

Павел Канахистов

Стань успешным

PHP-фрилансером

Информация протестирована на людях

Узнай:

- Как уйти из офиса
- Как находить заказчиков
- Как обеспечить стабильный доход
- Как выйти в лидеры

phpmoney.ru

Содержание книги:

Глава Первая

Мы начинаем КВН

Глава Вторая

Смени мышление, стань успешным на фрилансе

Глава Третья

Пассивные и активные методы нахождения заказов

Глава Четвёртая

Нишевание – необходимое условие успеха

Глава Пятая

Продающие объявления

Глава Шестая

Объявления на фриланс сайтах

Глава Седьмая

Сдельная работа с организациями

Глава Восьмая

Работа с веб-студиями

Глава Девятая

Работа с платежными системами

Глава Десятая

Эффективная работа на фриланс-ресурсах

Глава Одиннадцатая

Пять основных ошибок, которые лишают вас 90% дохода

Глава Двенадцатая

Формирование цен и общение с заказчиками

Глава Тринадцатая

Заключение

Глава Первая

Мы начинаем КВН

Меня зовут Павел Канахистов, я активно занимался продажей труда php-программистов, я знаю, кому нужен ваш труд, как его лучше продавать – я расскажу как стать самому себе менеджером.

И с другой стороны я часто выступаю в роли заказчика для php-фрилансеров, я знаю, почему с вами перестают работать – почему я сам никогда больше не работал со многими людьми.

Из-за чего они не получали от меня заказов в следующий раз.

Эта книга поможет программисту любого уровня

Новичок поймет, откуда ему лучше стартовать и куда плыть, что бы за несколько месяцев стать уверенным фрилансером, который получает достойные деньги.

Состоявшийся php-программист откроет для себя пути выхода на новые уровни, и поймет, как за пару месяцев можно выйти в «золотые 10%» фрилансеров.

Золотая десятка откроет пути дальнейшего развития, хотя эта книга написана не совсем для них, но может дать много мыслей на тему «куда двигаться дальше».

Зарабатывать 3 тысячи долларов в месяц для php-программиста – дело не такое и сложное, как принято считать, добиться этих доходов можно за какие-нибудь три-четыре месяца.

Но с условием – если вы будете стремиться к этому. Если вы не будете действовать, то ничего не добьетесь – это верно на 100%.

В этой книге собран мой опыт, опыт других людей активно занимающихся работай в области php, у которых я брал у них интервью на эту тему.

Фриланс – это свобода, и надо уметь ее реализовать

Существует множество способов заработать деньги для веб-программиста, но большинство из людей очень инертны и не готовы сами искать новые пути.

Я расскажу вам несколько хороших способов поиска заказчиков, применение которых должно сдвинуть вас с

мертвой точки и дать энергию и искру для собственного полета.

Научившись получать необходимый вам доход на фрилансе – вы получите все то, о чем только мечтают офисные работники.

Вы сможете получить – финансовую независимость, полностью свободный график, стабильность и надежность.

Я буду учить вас искать не просто заказчиков, а хороших заказчиков. Ваша задача как фрилансера – создать себе комфортные условия для работы.

Я не вижу смысла работать с клиентами, которые доставляют головную боль. Зачем она вам?

Если у вас есть очередь из желающих заказать у вас проект – можно работать только с теми, с кем вам работать приятно, а не со всеми подряд.

Если клиент не приятен – он вам не нужен, ничего хорошего из вашего сотрудничества не выйдет – ни денег, ни работ в портфолио, ни удовольствия от работы.

Много заказчиков – мало программистов

На сегодняшний день сложилась ситуация когда довольно много заказчиков которые готовы дать работу, и очень мало людей которые могут ее качественно сделать.

Большинство веб-программистов – делают свою работу для галочки, заказчики не могут на них положиться.

Не так давно я общался с владельцем одной фирмы, и он высказался в том ключе – что если фрилансер выполняет свои обязательства, то он обязательно будет с ним работать дальше, и вопросы цены его будут волновать во вторую очередь.

Людам, которые делают свою работу качественно, не создавая лишних геморроев заказчику, готовы платить больше.

Кто мне нужен?

