Первый опыт работы на клиента все ставит на свои места, разбивает тысячи иллюзий и сопоставим с первым боем. К чему надо быть готовым?

Не будем строить иллюзий – большинство людей учатся программированию потому, что именно этот вид деятельности позволяет неплохо зарабатывать (а если кто-то говорит, что просто любит программировать, попросите его сделать для вас работу бесплатно).

Тем не менее, большинство начинающих программистов напрочь забывают о том, что сам по себе, даже самый классный код денег не приносит, деньги приносят клиенты. Поэтому вступают они во взрослый и жестокий мир бизнеса под звуки Beatles и в розовых очках.

Думаю, не стоит даже продолжать: после первой же стычки с реальными заказчиками наименее подготовленная часть молодежи навсегда оставляет мечты о собственном бизнесе. Более стойкие отодвигают их на два-три года.

Наш портал поможет вам, братья. Эта статья – о том, к чему надо быть готовым, идя на встречу со своим первым клиентом.

Урок №1 Разделяй и властвуй

Первый клиент при встрече, скорее всего: опишет фронт работ, поговорит о сроках, спросит о гонораре, хлопнет по плечу и скажет, что «ты отличный парень».

Стоп, здесь ловушка. Ни в коем случае не называй гонорар за ряд каких-то действий одной суммой. Поверь, через пару дней будет обнаружена еще какая-то доделка, и она будет впихнута в тот же бюджет, потому что клиент эту цифру уже запомнил. Такое может повториться. И еще раз, и еще. И виноват в этом будешь ты сам.

Запиши в столбик все, что хочет клиент. И для каждого действия назови цифру. И потом только все сложи, и назови итог – все это на глазах у клиента. Когда он решит впоследствии, что ему еще что-то нужно, просто добавь еще одну строчку в ваш бюджет, и не забудь прибавить ее к итогу. Такой финт не встретит возражений у клиента, и у твоей совести.

Урок №2 Бесплатных пирожков не будет

Ни разу не консультируй бесплатно, если консультация потребует от тебя отвлечься более чем на час (или иную удобную тебе единицу времени). Лучше на берегу договориться с клиентом, что консультирование ты будешь проводить за оплату. Какую-нибудь небольшую приятную почасовую оплату. Поверь, это сбережет кучу сил и времени, а клиент лишний раз подумает, прежде чем забрасывать тебя email’ами.

Если тебе очень стыдно, можешь предложить зачитывать оплату за консультирование в стоимость проекта, когда он позже состоится. Если нет – это будет маленькая компенсация за потраченные силы.

Урок №3 Демпингу бой

Когда ты демпингуешь, чтобы получить опыт или хороший заказ впоследствии, то сделай так, чтобы заказчик понял, что такая удача не будет вечной. В письме с предложением можно указать, что сейчас ты предлагаешь свои услуги на 20% дешевле, чем обычно, потому что… а, пожалуй, здесь можно написать правду: тебе нравится проект или сам заказчик, ты хочешь показать уровень своей работы и продолжить сотрудничество по конкурентным ценам – главное, чтобы было понятно, это – единичное предложение.

Урок №4 Эта музыка не будет вечной

Обсуждай не только те сроки, за которые ты выполнишь работу, но и те, которые должен соблюсти клиент. Это: срок предоставления информации, срок проверки и feedback от клиента, и сроки авансирования и оплаты.

Многие, очень многие программисты попадают в эту ловушку. Договариваясь о том, что проект должен быть готов через неделю (потому, что через неделю, видите ли, открывается новый офис), они не ставят жестких сроков по действиям заказчика. В итоге это оборачивается круглосуточной работой и массой шибок, которые приходится исправлять знакомому твоей сестры, пока ты пытаешься хотя бы часок вздремнуть.

Урок №5 Кто платит?

Разберись, кто твой клиент. Думаешь, если с тобой договорился знакомый админ из соседней конторы – он твой клиент? Конечно, нет. Его просто попросили найти программиста и поставить задачу. Но кто заинтересован в результате твоей работы?

Постарайся выйти на этого человека – это важно. Админ может уволиться, и тебя просто не найдут, если твоему клиенту понадобится что-то еще. Кроме того, с админом бесполезно обсуждать какие-то доработки, детали, надстройки и увеличение бюджета.

Чтобы подытожить наш небольшой урок, добавим в него ложку меда. Большинство фрилансеров отмечают, что их первые клиенты оставались с ним на долгие годы, так что в конце их связывали не только многочисленные денежные транзакции, но и дружба.

Большинство заказчиков с пониманием относятся к новичкам, если только эти новички – действительно хорошие специалисты. Поэтому, не волнуйся перед встречей со своим первым клиентом. И это – последний урок. Да прибудет с тобой сила!

Источник: <http://consultantjournal.com/blog/what-you-learn-from-your-first-client>

