

От фрилансера до веб-студии за 5 шагов

Drupal Camp Msk 2014

28-29 ноября



Интернет для бизнеса

О себе

- 2002-2007 Учился в университете
- 2007-2010 Работал по распределению, фрилансил (SEO и Drupal)
- 2010 Женился, уволился с работы, работал удаленно на себя
- 2012 Начал создавать веб-студию
- 2013 Родился сын, оформил веб-студию



План презентации

Шаг 1. Мотивация собственников: зачем открывать собственный бизнес?

Шаг 2. Регистрация, организационные моменты

Шаг 3. Бюджет доходов и расходов, стратегическое планирование, специализация

Шаг 4. Практика поиска клиентов и сотрудников

Шаг 5. Куда, как и зачем расти?

**Мои ошибки и победы.
Ответы на ваши вопросы.**

Мотивация собственников

- Веб-студия – это типичный малый бизнес в сфере услуг. Малый бизнес плохо подходит для зарабатывания денег. Он почти никому (кроме его создателей) не нужен.
- Заработать больше денег – плохая мотивация для занятия бизнесом.
- Нужно искать свою мотивацию и регулярно её пересматривать (для себя, для сотрудников).
- Все крупные компании/бренды имеют собственную «философию»/миссию, которая мотивирует людей на ежедневные трудовые подвиги.

Под бизнесом я понимаю систематическую деятельность с целью получения прибыли и реализации иных задач. Важным элементом в моём понимании является привлечение наемного труда.



Регистрация, юридические моменты

Как сделал я:

- Юридическая форма – ООО, Общество с ограниченной ответственностью (есть несколько учредителей, можно продавать/передавать доли, ответственность в рамках уставного фонда, может быть отдельный наемный директор); 75% доли у меня, 25% у супруги.
- УСН (упрощенная форма налогообложения) - 5% от оборота, работа без НДС.
- Наемный бухгалтер на полставки.
- Типовые договора, которые постоянно дорабатываются (работа по предоплате, фиксирование сумм в USD, защита от срыва сроков по вине клиентов).



Бюджет доходов и расходов

Построим простую финансовую модель студии из 9 человек:

- Есть административный персонал:
 - Директор получает 1000\$
 - Бухгалтер – 300\$
 - Менеджер – 300\$
- Есть производственный персонал:
 - Дизайнер получает 800\$
 - Разработчики/верстальщики по 600\$ (всего их 4)
 - Контент менеджер 500\$
- Налоги с ФОТ составляют 48%, иные налоги – 8%.
- Всех обеспечили компьютерами, которые полностью амортизируются за 3 года. Аренда офиса стоит 600\$. Иные расходы – 500\$ в месяц.



Добавляем коэффициенты и нормативы

- Также необходимо добавить коэффициенты и производственные нормативы. На их основе можно рассчитать стоимость нормо-часа, оптимизировать штат, лучше понять свой продукт.
- Нормативы:
 - Дизайн – 5 дней (45 часов);
 - Разработка – 15 дней (120 часов);
 - Наполнение и сдача – 4 дня (30 часов).
- Коэффициенты
 - Простой – 10% времени;
 - Переделки – 10% времени;
 - Рентабельность бизнеса – 10%.

Подробности в Excel файле



Специализация

Почему может быть выгодно специализироваться на одной технологии (например, на Drupal)?

- Drupal is sexy (for developers) – проще находить и мотивировать разработчиков;
- Специализация позволяет «копать глубоко» и передавать необходимые знания эффективнее;
- Можно стать привлекательным субподрядчиком для крупных игроков.



Поиск клиентов

Мы используем следующие каналы привлечения клиентов на разработку и продвижение:

- «Сарафанное радио» и личные контакты;
- «Холодные звонки»;
- Биржи фриланса и тендерные площадки;
- Контекстная реклама и поисковое продвижение;
- Подрядные работы у крупных компаний.

Перспектива: отраслевое решение



Поиск сотрудников

Рынок Drupal-разработчиков очень конкурентный, идет постоянная война за человеческие ресурсы. У маленькой студии нет особенно выбора.

- Приходится растить кадры самим;
- Привлекать удаленный труд.

Рассказать о нашем опыте стажировке (сама идея)



Куда, как и зачем расти?

- Можно делать или много (быстро) и дешево, или мало (медленно) и дорого. «Посередине» получается слабо (ожидания клиента «под ключ» не соответствуют возможностям рынка).
- Можно расти:
 - «Конвейер» – оптимизируем бизнес-процессы;
 - «Бутик» - наводим лоск, делаем крутые продажи;
 - Аутсорсинг – становимся надежным подрядчиком в агентств.

Зачем расти?



Успехи

Поставленные процессы:

- Есть технический регламент на разработку и тест сайта;
- Нормально поставлен процесс производства бюджетных сайтов;
- Ведется постоянная доработка типовых решений;
- Активное участие в сообществе;
- Выход на субподряды из Европы и США;
- Хорошая команда единомышленников.

Ошибки

- Поздно начал
- Недооценил важность продаж
- Слишком сильно доверял людям
- Работа в «среднем ценовом сегменте»



Вопросы?

Геннадий Колтун

koltun@ib.by

Koltungena – скайп

+375 29 650 42 77