Мне нужны люди, которые готовы действовать, просто пролистать эту книгу – мало! Необходимо брать и делать что тут написано. Брать и делать.

Мы будем создавать вашу систему получения заказчиков, я дам несколько источников, комбинируя которые вы получите постоянный поток клиентов.

Ваша задача делать!

За обновлениями информации можно следить на сайте – phrmoney.ru, я буду выкладывать там различные актуальные материалы.

Глава Вторая

Смени мышление, стань успешным на фрилансе

Правило первое – что бы чего-то достичь, необходимо действовать.

Если вы хотите машину, квартиру и дачу в придачу, но при этом целый день сидите в офисе, читая анекдоты и болтая в аське, – все ваши мечты навсегда останутся мечтами.

Чтобы добиться чего-то в сегодняшнем мире необходимо начать делать это прямо сейчас.

Возможно, вы хотите всю жизнь просидеть в офисе, потихоньку двигаясь по служебной лестнице, и через 40 лет уйти на пенсию в ранге начальника отдела веб-решений, который получал 3 тысячи долларов – вы не мой читатель.

Эта книга для тех, кто хочет и может достичь этого уровня за гораздо более короткий промежуток, чем 40 лет. Это возможно! Посмотрите сколько вокруг людей, которые уже сделали это.

Главное не сколько ты просидишь за шведским столом, главное – сколько ты съешь!

Те, для кого приоритетным является башорг – идут читать башорг.

Те, для кого главное это достижение их целей – достигают этих целей.

Правило второе – клиент ваш друг и товарищ. Нет ничего выгоднее для фрилансера, чем хорошие отношения с заказчиком.

Если вы расположили к себе человека, если вы сделали его проект качественно, вы сможете продать ему другие ваши услуги и сервисы, он приведет к вам своих друзей и партнеров, будет всячески вас рекламировать и пиарить.

Правило третье – цен не существует.

Если вы спросите меня – сколько стоит разработка cms с такими-то функциями. Я скажу – не знаю!

У Васи Пупкина из деревни Берендеево это стоит 50\$, а у Студии Лебедева это может стоить 50 000\$. При этом возможно продукты будут совершенно идентичны – разница в позиционировании.

Ваша задача – сделать цену психологически выгодной, при этом, не снижая ее. Если заказчик уверен, что это вы предлагаете выгодную ему цену – он вам заплатит.

Правило первое – я не ошибся, снова первое.

Изучите способы, которые я даю в этом курсе, и придумайте свой новый способ, как получить клиента.

Я сейчас на гору могу выдать десяток тех, которые я не упомянул в этой книге – я просто физически не смогу их все описать. Укажу лишь главные, те, которые стоит попробовать в первую очередь.

Никто ничего не будет делать за вас. Никто вам ничего не должен, и ничем вам не обязан.

Если вы считаете что у вас ничего не получится – у вас 100% ничего не получится. Факт.

Нет барьеров там, где вы их сами не строите.

Верьте в свой успех, верьте в то, что вы добьетесь своих целей и **действуйте.**

Глава Третья

Пассивные и активные методы
нахождения заказов

Существует два принципиально различных способа привлечения новых заказчиков - **пассивный** и **активный**. Оба очень эффективны.

Пусть заказчики сами вас находят сами!

Создавая различные объявления, резюме, рекламные послания – мы привлекаем к нам заказчиков. Они видят информацию и приходят к нам за услугой.

Я расскажу бесплатные и сравнительно дешевые приемы, используя которые, вы получите неплохой поток клиентов.

И возможно вам не потребуются вообще активные методы получения заказов.

Заказчики могут находить вас сами, надо дать им шанс.

Я знаю фрилансеров, которые вообще никогда не искали активно заказы, не заходили на фриланс ресурсы, не писали писем и сообщений.

Однако 99% веб-программистов **не используют эти способы вообще**, живя только активным поиском. Это в корне не верно.

Добрый день – я лучше всех на этом сайте

Активные методы. Используя их можно легко получать заказы на фриланс ресурсах. Можно найти себе постоянных партнеров и заказчиков.

Львиная доля людей, которые работают на сайтах удаленной работы – не используют и 10% своего потенциала.

