EVEREST®
Web Academy

специјално
издание



како да станете

ВЕБ РАЗВИВАЧ

прво издание

1. Вовед

Пред да почнам да работам како веб развивач, бев мајка на бебиња со диплома од факултетот за англиски јазик и имав свој блог. Сега имам сопствен бизнис кој ми овозможува да го работам она што сакам да го правам и тоа од дома. Очигледно првиот чекор од трансформацијата беше да научам како да програмирам, но дури и кога веќе го додадов програмирањето како сет вештини во мојот репертоар, имав многу прашања околу тоа како да ги претворам тие вештини во вистинска работа:

- Колку од програмирањето требаше навистина да знам?
- Како да најдам клиенти кога немав искуство?
- Како навистина изгледа еден целосен процес на веб дизајн и развој?
- Дали правев многу очигледни грешки?
- Каков е "стандардот на индустријата" што се однесува на _____?

Независно колку време пребарував на Google и истражував, едноставно имаше некои елементи кои не беа транспарентни и ми беше страв дека токму тие работи ќе ги направам и сфатам погрешно.

Од тогаш, направив доволно грешки и доволно пати имав среќа, и сега, иако сум далеку од тоа да знам сé, сигурна сум во основните правила и начини на работењето хонорна работа во полето на веб развој. Ќе ми биде мило ако можам дел од тоа знаење и искуство да ви го пренесам со книгава.

За кого е наменета оваа книга

Намерата на оваа книга е да помогне да се премости јазот помеѓу вашето знаење во програмирањето и информациите кои ќе ви бидат потребни за да го претворите тоа знаење во работа. Оваа книга особено цели на оние кои:

- се само мотивирани да научат да програмираат и не престануваат да учат,
- имаат интерес да ги претворат тие вештини во работа со која ќе заработуваат,
- се искрени и морални, и сакаат на клиентите за кои работат да им дадат автентична вредност (а, не да бараат начин за брзи пари),
- се подготвени да работат напорно, дури и кога нема сé да оди како подмачкано.

Повеќето од моето искуство се однесува на креирање на работна околина во домот, па ако и вие размислувате за тоа, се надевам дека ќе ви помогнам да почнете. Дури и ако вашата цел е поинаква, како на пр. да најдете работа во стартап компанија, верувам дека оваа книга ќе ви обезбеди преглед на тоа како изгледа оваа индустрија и што е она што треба да го знаете.

Што ќе покрие оваа книга

Книгата е поделена на три главни секции со по неколку текстови за секоја.

Секција 1: Истражување на полето

Прашањата кои ќе се обидам да ги одговорам во оваа секција се:

- Што навистина треба да знам за да бидам веб развивач?
- Како да откријам која од различните технологии и јазици се вистинските за мене?
- Какви видови на работа постојат во веб развојот?

Секција 2: Почнување со работа

Во оваа секција ќе ги разгледаме следниве прашања:

- Како навистина изгледа процесот на веб развој?
- Како да почнам да составувам портфолио за веб развој?
- Како да најдам клиенти, особено на почетокот?

Секција 3: Вашиот бизнис

Оваа секција вклучува одговори на прашањата:

- Што треба да знам за договори и работа со клиенти?
- Како да знам колку да ги наплатувам моите услуги?
- Како изгледа еден ден од животот на хонорарен веб развивач?

Фокусот на оваа книга е од повисоко перспектива, па ќе има и елементи кои воопшто нема да ги покриеме, како:

- Одредени преопораки за одреден хардвер или софтвер
- Прегледи или дискусии за сите јазици, претпроцесори, библиотеки, итн.
- Туторијали за програмирање и стратегии
- Правни совети
- Микро администрација (колку пари да заштедите за даноци, итн.)

Како да ја употребите оваа книга

Веб развојот не е прецизна наука, а не е ни водењето на бизнис за веб развој. Информациите кои ќе ви ги презентирам во оваа книга се или од мое лично искуство, или до нив сум дошла преку многу истражување, но тоа не значи дека ќе бидат совршени и ќе му одговараат секому.

За да добиете најмногу од оваа книга би ви предложила:

- да се обидете да разберете дека ниту една информација не е целосно сигурна, и дека секогаш ќе има други веб развивачи и професионалци во индустријата кои може нема да се согласат со одредени аспекти на она што ќе го кажам (иако е тестирано или истражено).
- да го употребите советот кој мислите дека ви одговара, и да го занемарите оној за кој мислите дека не се совпаѓа со вашите цели.
- да ги употребите овие информации како почетна точка од каде ќе продолжите да истражувате самите.

Обидете се да не се преоптоварите со информациите, и не дозволувајте тие да ве исплашат. Да, многу работи треба да се земат во предвид пред да почнете. Употребете ја оваа книга за да одлучите по кој пат сакате да одите, и потоа само напред! Секогаш може да се предомислите.

Што да размислите пред да почнеме

Ве предизвикувам да размислите за вашите долгорочни цели. Деталите можеби ви се матни во моментов, но како ја гледате својата иднина во веб развојот. Размислете со кого сакате да работите, каков тип на апликации и веб сајтови сакате да креирате, каков би бил вашиот идеален распоред и дали би сакале да работите во тим или сами.

Не мора веднаш да ги одговорите сите овие прашања, а секако ние скоро секое од нив ќе го разгледаме во детали, но, би било добро да имате основна претстава за вашите цели пред да се вооружате со информации.

2. Што треба да знаете

Што е веб развој?

Ако сакате да станете веб развивач, прво мора да разберете што е тоа веб развој. Имено, тоа е термин кој се употребува со многу широко значење и често дефиницијата на еден човек за веб развојот се разликува од дефиницијата на некој друг.

Општо земено, веб развојот значи работење на техничките аспекти од еден веб сајт. Еден веб дизајнер го менува визуелниот дизајн и распоред на веб страницата, а еден веб развивач го зема тој дизајн и го претвора од статички во целосно функционален веб сајт кој е на интернет и на располагање на светот.

Важно е да споменам дека многу веб дизајнери се и веб развивачи и го градат веб сајтот кој го дизајнираат. Термините не може да се употребуваат наизменично, но не се исклучуваат меѓу себе.

До сега, дефиницијата е стандардна, но станува покомплексна во однос на специфичните технологии кои се употребуваат за да се заврши техничкиот аспект на еден веб сајт. Некои веб развивачи тврдат дека не сте вистински развивач ако го немате совладано овој или оној јазик, но таквата поделба е неоснована и некорисна. Ако се фокусирате на учење нови програмерски вештини, и ги усовршувате оние кои веќе ги поседувате, вие сте вистински веб развивач.

Било што што правите за да помогнете една страница да почне да работи (а, не е насочено директно, и само кон нејзиниот дизајн) може да се дефинира како веб равој за практична цел. Тоа вклучува сé, од наједноставно вметнување на содржина во страницата, до комплексни проекти, како креирање на WordPress теми од почеток.

Задолжително знаење од програмирање

HTML и CSS се основните блокови за градење во веб развојот, па затоа е важно да имате знаење од нив, и тоа добро. За да бидете успешен развивач, најверојатно ќе мора да знаете и повеќе технологии од овие (за тоа потоа), но најмалку што мора да знаете е да креирате сопствен HTML и CSS. Исто така, важно е и да разберете како овие две технологии работат заедно: HTML ја поставува структурата на страницата, а CSS го менува начинот на кој таа изгледа.

Имајте на ум дека на почетокот е сосема во ред да имате потреба од помош, и да погледнете како нештото се прави додека работите. Кога работам со формулари и влез на податоци во HTML, често ми се случува да побарам некоја референца за да се сетам како се програмира даден елемент. Иако сте во голема предност кога можете да креирате веб страница со HTML и CSS сами и без потсетување, сепак таа способност не е основен предуслов за да започнете.

Повеќе од основните вештини

Може да ги замислите HTML и CSS како суровини во веб развојот. Секој почнува со нив, но постојат многу различни употреби и методи со кои тие се манипулираат. Како што сите столари започнуваат со дрво, а потоа употребуваат различни алатки и техники за да дојдат до беспрекорното дело кое го создаваат, така и за веб развивачите HTML и CSS се почетокот.

Како и што веќе споменав, единствените вештини кои треба да ги имате совладно се оние кои ќе ви овозможат да ги задоволите потребите на вашите клиенти. Тоа скоро секогаш вклучува HTML и CSS, но како ќе се движите нанапред, така и ќе мора да ги земете во предвид клиентите за кои работите и апликацијата, или веб сајтот кој го креирате. Малку подетално ќе позборуваме за ова во следните текстови, но еве неколку примери за она за што треба да размислите:

- Ако креирате продавница на интернет за некој дизајнер на накит, ќе мора да имате познавање од некоја платформа за е-тргување.
- Ако вашиот клиент сака прилагодлив веб сајт (кој се прилагодува на различните екрани и резолуции на уредите, како на пр. iPhone), треба да ги научите медиа прашалниците.
- Ако одличите дека примарно би работеле на WordPress сајтови, тогаш вашите цели би биле да научите како да изградите WordPress теми и да стекнете знаење од PHP (јазикот кој стои зад WordPress).

Кога одлучувате што да научите следно, фокусирајте се на вештините кои ви се неопходни за да изградите одредени типови на веб сајтови, според потребите на вашите идеални клиенти.

Станете одличен истражувач

Една многу важна вештина е способноста да истражувате и да наоѓате издржани информации за јазикот во кој програмирате. Не мора да ги научите јазиците на памет, но мора да знаете каде може да ги најдете информациите кои не ги знаете.

За секој јазик со кој работите треба да имате веродостојни ресурси и прирачници. На пример, едно добро упатство, како почетна точка за прашања поврзани со HTML, CSS или JavaScript, е Mozilla Developer Network. Ако работите со PHP, би сакале да го имате обележано PHP прирачникот. На прв поглед овие прирачници може да ви се чинат обемни и неразбирливи заради нивната техничка природа, но ако подетално ги разгледате, ќе се изненадите колку многу од материјалот во нив веќе го разбирате.

Често, добро пребарување на Google може да ве доведе до одговорот побрзо отколку одењето низ прирачникот. На пример, да замислиме дека прилагодувате WordPress тема и сакате да поставите widget на дел од страницата на места каде темата не дозволува такво нешто. Ако почнете да пребарувате со клучна фраза “add widgets” (или додај widget-и) ќе добиете многу ресурси за тоа како да додадете widget-и во области на страниците во

кои тоа е овозможено. И ова не е она што вие го барате, бидејќи на вашата тема и недостасуваат таквите области. Но! Барем добивате вокабулар со кој може да работите. Од тука па натаму пребарувате со нова фраза “add widgetable area” (или додај област која поддржува widget-и). Ако го направите ова пребарување ќе ве доведе до текстови за “регистрирање на странични ленти” а тоа е токму она што ви е потребно.

Со тек на времето ќе станувате сé подобар во составување на прашалници за пребарување и многу побрзо ќе успевате да дојдете до решението. Во меѓувреме не се предавајте! Најубавата работа во тоа да сте развивач е тоа што целото знаење и сите одговори ви се на дофат, само треба да ги најдете.

Како заклучок

- Секој веб развивач мора да започне со HTML и CSS.
- Од таму мора да ги идентификува јазиците кои му се потребни за да ги постигне целите на типот на проекти кои сака да ги гради.
- Не мора да ги знае сите одговори, затоа постои Google.

