

# Программируй в 1С и зарабатывай от 50 т.р. в месяц



Низамутдинов Ильяс



Как программируя в 1С зарабатывать  
от 50 т.р. в месяц. Практические советы

Низамутдинов Ильяс

# **КАК НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ В 1С ОТ 50 000 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ**

**КАК ПРОГРАММИРУЯ В 1С НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ 50-  
90 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ. ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ**

**Ижевск 2015**

Начнем с того, какие сегменты рынка являются наиболее прибыльными. Мой рассказ будет интересен новичкам. Я имею в виду тех, кто действительно хочет начать работать или уйти, наконец, во фриланс. Впрочем, информация, которую я изложу, пригодится всем. Так сказать, «для общего развития».

Возможно, профессионалы, которым в руки попадет данное изложение материала, скажут, что самый выгодный вариант – работать на УПП. Но, возможно, не стоит умалчивать, насколько тяжело войти в эту область. Попасть в проект на УПП очень и очень сложно.

### **С чего же могут начать программисты-новички?**

1. Работа с торговыми организациями. Речь идет о небольших розничных компаниях, которые могут продавать или одежду, или продукты питания, используя для этого розничные точки. И очень часто такие организации нуждаются в автоматизации торговли. Вот где пригодятся знания начинающего программиста, который еще не изучил УПП, а изучил «1С: Розница» или «1С: Управление торговлей». Если вы освоите

эти программы, то вполне сможете найти для себя местечко в данном сегменте. Безусловно, вам предстоит многому научиться, например, настройке торгового оборудования, делать УРБД - сети и так далее. Но если захотеть, изучить и потренироваться дома – все получится. Обычно такие розничные компании работают с программами «1С: Управление торговлей 10.3», «1С: Управление торговлей 11», «1С: Розница 1» или «1С: Розница 2». Данный сегмент рынка развит достаточно хорошо.

2. Небольшие оптовые компании. Я не имею в виду настоящих оптовых «монстров». У таких компаний небольшой оборот, штат сотрудников их невелик – до 10 человек. Таких компаний много, и им тоже нужна автоматизация, касающаяся самой торговли, настройки работы с заказами, счетами и т.д. Начинаящий фрилансер, который еще не успел набраться опыта, вполне может сотрудничать с этими организациями. Сложного в этом ничего нет, в этой области не бывает слишком разноплановых задач. Обычно такие компании

используют «1С: Управление торговлей» (10 или 11 версию) или «1С: Торговля и склад 7.7.».

*Бывает так, что две эти области пересекаются. Например, компания, раньше занимающаяся оптовой торговлей, открывает розничный магазин. Теперь те же товары она продает не только оптом, но и в розницу. И там, и там требуются услуги программиста. И вы уже сможете охватить оба сегмента, и обслуживать полностью две области.*

3. Предприятия в сфере ЖКХ. Начинающему фрилансеру не слишком сложно будет попасть в эту сферу. Подобных организаций предостаточно. Конечно, как и везде есть свои нюансы: дома, счета и прочее. Это работа и в плане настройки квитанций, системы учета, системы отчетности и пр. Но, в принципе, было бы желание – изучить можно все что угодно. «Въехать» в тему можно и за пару вечеров.

4. Общеобразовательные учреждения небольших размеров. Речь не идет о крупных университетах, колледжах и прочих

«мастодонтах». Это могут быть учреждения, предлагающие дополнительное образование (например, изучение английского языка). Такие организации тоже ведут учет и нуждаются в автоматизации. И работа с ними не слишком сложная. Обычно она связана со сферой бухгалтерии, возможно, вам нужно будет научиться с нуля создавать конфигурации. В крупных городах таких учреждений много, есть где развернуться.

Данный список сложно назвать закрытым. Это как бы трамплин, с которого можно начать. И именно с этого начинал я. Расскажу немного об этом.