Не анализируют свои ошибки, не учатся. Долбят стену лбом.

Например – зайдите на любой популярный фриланс-сайт, к примеру, weblancer.net или free-lance.ru.

Что мы там видим?

Люди готовы работать за еду!

Лень и глупость цветут пышным цветом. Вместо того что бы что-то сделать, почитать, узнать, понять – они упорно бьются в стену. Сам таким был, знаю что это.

Может не стоит писать мусор в стиле – «Готов. Портфолио. Почта.» в комментарии к проекту, может стоит написать развернутое предложение в личку? Или достучаться другим путем до клиента?

В этой книге я рассказываю вам подробно, какие есть эффективные пути.

Начнем мы с пассивных, как самых не затратных по времени.

На их осуществление потребуется несколько часов, а плоды они будут давать на протяжении нескольких лет.

Затем перейдем к активным методам, попутно разговаривая о том, как сделать так, что бы заказчики становились постоянными.

Глава Четвёртая

Нишевание – необходимое
условие успеха

Нишевание – одна из самых важных вещей на фрилансе.

Очень мало фрилансеров задумывается о нишевании, но это очень важная тема – вы выбираете нишу, в которой будите работать.

Узкоспециализированному профессионалу всегда платят больше.

Мастер, создающий уникальные кресла ручной работы, украшающий их великолепной резьбой, получает за его работу на порядок больше, чем простой рабочий. Который может одинаково посредственно сколотить стол, стул, кресло и шкаф.

Люди знают за что они платят – за уникальность и высокое качество.

Большинство фрилансеров пишут в объявлениях, в информации о себе, позиционируют себя, как мастера всего на свете, человека оркестра.

Сами ставят себя на уровень рабочего по созданию любой мебели. Таких людей очень много и на этом уровне огромная конкуренция.

Каждый, кто хоть немного умеет верстать, умеет делать копеечные дизайны, писать простенькие скрипты на php – будет вашим конкурентом.

Необходимо себя позиционировать как специалиста в узкой категории, конкурентно – дизайнер, или верстальщик, или php-программист. Лучше еще уже, но об это будет рассказано дальше.

В таком случае к вам относятся как к профессионалу, вам больше доверяют, и вам проще получить заказ по более высокой цене, чем столярам-универсалам.

Вы сразу выбиваетесь из общей массы!

Если у вас есть навыки в нескольких областях – делайте несколько отдельных ниш, несколько аккаунтов на тех же фриланс сайтах.

В одном вы будете позиционироваться как профессионал php-программист, в другом аккаунте вы профессиональный верстальщик, съевший собаку в своем деле.

Можете регистрировать разные аккаунты с одним именем, или под псевдонимами, или от лица веб студий.

Если заказчику нужно несколько услуг из ваших умений, говорите – что у вас есть компаньон, специализирующийся на допустим верстке, а вы php программист и делаете сами обе части проекта.

Так гораздо больше к вам доверия, человек, который занимается исключительно версткой, заведомо должен в этой теме так или иначе разобратся досконально (так мыслит заказчик).

Я бы советовал развивать одну, максимум две ниши.

Просто физически нельзя быть хорошим программистом, хорошим верстальщиком и хорошим дизайнером одновременно – вам просто не хватит на все времени.

Лучше быть великолепным специалистом по Битриксу, и получать в месяц 3000\$ с проектов. Чем быть фиговым программистом + верстальщиком + дизайнером и получать 300\$+100\$+200\$ = 600\$.

Станьте лучшим в отрасли. Чем уже отрасль – тем проще получить заказ.

Нишевание дает серьезный эффект в получении заказов на фрилансе, и если вы позиционируете себя как человека пишущего исключительно движки для сайтов туристических фирм.

И если заказчику требуется сайт турбюро, и ему нужен движок, вы говорите:

«Вот я такой-то такой-то, у меня есть большой опыт в написании движков к именно туристическим сайтам!

Я уже написал несколько – вот мои работы, я конкретно занимаюсь только тур. сайтами, знаю в этой теме все, смогу внедрить в ваш сайт интересные вещи, о которых вы и не думали.

Они помогут вам привлекать клиентов, подобные фишки работают на других туристических ресурсах, которые я делал!»