Не чека долг пат, но барем се надевам дека имате појасна слика за основните вештини кои треба да ги имате, и што е поважно, вештините кои не треба да ги имате за да станете успешен веб развивач.

3. Технички вештини неврзани со програмирање

Главната работа на еден веб развивач е пишувањето на код, но постојат голем број на други програми и технологии кои ние ги употребуваме во процесот на креирање на еден веб сајт покрај уредувачите на код. Во овој текст ќе ги погледнеме неколкуте неопходни алатки кои не се поврзани директно со програмирањето, а се потребни за секој веб развивач: Photoshop, домени, хостинг, cPanel и FTP.

1. Adobe Photoshop

Иако во последно време не се препорачува целиот веб сајт да се дизајнира во програми за визуелен дизајн како Photoshop, сепак оваа алатка сé уште е сеприсутна и потребна, особено за правење модели и дизајнирање на графички елементи за вашите сајтови. Дополнително, како веб развивач, вие најверојатно ќе добивате Photoshop датотеки од клиентите и колегите, па затоа би било добро да знаете да работите со него.

Во најдобар случај, ќе работите во компанија која ви обезбедува пристап до Adobe Photoshop, а во спротивно, ако се одлучите да работите сам, оваа алатка ќе биде нешто во што ќе мора да инвестирате.

Последните верзии на Photoshop се со претплати, па наместо однапред да потрошите голема сума на пари за да го "поседувате" софтверот, вие ќе му исплаќате месечна надокнада на Adobe Creative Cloud (од 10 долари па нагоре) за услугата.

Ако претплатата за софтвер не ви се допаѓа, може да купите некоја од постарите верзии на Adobe продуктите. Во моментов Photoshop CS6 ќе ве чини 699 долари.

Ако сето ова не влегува во вашиот предвиден буџет за почеток, може да ги разгледате open source алтернативите на Photoshop како Gimp.

Исто така, ако сакате да го истестирате Photoshop пред целосно да се одлучите да инвестирате во него, погледнете ја нивната 30-дневната бесплатна услуга.

Откако ќе се снабдите со некоја верзија на Photoshop, ќе мора да ги научите основните концепти за да може да навлезете во уметноста на правење сопствени графики.

1. Познавајте ги вашите алатки

Првота нешто што треба да го направите во Photoshop е да се запознаете со работната околина и сите панели.

2. Работење со слоеви

Photoshop е посветен на недеструктивното уредување, можноста да ја менувате и поправате графиката на начин кој ви дозволува секогаш да ги отповикате измените, и да

работите повторно со оригиналната графика. Една клучна алатка од овој вид е Layers (Слоеви). Таа ги задржува посебните делови од вашата слика одвоени еден од друг.

3. Зачувај за веб

Photoshop има опција наречена Save for Web (зачувај за веб) која ви дозволува да ги оптимизирате вашите слики кога ги експортирате за на веб сајт. Звучи како корисна алатка за еден развивач, нели?

Покрај другите работи, Save for Web ви дозволува да прилагодите резолуција, големина на датотека и квалитет, и сето тоа со преглед во живо на резултатите од она што го прилагодувате. Ова ви дозволува да правите прилагодуања за да ја добиете најмалата можна големина, без да го компромитирате квалитетот.

Намалувањето на големината на сликата е одличен начин за да направите вашата веб страна побрзо да се вчитува, и токму затоа техниката Save for Web е од огромна важност.

2. Домени и хостинг

Најчесто клиентот има обврска да си купи сопствено име на домен и пакет за хостирање, бидејќи тие обично се плаќаат на годишно ниво. Меѓутоа, многу од клиентите не знаат како да го направат ова. За да понудите најдобра корисничка поддршка, би било добро да имате солидно знаење за начинот на кој се купуваат овие услуги, опциите кои ги нудат и компаниите кои вие би им ги препорачале на клиентите.

За домени и веб хостирање, ги препорачуваме услугите на МКхост. Тие нудат добра корисничка услуга по прифатливи цени и имаат одлична поддршка.

Откако ќе се одлучите за домен и хостинг, има неколку парчиња софтер за кои треба да знаете...

3. cPanel

Во cPanel може да работите со следниве аспекти од вашиот сајт:

- Додавање поддомени
- Инсталирање WordPress
- Поставување на сметки за е-пошта
- Работење со бази на податоци

4. FTP софтвер

FTP е кратенка од File Transfer Protocol (Протокол за пренос на датотеки). Кога употребувате FTP софтвер може да правите трансфер на датотеки помеѓу вашиот

компјутер и веб серверот/хостот. FTP не е најелегантното решение за работа со веб сајтови, но е одлично за почетници.

Слично како Photoshop, FTP софтверот треба да го најдете, превземете и одржувате на вашиот компјутер. За разлика пак од Photoshop, многу FTP клиенти се бесплатни и open source. На пример, ние го препорачуваме FileZilla кој е бесплатен,и го имате на располагање за Mac и PC.

Откако ќе го инсталирате FTP , ќе ви требаат три клучни работи за да се поврзето со вашиот веб хост:

- Име на хост / Име на сервер
- FTP корисничко име
- FTP лозинка

Овие информации ќе ви бидат пратени по е-пошта откако ќе се регистрирате за корисничка сметка за веб хостинг, а ако не успеете да ги надете таму, прочепкајте по упатството за вашата сметка и поддршка на е-поштата.

Откако ќе ги најдете клучевте, може да се најавите на вашиот сајт преку FTP и да почнете да ги пренесувате вашите веб датотеки.

Пред да почне “паниката”...

Мислите дека едвај сте успеале да сфатите HTML, и сега јас ви ја зголемуам листата со работи кои не сте ги слушнале претходно. Ова е сосема нормално. Сите сме го почувствувале тоа. Еве неколку совети кои може да ви помогнат да се релаксирате и да ја избркате паниката:

Почнете ваш сопствен веб сајт.

Повеќето веб развивачи имаат сопствен веб сајт (барем хонорарците), и тоа обично е еден од првите веб сајтови кои ги имаат креирано. Обидете се да направите сопствен веб сајт на истиот начин на кој што очекувате тоа да го направите во иднина (на пр. не креирајте сопствен Squarespace веб сајт ако планирате да развивате WordPress сајтови за клиентите). Со ова ќе ги повежбате сите елементи во листата, но без притисокот и временското ограничување кои би ги имале кога тоа би требало истото да го направите за проект на некој клиент.

Не секој проект има потреба од сите овие елементи.

Ако сé што треба да направите е да поставите дете-тема за WordPress веб сајт, можно е и воопшто да не мора да допрете cPanel или FTP. Ако клиентот веќе има веб сајт, веќе би требало да има и домен и хостинг кои му работат. Секој проект ќе има различни барања, а вие многу брзо ќе успеете да научите кога што е потребно.

Важно е да знаете што се овие елементи и како тие придонесуваат во градењето на еден веб сајт. Ако ја имате основата, нема да ве изненадат подоцна ако треба да ги употребите. Многу од овие работи ќе ги сфатите преку работата, а секогаш кога нештото ви е тешко или ви звучи непознато, само пребарајте го и почнете со учење.

4. Видови работни места

Како што спомнав во претходните текстови, кога ја знаете вашата цел, многу полесно може да се одручите кои чекори да ги превземете по совладувањето на основните вештини за веб развој. Постојат неколку различни типови на работни места во веб развојот и секое од нив бара одреден сет вештини и различна кариера. Еве краток преглед на неколку од опциите кои ги имате на располагање.

Што прават развивачите на веб?

Некои развивачи се категоризираат според типот на проекти на кои работат, или почесто, деловите од еден веб сајт или апликација кои ги прават. Подолу имате краток опис на најчестите области во веб развојот.

Front-end развој

Front-end развивачите употребуваат HTML, CSS, и често пати, JavaScript за да го претворат еден статички веб дизајн во функционален веб сајт на интернет. Тие се нарекуваат front-end развивачи, бидејќи работат на предниот дел од веб сајтот, т.е она што го гледате и правите кога ќе пристигнете на дадена url адреса. Нивна главна грижа се изгледот на веб сајтот и неговата логика. Ова понекогаш се нарекува и развој на клиентска страна.

Back-end развој

Back-end развивачите употребуваат PHP, Ruby, Python, и други јазици од серверска страна за да креираат апликации, и да ги поврзат со базата на податоци од едната и веб сајтот од другата страна. Тие помалку се грижат за дизајнот и се пофокусирани на безбедноста и меѓусебното работење на деловите позади сцената.

Full-stack развој

Full-stack развивачите работат и во front- и во back-end развојот. Не е невообичаено за еден веб развивач (особено хонорарец) да има вештини и во двата типа на јазици. На пр. WordPress развојот е главно front-end развој, но влегува и во back-end заради прилагодувањето на обрзците и работењето со базите на податоци. Сепак, full stack развивач не е некој кој има само површни познавања од двете области, туку тоа е човек кој може самиот да изгради еден веб сајт од почеток до крај.

Развој на апликации

Ова малку се разликува од веб развојот, но вештините кои ги учите како веб развивач одговараат и на оваа професија. Развивачите на апликации може да специјализираат во iOS, за iPhone, или Android, за други уреди. Некои од апликациите се развиваат само за одредена употреба во една компанија (апликација за е-пошта на експо, на пример), а други, пак, се продаваат директно на корисниците (сите апликации во Apple App Store).

Определени кон технологијата

Некои развивачи се фокусираат на самата технологија, а не на одреден тип на работа или краен продукт. Можно е да бидете PHP развивач, на пример, ако се имате стекнато со големо искуство во тој јазик, па во тој случај може да ве ангажираат да креирате PHP за секоја апликација кој се чини дека одговара на вашето знаење и можности.

Поврзани работни места

Најголемиот дел од развивачите влегуваат во овој бизнис затоа што сакаат да програмираат, но има и други разботни места во индустријата кои одговараат на човек со искуство во веб развојот. Управувањето со проекти и UX дизајнот имаат полза од познавање од програмирање и веб развој, покрај останатите вештини, како администрација и дизајн.

Како работат веб развивачите?

Ова е краток преглед на начините на кои работат веб развивачите. Листата не е комплетна, туку е наменета како отскочна даска за вашето понатамошно истражување.

1. Хонорарно

Тоа е кога водите сопствен, мал бизнис за развивање веб сајтови. Може да станува збор за студија со еден човек, во кои еден човек работи сé, од маркетинг, преку услуга на корисници, па до книговодство, освен ако не ангажира хонорарци.

Примери:

- Zoe Rooney
- Tiny Blue Orange
- WordPress SuperService

2. Веб студио

Тоа се мали компании кои се посветени на правење веб сајтови.Нивната големина може да варира, но скоро секогаш имаат мал тим на дизајнери, развивачи и стручњаци од други полиња, со кои соработуваат на проекти за клиенти.

Примери:

- P'unk Ave
- Digital Loom
- Ghostly Ferns
- We Are Branch

3. Развивачи за нетехнички компании

Кога велам нетехнички, мислам на компании кои не продаваат технички производи, туку употребуваат веб сајтови и апликации за да промовираат и продаваат други услуги и продукти. Во зависност од големината на компанијата може да работите сами или како член на цел тим за развој.