В 2009 году я впервые столкнулся с автоматизацией небольшого розничного магазина. Он торговал спиртными напитками. И кто-то когда-то установил там «1С: Управление торговлей 10.3». Никто и не разбирался с программой, она просто стояла у них и все. Я методом холодных звонков тогда искал клиентов и наткнулся на владельца этого магазинчика. После того, как я предложил свои услуги, он согласился, просил настроить все,

обучить их, сделать сеть. И хоть я и не знал всего, сказал новоприобретенному заказчику, что это для меня не проблема. И это был мой первый заказ. Магазин проработал еще 5 лет и закрылся по каким-то своим причинам. У меня не было тогда опыта работы с Управлением торговлей, только с бухгалтерией после окончания курсов. Я как раз ушел из 1С:Франчайзи. А вот в торговле я был полный «нуль». Но когда я взял этот заказ, то тут же установил на свой компьютере «1С: Управление торговлей 10.3», настроил ее, посмотрел, покрутил, вник и понял, что она открыта для освоения. После нескольких вечеров, проведенных за изучением новой области, я освоился в ней и успешно применил знания на практике.

Владелец магазина, кстати, продолжал сотрудничество со мной и впоследствии. И благодаря этому я на протяжении примерно 5 лет имел дело со множеством предприятий розничной торговли.

Во все описанные выше мной сферы вход, в принципе, свободный. Единственный минус – огромная конкуренция. К

счастью, и организаций подобных немало. Так что, не обладая блестящими знаниями в сфере бухгалтерии, вполне можно получить необходимые навыки уже в процессе сотрудничества с первыми клиентами.

### **Едем дальше.**

Существуют выгодные виды работы, о которых я хочу рассказать вам. И вы сможете, при желании, неплохо на них зарабатывать. И начать можно быстро. Давайте разберем их.

1. Внедрение. Речь идет и о небольших внедрениях, как в случае с тем же розничным магазином, это могут быть и внедрения с распределенными базами. Привожу пример. Есть точка розничных магазинов, необходимо поставить «1С: Управление торговлей». Те, кто работает во франчайзе, берут обычно за такую услугу немалые деньги. А если вы сделаете скидку в сравнении с ними процентов на 30-50, то вполне сможете поучаствовать во внедрениях. Это могут внедрения и в рознице, и в оптовой торговле. И это не сложно. Достаточно



произвести установку, настроить систему цен, систему скидок, подключить оборудование. И даже если у вас возникнут какие-то проблемы с этим, все решаемо. Главное, что нужно запомнить: если вы собираетесь выезжать к клиентам для подключения оборудования, стоит осведомиться о наличии подключения к интернету. На таких внедрениях вы отлично «прокачаетесь». Будьте готовы к тому, что вам будут задавать вопросы, и даже если вы не сможете сразу сориентироваться, не беда. Можно записывать такие вопросы на листок бумаги, чтобы потом находить ответы и доносить их до клиента. А можно и вообще схитрить: «Давайте вы накопите определенный блок вопросов, а потом пришлете мне их по электронной почте. Я затем подъеду, и мы все их решим». И это нормально, большинство клиентов адекватно относятся к такому подходу. Даже если заказ небольшой, все равно не стоит отворачиваться от клиента. Отвечайте на его вопросы, разьясняйте, для вас это станет хорошим опытом.

2. Создание подсистемы. Что это такое? Если выразаться максимально просто, то иногда клиент нуждается в надстройке к существующему уже функционалу программы. Приведу пример. Есть магазин, продающий телефоны. А теперь его владельцы решили предоставлять еще и услуги ремонта. То есть необходимо автоматизацию ремонта «втиснуть» в программу по продаже. Вам нужно будет составить техническое задание. И делать это нужно всегда грамотно. Прописывайте в нем любую мелочь, вплоть до расположения кнопок. И только после того, как клиент его подпишет, можно начинать работать. Это избавит от недопонимания и проблем.
3. Создание выгрузок/загрузок, обменов, то есть работа с конвертацией. Часто в процессе работы возникает потребность в том, чтобы создать обмен между конфигурациями. Обычно между типовыми конфигурациями есть встроенные варианты обмена, которые созданы разработчиками. Но бывает и так, что конкретный обмен

