Budgeting for FLs
- Outsource dilemma
- Start a freelance company
- 50+ free resources
- Dropbox for clients
- Freelance on the road