Примери:

- The Nerdery
- LivingSocial
- Photojojo

4. Инженери за технички компании

Овие компании работат на креирање и поддршка на технички продукти, како апликации и нови технологии. Помалку се работи со клиенти и на веб сајтови. Таму може да очекувате да работите во големи тимови со стручњаци од индустријата. Техничките стартап компании се во оваа категорија, но се од понизок ранг.

Примери:

- GitHub
- Google

Како да почнете?

Независно каде сакате да работите, има неколку важни работи кои може да ги направите сега (покрај тоа што ги учите технологиите кои се од ваш интерес) за да почнете.

Погледнете ги огласите за работа

Ако веќе имате одлучено што сакате да работите, тогаш следете ги огласите за работните места кои ве интересираат. Иако можеби не сте во позиција да аплицирате, сепак, може да ги следите квалификациите и искуството кои работодавачите ги бараат. Така ќе добиете конкретни цели и план за вештините на кои треба да се фокусирате.

Мрежа

Почнете да зборувате со другите луѓе од индустријата и градите врски. Ова може да го направите преку социјалните медиуми. Во следниот текст ќе позборуваме за тоа колку се важни мрежите за да најдете клиенти, но не чекајте да бидете целосно квалификуван за да позборувате со луѓето. Споделувајте и промовирајте ја работата на оние кои ги почитувате. Вклучете се во дискусии кои одговараат на вашите интереси и немојте да ги занемарувате оние кои се на исто ниво со вас, бидејќи во иднина, откако и двајцата ќе си ги развиете кариерите, тоа се врските кои можат многу да ви помогнат.

Изградете ваше лично портфолио

Независно од видот на работа, доброто портфолио може да ги демонстрира вашите вештини и вредности како веб развивач. Не мора да чекате на вистински клиенти за да го започнете овој процес. На почетокот не мора да нешто посебно и модерно. Ви треба само место кон кое ќе може да упатите кога ќе почнете да барате работа.

5. Која патека во веб развојот е соодветна за вас?

Во претходниот текст разгледавме неколку од описите за работни места во веб развојот и различните места во кои може да работи еден веб развивач. Во овој текст би сакал да одговорите на неколку прашања кои ќе ви помогнат да ја изберете најдобрата кариера за себе.

Ако не ги знаете одговорите на овие прашања во моментов, не е никаков проблем. Не мора да ги одговорите. Сепак ако сакате тие да ви служат како почетна точка и да ви помогнат да го одредите правецот на вашата кариера во веб развојот, за вас имам неколку препораки.

1. Бидете реални, но имајте големи соништа

Можеби во моментов се прашувате: Дали да одговарам за мене како нов развивач, или во име на развивачот кој ќе бидам во иднина? Мослам дека може и како двајцата. Некои од одговорите ќе бидат исти, независно каде ќе завршите, но некои делови, барем сега, може да ви се чинат недофатни. Може да ги употребите овие прашања за да си го испланирате текот на делување, но и траекторијата на вашата кариера на подолги патеки.

2. Погледнете ги и двете страни на секое прашање

Покрај тоа што сакате, за секое прашање може да размислите и кои се работите кои не би ги сакале. Можеби не знаете во какво место би сакале да работите, но сигурно знаете дека не сакате нешто, како на пр. сопствен бизнис. И тој вид на информации се од голема корист, иако со нив не давате одредена цел кон која ќе се насочите.

Прашањата ги организирав во четири групи и групите почнуваат со општи соништа и цели, и се движат кон работата на микро ниво. Ајде да почнеме!

1. Кои се вашите цели и соништа?

Зошто сакате да станете веб развивач? Што е она што ве заинтересира? Што ве интересира во веб развојот? Што вѐ мотивира да учите за развивач? На какви проети би сакале да работите? Какви проблеми би сакале да решавате? Кои постигнување би ве направиле горд? Кои се стручњаците во областа со кои би сакале да работите или од кои би сакале да учите?

Кои се вашите финансиски цели? Дали планирате да ја издржувате вашата фамилија или да заработувате дополнителен приход? Каде би сакале да работите и живеете? Дали

сакате да сте независен од локацијата на работење? Дали целта ви е да се извлечете од долгови?

На која позиција би сакале да бидете? Искусен развивач? UX дизајнер? Хонорарец? Дали сакате да сте сопственик? Дали само вие би работеле, или би имале ангажирано соработници? Ако имате соработници, колкумина мислите дека би ви биле потребни?

2. Со какви клиенти би сакале да работите?

Колку блиску до клиентот би сакале да работите? (Под "клиенти" мислам на човекот, или организацијата за која е финалниот продукт) Дали сакате директно за нив да работите, или да имате проект менаџер кому би му одговарале? Дали сакате да креирате врски со клиентите, или повеќе сте фокусиран на програмирање?

Кој е вашиот совршен клиент? Дали сакате да работите на проекти за големи корпорации? Непрофитни? Компании на интернет? Блогери? Нешто друго?

Како може да се поврзете со тие клиенти? Каде обично се движат овие клиенти? Какви се нивните потреби за веб развој? Кој е нивниот буџет за веб развој? Со кого тие веќе работат?

3. Во каква работна околина?

Дали сакате тесно да соработувате со други луѓе? Дали би сакале да сте дел од помал или поголем тим? Дали сакате да работите со други развивачи или како развивач во тим на дизајнери? Дали претпочитате да работите сам?

Какви се вашите размислувања за стабилност наспроти флексибилност? Дали сакате организирано работно време или сакате самите да може да ги одредувате работните часови? Дали ви е прифатливо да имате месеци без приходи, ако тоа аначи можност да ја имате контролата врз проектите на кои работите?

Каде сакате да разботите? Дали сакате да одите во канцеларија или да работите од дома? Дали сакате сопствен работен простор, или се замислувате себе си како работите на вашиот лаптоп во кафуле?

Каде треба да живеете за да ја работите работата која ја сакате? Дали во вашето место на живеење има можности за работа во веб развојот, или треба да се преселите? Дали треба да живеете во голем град?

4. Каква работа би сакале да работите?

Како работите најдобро? Дали повеќе би сакале да работите на мал дел од проектот, или би сакале самите да креирате цели проекти? Дали сакате да усовршите одреден сет

на вештини, или да имате поширока основа? Дали сакате постојано да ја работите истата работа, или претпочитате разноликост?

На каков вид на технички продукт би сакале да работите? Дали сакате да градите вебсајтови? Веб апликации? Мобилни апликации? Алатки за веб развој? Дали ве интересира само кодот, или ве интересира одржување, или можеби поддршка?

Дали има некоја одредена технологија која навистина ве интересира? Дали имате на ум одреден програмски јазик за кој би сакале да се обучите? Дали има платформи со кои би сакале да работите?

Очигледно е дека оваа едноставна листа со прашања нема да ви го постави патот во вашата кариера, но одговорите би требало да ви ги дадат информациите за тоа кои се вашите опции и вашите приоритети. Дури и ако мислите дека имате јасна идеја за она што сакате да го работите, дајте си себе си можност да се предомислите во самиот процес на развивање на вашата кариера. Никогаш не мора да донесувате конечни одлуки. Само продолжете да сонувате и погледнете како можностите кои ќе ги откриете се совпаѓаат со вашите цели како веб развивач.

6. Процесот на веб развој, од почеток до крај

Едно од најголемите прашања кое мене ме интересираше на почетокот беше како точно изгледа процесот на веб развој. Откако веќе ги разбирав некои од деловите во процесот, не бев сигурен како тие се вклопуваат еден со друг.

Во овој текст ќе ви дадам кус преглед за тоа како изгледа процесот кај моите проекти за развој. Имајте на ум дека ова е само пример за работен тек кој мене лично, а и на моите дизајнери, ни одговара. Различни проекти ќе бараат различен редослед, а понекогаш и вашите соработници или агенцијата ќе ви наметнат понаков работен тек.

ПРВИ ЧЕКОРИ

1. Иницијално барање

Ова обично е само е-порака од некој клиент или дизајнер во која тој ми ги објаснува работите од веб развојот кои му се потребни, и прашува дали сум заинтересиран и колку наплатувам. Откако ќе ги добијам информациите треба да направам проценка (тема на друг текст), и потоа преминувам на:

2. Предлог за проект

Ги пишувам спецификациите на проектот и вклучувам детален преглед на хонорарите за развој и времето за кое проценувам дека ќе се заврши проектот. Клиентите може да бараат измена на предлогот, а тоа понекогаш бара и нова проценка. Најчесто, сепак се случува тие мали измени да ги забележам во:

3. Договор

Ако предлогот е прифатен, го праќам мојот договор. Повторно клиентот може да побара измени на договорот, ако има нешто што би додал, и откако ќе се договориме, и ќе ги заокружиме барањата, тој го потпишува договорот и ми го праќа назад.

4. Уплата на депозит

Заедно со договорот испраќам и фактура за депозит која клиентот треба да ја уплати пред да започне веб развојот.

5. Систем за управување со проект

Некои клиенти веќе имаат систем за управување со проекти, но оние кои немаат, ги додавам на мојата Redbooth корисничка сметка за таму да може да работиме на проектот. Ова понекогаш од вас ќе бара и кратка обука на клиентот, но вреди да се инвестира време во тоа, бидејќи тогаш сé што ќе ви е потребно ќе ви биде на едно место.

6. Предавање датотеки

Кога клиентот е подготвен да почне, ми ги предава датотеките. Понекогаш ми предава по неколку на одреден период (на пр. жичените модели први, па потоа по две недели PSD датотеките), а понекогаш и ништо. Најголемиот дел на проекти содржат:

1. **Жичени модели**
   PDF-от со жичениот модел ми овозможува да го започнам распоредот на сајтот и дополнителната функционалност која тој ја бара (слајдшоу, ротатори, е-трговија, итн.)
2. **Датотеки со конечниот дизајн**
   Овие обично доаѓаат во Photoshop (PSD), иако јас работам и со датотеки во Adobe Illustrator. Обично тие се пропратени со водич за стил кој ја поставува палетата на бои, фонтовите, логоата, итн. Исто така, ако сајтот е прилагодлив, дизајнерот ми ги праќа и верзиите за таблет и мобилен.
3. **Дизајн елементи**
   Понекогаш дизајнерот ми ги праќа и сликите за позадината, логоата или заглавјата како засебни датотеки. Во спротивно овие обично се сечат од PSD датотеките.
4. **Конечна содржина (ако ја имаат на располагање)**
   Колку поскоро ја добијам конечната содржина, толку подобро. Се обидувам да употребам колку што е можно повеќе од конечната содржина при развојот, затоа што така знам како точно ќе изгледа завршената страница. Додавањето на содржина е уште подобро пред да се готови датотеките со дизајн.

ПРОЦЕС НА ВЕБ РАЗВОЈ

7. Прилагодете локална околина за развој

Обично развивам веб сајтови во локална околина, па првиот чекор ми е отворање на MAMP, прилагодување на база на податоци и инсталирање на последната верзија на WordPress на мојот локален сервер. Во зависност од проектот може да инсталирам тема и да прилагодам дете-тема.

8. Додадете страници, менија, и содржина

Овие елементи нема да се сменат со темата, па затоа ги прилагодувам први.

9. Испрограмирајте го основниот распоред

Откако ќе бидам подготвен да почнам со темата, почнувам со основниот распоред. Ова може да вклучува додавање области за widget-и и додавање widget-и, креирање обрасци на страници, поместување на менија, итн.