необходимо переделать. Например, вы сделали подсистему торговли, и нужно, чтобы документы по конкретному алгоритму переносились в бухгалтерию. То есть вам понадобится взять файлы конвертации, загрузить их, переделать и т.д. Бывают и другие заказы, которые подразумевают настройку обменов, связанных с программами не 1С. И такие заказы приносят приличные деньги. Если вам встретится предложение настроить обмен между 1С и неизвестной программой, это отличное предложение в плане финансов. Но и работа предстоит объемная, скрупулезная. У меня однажды был подобный заказ. Необходимо было настроить выгрузку из «Аскон» (программы для технологов) в УПП. Я выполнил его и прилично на этом заработал. Так что, если у вас есть возможность, изучайте конвертацию, скачивайте информацию из интернета, покупайте книги. Можно закачать программу на флешку, чтобы возить ее на выездные заказы с собой.

4. Работа с базой. Не слишком благодарная, я бы сказал, нудная работа. Предполагается, что у клиента проблемы с базой, например, не сходится НДС, неправильно считается прибыль. И вам нужно в этой базе разбираться, что очень трудоемко и сложно. Но в то же время это интересно. И для новичков даже полезно. Если у вас есть возможность взять базу домой и работать там, не отказывайтесь от подобных заказов. Главное сделать копию первоначального варианта, который вам достался. А потом уже вносить корректировки, крутить вертеть... Если копию не сделать, а база окончательно «накроется», возникнут проблемы с клиентом.

5. Консалтинг. Программисты, которые считают себя кодерами, не любят браться за консалтинг. В чем суть такой работы? Вы объясняете клиенту, как работает конкретная программа, обучаете, отвечаете на вопросы. Работа такая может не всем показаться приятной. Я знаю одного парня, который считал себя чистой водой программистом. И если клиент задавал ему вопросы по программе, он отсылал его к бухгалтерам,

кому угодно, лишь бы самому не отвечать. Если вы начинаете свой путь на поприще программирования, не стоит замыкаться только на кодинге. Нужно еще изучать конфигурации, пробовать себя в консалтинге, охватывать как можно больше областей.

Теперь поговорим о методах поиска денежных клиентов. Я выделяю всего два направления: активные и пассивные.

Рассмотрим и те, и другие подробнее.

**Активные методы** предполагают, что вы ищете клиентов сами.

Тут есть два варианта:

- Искать клиентов офлайн, то есть по городу, в котором вы живете.

- Холодные звонки.
- Полухолодные звонки.

Тут стоит отметить, что я давно заметил одну закономерность:

многие программисты часто пренебрегают звонками клиентам. А ведь если вы видите на форуме объявление о работе программиста, в котором потенциальный клиент просит связаться с ним либо по

телефону, либо по электронной почте, что мешает вам именно позвонить? Просто и легко – набрать пару цифр, поговорить, договориться о встрече, получить заказ и заработать деньги. Делать звонки непривычно и сложно. Но после 50-го у вас все пойдет как по маслу.

Есть разница между холодными звонкам и полухолодными. В первом случае вы звоните совершенно незнакомым людям, во втором – связываетесь по телефону, который находите в уже готовом объявлении. И тем, и другим способом я много раз находил очень денежных клиентов. Просто нужно избавиться от страха и психологии «осинового листа».

- Искать клиентов онлайн. Это предполагает онлайн-встречи по скайпу. Когда начинал я, работа онлайн еще не была так развита. И я привык, что называется, работать «на земле». Это привычка плохая, и в современном мире технологий от нее нужно избавляться. То есть клиентов нужно искать и онлайн тоже. Вы сможете работать, даже находясь на краю географии.

**Пассивные методы** подразумевают размещение рекламы на разных ресурсах. Она может быть платной и бесплатной.

Бесплатная – это на разных сайтах соответствующей направленности, например, на «Авито». Платная – если вы создадите собственный сайт, можно и ВКонтакте давать объявления, и в Яндекс.Директ.

Создание сайта – процедура недорогая. Домен реально купить и за 120 рублей. И все остальное можно сделать недорого: хостинг купить, «запилить» сайт на WordPress, найти свою красивую фотографии, описать на сайте свои качества и так далее. Свой сайт – полезная штука, если вы хотите быть фрилансером. Клиент сможет получать информацию о вас без проблем.

