

МАКСИМ ТОЛМАЧЕВ

Как построить эффективную работу с фрилансерами



Максим Толмачев

**Как построить эффективную
работу с фрилансерами**

«Издательские решения»

Толмачев М.

Как построить эффективную работу с фрилансерами /
М. Толмачев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-747080-7

Книга будет интересна представителям любых стартапов, руководителям среднего звена, которые решили стать независимыми консультантами и экспертами. Рекламным агентствам она поможет в оптимизации внутренних процессов и воспитании проектных менеджеров в штате. Сотрудникам HR-отделов, рекрутерам и охотникам за головами книга пригодится при поиске редких специалистов с ценными навыками. Фрилансерам книга расширит кругозор, представляя репортаж с другой стороны баррикад.

ISBN 978-5-44-747080-7

© Толмачев М.
© Издательские решения

Содержание

Как построить эффективную работу с фрилансерами	6
Дистанционное взаимодействие – как ключ к оптимизации рабочих процессов	7
Кому пригодится эта книга	9
Моя история	10
Когда нужны фрилансеры?	11
С чего начинать работу	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Как построить эффективную работу с фрилансерами

Максим Толмачев

© Максим Толмачев, 2018

ISBN 978-5-4474-7080-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Как построить эффективную работу с фрилансерами

Грядет офисная эволюция. В эпоху кризисов и технологического бума многие решат, что это революционные изменения. Несложно спрогнозировать, что произойдет на рынке труда в ближайшие лет 10.

Дистанционное взаимодействие – как ключ к оптимизации рабочих процессов

Технологии уже сейчас позволяют перевести работников из уютных офисов на дом. Для этого существуют серьезные предпосылки. Статьи основных расходов практически любой компании – это фонд оплаты труда и арендные платежи за офис. До последнего времени эти затраты компаний были священной коровой, которую все чаще в кризисное время стали пускать под нож... Стоит ли платить сотрудникам, которые пятую часть времени сидят в соцсетях и рубятся в «Ферму»? Справедливо ли спонсировать офисное место, «железо», роскошную мебель – или настало время задуматься над арендой электронного рабочего места, которое в разы дешевле? Пенсионные выплаты, больничные, декретные, оплачиваемые отпуска, командировки... Сотрудники в штате – не самое дешевое удовольствие.

Широкополосный интернет и уровень разработки корпоративного софта в самые ближайшие годы позволят не только освободить значительное количество офисных мест, но и разгрузить уйму рабочего времени тем, кто в итоге вынужден будет работать дистанционно. Платить внештатным сотрудникам станут по результату выполненной ими работы микроплатежами, что, на мой взгляд, вполне разумно и продуктивно. Готовы ли вы к такому повороту событий, учитывая, что он неизбежен не только в случае с рядовыми работниками компаний, но и руководителями среднего звена?

Общество переходит от офисной иерархии к структуре проектных групп. Причем уже сейчас совсем необязательным стало условие нахождения всех участников рабочего процесса в одном городе или стране. Freelance стал глобальным явлением и для многих профессионалов уже является основным источником дохода.

В сети не так уж много литературы на тему Freelance, и причин тому несколько. Во-первых, это скорость, с которой меняется общество. Еще лет 10 назад никто из известных мне людей не мог похвастаться тем, что обеспечивает себе безбедное существование удаленной работой вне штата. Специалистов, работающих фрилансерами и с фрилансерами, на сто-миллионный рунет всего пара миллионов, многие начали заниматься проектами вынужденно, попав под сокращения. Кто-то пришел в индустрию, вовремя сообразив, что перспектив тут с каждым днем все больше... Часто дистанционные труженики проходят эволюционный путь от рядового фрилансера к проектному менеджеру всего за несколько лет работы, начиная собирать проектные команды и управляя всеми процессами самостоятельно, переходя по иерархии в элиту фриланса и становясь заказчиками...