10. Испрограмирајте или најдете додатоци за посебни функции

Потоа се фокусирам на специфичните работи од веб сајтот. Наоѓам додатоци за покомлексните функционалности, или додавам дополнително PHP или jQuery за да ги завршам поедноставните.

11. Вратете се назад и додадете го стилот од датотеките со конечниот дизајн

Откако сите делови се во ред, време е за разубавување! Овде го додавам CSS-от, елементите за дизајн и сликите, фонтовите, итн.

АКТИВЕН ВЕБ САЈТ

12. Инсталирајте WP на новиот вебсајт

Во зависност од проектот, овој чекор може да го направам и пред да ја прилагодам локалната околина за работа. Во секој случај, првиот чекор кон активен веб сајт е инсталирање на WordPress на URL адресата. Ако веќе постои сајт таму, јас го инсталирам WordPress во директориумот на URL-то (http://theurl.com/directoryname).

13. Додадете режим за одржување

Јас употребувам додаток за да го ставам сајтот во режим на одржување, па така ако некој се најде на сајтот нема да биде пресретнат од полузавршен проект.

14. Додадете ја целата содржина

Ако треба да се додаде содржина, ја додавам сега. Исто така, ако клиентот е вешт со технологијата, тој сам си ја додава содржината откако ќе го активирам WordPress и откако истиот ќе биде пристапен.

15. Закачете ја прилагодената тема

Во овој момент ги компресирам сите датотеки на кои сум работел за да креирам зип датотека. Ова лесно се прикажува преку опцијата Upload Theme во контролната табла на WordPress, а може и да се додаде преку FTP.

16. Изменете ја темата за да одговара со локалната верзија

Понекогаш темата треба малку да се измени или реконфигурира за да се совпадне со локалната верзија. Тоа го завршувам во овој момент и го проверувам стилот на новата содржина кој не била дел од локалниот сајт.

17. Тестирање на прелистувачи/итн.

Може да направам минимално тестирање на прелистувачи кога сајтот е локален, но потоа кога ќе е активен правам дополнителни тестирања. Така полесно може да го проверам на повеќе прелистувачи и уреди.

18. Покажете го веб сајтот на клиентот

Ова е моментот кога сум подготвен да го покажам новиот веб сајт на клиентот. Се обидувам да оставам минимум 7 дена пред очекуваниот датум за стартување за да добијам повратни информации и да ги средам сите ситници кои сум ги превидел, како и кодот кој не се однесува согласно очекувањата. Колку повеќе време оставам за поправки, толку подобро.

19. Креирајте видеа за обука

Ако клиентот е задоволен со сајтот, и ако немам измени за правење, правам неколку видеа за обука за да му покажам на клиентот како да употребува некои од специфично-прилагодените аспекти на сајтот, како на пр. како да се движи низ прилагодените пост типови.

20. Стартувајте го веб сајтот!

Ова вклучува исклучување на режимот за одржување и, ако WordPress бил поставен во директориум, ажурирање на основната URL. Јас прво го блокирам, за евентуално да не треба да направам брзи корекции ако нешто искрсне (иако ретко ми е потребно тоа).

Тоа е мојот процес! Сега уште едно прашање: Колку трае? Зависи од проектот, но за мене, за дете тема за Genesis, на пример, ми требаат околу три недели од почеток до крај. Поприлагодена тема со е-трговија или членство можеби би ми одземала околу шест недели.

Со оваа временска рамка, имајќи на ум дека најчесто сајтовите кои ќе ги креирате се за клиенти на интернет (не особено големи, ниту комплексни), ќе успеете да стигнете до самото завршување, или многу блиску до тоа.

7. Креирајте сопствено портфолио

Никогаш не е премногу рано за да почнете да размислувате за вашето портфолио за веб развој. Уште пред да донесете некои одлуки за вашата работа од соништата можете да почнете да си ја изложувате работата. Овој текст е преглед за тоа како да креирате ефективно портфолио, дури и ако никогаш не сте имале клиент кој ви наплатил.

Што прави вашето портфолио

Најосновната работа која вашето портфолио ја прави е што им обезбедува на вашите идни клиенти можност да ја погледнат вашата претходна работа и вашето ниво на способности. Во поле, во кое многу луѓе се самоуки и во кое кариерите не се линеарни, резимеата и факултетските дипломи, иако важни, не се пресудни онолку колку што е вашата способност да ги демонстрирате сопствените вештини. Доказот, велат, зборува погласно од листата со вештини.

Уште една работа која вашето портфолио може да ја направи е да информира за вашиот бренд. Независно дали планирате да имате сопствен бизнис, вашето портфолио покажува каков тип на проекти ве интересираат. Кога главно сте заинтересирани за програмирање во полето на индустријата за свадби, на пр. потешко ќе најдете такви клиенти ако вашето портфолио е полно со веб сајтови на агенти за недвижнини, нели?

На почетокот е тешко да сте пребирливи при изборот на "совршени" проекти за вашето портфолио, и сосема е во ред да вклучите проекти на кои не сте горди, и кои не одговараат на вашата цел. Би ви препорачал да го имате на ум концептот на "изложување". Од вас не се бара во вашето портфолио да го ставите буквално секој проект на кој сте работеле. Како што вашата листа на клиенти ќе се зголемува, ќе можете да бидете селективни и да ги изберете проектите кои одговараат на вашите вредности и визија како веб програмери.

Што оди во вашето портфолио

Сé може да оди во вашето портфолио, но еве неколку категории кои би сакале да ги вклучите.

- **Проектите на кои сте горди**
  Како и што споменав, не мора да го прикажете секој проект на кој сте работеле. Впрочем, ако има проекти кои не поминале најдобро или со кои не сакате да ве поврзуваат, немојте да ги додавате!

  Наместо тоа, изберете ги проектите кои прават да се чувствувате добро за својата

работа. Може тоа да е првиот проект во кој сте напишале сопствено PHP, или веб сајт за непрофитна организација за која ви било чест да работите. Идеално би било кога вашето портфолио би го отсликувало она што ве прави среќен и горд.

- **Проектите кои демонстрираат одредена вештина**
  Ако сте направиле нешто навистина добро на даден проект, не двоумете, се и покажете го. Сте работеле напорно на некои неверојатни jQuery анимации? Во описот на проектот споменете ги, потенцирајте им на луѓето дека треба да ги погледнат.

  Или да кажеме, сте смислиле навистина преубав распоред за веб сајт за портфолио. Дури и кога остатокот од проектот изгледа лошо, може да го вклучите за да го покажете тоа одредено, креативно постигнување.

- **Проектите од видот на оние на кои сакате да работите**
  Само што сте го развиле првиот сајт за е-тргување за независен дизајнер на накит, и премногу ви се допаѓа. Ставете го во вашето портфолио! Ако постои тип на клиент или тип на веб сајт кој ве воодушевува, ставете го напред за да се гледа.

  Тоа би требало да се вашите најјаки проекти, но дури и кога чувствувате дека сé уште учите како да ги развивате проектите кои ви се допаѓаат, никогаш не е прерано да направите посетителите на вашата страница на пристигнување да си помислат:“ Тој програмира за дизајнери за накит!”

Што ако сега почнувате?

Сите овие предлози може да се добри и успешни ако имате примероци од претходни проекти од кои ќе може да избирате. Но, ако сте почетник, би биле среќни и кога би имале што да ставите во вашето портфолио. Не сакам да ве притискам да изоставите некои почетнички проекти само заради тоа што не одговараат на категориите од погоре. Понекогаш на почетокот, работите со она што го имате и тоа го ставате во портфолиото, што е сосема во ред.

Па од каде доаѓаат овие проекти? Еден очигледен одговор би бил од пријателите или семејството. Има многу поделени мислења за тоа дали е во ред да работите бесплатно и дали треба да работите со членови од семејството, затоа мислам дека вие треба самите да имате сопствен став по овие прашања според она што е најдобро за вас, особено на почетокот.

Кога луѓето околу вас немаат потреба од вештини во веб развој може да почнете со креирање на проекти кои самите ќе ги иницирате. Тоа се проекти кои ги правите за забава, или за да вежбате. Обично мислите дека ова не се “вистински” проекти бидејќи

никој не плаќа за нив, но тие одговараат на потребите на вашето портфолио: тие покажуваат што умеете.

Како да ги вклучите проектите кои вие сте ги иницирале

Од каде да почнете со проектите кои самите си ги задавате? Имате неколку опции. Размислете за веб сајтовите кои сте ги направиле во минатото и кои би изгледале добро на вашето портфолио. Дали имате стар блог? Дали имате проекти кои сте ги започнале, а не сте ги завршиле и треба да ги доработите? Имате ли проекти кои сте ги завршиле, но никогаш не биле употребени? Одново оживејте ги тие проекти, дотерајте ги и додадете ги во вашето портфолио.

Или може да смислите нов веб сајт и да го почнете од почеток. Еден од првите проекти кој јас го ставив во моето портфолио беше предизвик кој самиот си го поставив кога сакав да креирам веб страница со jQuery скролување. Тоа беше вебсајт за фиктивна конференција во кој употребив lorem ipsum за содржина. Се чувствував исполнето кога го завршив, иако сега може да креирам многу подобра верзија од истиот. Кога ќе се сетам на него, секогаш се насмевнувам. Затоа, само ослободете ја вашата имагинација и почнете да развивате!

8. Како да најдете клиенти

Имате вештини, имате план и имате портфолио, но најважната состојка во рецептот за заработување е да најдете клиенти. Не постои магична формула за доаѓање до долга листа со забавни и интересни клиенти, но има неколку насоки кои може да ги следите за да почнете да ја пополнувате листата.

Луѓето кои ги познавате и луѓето кои ги запознавате

Потрудете се луѓето околу вас да знаат дека хонорарно работите како веб развивач. Ова можете да го направите со разговор, но и преку социјалните медиуми. Додадете freelance web developer во секцијата за работа на вашиот Facebook профил или вклучете го тоа на LinkedIn. Истото важи и за останатите социјални платформи.

Нешто што најверојатно ќе го искусите откако ќе почнете да работите е дека МНОГУ луѓе имаат потреба од веб сајтови (или знаат некој кој има таква потреба). Не секоја понуда ќе резултира во проект за вас, но самото тоа што некому ќе му кажете што работите ќе е доволно за да почнете да правите врски. Затоа, излезете и разговарајте со луѓето! Никогаш не знаете кога тие неврзани муабети ќе се претворат во можност за мрежа.

Луѓето кои веќе се во работата со веб сајтови

Лесно е да ги гледате другите веб дизајнери или програмери како конкуренција, но тие може да бидат вашите најдобри сојузници во процесот на наоѓање работа.

Агенции

Ако има агенции за кои би сакале да работите, пратете им е-порака во која ќе се претставите и ќе ги информирате дека сте хонорарен веб развивач. Не само што ова може да резултира во проект за кој ќе наплатите, туку и ќе ви овозможи да изградите кредибилитет, работејќи со реномирани имиња во индустријата.

Хонорарни веб развивачи

Градењето на врска со други хонорарци е еден од најдобрите начини за упатување. Многу од хонорарците се доволно среќни и се во позиција да имаат повеќе барања отколку што може самите да опслужат. Тие исто така може да ве контактираат за проекти или услуги кои не се во нивен домен. Повеќето од веб развивачите сакаат да помогнат, па кога не може да ја завршат работата обично праќаат препораки на идните клиенти за други развивачи.

