

10 СОВЕТОВ, КАК ВЫИГРАТЬ В ЛОТЕРЕЮ С ФРИЛАНСЕРАМИ



Андрей Лебедев,
креативный директор
интернет-агентства
«Далее». Контакт:
www.dalee.ru

Рынок фриланса бурно растет. Внештатные исполнители позволяют сэкономить на расходах на офисную единицу, привлекать любое количество специалистов по мере необходимости и не держать их в штате впусую. Фриланс позволяет использовать дорогих звезд для звездных задач и недорогих середнячков — для проходных. Интернет-агентство «Далее» активно работает с десятками фрилансеров и готово поделиться своим опытом.

1

А оно вообще вам нужно?

Проанализируйте бизнес-модель. Сколько вы тратите на фриланс и какой объем работ получаете? А сколько уходит на поиск, менеджмент и контроль? Может быть, стоит нанять одного специалиста и он будет дешевле и управляемее, чем три удаленных? Или наоборот — выгнать трех штатных лоботрясов, которые полдня висят в ЖЖ, и обратиться к фрилансеру, который будет работать за троих днем и ночью, поскольку оплачивается попроектно? Нет готовых алгоритмов — для каждой компании решение индивидуально.

2

Это не должно быть лотереей

Мы говорим о лотерее, потому что фрилансеров сложнее контролировать. Часто приходится работать с новыми людьми, мотивация непрозрачна — и каждый раз заказчик рискует получить не то, чего ожидает. Перестаньте играть в лотерею — работайте с проверенными людьми, с хорошими личными рекомендациями и соответствующим задаче портфолио.

3

Уделяйте время поиску

Не рассчитывайте зайти на сайт с фрилансбиржей и за 10 минут найти там специалиста под вашу задачу. Вы потратите на поиск гораздо больше времени. Отведите достаточное время на поиск — это важная и непростая задача! Опрашивайте знакомых, сравнивайте кандидатов, выявляйте плюсы и минусы, анализируйте портфолио. Найдете!

4

На каждую задачу есть свой исполнитель

Нужно понимать, что при огромном выборе фрилансеров важно использовать их индивидуальные сильные стороны. Теперь у вас есть не просто редактор или дизайнер — у каждого из них есть тип задач, которые они делают лучше всего, и тип задач, который вызывает проблемы. Анализируйте эти особенности, давайте задачи именно тем, кто делает их лучше всего, — ведь у вас есть выбор, вы не скованы способностями штатных сотрудников.

5

Кто ответственный?

Менеджер, который работает с фрилансом, несет двойную ответственность. Сгоревший компьютер, внезапно заболевшая бабушка, творческий кризис — все эти типовые проблемы удаленного исполнителя — головная боль менеджера. В идеале этот менеджер должен страховать новых исполнителей дублерами, продумывать мотивацию, контролировать

процесс на каждом этапе. Он не должен приходить к руководителю с пустыми руками и словами: «Ну это же фриланс... Что я могу сделать, если меня подвели?»



Отстраивайте процесс

Поиск, схема оплаты, постановка задачи, договор и договоренности — эти вещи должны быть отработаны до мелочей. Уделите этому время, иначе затраты на менеджмент фрилансеров съедят финансовые плюсы удаленной работы.



Дальновидность и стабильность

Идеально, если вы сформируете пул разнокалиберных исполнителей, каждого из которых можно быстро подключить к новой задаче, без затрат на поиск, ввод в курс дела, притирку и т. д. Поэтому ищите специалистов заранее. Найдя хорошего специалиста, не оставляйте его без внимания. Если сейчас нет задачи — интересуйтесь потенциальными условиями, заводите отношения, в любом случае общайтесь! Следите за тем, чтобы интерес фрилансера к вам не падал. Иначе в следующий раз (когда через год вы позвоните своему фрилансеру) ваша задача может быть понижена в его приоритете.



Не мелочитесь!

Чтобы завоевать лояльность фрилансера, будьте человеком. Анализируйте ход работы по проекту: если проволочки по вашей вине, если задача не закрывается по формальным причинам, если количество итераций вышло за разумные рамки — все равно оплатите работу! И подумайте о премии. Просто поставьте себя на место исполнителя. Не надо заниматься благотворительностью, но нужно инвестировать

во взаимность — тогда и фрилансер всегда будет рад с вами работать и в перспективе будет готов к встречным уступкам.



Слава — тоже мотиватор

Имеет смысл следить за тем, как ваши фрилансеры формируют свое портфолио. Какие работы появились там после начала вашего сотрудничества? Что исполнитель делает для ваших конкурентов? Как подаются работы, сделанные для вас (указан ли заказчик, честно ли указан объем участия в проекте, соблюдены ли договоренности)? Возможность получить в портфолио работу для «вкусного» бренда можно использовать как мотиватор, как способ получить скидку, как перспективу долгосрочного сотрудничества.



Используйте все эти советы в комплексе

- Уделяйте вниманию поиску.
- Контролируйте собственный менеджмент.
- Не бойтесь разделять проект на работу нескольких исполнителей — подбирайте людей под задачи, а не под общие специальности.
- Мотивируйте фрилансеров. Удачи! ®

водают 

+7(950) 031 40 43
mail@vodayout.ru
www.vodayout.ru

Дизайн сайтов
Фирменный стиль
Логотипы
Дизайн полиграфии
Дизайн упаковки
Нэйминг
Фотосъемка