





Angebot und einen Gesamtpreis zu machen.

Mir ist bewusst geworden, dass ich als Outsourcing-Vermittler eigentlich die Aufgabe habe, zu kommunizieren und so viele Informationen wie möglich vom Team des Auftragnehmers (Partei B) einzuholen, um im Voraus zu klären, wie die Zusammenarbeit mit dem Team des Auftragnehmers aussehen wird. Anschließend ist es wichtig, das Team des Auftragnehmers zu respektieren und ihre Zeit zu schätzen. Es ist durchaus angemessen, ihre Unternehmensdaten, Teamvorstellungen, Projektbeispiele und Vertragsmuster anzufordern. Dies sind Informationen, die das Team des Auftragnehmers den Kunden zur Verfügung stellen sollte und die im Voraus vorbereitet sein sollten. Darüber hinaus ist es für dieses spezifische Projekt auch angemessen, eine Gesamtkostenschätzung anzufordern, die in etwa einer halben Stunde erstellt werden kann. Jeder ist beschäftigt, und die Zeit aller Beteiligten ist kostbar. Der Auftraggeber (Partei A) sollte auch die Interessen des Auftragnehmers berücksichtigen.

Also gut, ich werde mit drei Teams kommunizieren, detaillierte Informationen einholen und dann eine Gesamtkostenschätzung erhalten. Danach werde ich mich mit dem Kunden in Verbindung setzen und den Kunden entscheiden lassen. Ich werde herausfinden, wie der Kunde denkt und worauf er mehr Wert legt – ob auf den Preis, auf eine sorgfältige und gewissenhafte Arbeitsweise, auf die Stärke des Teams, auf die Bequemlichkeit eines lokalen Teams oder auf die reibungslose Kommunikation usw. Wenn ich ein erstes Angebot erhalten habe und der Kunde die Kandidatenteams kennengelernt hat, werde ich den Kunden und die Kandidatenteams in Kontakt bringen, um zu sehen, ob die Kommunikation zwischen ihnen reibungslos verläuft.

Da der Kunde das Team auswählen möchte, ist es wichtig, dass der Wettbewerb fair abläuft. Bei der Kommunikation mit den beiden späteren Teams darf ich weder das Angebot von Team A preisgeben noch erwähnen, dass der Kunde es als etwas teuer empfindet. Der Wettbewerb muss fair sein, und alles muss gerecht und vernünftig abgewickelt werden.

Das obige Beispiel beschreibt einen detaillierten Fall, wie man Kunden bedient, wie man die Interessen aller Beteiligten bestmöglich berücksichtigt und wie man alle Parteien so zufrieden wie möglich stellt.

Ebenso, wenn ich ein Team, Freiberufler oder Teilzeit-Ingenieure suche, verfare ich nach dem gleichen Prinzip. Ich möchte die Ingenieure so gut wie möglich kennenlernen. Wenn wir noch nicht zusammengearbeitet haben, versuche ich so gut wie möglich herauszufinden, wie die Zusammenarbeit aussehen wird. Wie gut ist der Code, wie ist die Arbeitshaltung, sind die Honorare angemessen? Wenn unerwartete Probleme im Projekt auftreten, der Kunde am Ende unzufrieden ist oder das Projekt mitten drin abbricht, können wir dann offen darüber sprechen und die Verantwortung übernehmen? Ich habe gesagt, dass ich ein Projekt nach dem anderen

übernehmen kann, ohne Gewinn zu machen, aber ich möchte kein Geld verlieren. Vielleicht lag es auch an meiner mangelnden Erfahrung in der Vergangenheit, dass ich nicht alles richtig gemacht habe, die Anforderungen bei der Besprechung mit dem Kunden nicht klar genug herausgearbeitet habe und den Kunden nicht bestmöglich bedient habe. Das hat dazu geführt, dass es bei einigen Projekten zu unerwarteten Problemen kam. Das ist etwas, woran ich lernen und über das ich nachdenken muss.