Веб дизајнери

Како веб развивач, од голема помош е да имате работна врска со веб дизајнери. Некои веб дизајнери не се јаки програмери, или пак, знаат да програмираат, но доаѓаат до точка кога им е потребна помош од надвор. Ова е одлична можност да изградите долгорочна врска со веб дизајнер со кој ќе бидете партнери на проекти.

Претприемачи

Никому повеќе не му е потребен сајт отколку на бизнис на интернет! Сопствениците на мали бизниси од секаков тип имаат потреба од некаков вид на присуство на интернет. Дополнително, како хонорарен веб развивач, и вие сте бизнисмен, па здружувањето во група и на двајцата може да ви отвори нови деловни можности и поддршка од искусни сопственици на бизниси.

Во зависност од вашиот особен фокус, ова може да го направите пребарувајќи ги претприемачките групи во вашата област. Сепак, има многу активни и живи Facebook групи на интернет кои може да се основни за развивање на вашата база на клиенти и вашите деловни вештини. Тие обезбедуваат богатство на високо талентирани и великодушни деловни луѓе, повеќето од кои имаат потреба од веб сајт!

Како да направите мрежа во тие групи

Општо во заедниците на хонорарци и бизнисмени, градењето на врска е нешто што се цени, наспроти агресивното себепромовирање кое е непосакувано. Па, ако некој во групата побара препораки за веб развивач, не двоумете се и претставете се. Ова најдобро функционира, но мора да се докажете себе си како член на заедницата, кој сака да помогне и да ги поддржи другите членови секогаш кога е во можност.

Тоа можете да го направите понудувајќи помош на поедноставни прашања околу програмирањето. Многу од хонорарците самите си ги прават сопствените веб сајтови, па едноставна препорака на додаток, на пример, нема вас да ве чини многу време, ниту труд, но ним многу ќе им помогне.

Како да се приклучите на група

Групите често се шират преку бизнис тренерот или човекот кој е на чело на заедницата. Често влегувате во групата со зачленување на неговата мејлинг листа, што според мене е мала цена која треба да ја платите за она што ќе го добиете за возврат од заедницата. Еве неколку групи со кои може да започнете (меѓутоа, имајте во предвид дека јас не припаѓам во ниту една од нив):

- Freelance to Freedom Community – Leah Kalamakis
- Lady Business Bomb Squad – Jessica Kupferer
- Marvelous Brand Builders – Suzi Istvan

Секоја заедница има своја култура и пристап, па затоа добра идеја е, пред да се приклучите, да се запознаете со нивната филозофија за да сте сигурни дека таа се согласува со вашата.

Луѓе со кои сакате да работите

Претходно во текстот "Која кариера во веб развојот е за вас?" ве охрабрив да размислите кој би бил вашиот идеален клиент. Блогери? Непрофитни организации? Независни продавници на интернет? Ако имате одредена цел на ум, време е да станете креативни и да се обидете да се поврзете со нив.

Дали има Facebook групи или Twitter Hangouts кои се фокусираат на овие луѓе? Има ли конференции или асоцијации кои се популарни за нив? Постојат ли блогови или водачи кои се многу влијателни кај овие клиенти? Најдете начин да се претставите себе си во тие сфери за да се запознаете со луѓето на кои се обидувате да им помогнете.

Во зависност од времето кое го имате на располагање и вашата стручност, може да креирате и блог кој ќе одговара на услугите кои ги бара вашиот идеален клиент. Ова не е неопходно за да креирате база на клиенти, но ако сте креативни, мотивирани и заинтересирани, ова може да е дополнителен начин кој ќе ви помогне да најдете клиенти кои бараат услуги во веб развој.

Заклучок

Независно кој пристап ќе го употребите за да најдете клиенти, запомнете дека вие имате вреден комплет на вештини од кој многу луѓе имаат потреба за да си го развијат сопствениот бизнис. Наоѓањето на клиенти не е само заработување, туку и наоѓање на вистинските луѓе на кои им е потребна вашата помош и кои ќе бидат сигурни дека вие сте овде за да им помогнете!

9. Водење свој бизнис

Откако ќе креирате неколку веб сајтови и ќе најдете неколку клиенти, време е да поработите на своите вештини, кои не се поврзани со програмирањето, за да почнете да напредувате. Ако сте се одлучиле да почнете бизнис во веб развој, независно дали сами или со повеќе членови во тимот, има неколку работи кои мора да ги направите за да ја поставите компанијата и да немате проблеми.

Ниту еден од советите во овој текст не се однесува исклучиво на веб дизајнерите, а истиот изобилува и со многу ресурси кои се одлични за мали бизниси и самостојни бизнисмени воопшто. Сакав да ви составам упатство за почетници во кое ќе ви понудам преглед на тоа како изгледа почнувањето сопствен бизнис. Дел од советите долу се наменети за веб дизајнери (повеќе отколку за веб програмери), но, со мали прилагодувања, може да се употребат од секого во веб индустријата.

Се надевам дека ќе може да ја употребите оваа листа како појдовна точка за сопствено истражување кога ќе одлучувате кој е најдобриот пат за вас и вашиот бизнис. Имајте на ум дека повеќето информации овде не важат за секого. Да, сите бизнисмени треба да плаќаат даноци (и да сеорганизираат себе си согласно тие обврски), но начинот на кој ќе ги решавате може да е поинаков отколку кај другите. Завршете ја домашната задача, кога е неопходно, побарајте помош од професионалци, и почнете да го планирате својот бизнис.

ПОЧЕТОК

Формирање бизнис

Првиот чекор е да одлучите каков тип на бизнис ќе почнете. Од линковите подолу можете да го погледнете прегледот на најчестите деловни опции за бизнисмените на интернет (таа работи со сопственици на мали бизниси и креативци). Во овие текстови објаснети се секоја од опциите, предностите и недостатоците, начинот на нивно основање, како и даноците кои треба да ги имате во предвид.

- **Форми на бизнис во Македонија**
- **Трговец поединец**
- **Друштво со ограничена одговорност**

Откако ќе одлучите каква форма на бизнис ќе сакате да регистрирате, ќе треба да изберете име на фирма и тоа да го регистрирате.

Како да го регистрирате името на вашата фирма

Потоа, проверете дали името кое сакате да го дадете на својата фирма не е веќе резервирано:

Пребарување називи на регистрирани правни субјекти

Книговодство/Сметководство

Следниот текст е од Shopify и ќе Ви даде приказ на чекорите кои се неопходни за да ги доведете во ред финансиите. Не секој од чекорите мора да важи и за вас (особено бидејќи текстот цели на бизнис кој продава продукти), но општиот процес е ист.

Сметководство за мали и средни фирми: 10 основни чекори

Дури иако имате логистика, може да е комплицирано да се фокусирате на финансиското планирање како хонорарец. Текстот од Bench блогот во кратки црти ги дава најдобрите практики за хонорарците.

6 начини како да управувате со финансиите како хонорарец

Се разбира постојат милион програми и апликации за сметководство од кои можете да избирате. Сите тие нудат различни услуги со различни цени, но ако сакате да го работите сами вашето сметководство со помош на различен софтвер, овој текст ви нуди неколку совет посочувајќи ги најважните работи.

Како да одберете софтвер за сметководство

[совет: на почеток ќе треба да се посветите на оние работи кои се суштински за вашиот бизнис. Водењето сметководство е важна но понекогаш и комплицирана активност па затоа ви препорачуваме да си најдете добар сметководител. Ако немате сметководител, ви го препорачуваме **нашиот**]

Со самиот факт што сте одлучиле да се занимавате со бизнис значи дека ќе мора да плаќате и данок. Доколку сакате да сте успешен сопственик на бизнис, тие се неизоставен дел од вашата иднина.

Водич низ даночниот систем во Македонија

ОТКАКО ЌЕ ПОЧНЕТЕ

Договори

Имањето договор може ви се чини здодевно и ладно, но договорите се најдобрата практика во светот на хонорарците, и до сега не сум имал ниту еден клиент кој негодувал околу потпишувањето на истите. Најдобро е да консултирате адвокат за да бидете сигурни дека вашиот договор е правно валиден, но овој текст на Smashing Magazine ви дава одличен преглед за тоа како треба да се направи еден договор и вклучува листа на дополнителни ресурси.

Договори за хонорарци: Што смеете и што не смеете!

Понекогаш е добро да видите примери, па во следниот текст имате неколку образци за договори за веб дизајнери (овие може да се уредат и да се искористат и од веб програмерите).

5 бесплатни урнеци од договори за фриленсери

Совет: За да бидете 100% сигурни дека вашиот договор е правно валиден и целосно ве заштитува, доверете ја изработката на договорот на искусен адвокат.

ЦЕНИ

Одредувањето цени е најтешкиот дел од водењето бизнис, особено ако сте нов. Овој текст од Elegant Themes ги дискутира различните работи кои треба да ги земете во предвид кога треба да дефинирате цена на веб сајт. Вклучува и линкови до серија со текстови наречена: "Како 20 дизајнери им наплатуваат на своите клиенти."

Како да определите цена за вашата услуга: Водич за веб дизајнери

И повторно, бидејќи еден пример може многу да ви помогне, погледнете го текстот од веб програмерот Зои Руни во кој се прикажува нејзиниот процес (ве молам, имајте на ум дека станува збор за постар текст, па и нејзините цени се зголемиле од тогаш). Во вториот текст таа нуди одредени информации за паушалната такса за фактурирање за да сте сигурни дека ја наплатувате точната сума.

За одредувањето цени

Совети за фактурирање

Оваа листа можеби ви изгледа страшно, но вие ќе ги усовршувате и овие вештини како што вашиот бизнис ќе зрее и ќе се проширува. Не мора да е сé совршено уште првиот пат, но сепак, важно е да направите истражување и да имате план кога ќе решите да се впуштите во новата авантура на водење сопствен бизнис во веб развојот.

10. Неколку совети од искусни развивачи

Во последните девет текста со вас споделив многу совети и информации за тоа како да станете веб развивач, но се чини дека за новите програмери (и, ако сме искрени, и искусните развивачи), најголемата пречка се тие самите. Да останете мотивирани, да имате доверба во сопствените вештини и вредности, и да поставите граница со клиентите е предизвик на кој мора да се работи, а не за кој треба да се чита.За среќа, можете да учите од искуствата на други луѓе за да ја трасирате својата патека. За овој последен текст им благодарам на многуте искусни веб развивачи кои одговорија на прашањето "Што е она што посакувате да го знаевте кога почнувавте?" Со други зборови, кој е вашиот совет за сите оние кои сега почнуваат со веб развојот? Подолу може да ги погледнете корисните, и според мене инспиративни, одговори за кои се надевам дека ќе ви помогнат.

Познавајте ги своите граници

Не плашете се да пробате нови работи, но и не плашете се да се повлечете. Се разбира дека оваа наизглед тривијална фраза може да важи за сé, но мислам дека е најточна токму во оваа индустрија. Ако пробате нешто, и сфатите дека не ви се допаѓа и не ви оди, само продолжете со нешто друго. Но, ако не се обидете (независно дали тоа е нов тип на програмирање, нова платформа, нова работа) никогаш нема да знаете, а тоа не е добро. Од друга страна, не треба да трошите времето и секогаш треба да знаете кога да се повлечете од она што го правите. Понекогаш, тоа може да ве поврзе со нешто потрајно, некоја страст или кариера, а понекогаш пак станува збор само за ризик и промена. Во секој случај, животот е краток. Искористувајте ги шансите, ризикувајте и не трошете си го времето залудно.