Мне было проще. Проанализировав ситуацию на рынке около десяти лет назад, я пришел к выводу, что идеальной деятельностью для меня будет работа проектного менеджера с возможностью управления любыми процессами дистанционно, например, из гамака на тихом побережье какого-нибудь теплого океана. Я тогда еще не знал (и мечтать не мог), что войду в топ-30 заказчиков рунета и соберу солидный багаж опыта, основанного на ошибках, находках, открытиях и откровениях, которыми готов теперь поделиться со всеми желающими. Не уверен, что данная книга будет полезна всем. Она ориентирована на тех специалистов, которые хотят достичь карьерных вершин в индустрии фриланса, запускать бюджетные стартапы своими силами или же занять благодатную нишу корпоративного консалтинга. Эта книга для тех, кто готов брать на себя ответственность за структурирование проектов и организацию взаимодействия между корпоративными клиентами и фрилансерами, представляя баланс интересов обеих сторон с ощутимой пользой для себя.

Могу констатировать как факт, что профессиональных заказчиков на рынке freelance в данный момент совсем немного, в рунете их всего порядка нескольких тысяч. Тем ценнее

подобные специалисты. Вакуумный спрос на них есть уже сейчас, и с каждым годом он будет расти в арифметической прогрессии, и с этим фактом уже никто не осмелится спорить.

Кому пригодится эта книга

Хоть данное издание и рассчитано на самый широкий круг читателей, я все же постараюсь описать те группы, для которых эффект применения описанных знаний и формирование соответствующих навыков дадут наилучший практический результат и позволят не только сразу же «отбить» потраченные на книгу деньги, но и заработать на оптимизации основных рабочих процессов. Прежде всего книга может быть интересна представителям любых StartUp. Учитывая ограниченность финансовых ресурсов при довольно широком профиле задач, работа на биржах в статусе заказчика позволит не только создавать и поддерживать новое начинание, но и даст возможность получать и обрабатывать клиентские заказы без значительного штата сотрудников и даже без офиса. Также проект будет интересен тем руководителям среднего звена, кто решил уйти из корпоративного сегмента и встать на путь частного консультанта, эксперта или аудитора. Рекламным агентствам полного цикла книга может помочь в оптимизации внутренних процессов и воспитании через корпоративный аккаунт своих проектных менеджеров, передачи непрофильных направлений на аутсорсинг, поиска новых профессионалов в команду. Сотрудникам HR-подразделений, рекрутерам и охотникам за головами книга будет полезной при поиске редких специалистов с ценными навыками. Фрилансерам книга, несомненно, будет интересна, ведь она представляет из себя репортаж с другой стороны баррикад, не исключено, что мысли поменять статус с исполнителя на заказчика не дает покоя многим. Возможно, это шанс сделать первые шаги в выбранном направлении. Вторая часть книги, посвященная специализированным биржам, может быть интересна инвесторам и инвест-группам, которые рыщут на рынках в поиске как готовых отраслевых проектов, так и команд с удачно реализованными «пилотами» по всему миру.

Моя история

Логичней всего начать знакомство с индустрией с моей собственной истории. Большую часть трудовой деятельности я провел на руководящих должностях в департаментах и отделах крупных корпораций, курируя направления маркетинга, продаж, PR и развития. Рынок специалистов, которые оказывались мне нужны в офисе, был ограничен географически. «Звезды» чаще всего были уже неплохо трудоустроены, капризны и требовательны к финансовым ожиданиям, кризисом еще в воздухе не пахло, и менеджеров приходилось взращивать своими силами... А потом они уходили к конкурентам, и работали во благо тех, кто готов был платить больше... Думаю, для многих руководителей подобная ситуация не является откровением, я сталкивался с ней постоянно. Обидней всего для меня как руководителя было то, что сотрудники, уходящие в другие компании, еще только начинали свой профессиональный путь. Должности новые частенько не соответствовали их навыкам, но рынку катастрофически не хватало кадров, и людей брали с перспективой, предоставляя авансом ресурсы компании... А специалисты росли, мигрировали по отрасли, добавляя новые строчки в свое резюме, повышая свою личную рыночную капитализацию (за счет своих работодателей, разумеется)...

А потом начался кризис. О грядущих масштабах его мало кто имел точное представление. Однако динамика происходящего начала ощущаться отчетливей от года к году, и корпорации таки начали сокращение непрофильных и профильных расходов, стали очень активно искать способы оптимизации – а самые разумные продолжают заниматься этим и по сей день...