В этом случае ваши шансы на получение этого заказа ЗНАЧИТЕЛЬНО повышаются!

Заказчик понимает, что гораздо лучше, надежнее и удобнее, отдать проект человеку который знает тему, которого не надо вводить в курс дел и все ему растолковывать на пальцах.

Это специалист гарантированно сделает хороший движок, и принесет массу полезных идей и решений.

А не будет тянуть, постоянно спрашивать банальности и сделает в итоге «так как ему кажется правильным», при этом совсем не так как нужно и эффективно.

Также хорошо работают фишки, когда вы позиционируете себя как профессионал в написании, допустим, модулей для Битрикс или Юми ЦМС и т. п.

Тоже можно завести под это дело отдельный аккаунт, где вы будете докой по конкретной проблеме.

С одного аккаунта вы специалист просто по веб программированию, с другого вы спец по движкам к туристическим сайтам, с третьего вы профи в модулях под Битрикс.

Делаете себе под каждую свою нишу отдельное объявление, отдельное портфолио и отдельную тему с отзывами. Контакты можно в принципе оставить одними же.

Нишевание очень хорошо работает на повышение вероятности получения денежных заказов.

Вы выпрыгиваете из общей толпы «людей оркестров», готовых делать все и разбирающихся во всем сразу.

Вы профессионал – это видно сразу по нише, ламеры не могут найти себе столько заказов в одной нише – для этого нужно быть профессионалом, большинство заказчиков понимают это, как минимум на уровне подсознания.

Если у вас маленькое портфолио и не хватит для двух разных аккаунтов – сделайте что-то. Как всегда советует Артемий Лебедев – делайте работы для себя, кто узнает, что вы сами придумали заказчика.

На самом деле для программиста очень важны отзывы, они могут сыграть роль чуть ли не большую чем портфолио.

Но этот эффект гораздо менее заметен на фриланс ресурсах, чем к примеру на форумах.

В самом начале для получения первого отзыва, можно сделать что-то небольшое со скидкой или вообще бесплатно. Поставив условием, что заказчик напишет отзыв.

К нему очередь стоит из желающих сделать заказ

Если кто знает, есть такой дизайнер – **Вадим Pajasu**, он не делает дизайны для сайтов вообще.

Он делает исключительно картинки для сайтов, из которых уже другие люди собирают дизайн.

Он не делает дизайны!

Одна его картинка стоит 297 долларов, к примеру, блокнотик или наушники.

Сейчас, правда, он повысил цены – теперь картинка стоит от 397 долларов.

Картинки премиум уровня, какие-то из них можно посмотреть тут: www.kzvo.ru

В следующих частях я еще буду затрагивать тему нишевания, как одну из самых важных тем для фрилансера, когда мы уже будем работать над активным поиском заказов.

Глава Пятая

Продающие объявления

В этой главе я расскажу, как писать объявления, которые будут приносить вам клиентов, и где их размещать, что бы они работали.

Первое

Ваше объявление должно быть не очень большим, потому что человек, который ищет исполнителей для своего проекта – у него как правило, не так много времени на каждого претендента.

Он один, а желающих много, в особенности из категории людей оркестров – этих вообще целая армия. Поэтому объявление должно быть не очень большое.

Второе

Ваше объявление должно быть предельно структурировано, и состоять из блоков, которые будут отвечать на еще не заданные вопросы заказчика.

Заказчик думает – «а как оплата с этим человеком, а не кинет ли он меня? А принимает Лион переводы через сбербанк?»

А у вас в объявление на этот случай уже есть блок «Оплата», где написано, что вы берете оплату поэтапно – сделал часть, показал, получил деньги. Или другой способ.

И все объявление должно быть разбито на «вопросные» блоки, каждый из которых не должен превышать 3-х или 4-х предложений по объему.

В тексте должно быть все по делу, без воды. Представьте человек, листает сегодня уже сотое объявление и у него уже нет никакого желания вникать в суть, которую вы спрятали в словесных реверансах.

Не надо таких фраз «Я могу для вас, при желании вашем...».

Необходимо четко и ясно перечислить, что вы предлагаете и на каких условиях – «написание скриптов, написание гостевых книг, sms для сайтов» и т.п.