Да ги разбирате целите на клиентите

Во првиот разговор со клиентот прашајте го за целите кои сака да ги постигне со веб сајтот, а не за технологијата која сака да е вклучена.

Ако знаете дека клиентот сака да ја зголеми продажбата на интернет за 10%, да ги намали телефонските јавувања за локацијата, или да се смета за стручњак во своето поле, може да му понудите посебни опции и функционалности на сајтот за да ги постигне своите цели. За жал, клиентите почесто прашуваат за одредени технологии... а често не знаат што бараат, ниту пак знаат дали тие технологии би им помогнале на веб сајтот.

Мој омилен пример за ова е еден клиент кој од мене побара да му додадам блог на сајтот. Јас и клиентот кратко време работевме заедно, и беше многу тешко да ја натерам да ја ажурира содржината редовно. Па, затоа културно ја прашав што си замислувала дека значи блогот. Таа ми одговори: "Не знам, ама бев на семинар за оптимизација за

пребарувачи и тие рекоа дека ми треба блог за подобар рејтинг!" Кога и објаснив дека блогот треба редовно да се ажурира, таа одговори "Па, јас немам време за тоа!"

Откако ќе дознаете дека сака само подобра оптимизација, може продуктивно да поразговарате за начинот на кој може да стигнете до таму, но согласно времето и буџетот на клиентот. Ако му додадете блог на клиент кој нема време, нема никако да му помогнете!

Да побарате помош кога ви е потребна

Не верувајте дека помалку вредите и секогаш гледајте напред. Кога ќе згуснат работите, можеби ќе сакате да се предадете, но фокусирајте се првично на причината зошто сте таму, не заборавајте на заедницата која ја сочинуваат програмерите. Сите ние сме добри во нешто, и слаби во нешто друго. Кога ќе наидете на огромна пречка при креирањето на проектот, искористете ја заедницата, побарајте помош и соработка. Помогнете му на друг кога ќе го знаете одговорот на неговото прашање. Најдете си го местото во заедницата на веб развивачи, преку форуми, настани, часови, и прифатете го. Можеби сите си седиме удобно во сопствениот работен простор и се чини дека сме одделени. Но заедно, ние сме цело село.

Се чувствувате како измамник

Ако имате "синдром на измамник," прифатете го. Ве советувам да одите еден чекор понатаму, па дури и да го покажете. Поразговарајте со поискусни веб развивачи и прашајте ги дали некогаш се чувствувале како да не знаат доволно, или како да "глумат дека знаат додека не завршат нешто." Ако се доволно искрени ќе ви кажат дека често се чувствуваат како да не знаат доволно. Најдобрите развивачи кои ги знам го балансираат гладот за учење на нови напредни работи со она што е потребно да го знаат за да ја завршат работата најдобро што може. Природата на индустријата е таква што не дозволува да знаете сé, бидејќи сé постојано се менува. Кога учите нешто ново, или работите на проект, забележете што е она што најмногу ве интересира. Побарајте можности подлабоко да навлезете во тоа. Во ред е да станете стручњак за нешто сé додека сте отворени да учите повеќе и повеќе. Главната вештина која мора да ја имате е способноста да продолжите да учите кога треба. Ако ја имате таа способност, тогаш имате 80% од она што е потребно за да станете добар веб развивач. Секогаш може да се чувствувате како измамник или како да вредите помалку, но запомнете дека многу од развивачите на кои им се воодушевувате се чувствуваат на истиот начин. Правете го она што и тие го прават: програмирајте!

Се грижите дали ги правите работите на “точниот начин”

“Кога почнав претпоставував дека има тајно друштво на веб развивачи кои знаат кој е ‘точниот начин’ за сé. Ако програмирав некој потежок елемент на еден начин, секогаш се плашев дека кога ќе го видат поискусните програмери ќе знаат дека сум аматер. Не бев сигурна што е типично за секој елемент, па дури и за најосновните работи, од фактурирање до барање датотеки за дизајн. Во секој чекор се плашев дека правам очигледна грешка и верував дека еден ден, кога ќе станам вистински веб програмер, ќе знам да ги правам работите онака како што ги прават и тие.

“Но, на крајот вистината е дека не постои таква заедница (во случај тоа да ве мачи). Секогаш постојат повеќе начини на кои може да се реши еден програмерски проблем, и останатите програмери воопшто не го гледаат вашиот код, а уште помалку му бараат грешки. Исто така, секој веб развивач си има сопствен процес, и иако има неколку основни најдобри практики кои треба да ги имате на ум (како договорите, на пример), секој работи различно. Најчесто кога ќе видам некој клиент или програмер кој ги прави работите поинаку од мене, помислувам дека знае нешто што не знам јас. Понекогаш се чувствувам како сите да гледаат во мене и да чекаат да се разоткријам дека не знам, но вистината е дека никому не му е грижа што правите, сé додека тоа што го правите е професионално и компетентно.”

Заклучок

Како и што можете да видите, да се чувствувате како да не знаете доволно и да се плашите дали треба да ја прифатите работата која се чини дека е надвор од вашиот сет со вештини е нормално. Знам дека мене ми беше подобро кога ќе дознаев дека и другите развивачи ги мачат истите работи како и мене.

Благодарна сум на сите кои одвоија време да придонесат со свој совет во овој текст. Исто така, ги ценам сите паметни млади развивачи кои ја прочитаа оваа книга и кои влегуваат во неверојатната авантура на претворање на своите програмерски вештини во професија која ја сакаат.

Ако со внимание читавте од почеток до крај, веројатно сфативте дека градење кариера во оваа област е една од најдобрите животни одлуки која можете да ја донесете. Во тој случај, прв чекор на тој пат е школувањето.

За веб академијата Еверест

Како што веќе веројатно разбравте до сега, Веб академијата Еверест е специјализирана едукативна установа со студиски програми за најатрактивните позиции во оваа област.

Клучна карактеристика за веб академијата Еверест е тоа што наставата на неа се изведува со користење уникатна методологија – менторирано учење на далечина. Тоа подразбира:

- Следење снимени предавања на македонски јазик
- Повторување на прикажаните вежби
- Примена на стекнатото знаење на посложени задачи
- Индивидуални консултативни сесии со личен ментор

Со помош на оваа методологија, односно со учење низ практична работа студентите ги стекнуваат вештините неопходни за избраното занимање, истовремено градејќи го своето дигитално портфолио.

Студиски програми

1. Front-end развој
2. Back-end развој
3. Front-end дизајн (Веб дизајн)
4. UX/UI дизајн
5. Управување со содржини со WordPress

Тим



Веб академијата Еверест е проект на тимот на МАРЈАНОВИЌ ЕДУКАЦИЈА, под водство на Александар Марјановиќ, претприемач со над 20 години искуство во стручно ИТ образование. Александар е основач на Alexandria, најстарата приватна образовна установа во Македонија за ИТ едукација, основана 1993.

Во 2003, под водство на Александар, беше основата Академијата на ИТ, првата приватна стручна школа за ИТ занимања во Македонија. Како резултат на оригиналниот концепт, искусниот и посветен наставен кадар, над 500 студенти поминаа стручни едногодишни студии а Alexandria, според истражувањата на МАСИТ, Стопанска комора за ИТ, беше доживеана од работодавачите како најдобар добавувач на стручни кадри.

Почеток на студии и пријавување

За разлика од традиционалните академски установи каде што почетокот на учебната година е 1 октоври (или 15 септември), со студии на Еверест можете да започнете веднаш, без полагање приемен испит.

Консултации

Доколку имате било какви прашања на кои не можете да најдете одговор, закажете уште денес бесплатни индивидуални консултации. Изберете термин кој ви одговара и представник на академијата ќе ве побара.



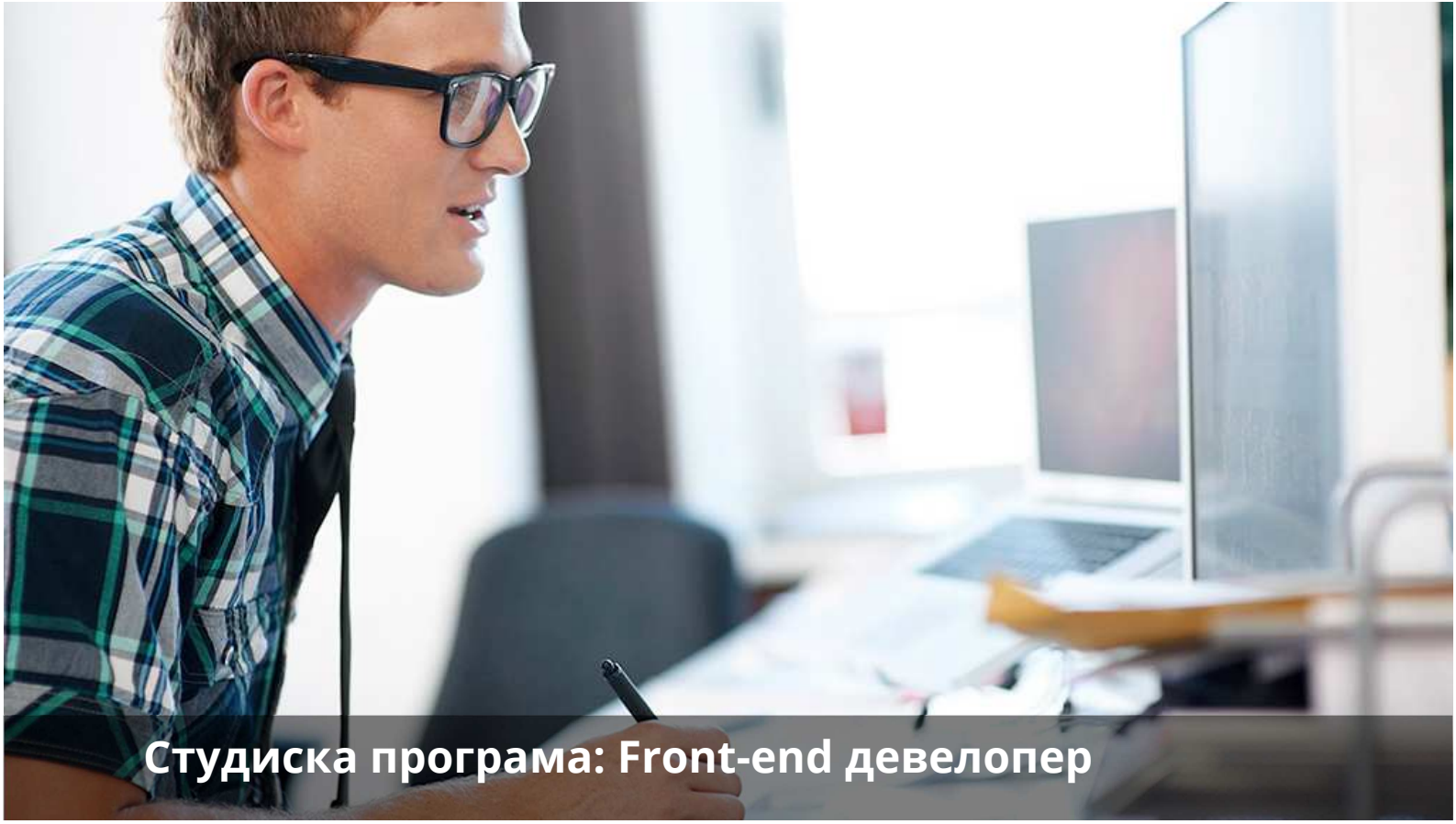
КЛИКНИ ОВДЕ ЗА ДА ЗАКАЖЕШ
БЕСПЛАТНИ КОНСУЛТАЦИИ

https://calendly.com/everest_mk

Поддршка

Проектот Еверест се реализира со финансиска поддршка од Фондот за иновации и технолошки развој (www.fitr.mk) .