Marktwirtschaft, Marktprinzip, der Markt – was für ein wunderbares Wort. Was wir oben beschrieben haben, nämlich die Auswahl aus drei Teams und die faire Konkurrenz zwischen diesen drei Teams, folgt den Regeln des fairen Wettbewerbs im Markt. Natürlich hoffen wir, dass wir wirklich hundert Teams kennenlernen und daraus das beste auswählen können. Natürlich hoffen wir, dass wir wirklich hundert Kandidaten kennenlernen und die beste Person für das Unternehmen auswählen können. Das ist völlig verständlich. Die unsichtbare Hand des Marktes umgibt unser Leben zu jeder Zeit.

Verstehen hat auch seine Kosten, es erfordert Zeit und Mühe. Wie wird es am Ende aussehen? Es ist, als ob wir einkaufen gehen, verschiedene Geschäfte vergleichen und sorgfältig auswählen. Es hängt von uns selbst ab, wie gut wir die Ware verstehen, um in jeder Hinsicht zufriedenstellend auszuwählen. Softwareprojekte sind komplex, und wenn sie von verschiedenen Teams, verschiedenen Unternehmen und verschiedenen Personen umgesetzt werden, gibt es tatsächlich erhebliche Unterschiede.

Für mich wird es immer klarer, dass es nichts Wichtigeres gibt, als mit Geld gut dazustehen. Letztendlich muss man zuerst sein eigenes Leben in den Griff bekommen. Es ist eine großartige Sache, ehrlich und gewissenhaft Geld zu verdienen. Es ist eine großartige Sache, langfristig mit Freunden zusammenzuarbeiten und Geld zu verdienen. Ich bemühe mich, die Dinge fair und vernünftig zu regeln, in der Hoffnung, dass ich weiterhin Geld verdienen und das Vertrauen meiner Freunde gewinnen kann.

Als ich von einem Kunden ein Projekt im Wert von hunderttausend bekam, stellte ich ein Team zusammen, um es durchzuführen, und am Ende verdiente ich zwanzigtausend daran. Dann sollte man sich nicht beschweren, dass man zu wenig verdient. Man sollte nicht warten, bis es keine Projekte mehr gibt, und dann bereuen, warum man nicht mehr Geld geteilt hat, als es viele Projekte gab. Damals war die Abmachung so, und so habe ich das Geld auch aufgeteilt. Das ausgegebene Geld ist wie verschüttetes Wasser. Ebenso wie bei meinen Kunden, deren Projekte auch scheitern könnten, und obwohl sie sich vielleicht über ihre Partner auf dem Weg beschweren, ist das, was vorbei ist, vorbei. Das Geld, das ich verdient habe, ist auch ausgegeben, und für Essen, Kleidung, Wohnen und Transport braucht man alles Geld.

Daher denke ich, dass dies auch der Grund ist, warum ich den Preis für angemessen halte,

aber der Kunde mich dennoch gebeten hat, bei anderen Teams nachzufragen. Der Kunde ist klug und versteht es, Geschäfte zu machen.

Wenn ich mehr verdienen möchte, kann ich mehr Leute fragen und den passendsten und kostengünstigsten Partner finden. Wenn ich zu faul bin, um nachzufragen, muss ich mich damit zufriedengeben, was ich verdiene. Partner, die mehr verdienen wollen, müssen selbst mehr Kunden akquirieren. Ich war schon oft auf beiden Seiten, sowohl als Auftraggeber als auch als Auftragnehmer, und kenne beide Seiten gut. Genauso wie ich mich bemühe, Artikel zu schreiben, einige Erfahrungen zu teilen und regelmäßig in den sozialen Medien aktiv zu sein, bemühe ich mich auch, Kunden zu gewinnen.

