



**СТРАНИЧКА**  
web-студия

# **Чеклист фрилансера при работе с заказчиком**

**Валерий Молодцов**

---

# СОДЕРЖАНИЕ ДОКЛАДА

1. Что важно знать о заказчике и проекте перед началом работы.
2. Основные психотипы заказчиков и как с ними работать.
3. Когда и какие задавать вопросы, какие выводы из ответов делать и как подстраховать себя и заказчика от проблем на основных этапах работы
4. Шаблоны договоров для ИП и самозанятого, которые мы используем.
5. Где еще можно почерпнуть информацию по теме.

---

# 1 Что важно знать о заказчике и проекте перед началом работы.

- Узнать, зачем вообще заказчику нужен сайт, как он к этому пришел
- Наладить человеческий контакт
- Выяснить должность того, кто с вами общается
- Выяснить, кто в конечном итоге будет принимать решение

# Чеклист

Вопрос	Ответ	Примечание
Должность контактного лица в компании заказчика		
Кто принимает решение		Если заказчик не знает кто принимает решение или лиц слишком много (больше 2) то лучше не браться за такой проект
Кто изначально решил что нужно делать проект		
Почему заказчик решил делать проект		Тут может скрываться цель проекта, не указанная в брифе и ТЗ
Почему выбрали на проект Вас		Поможет узнать о конфликте интересов внутри заказчика
В каких точках заказчик контролирует работы		
На каких этапах заказчик согласует работы		
К какому психотипу относится контактное лицо		
Согласен ли заказчик разместить ссылку на разработчика в подвале		Влияет на стоимость
Порядок подписания договора		

## 2 Основные психотипы заказчиков

Собственник/стартапер:

- Куча идей
- Быстрая смена концепций
- Платит свои деньги



## 2 Основные психотипы заказчиков

Собственник/стартапер:

- Куча идей
- Быстрая смена концепций
- Платит свои деньги

Как с ним работать

- Ему важна ваша заинтересованность в качественном решении задачи;
- Можно аргументированно поднимать стоимость;
- Нельзя давить на заказчика условиями договора.



---

## 2 Основные психотипы заказчиков

### Маркетолог:

- Знает, зачем нужен проект
- Имеет четкий(или нет) набор требований
- Смотрит в первую очередь на дизайн и функционал



## 2 Основные психотипы заказчиков

### Маркетолог:

- Знает, зачем нужен проект
- Имеет четкий(или нет) набор требований
- Смотрит в первую очередь на дизайн и функционал

### Как с ним работать

- Не вступать в споры, думая что заказчик идиот (чаще всего он бывает прав);
- Сделать упор на работах по дизайну и функционалу сайта (если надо - учитывайте в стоимости).



---

## 2 Основные психотипы заказчиков

Не специалист:

- Ссылается на руководителя
- Боится провала/опозориться и старается все контролировать
- Много других задач



## 2 Основные психотипы заказчиков

### Не специалист:

- Ссылается на руководителя
- Боится провала/опозориться и старается все контролировать
- Много других задач

### Как с ним работать

- Важно завоевать его доверие, показать что Вы эксперт и не подведете его;
- Вместе с макетом/тестовой версией сайта давать развернутое текстовое описание - что и почему сделано (поможет заказчику понять вас и объяснить это начальнику);
- Стараться минимизировать количество этапов согласования.

---

## 2 Основные психотипы заказчиков

### Требователь:

- Постоянно давит и запугивает
- Выкручивает руки
- Относится к вам как к подчиненному а не партнеру





## 2 Основные психотипы заказчиков

### Требователь:

- Постоянно давит и запугивает
- Выкручивает руки
- Относится к вам как к подчиненному, а не партнеру

### Как с ним работать

- Не подводить по срокам;
- Постараться перехватить инициативу контроля - показать, что Вы сами жестко контролируете работу;
- Не сомневаться и всегда давать четкие ответы на вопросы.

### 3 КОГДА И КАКИЕ ВОПРОСЫ ЗАДАВАТЬ

#### 1) Знакомство и общая оценка проекта

тут важно понять роль и психотип вашего заказчика (человека который с вами общается).