ФОНД ЗА ИНОВАЦИИ И ТЕХНОЛОШКИ РАЗВОЈ

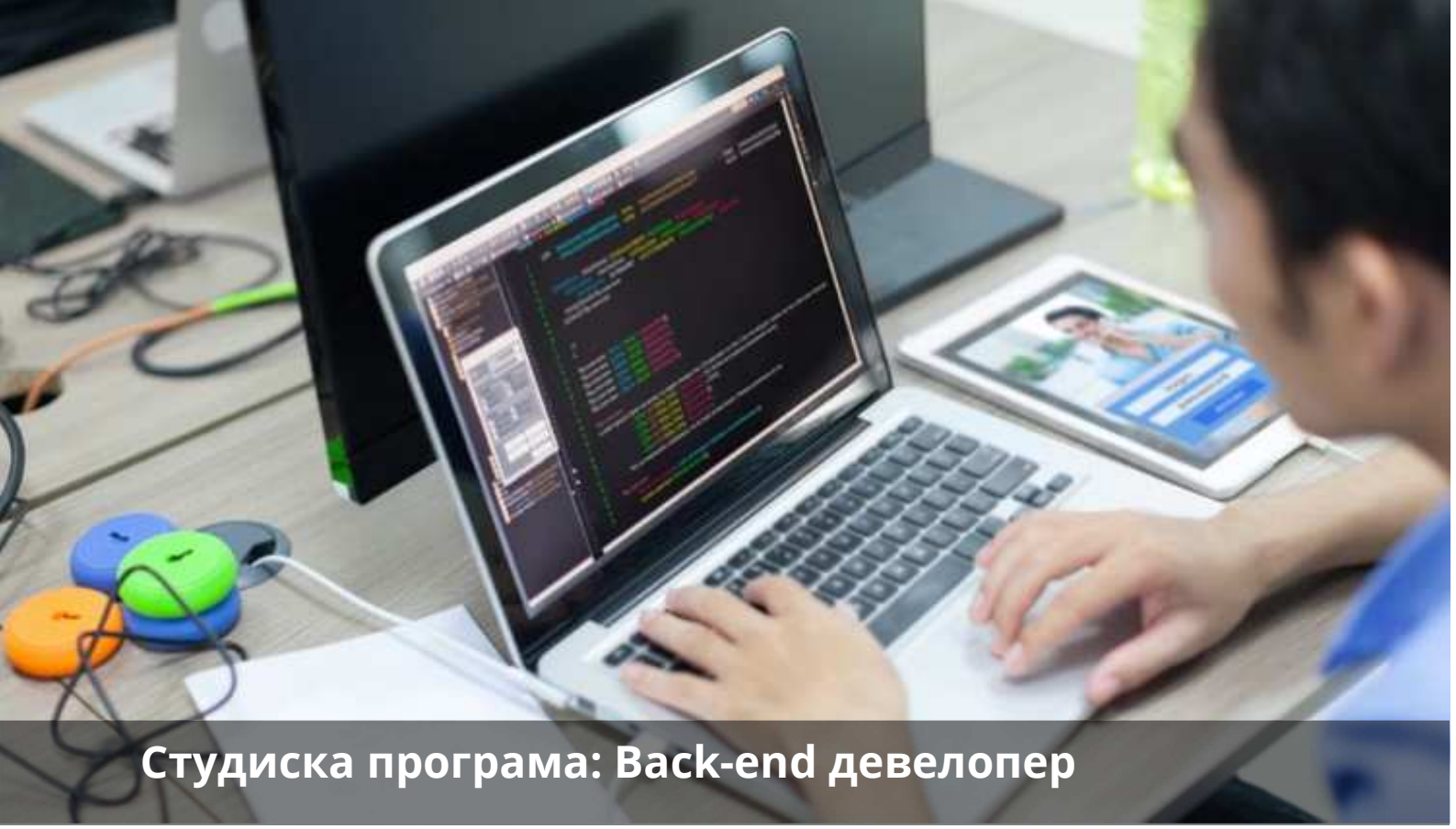


Студиска програма: Front-end девелопер

#	модул	траење	единечна цена
1	HTML: основи	1 месец	7.669 ден
2	CSS: основи	1 месец	7.669 ден
3	CSS: проекти	1 месец	7.669 ден
4	JavaScript	1 месец	7.669 ден
5	HTML5: проекти	1 месец	7.669 ден
6	Aptana Studio 3	1 месец	2.359 ден
7	GitHub	1 месец	3.539 ден
8	jQuery: основи	1 месец	7.669 ден
9	jQuery: проекти	1 месец	7.669 ден
10	Основи на прилагодлив дизајн	1 месец	3.539 ден
11	Применет прилагодлив дизајн	1 месец	7.669 ден
12	Прилагодливи слики	1 месец	7.669 ден
13	Проекти во прилагодлив дизајн	1 месец	7.669 ден
		Вкупно	86.127 ден

Попусти за повеќе модули	Попуст	Модули	Траење	Цена
Комплетна програма Front-end девелопер	20%	1-13	13 мес.	68.902
Скратена програма Front-end девелопер	15%	1-7	7 мес.	37.607

Дополнителни попусти за ученици, студенти, невработени и лица со инвалидитет

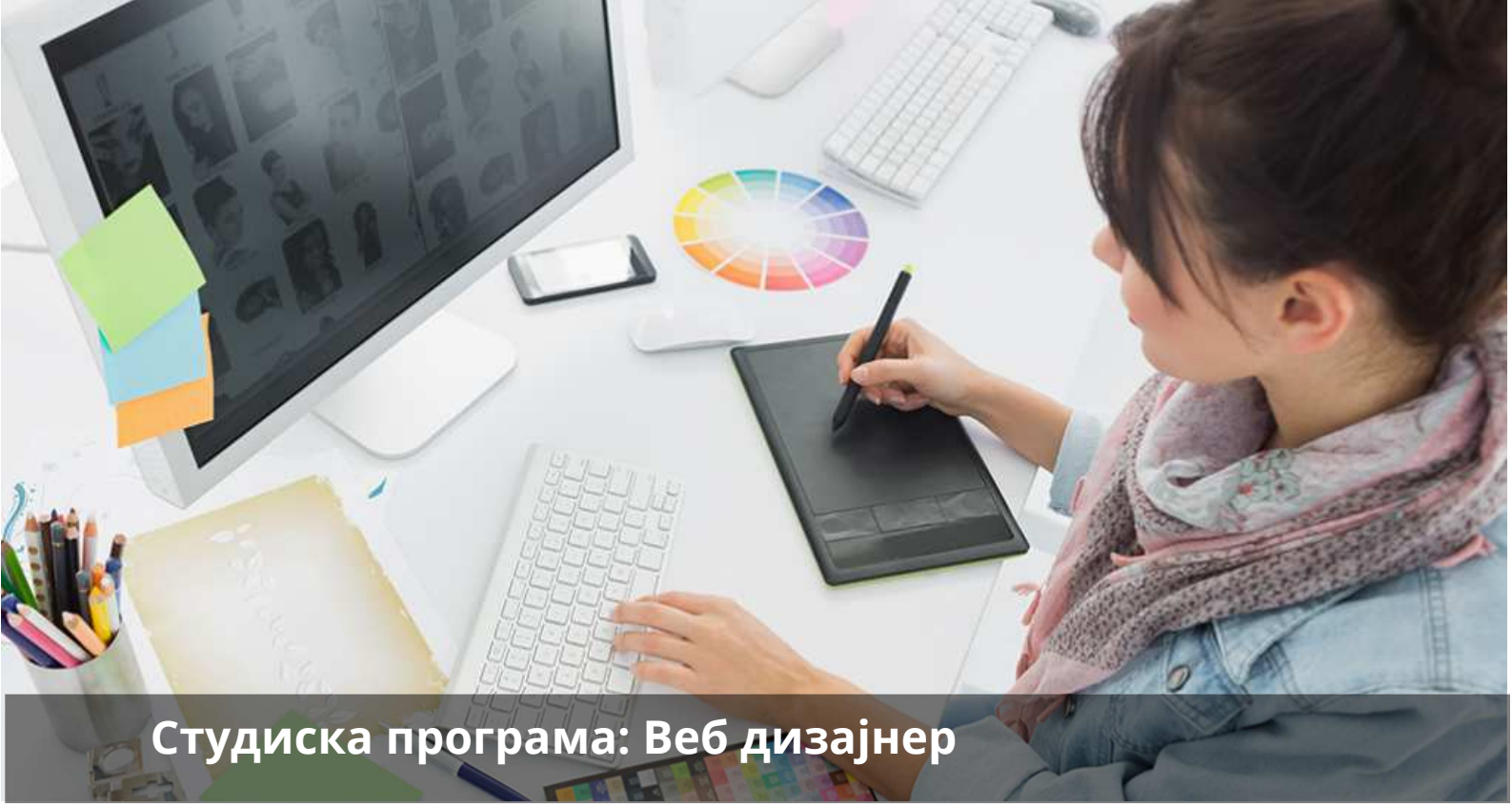


Студиска програма: Back-end девелопер

#	модул	траење	единечна цена
1	HTML: основи	1 месец	7.669 ден
2	CSS: основи	1 месец	7.669 ден
3	CSS: проекти	1 месец	7.669 ден
4	JavaScript	1 месец	7.669 ден
5	HTML5: проекти	1 месец	7.669 ден
6	Aptana Studio 3	1 месец	2.359 ден
7	jQuery: основи	1 месец	7.669 ден
8	jQuery: проекти	1 месец	7.669 ден
9	PHP & MySQL: ниво 1	1 месец	7.669 ден
10	Објектно-ориентирано програмирање во PHP	1 месец	7.669 ден
11	PHP & MySQL: ниво 2	1 месец	7.669 ден
12	Symfony 2	1 месец	2.359 ден
13	GitHub	1 месец	3.539 ден
		Вкупно	89.665 ден

Попусти за повеќе модули	Попуст	Модули	Траење	Цена
Комплетна програма Back-end девелопер	20%	1-13	13 мес.	71.732
Скратена програма Back-end девелопер	15%	9-13	5 мес.	28.580