Wir müssen uns in allen Aspekten verbessern. Am wichtigsten ist es, unsere beruflichen Fähigkeiten zu steigern und jedes Projekt zu einem Benchmark zu machen. Es gibt viel Raum, um darüber nachzudenken, wie man ein Projekt am besten umsetzen kann. In Bezug auf Preis und Service können wir unseren eigenen Weg wählen, sei es der Apple-Ansatz oder der Xiaomi-Ansatz mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis. Bedienen wir High-End-Kunden oder die breite Masse? Und wie können wir Kunden langfristig bedienen und das Geschäft nachhaltig führen? Als Unternehmen müssen wir auch entscheiden, wie wir unsere Partner auswählen, ob in Form von Partnerschaften, Vollzeit- oder Teilzeitmitarbeitern. Ebenso gibt es viele Schritte, von der ersten Projektbesprechung bis zur endgültigen Abrechnung und zum After-Sales-Service, die wir kontinuierlich optimieren können. Beim ersten Kontakt mit einem Kunden sollten wir uns bemühen, uns gegenseitig kennenzulernen und die Bedürfnisse des Kunden vollständig zu berücksichtigen. Während des Projekts sollten wir die Interessen des Kunden maximal berücksichtigen, ihm Arbeit abnehmen und ihn sogar dazu anhalten, uns bei der erfolgreichen Umsetzung des Projekts zu unterstützen.

In Bezug auf die Kundengewinnung ist es neben der aktiven Präsentation unserer selbst auch wichtig, gute Beziehungen zu potenziellen Kunden zu pflegen. Wir bemühen uns, den Menschen zu helfen und sogar viele Erfahrungen mit Kollegen zu teilen.

Unsere Energie ist begrenzt, sodass wir nicht in der Lage sind, alles perfekt zu machen. Als Individuen sind wir winzig. Wir wollen unsere Fähigkeiten verbessern und gleichzeitig viele Freunde gewinnen, aber die Energie reicht einfach nicht aus. Nach und nach können wir nur noch einen Aspekt gut machen und dann mit Freunden aus den vor- und nachgelagerten Bereichen zusammenarbeiten.

Das ist wie bei den selbstverwalteten Medien. Ob man 10 Artikel, 50 Artikel, 100 Artikel oder sogar 300 Artikel pro Jahr schreibt, der Aufwand ist doch sehr unterschiedlich. Natürlich scheint es noch wichtiger zu sein, wie gut die Artikel geschrieben sind und wie sie beworben werden. Schließlich gibt es heutzutage eine Flut von Artikeln.

Geschwister sollten klare Abrechnungen führen, die Interessen aller Parteien ausgleichen und sicherstellen, dass alle zufrieden sind. Natürlich sollte die tägliche Kommunikation und der Umgang miteinander so ehrlich und angenehm wie möglich gestaltet werden. Man sollte die eigenen Interessen klar im Blick haben und für eine langfristige Zusammenarbeit auch mal kleine Nachteile in Kauf nehmen, aber dennoch darauf achten, dass die Dinge fair geregelt werden.

Die Entscheidung, wer ein Projekt erhält, hängt oft davon ab, wer es mehr will und wer mehr Einsatz zeigt. Für jemanden, der kein Interesse an einem Projekt hat, hat das Projekt keinen Wert. Für jemanden, der das Projekt unbedingt möchte, ist es sehr wichtig. Oft heißt es, dass ein niedriger Preis der Schlüssel zum Erfolg ist. Pinduoduo zeigt mehr Einsatz und kämpft härter, daher gibt es keine andere Wahl, als ihnen das Geld zu überlassen. Baidu hat das Konzept der bezahlten Suchplatzierungen eingeführt, um den Einsatz der Kunden zu bewerten. Apple stellt seine iPhones her und verlangt ohne Rücksicht hohe Preise, um die Entschlossenheit der Kunden auf die Probe zu stellen.

Im Geschäft geht es ums Geschäft. Freunde sind Freunde, Geschäft ist Geschäft. So ist die Sache.