Я ушел из корпоративного лона аккуратно перед началом кризиса. Удачно продал портфель ценных бумаг и задумался над созданием своего первого стартапа. Шел по классической стезе аренды офиса и набора сотрудников в штат, взял в лизинг дорогостоящее оборудование и делал прочие поступки, которые теперь совершать бы не стал... Кризис набирал обороты, дела мои шли не так, как того хотелось мне и моим партнерам по бизнесу... В какой-то момент мы приняли решение продать бизнес и согласились на предложение одного из профильных участников рынка...

После моего первого опыта в построении стартапа я стал задумываться о том, что мне придется искать новую специализацию, если я не хочу оказаться на обочине жизни. Глядя по сторонам, я заметил, что, независимо от кризисов, существуют отрасли, в которых наблюдается постоянный и неумолимый рост... Кроме того, я заметил новые рыночные инструменты, которыми грех было не воспользоваться. Именно в ту пору я зарегистрировался на своей первой бирже как заказчик.

Карма у меня была нулевая, проектов и отзывов я не имел, потому платил за услуги фрилансеров больше и получал частенько совсем не то, чего хотел... Но я оценил возможности и начал активно обучаться новым принципам работы с удаленными сотрудниками. Наконец, теперь я могу с уверенностью утверждать, что эволюционно не обязательно начинать работу со статуса «Фрилансер». Можно сразу заявить себя «Заказчиком» и строить свою карьеру в этом направлении без промежуточных этапов.

За последние пять лет я довел до конца около тысячи проектов. В моем портфеле несколько тысяч работников, с которыми я имел счастье или несчастье (что не менее ценно) сотрудничать. В активе сотни положительных отзывов и ни одного отрицательного. Все это удачно уложилось в понятие «Карма», которое становится все более популярным в профессиональной среде Freelance.

А теперь, опуская нелюбимую мной вводную часть, расшаркивания и прелюдии, приступлю к изложению принципов, которые, уверен, будут полезными для довольно широкого круга читателей тематической литературы по Freelance.

Когда нужны фрилансеры?

Уверен, что стоит сначала определить, когда труд фрилансера вам действительно нужен. Частенько на рекрутинговых сайтах в «простыне» вакансий появляются фразы: «ищем дизайнера в штат», «нужен smm-менеджер», «поиск специалиста по созданию и поддержке сайта», «seo-специалист, отзовись» и прочие открытые позиции, которые на деле дешевле и продуктивнее заменить удаленной работой в сети. Если вы не рекламное агентство полного цикла или не web-студия, то дизайнер в штате для вас, скорее всего – нелепая роскошь. Smm-менеджер и seo-специалист – одна из самых распространенных специализаций лансеров, нет никакой необходимости содержать таких спецов в штате (кстати, не факт еще, что вы отыщете качественных профи в вашем регионе). Для верстки корпоративных журналов нет смысла выбивать позицию у руководства – вы ведь не издательство, где такой специалист может быть применим постоянно. Для многих компаний сейчас спецами на аутсорсинге являются и юристы, бухгалтеры, сотрудники колл-центров, менеджеры по продажам, маркетологи и все чаще сотрудники отдела кадров.

Когда мне предлагают взять в штат специалиста, я задаюсь вопросом: а нужен ли он мне в офисе? Не может ли кто-то выполнять эту работу дистанционно? В большинстве случаев таких сотрудников можно задействовать дистанционно по мере необходимости, что и является правильным решением.

Мне обычно возражают фразами типа: «но мы же должны смотреть ему в глаза», «фрилансер может кинуть и исчезнуть», «а если срочно понадобится что-то сделать»... Такая постановка вопроса отбивает у меня любое желание выстраивать дальнейший диалог... Но я всегда и с удовольствием отвечаю на вопрос «Как сделать так, чтобы безболезненно заменить труд штатной единицы трудом фрилансера». Может быть, поэтому в моей компании совсем нет штатных сотрудников и офиса, где они могли бы пить чай, делиться свежими новостями и рубиться «в доту» по сетке...

С чего начинать работу

Так как материал книги предназначен для русскоязычного читателя, я сделаю обзор интересных возможностей основных бирж рунета и открою секрет, как работать на зарубежных площадках без знания иностранных языков. Двигаться будем от простого к сложному, закрепляя крупинцы новой информации на практике. Поверьте, за несколько месяцев вполне возможно сформировать достойный бренд заказчика и получить бесценный опыт, который позволит вам в итоге руководить малыми и большими командами лансеров на благо себе или вашему работодателю.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.