Пример хорошего продающего объявления

Это объявление на форуме, принесло своему создателю массу клиентов, и соответственно денег, многие тысячи долларов.

Сейчас он уже просит клиентов не оставлять там отзывы, потому что тема всплывает на главную форума и заказчики ломаются, а у него времени нет, он сейчас работает уже только с постоянными клиентами.

Но вот активный рост у него начался именно с этого объявления:

<http://forum.searchengines.ru/showthread.php?t=101368>

Когда хорошее объявление попадает на подходящую площадку оно дает солидный эффект.

Как зерно – важно не только качество зерна, но и качество почвы, условия в данный момент и т. п.

Поэтому лучше кинуть зерна ваших объявлений на несколько форумов!

Посмотрите на объявление – четкие блоки, небольшое приветствие и потом идут блоки:

1. Суть
2. Услуга
3. Достоинства
4. Оплата
5. Контакты

И дальше идет тема с множеством отзывов, отзывы для начинающего программиста вещь крайне важная.

Как он получал отзывы? В начале у него была в объявлении строчка с предложением сделать бесплатно пару скриптов, для постоянных участников форума, за отзыв.

Отзывы должны быть от людей, которые на этом сервере не новички, что бы не было подозрений, что это вы сами себе их написали с других аккаунтов.

Понятно, что когда первые отзывы в теме идут от людей с одним постом на форуме, то это, скорее всего, писал сам автор объявления. И доверия это не прибавляет, скорее наоборот.

А если ему отзыв написал человек, который на этом форуме давно, у которого 300 сообщений, высокая

репутация, то это объявление воспринимается уже несколько иначе.

Заказчики видят, что вы уже работали с реальными людьми, и те остались довольны. Они проецируют это на себя и считают, что если другие люди остались довольны услугой – то и они останутся довольны.

И написав пару скриптов бесплатно для постоянных форумцев, и получив от них отзывы (без указания, что услуга была «за отзыв»), он стер строчку о бесплатных скриптах.

Тем самым получилось четкое ясное объявление, подтвержденное отзывами авторитетных людей с этого форума.

И другие пользователи этого форума, нуждающиеся в подобных услугах – стали идти к нему, оставлять свои отзывы, и тем самым он фактически стал программистом у целого форума оптимизаторов, которым постоянно нужны какие-то услуги по программированию.

Поэтому ваша задача, помня о нишевании, написать небольшое, хорошо структурированное, блочное объявление, где каждый блок отвечает на конкретный вопрос, и начать собирать к нему отзывы.

Также важно делать в объявлении – альтернативное прочтение.

Что имеется в виду – альтернативное прочтение строится заголовками, что бы человек просмотрев заголовки, уже понял, о чем тут речь.

Заголовок, кратко (3-4 слова) отражающих суть блока идущего за ним.

Что бы читатель мог не вникать в однообразную текстовую массу, а пролистнуть взглядом текст.

Зацепиться за то, что ярко выделяется (жирностью, размером), за близкий ему заголовок и начал читать текст блока, а если его там что-то зацепит – то и остальные.

К примеру, если человека волнует конкретно вопрос оплаты, он сразу мог увидеть соответствующий блок и получить информацию.

Если его устроит, то, что там написано – он уже будет более подробно изучать объявление.

21-й век, времени у всех в обрез

Если в ваших объявлениях сплошная текстовая масса, клиент начнет с приветствий, прочитает пару строк, ему надоест выискивать нужное, и он просто закроет страницу.

Не забывайте разделять текстовые блоки пустыми строчками, что бы они не сливались в один.

Где размещать объявления, что бы они работали?

Начнем с форумов.

И тут есть очень крупная ошибка начинающих программистов – они размещают свое объявление на форуме программистов, в разделе «ищу работу» или «резюме».

Это невероятная ошибка! У вас ничего не выйдет.

Это все равно, что искать девушек в мужской бане, если даже туда и затесалась одна, то конкуренция там огромная, и получить заказ крайне сложно.

На форумах программистов – ловить нечего. Там не так много заказчиков, и очень много конкурентов. Пассивный метод тут не подходит, а об активных в другой главе.