Вот такие методы – активные и пассивные. При использовании вторых сложно проконтролировать приход денежных клиентов, вы не знаете, кто к вам обратился. А вот используя активные методы, клиентов вы отбираете сами.

**Итак, вы уже начали работать. Как не упустить прибыль? Как зарабатывать именно столько, сколько вы заслуживаете?**

Нужна грамотная оценка задачи. То есть перед вами поставили задачу, прежде чем начать по ней работать, ее нужно правильно оценить. Тут есть свои нюансы.

*А) Не нужно торопиться, не нужно принимать напряженных, быстрых решений.*

*Б) Выделите вечер, разложите задачу по полочкам, распишите ее по блокам, рисуйте.*

*В) Оценивайте каждый отдельный кусочек. Оценивайте либо в днях, либо в часах. Умножайте на них свои трудозатраты. И получите в итоге число. Обычно это число я умножаю на 50 процентов.*

Еще важный нюанс. Вы взяли задачу, в которой не слишком компетентны. И вам требуется время на изучение темы. Конечно, клиент не обязан платить за ваше обучение. Но вы можете попросить немного больше времени на выполнение такой задачи. Привожу пример. Вы изучали день, а выполнили за час. Клиент не должен оплачивать вам день, так как все опытные программисты берут за такую конкретную работу как за час.



Не стоит говорить клиенту, что вы чего-то не знаете. Просто постарайтесь предложить ему те или иные сроки. В итоге к чему-то вы вместе придете.

Поговорим об авансе. Обычно его просят, если заказ объемный и предполагает долговременное выполнение. Многие стесняются, боятся просить аванс. На самом деле в этом нет ничего сверхъестественного. Нормальные бизнес-отношения предполагают такое развитие событий. Если клиент дал вам заказ на 50 тысяч рублей, а вы попросите в качестве аванса 25 тысяч, в этом нет ничего зазорного. Если клиент отказывается и темнит, значит, вам стоит задуматься – а заплатит ли он вообще. Даже при составлении договора вы не будете полностью в безопасности. При таких суммах аванс – вполне естественное, даже обязательное явление.

В принципе, сложно спрогнозировать, кто способен «кинуть» при работе в интернете. Это своего рода лотерея. И если вы берете мелкие заказы, например, на тысячу или две, выход один – просить

стопроцентную предоплату. И точка. А вот большие суммы предполагают аванс. Просите его, не стесняясь.

Еще один момент – договор. Его обязательно нужно составлять, если заказ крупный. Причем в таком договоре должно быть ТЗ. И чтобы составить такой документ, вы вовсе не должны являться юридическим лицом, открывать ООО или ИП. Любое физическое лицо может заключить договор, но есть риск попасть на НДФЛ.

Есть еще нюанс: если вы работаете в интернете или «на земле», и платят вам в конце месяца, то обязательно ведите листы учета рабочего времени. В них вы будете прописывать те работы, которые были выполнены. А ответственный человек напишет потом, что претензий к качеству выполненной работы не имеет. Такой подход вам очень пригодится.

**Таким образом, чтобы вас не «кинули» на большом заказе, нужно обязательно составлять договор и вести листы учета рабочего времени.** Мне повезло, меня ни разу не «кинули» за всю мою трудовую деятельность на этом поприще. Один раз пыталась

одна ушлая гражданка это сделать, но благодаря моей бдительности и наличию договора все разрешилось для меня без проблем.

Вот и все, о чем я хотел поведать начинающим фрилансерам. И вроде бы все понятно, все просто: бери и делай. Но почему не у всех получается? Почему порой опускаются руки?

Обычно проблемы возникают из-за непонимания в полной мере того, как именно искать клиентов. Финансовые взаимоотношения с ними тоже многих пугают. Вопросы так и напрашиваются: когда брать предоплату, а когда не стоит, с кем работать за наличку, с кем по безналичному расчету, и так далее. Непонятное всегда пугает. Но главное – не опускать руки и твердо верить в успех. Если у других получилось, почему должно не получиться у вас?