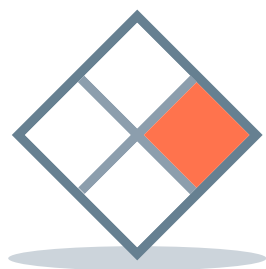


Как раскрыть потенциал фриланса



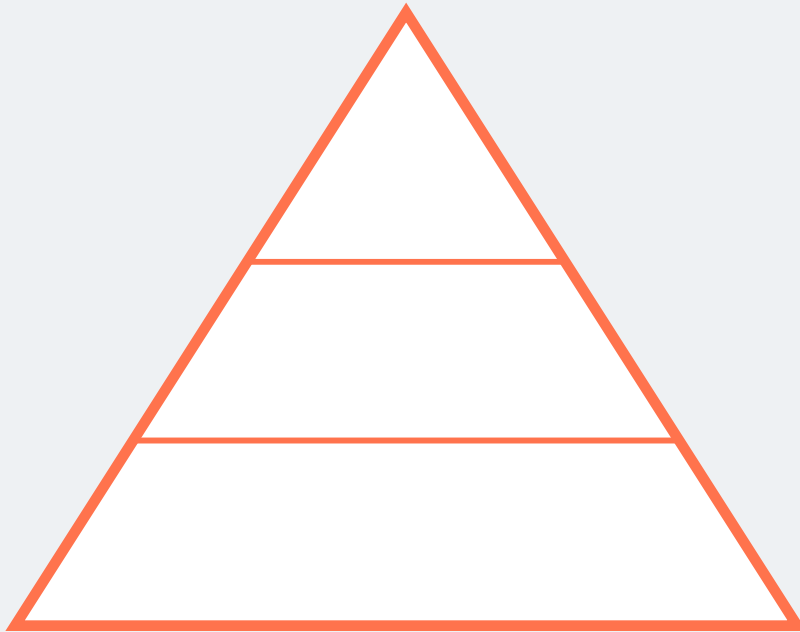
Виталий Колесник

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

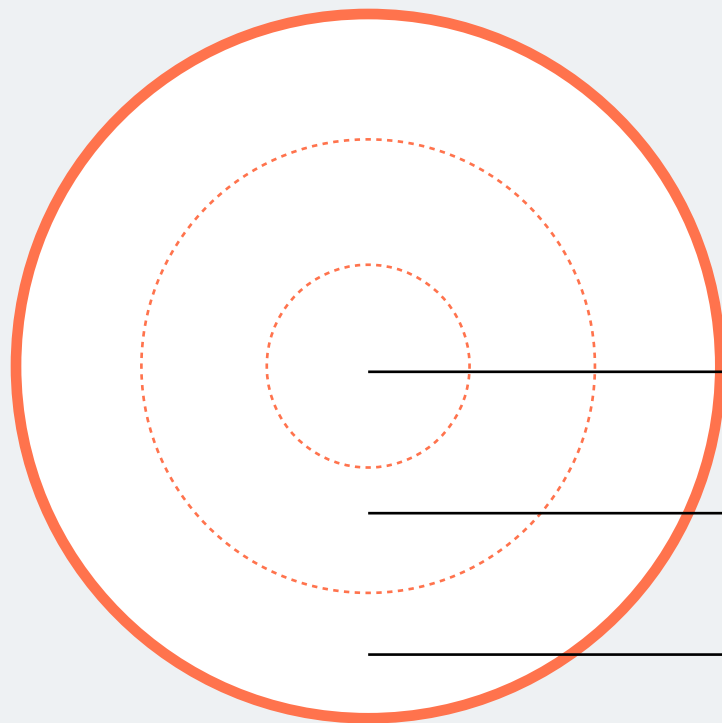


Топ-менеджмент

Миддл-менеджмент

Линейный персонал

Новая модель: Экосистема



Ядро: Ключевые фигуры

Контракторы + Временные

Потребители + Партнеры

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

* Стиль

* 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.



Виталий Колесник — CVO
компании Dexter Development,
автор блога kolesnik.ru.



Dexter Development —
компания, занимающаяся
человеческим развитием
(обучающие программы,
методы мышления,
продуктивность).