Поэтому мы идем на форумы, где общаются веб-разработчики, но не программисты – форумы дизайнеров, оптимизаторов, верстальщиков, рекламщиков и т. п.

Люди, которые часто делают сайты, но не умеют программировать – им мы и будем предлагать услуги программирования. Они им нужны регулярно.

То есть, ищем форумы людей связанных с вебом, но не являющихся программистами и постим там темы.

Один исполнитель и тысячи заказчиков, заманчиво

Получается ситуация на форуме 500-10000 постоянных посетителей которые делают сайты, и вы один программист среди них (ну может там будет еще пара объявлений), оцените конкуренцию – 2-3 программиста на несколько тысяч потенциальных заказчиков.

Сравним с фриланс ресурсами, там тысячи программистов и несколько десятков клиентов.

Разница очевидна?

Если тема теряется – поднимаем ее, какими-то осмысленными постами, типа – «Закончил проект, свободен для новых предложений» и т. п.

Если кто-то начинает лить грязь, не оскорбляйте его, постарайтесь спокойно ответить, отшутиться, или на худой конец проигнорировать. Но таких постов почти не бывает.

Никто не мешает взять дополнительно зарубежные форумы и проделать все это там, если вы знаете язык.

Проверено, там эта схема тоже прекрасно работает.

Ребята, прошедшие тренинг стабильно получают заказы, как из-за рубежа, так и с русскоязычных площадок.

Придумывайте свои места для ваших объявлений и эффективные решения.

Глава Шестая

Объявления на фриланс сайтах

Демо версия книги

«Стань Успешным PHP-Фрилансером»

Заказать полную версию:

<http://phpmoney.ru/>

Демо версия книги

«Стань Успешным PHP-Фрилансером»

Заказать полную версию:

<http://phpmoney.ru/>

Доверяй понемножку

На маленьких проектах можно работать на пост-оплате, вы разрабатываете скрипт – показываете его заказчику на своем сервере.

Он платит деньги, и получает исходный код. Такая схема хорошо работает на заказах до 100 долларов.

Пусть говорят СПАСИБО!

Вполне нормально после успешного проекта просить у заказчика отзыв, если вы хорошо выполнили работу – заказчик будет только рад написать пару хороших слов вам в отзывы на фриланс ресурсе или на форуме.

Важен не столько текст отзыва, сколько сам факт отзыва от довольного вашей работой заказчика, при этом желательно, что бы у него был профайл на этом ресурсе, и чем авторитетнее он на данном сайте – тем ценнее для вас его отзыв.

Если человек не хочет – не давите на него. Для вас важнее хорошие отношения с ним, чем отзыв в вашем профайле.

Глава Тринадцатая

Заключение

Кто хочет – побеждает

Заработок на фрилансе зависит не столько от качества вашей работы – сколько от удовлетворенности ваших клиентов.

Если вы даете клиентам то – чего они хотят, вы получите от их деньги и доверие.

В этой книге я дал массу способов, как получить новых клиентов – продающие объявления на форумах, сдельная работа с организациями, фриланс, работа со студиями.

Кратко описал принципы создания своей студии.

Рассказал о тех ошибках и косяках, которые убивают ваш заработок. И много другой полезной информации.

Применив эту систему, вы сделали первый шаг к цели, вышли из общей массы тех, кому ничего не нужно.

Если вы дочитали до конца – я выражаю вам свое уважение, вы уже тем самым стали выше 99 процентов фрилансеров.

Следующий шаг за вами, теперь вы знаете больше других, а, следовательно, и возможностей у вас больше.

Вы видите другие пути решения проблем, вы видите, что бетонную стену не обязательно пробивать лбом – можно воспользоваться для ее преодоления лестницей, или взрывчаткой.

Жизнь не стоит на месте, все время появляются новые способы и новые системы, которые вам придется открывать самим.

С наилучшими пожеланиями,
Павел Канахистов.

Электронная почта: pavel@phpmoney.ru

Демо версия книги

«Стань Успешным PHP-Фрилансером»

Заказать полную версию:

<http://phpmoney.ru/>

Демо версия книги

«Стань Успешным PHP-Фрилансером»

Заказать полную версию:

<http://phpmoney.ru/>