

5 способов заработка в ИТ

1. Работать на ИТ-компанию

Самый популярный и «простой» способ.

Потребуется: 1-2 года самообразования и работы в качестве стажера.

Ожидаемый доход в первые три года: 100 тыс. руб. в месяц

2. Фриланс — оказание услуг

Научиться интернет-маркетингу, программированию или продажам. Находить себе клиентов.

Потребуется: 1-2 года самообразования, 1 год для наработки базы клиентов

Ожидаемый доход: 100-150 тыс. руб. в месяц.

3. Создать полезный сайт и зарабатывать на рекламе

Обзавестись своим уголком в интернете и иметь доход продвигая проекты партнеров.

Потребуется: 1-2 года на развитие сайта и привлечение пользователей. Партнеры заинтересованные в сотрудничестве.

Ожидаемый доход: 150 - 180 тыс. руб. в месяц.

4. Создать стартап

«Кто не рискует - тот не пьет шампанское!»

Потребуется: Свое видение, желание рисковать: как финансами так и моралью. Хорошая команда разработчиков и маркетологов, а также терпение, много терпения - ведь статистически только один из десяти стартапов доживает до зрелости.

Ожидаемый доход: 200 - 250 тыс. руб. в месяц.

5. Разрабатывать решения для других компаний

«Кто не рискует - тот не пьет шампанское» - только без риска! (практически)

Требуется: Хорошая и опытная команда в сфере ИТ разработки с доступом ко всем невероятностям современных технологий, а также уютное место на рынке и база клиентов.

Ожидаемый доход: 300 - 500 тыс. руб. в месяц.



5 ошибок в ИТ-бизнесе



Сложная система, созданная с нуля, никогда не заработает. Начинать надо с работающей простой системы.



Джон Галл, теоретик в области систем

1. Строить большой проект не сделав MVP

Minimum Viable Product (минимально-жизнеспособный продукт) позволяет разработчикам получить драгоценный feedback и вкладывать, зачастую ограниченные ресурсы в нужное русло, убедившись что проект готов к дальнейшему развитию и что идея обретает вид так как это задумывал клиент.

2. Фаундеры с техническим бекграундом больше

внимания уделяют технологиям, а не продажам

Работа работой — а её нужно уметь продавать. 10 лет опыта работы в сфере разработки - это не 10 лет работы на рынке, а рынок это место опасное, требующее знаний и опыта.

3. Положиться на программистов / фрилансеров

Опыт показывает что зачастую программисты любят переоценивать свои силы, упуская deadlines - вследствие чего страдает бизнес. С фрилансерами дела состоят еще более рискованно - когда они нужны их может и не быть, да и в целом такой тип работы не подразумевает постоянство. Бизнес требует правильной структуры и дисциплины.

4. Использование старых моделей управления и разработки

Подход к процессам разработки диктуемый системой Agile подразумевает разделение всего процесса на несколько меньших циклов что позволяет разработчикам обрести свободу и гибкость при этом минимизируя риск.

5. Фокусировка на решениях и программах, а не на проблемах клиентов

Клиенты создают рынок, а их проблемы задают спрос. Зачастую в вечном круговороте технологий трудно понять что клиенту необходимо, что клиент хочет и что рынок может им предложить.

