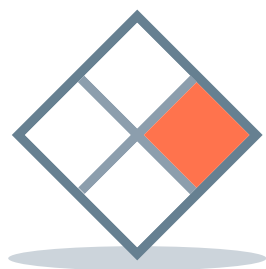


# Как раскрыть потенциал фриланса



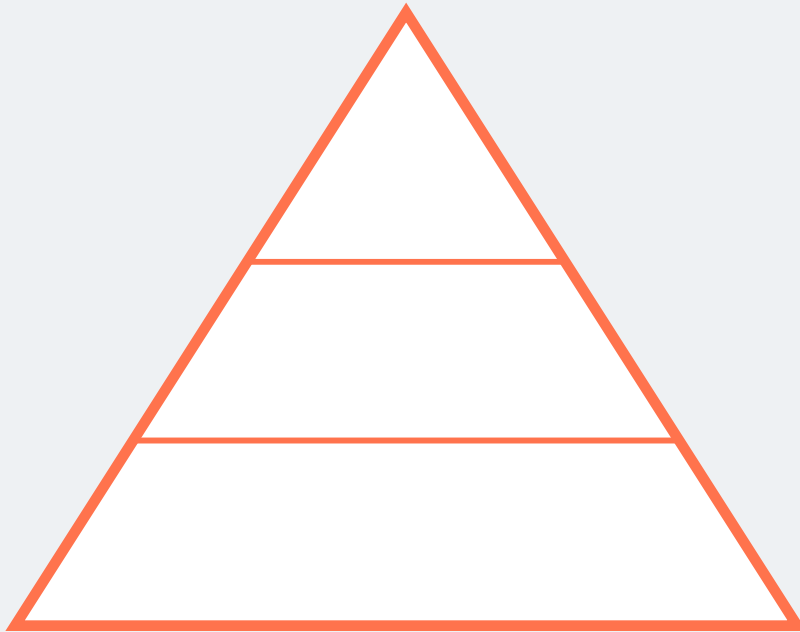
Виталий Колесник

1. Фриланс — это не идеал,  
это просто наиболее вероятное  
будущее большинства людей  
и организаций в развитых странах

## Почему фриланс?

- \* Интеллектуальный труд сложно оценивать и контролировать
- \* Сеть контракторов эффективнее наемных работников
- \* Ни одна компания уже не может дать сотрудникам долгосрочных гарантий.

# Старая модель: Пирамида



Топ-менедмент

Миддл-менеджмент

Линейный персонал

# Новая модель: Экосистема



## Деревья и птицы

- \* Аутсорсинг эффективнее работает в направлении от больших компаний к маленьким.
- \* Если вы — маленькая компания, делайте максимум работы сами.

## 2. Когда нужен фриланс?

Особенность использования  
фриланса для организации

## Насколько фриланс дешевле?

- \* Фрилансер дешевле штатного специалиста в среднесрочной перспективе, но дороже в краткосрочной перспективе.

## Когда фриланс выгоден?

- \* проекты с открытым результатом:  
если есть опробованный исполнитель
- \* проекты с результатом,  
поддающимся объективной оценке
- \* узкоспециализированные работы

## Когда фриланс рискован?

- \* большой проект с открытым результатом, если нет проверенного исполнителя
- \* сверхсрочный проект
- \* проект со сложными коммуникациями

# 3. Кто такие фрилансеры?

Типология, компетенции, качества.

# Типология фрилансеров

- А. Предприниматель → проекты с открытой задачей
- Б. Специалист → проекты со строго определенной задачей
- В. Художник → проекты с экзистенциальной задачей

# Компетенции фрилансера

- \* специальные навыки
- \* клиентские навыки: надежность, коммуникабельность
- \* творческие навыки: креативность, стиль
- \* профессиональные навыки: опыт, скорость

# Качества зрелого фрилансера

- \* Открытость
- \* Уверенность
- \* Продуктивность
- \* Селф-стартер
- \* Переговорщик

## 4. Бизнес глазами фрилансера

Неочевидные особенности  
фрилансерского бизнеса.

# 1. Время = деньги

- \* Чем больше встреч и доработок, тем меньше зарабатывает фрилансер
- \* Механическая работа для фрилансера не дешевле концептуальной.

# 1. Время = деньги

- \* Спекулятивная работа (например, тендеры) для фрилансера неприемлема.
- \* Фрилансер не может давать скидок — в сутках 24 часа.

## 2. Фриланс = контакты

- \* Успешный бизнес в творческой среде построен на контактах.
- \* Для хорошего фрилансера главное — репутация.
- \* В отношениях с фрилансером главное — коммуникации.

### 3. Фриланс = нестабильность

- \* Работы из серии “надо было вчера” лучше не практиковать.
- \* Нужно подбирать исполнителей по способности создавать стабильность.
- \* Нужно быть источником стабильности для фрилансера.

# 5. Работа с фрилансерами

Процесс и критерии подбора,  
построение отношений,  
принципы работы

## Прежде чем начинать поиск

- \* Иметь представление об области, в которой поставлена задача, и возможных параметрах работы
- \* Четко сформулировать задачу
- \* Понять вилку стоимости работы

# Критерии подбора

- \* Надежность (сроки, ответственность)
- \* Способность правильно понимать задачу и вас
- \* Адекватность в общении
- \* Мотивация

# Критерии подбора

\* Креативность

\* Стил

\* Опыт

\* Скорость

\* Цена

## На что обращать внимание

- \* блог или сайт
- \* ИЗВЕСТНОСТЬ В КОМЬЮНИТИ
- \* юрлицо, счет в банке

## На что обращать внимание

- \* вопросы фрилансера
- \* его представления о рынке
- \* оперативный ответ
- \* культура общения

## Как строить отношения

- \* Планируйте работу заранее
- \* Небольшая пробная работа с понятным результатом
- \* Предоплата или гарантии оплаты необходимы

## Как строить отношения

- \* Соблюдайте договоренности, не тратьте зря время фрилансера
- \* Оговорите возможность неудачи
- \* Не соединяйте фрилансера с заказчиком напрямую, если не уверены в нем на 100%

## Заповеди заказчика

- \* Не тратьте зря время фрилансера.
- \* Не будьте благодетелем, будьте партнером.
- \* Недоверие — это яд.

## Заповеди заказчика

- \* Не пользуйтесь, не заплатив.
- \* Не торгуйтесь, в сутках 24 часа.
- \* Не дышите в спину
- \* Не пускайте на самотек.

# 7. Рынок фриланса в России

Как есть сейчас, как должно быть  
и что можно для этого сделать

## Что есть сейчас

- \* Есть фрилансеры, в т.ч. профессионалы (довольно много).
- \* Есть организации, готовые строить с ними цивилизованные отношения (не очень много).

## Чего нет сейчас

- \* Нет культуры правовых отношений
- \* Нет культуры делегирования — процветает авторитаризм
- \* Нет культуры труда

## Чего нет сейчас

- \* Нет механизмов учета времени
- \* Нет достоверной информационной среды
- \* Не хватает культуры общения

## Что можно делать

- \* Создавать правовую культуру в отдельно взятой экосистеме, в т.ч. устанавливая цивилизованные отношения с фрилансерами.
- \* Утверждать концепции на уровне специалистов, а не первых лиц компании.

## Что можно делать

- \* Внедрять механизмы учета времени и почасовую оплату.
- \* Создавать информационную среду, чтобы поиск и отбор фрилансеров стали удобнее и надежнее.