

МАКСИМ ТОЛМАЧЕВ

---

## Как построить эффективную работу с фрилансерами



**Максим Толмачев**  
**Как построить эффективную  
работу с фрилансерами**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=18400511](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=18400511)  
ISBN 9785447470807*

**Аннотация**

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.

# Содержание

Как построить эффективную работу с фрилансерами	5
Дистанционное взаимодействие – как ключ к оптимизации рабочих процессов	6
Кому пригодится эта книга	9
Моя история	11
Когда нужны фрилансеры?	14
С чего начинать работу	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

# **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 стомиллионный 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 заказчиком...

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, запустить 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 историей. 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 возвращать 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 ма-

ло 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 аккурат 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 широко 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 слу-

чаев 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 крупицы 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.