#### 2) Подготовка брифа заказчиком и предложения/сметы вами

тут важно понять, от кого исходит задача и кто будет принимать решение, помочь сформулировать задачу  
тут поможет понимание психотипа заказчика

#### 3) Согласование заказчиком, подписание договора и старт работ

тут важно понять, в каких точках/этапах заказчик будет контролировать выполнение проекта

А также договориться о порядке подписания договора. Лучше всего если клиент первым подпишет договор и затем пришлет на подпись вам



# Чеклист

Вопрос	Ответ	Примечание
Должность контактного лица в компании заказчика		
Кто принимает решение		Если заказчик не знает кто принимает решение или лиц слишком много (больше 2) то лучше не браться за такой проект
Кто изначально решил, что нужно делать проект		
Почему заказчик решил делать проект		Тут может скрываться цель проекта, не указанная в брифе и ТЗ
Почему выбрали на проект Вас		Поможет узнать о конфликте интересов внутри заказчика
В каких точках заказчик контролирует работы		
На каких этапах заказчик согласует работы		
К какому психотипу относится контактное лицо		
Согласен ли заказчик разместить ссылку на разработчика в подвале		Влияет на стоимость
Порядок подписания договора		



## 4 НАШИ ШАБЛОНЫ ДОГОВОРОВ

### 1) Договор на конкретные работы и приложение к нему - ТЗ:

- Конкретный;
- Самый простой и понятный;
- Имеет конечный срок действия.

### 2) Рамочный договор:

- Имеет более сложную структуру:
  - Договор на предмет
    - Приложение на конкретные работы
    - ТЗ к приложению
- Не содержит в себе задание, а только основной предмет договора;
- Заключается на год а потом автоматически пролонгируется.

## 4 ДОГОВОР. ВАЖНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Защищаем от подлога и изменения:
  - a. Печатаем все документы на листе с двух сторон;
  - b. Не оставляем больших пробелов;
  - c. Подписываем на каждой странице;
  - d. Указываем в тексте, что документ подписывается на всех страницах;
2. Ограничиваем количество доработок до 3-5 итераций;
3. Указываем контакты ответственных лиц и порядок их замены (вкл. штраф);
4. Порядок запросов и действий при задержке предоставления информации;
5. Ограничение ответственности по договору - не более стоимости договора;
6. Ответственность заказчика за соблюдение прав на предоставляемые материалы.

## 5 НАШИ ШАБЛОНЫ ДОГОВОРОВ

### 1) Договор на конкретные работы и приложение к нему - ТЗ:

- Конкретный;
- Самый простой и понятный;
- Имеет конечный срок действия.

### 2) Рамочный договор:

- Имеет более сложную структуру;
- Более удобный для будущих работ с этим заказчиком;
- Заключается на год а потом автоматически пролонгируется.

## 5 НАШИ ШАБЛОНЫ ДОГОВОРОВ

Договор на конкретные работы и приложение к нему - ТЗ:

Скачать шаблоны документов можно на гугл-диске

[https://drive.google.com/open?id=1qIGQMDZ4uwp61aa5u3pnP2TtH\\_YJY4ofwoOHZ-zSi1I](https://drive.google.com/open?id=1qIGQMDZ4uwp61aa5u3pnP2TtH_YJY4ofwoOHZ-zSi1I)

---

## 6 ГДЕ ЕЩЕ ПОЧЕРПНУТЬ ИНФОРМАЦИЮ ПО ТЕМЕ

Источники информации для этой презентации и  
дополнительные материалы

[Бесплатный курс по фрилансу](#) от комьюнити Тильды;

[Защита документов](#) от фальсификации;

Другие взгляды на психотипы клиентов:

[Психология продаж: психотипы клиентов](#)

[Типы клиентов в продажах](#)

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

[pageagency.ru](http://pageagency.ru)

Кому задавать вопросы:

Валерий

+7 996 939 98 66

Telegram: [@wonderingone](https://www.instagram.com/wonderingone)

[pageagency.ru/partners](http://pageagency.ru/partners)

Партнерская программа для  
фрилансеров и студий

+7 996 939 98 66

Почта: [partners@pageagency.ru](mailto:partners@pageagency.ru)