Softwareprojekte gibt es in vielen verschiedenen Arten. Wenn ein Kunde mit einer bestimmten Art von Projekt auf uns zukommt, zum Beispiel ein Projekt, das Software und Hardware kombiniert, und wir Erfahrung in diesem Bereich haben, können wir entsprechende Materialien zusammenstellen und dem Kunden Projekte in diesem Bereich vorschlagen. Besonders bei Kunden, die zum ersten Mal mit uns in Kontakt treten, sollten wir möglichst detaillierte Informationen bereitstellen, damit der Kunde uns umfassend kennenlernt. Das bedeutet auch, dass wir, nachdem wir ein Projekt für einen Kunden abgeschlossen haben, versuchen sollten, es zu präsentieren. Wir sollten mit dem Kunden besprechen, ob wir das Projekt zeigen dürfen, ob wir es vollständig präsentieren können, ob wir es nur vage darstellen dürfen oder ob wir technische Einblicke teilen können. Hier gibt es viel, was wir tun können, ähnlich wie bei uns selbst: Was kann ich tun, welche Fähigkeiten habe ich, wofür können mich die Leute ansprechen? Hier gibt es viel Raum für Bemühungen und Entfaltung. Ich selbst mache das auch nicht gut genug, bin zu faul, um den Kunden zu fragen, und habe Angst, sie zu stören. Bei großen, beschäftigten Kunden können wir uns vielleicht einmal im Jahr melden und sie über unsere aktuelle Situation informieren. Vielleicht sind unsere großen Kundenfreunde sehr beschäftigt und haben keine Zeit, durch ihre sozialen Medien zu scrollen. Noch wichtiger ist, dass wir bei jeder Zusammenarbeit unser Bestes geben, um die Dinge gut zu machen, und das gilt auch für jede Kommunikation.

Ich habe in meinem Artikel „In 5 Jahren vom Praktikumsgehalt von 4.000 Yuan zum

jährlichen Umsatz von 3 Millionen Yuan durch Unternehmertum! Tritt meinem Nebenprojekt-Trainingscamp bei“ erwähnt, dass ich im letzten Jahr einem Freund und seinem Team Projekte vermittelt und über hundert Gruppen erstellt habe. Das war sehr bequem für mich. Als ich jedoch ernsthaft darüber nachdachte und mich mit Freunden unterhielt, erkannte ich, dass ich meine Kanäle diversifizieren und mehr Freunde gewinnen sollte. Auf diese Weise habe ich einen besseren Überblick über die Branche und weiß, wie ich Ressourcen am besten zuordnen kann. Unterschiedliche Teams sind möglicherweise in verschiedenen Bereichen spezialisiert, befinden sich in verschiedenen Regionen und verfolgen unterschiedliche Strategien. Ich werde weiterhin Gruppen für dieses Freundesteam erstellen und unsere Freundschaft sehr schätzen. Allerdings werde ich einige Projekte an andere Freunde vergeben, um stärkere Freundschaften aufzubauen und mehr Kontakte zu knüpfen. Vielleicht werde ich am Ende feststellen, dass dieses Freundesteam doch das beste ist. Als Vermittler für Outsourcing kann ich nur so viel verdienen, und es gibt keine Möglichkeit, dies weiter zu optimieren, also überlasse ich es einfach dem anderen. Vielleicht finde ich auch, dass es gut ist, mehr Freunde zu haben.

Mir ist bewusst, dass ich bei den hundert Gruppen, mit denen ich versucht habe, in Kontakt zu treten, einige Dinge nicht gut gehandhabt habe. Ich habe nicht genug getan, um die Kunden über das Team zu informieren, und ich habe nicht das am besten geeignete Team für den jeweiligen Projekttyp gefunden. Dann haben Freunde auf mich zugekommen, und ich musste auch meine Beziehungen pflegen, um mich bei ihnen zu bedanken. Auch das habe ich nicht gut genug gemacht. Ein Freund hat mir ein Projekt im Wert von fünfzigtausend bis hunderttausend vorgestellt, ich habe ein Team gefunden, die Sache gut gemacht und hatte das Glück, zweitausend zu verdienen. Wenn der Freund eines Tages eine Stellenanzeige in seinem Freundeskreis postet, sollte ich sie dann teilen? Ich sollte meine eigenen Aufgaben gut erledigen und gleichzeitig die Beziehungen pflegen.

Projekte an wen vergeben, Positionen an wen vergeben, Geld an wen verdienen. Hier gibt es viel zu lernen, und durch den Kontakt mit verschiedenen Freunden habe ich viele Anregungen erhalten. Es ist wirklich nicht einfach, viel Wissen ist erforderlich, wie man langfristig mit Freunden zusammenarbeitet und wie man langfristig mit Kunden kooperiert. Mit der Zeit können wir auch die Auswirkungen unserer eigenen Handlungen sehen. Also, streng dich an und arbeite hart.