

# ФРИЛАНСЕРОЗ МОЗГА

Не всё потеряно.



I.

**Я РАБОТАЛ  
ФРИЛАНСЕРОМ  
И ВЫЖИЛ...**

**ИСТОЧНИКИ  
ЗАКАЗОВ:**

[revision.ru](https://revision.ru) —

для собственного бренда,

[free-lance.ru](https://free-lance.ru) —

для мгновенного ангажирования

заказа,

[behance.net](https://behance.net) —

для приятных бонусов.

Конец списка.

**Почти всем студиям нужны фрилансеры-аутсорсеры, все они будут искать людей на биржах или в сообществах, но всем им из-за регулярности и объемности работы нужны проверенные молодцы — нужно не ждать, а пойти навстречу. Но осторожно.**

Мир, дружба

и синергетический эффект...

Клиент заказывает больше одного  
раза, но может нуждаться в разных  
продуктах — дружите друг с другом  
и дополняйте.

## Проектный портфель:

1/ родной любимый клиент;

1/ новый интересный;

1/ альтруизм.

Сколько брать заказов?

# КОММЕРЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ:

Цена = базовая стоимость  
концепции с учетом поправки  
на капризы плюс компенсация  
объема работы по преЙскуранту,  
увеличенные на процент за  
масштаб и вероятность рисков.

Платежи — 50/50

\* В соответствии со здравым смыслом.

**ПРОДАЖА  
ДИЗАЙНА:**

Партнерство —  
залог.

Доверие —  
главное оружие.

Как продать дизайн?

- Не мелкий, а **компактный**.
- Не пусто, а **свободно**.
- Не...

# ОРГАНІЗАЦІЯ ВРЕМЕНІ:

Работа — не волк...

должна доставлять удовольствие.

Сила воли не работает, и деньги не помогают. Нужно найти причину удовольствия в работе.

Как заставить себя работать?

Работа — не волк,  
а слон или жаба.

А чтобы съесть слона, нужно  
разрезать его — планируйте  
деятельность мелкими задачами.

Жаба — неприятна. Если она есть,  
надо просто проглотить и забыть.

Как заставить себя работать?

**СЕРВИС:**

- ~~Так сделать нельзя.~~
- Так сделать нельзя, а вот так  
МОЖНО... я как раз уже сделал.

# Внезапно приятно:

- ★ приятно;
- ★ внезапно.

Доставить.

Идеальный фрилансер  
расчитывает свои силы,  
принимает ответственность,  
умеет слышать и говорить,  
имеет стержень,  
решает задачи.

Не существует.

II.

**Я РАБОТАЛ  
С ФРИЛАНСЕРОМ  
И ВЫЖИЛ...**

# ПОДБОР ФРИЛАНСЕРА:

Дизайнеры и иллюстраторы  
на [revision.ru](https://revision.ru), 3D-моделлеры  
и аниматоры на [free-lance.ru](https://free-lance.ru),  
программисты на [habrahabr.ru](https://habrahabr.ru).

И все по рекомендациям.

а. проверен;  
б. знаком;  
в. известен;  
г. неизвестен.

Как ни странно,  
А — самые надежные,  
а с Г больше всего риск.

а. ремесленник;  
б. иждивенец;  
в. трудоголик;  
г. стартапер.

У А мотивация  
и возможности гораздо выше,  
а Г мы не берем.

Двухбуквенная классификация.

Оценка портфолио:  
Лучше меньше, да лучше.

Как подобрать дизайнера?

# ДОГОВОРЕННОСТЬ И ХОД РАБОТ:

Чем дешевле,  
тем лучше.

Дёшево ≠ плохо. Дорого ≠ быстро.

Задачи вместо решений в ТЗ.

Бриф о себе, а не о результате.

Срок с запасом,  
связь без единого разрыва,  
мгновенная реакция.

**НАКОНЕЦ,**

**Идеальный клиент**  
уважает интересы,  
доверяет профессионалу,  
понимает ситуацию,  
помогает для результата,  
знает, чего хочет.

Не существует.

Конец.

Сергей Мосякин

[www.orfografika.ru](http://www.orfografika.ru)

на [re:vision.ru](http://re:vision.ru)

на [free-lance.ru](http://free-lance.ru)

на [behance.net](http://behance.net)

в [livejournal.com](http://livejournal.com)

Макс Десятых

на [ревижене](#)

в [твиттере](#)

во [фейсбуке](#)

во [формспринге](#)

на [работе](#)