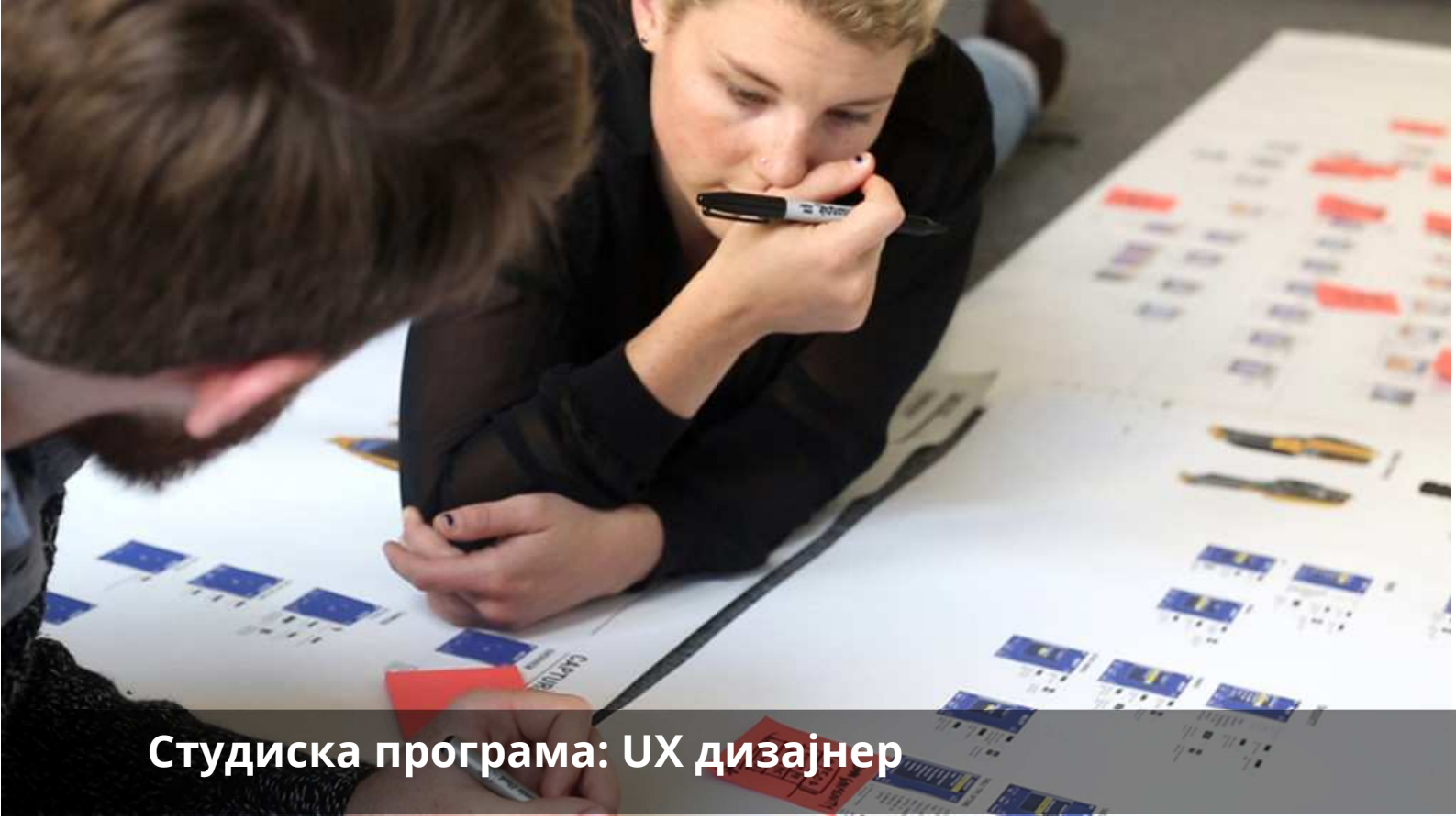
Дополнителни попусти за ученици, студенти, невработени и лица со инвалидитет



Студиска програма: Веб дизајнер

#	модул	траење	единечна цена
1	WordPress	1 месец	7.669 ден
2	Photoshop CC 2015	1 месец	7.669 ден
3	Photoshop за веб	1 месец	4.129 ден
4	Illustrator CC 2015	1 месец	7.669 ден
5	Illustrator за веб	1 месец	4.129 ден
6	Проекти со Ph & Il	1 месец	7.669 ден
7	HTML: основи	1 месец	7.669 ден
8	CSS: основи	1 месец	7.669 ден
9	CSS: проекти	1 месец	7.669 ден
10	JavaScript	1 месец	7.669 ден
11	HTML5: проекти	1 месец	7.669 ден
12	Aptana Studio 3	1 месец	2.359 ден
13	GitHub	1 месец	3.539 ден
14	Визуелен дизајн	1 месец	7.669 ден
15	Типографија	1 месец	7.669 ден
16	Основи на прилагодлив дизајн	1 месец	3.539 ден
17	Применет прилагодлив дизајн	1 месец	7.669 ден
18	Прилагодливи слики	1 месец	7.669 ден
19	Проекти во прилагодлив дизајн	1 месец	7.669 ден
20	Основи на SEO	1 месец	7.669 ден
21	SEO: креирање линкови	1 месец	7.669 ден
22	Подобрување SEO со употреба на техники за пристапност	1 месец	7.669 ден
23	WordPress додатоци за SEO	1 месец	7.669 ден
		Вкупно	144.529 ден

Попусти за повеќе модули	Попуст	Модули	Траење	Цена
Комплетна програма Веб дизајнер	20%	1-23	23 мес.	115.623
Скратена програма Веб дизајнер	15%	1-13	13 мес.	70.700

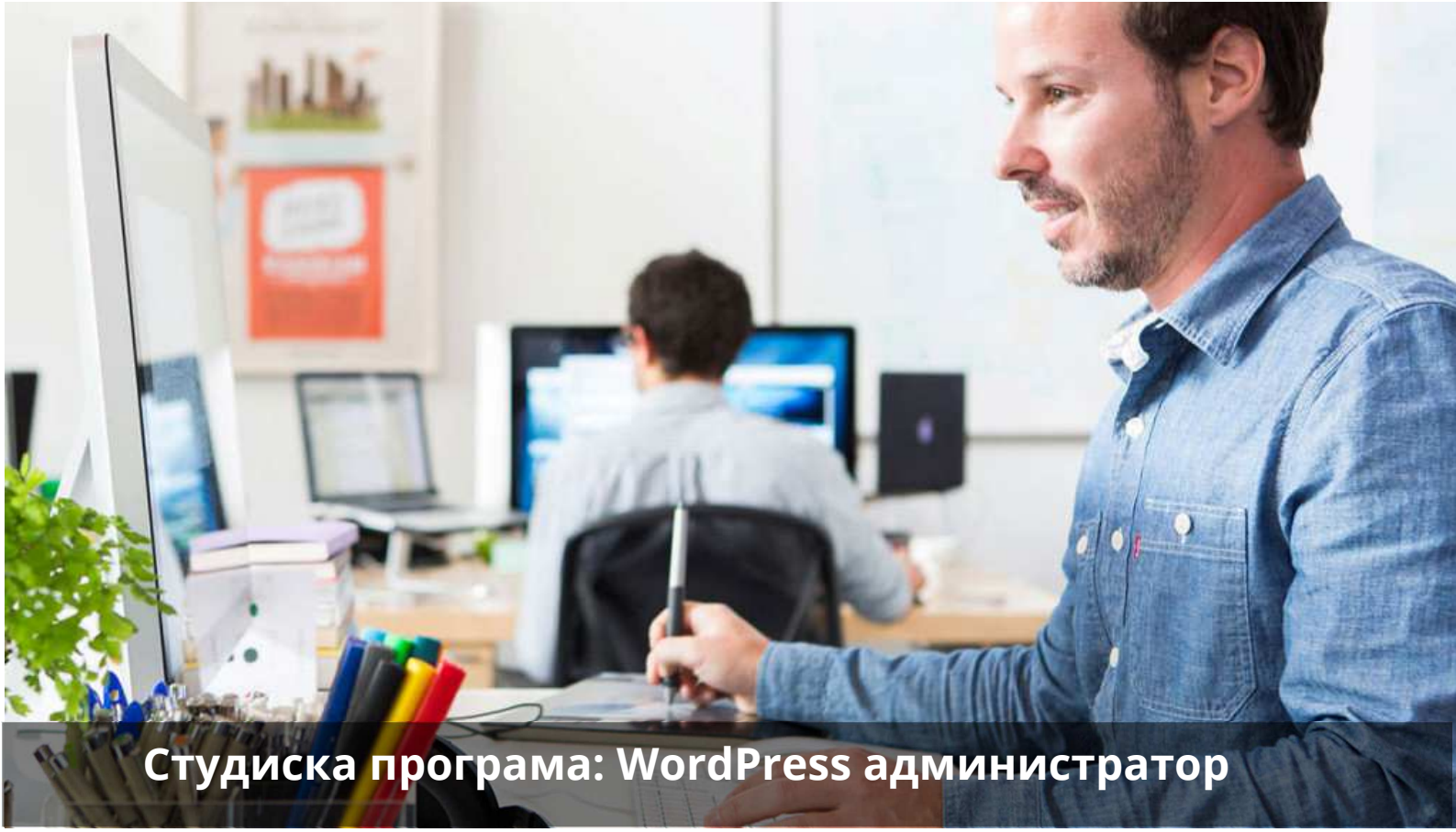


Студиска програма: UX дизајнер

#	модул	траење	единечна цена
1	Photoshop CC	1 месец	7.669 ден
2	Photoshop за веб	1 месец	4.129 ден
3	Illustrator CC	1 месец	7.669 ден
4	Illustrator за веб	1 месец	4.129 ден
5	Проекти со Photoshop & Illustrator	1 месец	7.669 ден
6	Визуелен дизајн	1 месец	7.669 ден
7	Типографија	1 месец	7.669 ден
8	UX за веб дизајн	1 месец	3.539 ден
9	Вовед во UX	1 месец	7.669 ден
10	Дизајн на интеракции	1 месец	7.669 ден
11	Техники во UX дизајн	1 месец	7.669 ден
12	Axure	1 месец	7.669 ден
		Вкупно	80.818 ден

Попусти за повеќе модули	Попуст	Модули	Траење	Цена
Комплетна програма UX дизајнер	20%	1-12	8 мес.	64.654
Скратена програма UX дизајнер	15%	8-12	3 мес.	29.083

Дополнителни попусти за ученици, студенти, невработени и лица со инвалидитет



Студиска програма: WordPress администратор

#	модул	траење	единечна цена
1	WordPress	1 месец	7.669 ден
2	Photoshop CC	1 месец	7.669 ден
3	Photoshop за веб	1 месец	4.129 ден
4	Illustrator CC	1 месец	7.669 ден
5	Illustrator за веб	1 месец	4.129 ден
6	Проекти со Photoshop & Illustrator	1 месец	7.669 ден
7	Основи на SEO	1 месец	7.669 ден
8	SEO: креирање линкови	1 месец	7.669 ден
9	Подобрување SEO	1 месец	7.669 ден
10	WordPress додатоци за SEO	1 месец	7.669 ден
		вкупно	69.610 ден

Попусти за повеќе модули	Попуст	Модули	Траење	Цена
Комплетна програма WordPress уредник	20%	1-10	10 мес.	55.688
Скратена програма	15%	1,2,4,8-10	7 мес.	45.631

Дополнителни попусти за ученици, студенти, невработени и лица со инвалидитет

Имате прашања?

http://blog/everest.mk/faqs/



www.everest.mk | contact@everest.mk | 078 267 837