

Сергей Давиденко

КАК СТАТЬ УСПЕШНЫМ ФРИЛАНСЕРОМ

практическое руководство



12+

Сергей Витальевич Давиденко

Как стать успешным фрилансером

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42669432

SelfPub; 2019

Аннотация

Эта книга и для тех, кто только планирует начать работать на фрилансе. Также книга подходит для тех, кто попробовал свои силы, но пока не удовлетворён результатом. И для тех, кто чувствует себя достаточно уверенно, но пока ещё не реализовал свой потенциал полностью. Книга написана специалистом, работающим только (!) на фрилансе более 15 лет. В ней подробно рассказывается о том, как оптимально организовать свою работу на фрилансе. Поэтому не важно кто вы: дизайнер, программист, переводчик, копирайтер, специалист по рекламе, бухгалтер. Ведь основная идея книги – как заработать больше, правильно организовав работу на фрилансе!

Содержание

Введение. Что такое фриланс? Личный опыт	4
1. Как понять, подходит ли мне фриланс?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Введение. Что такое фриланс? Личный опыт

Здравствуйте!

Меня зовут Давиденко Сергей, по образованию я физик-инженер (ДВФУ) и психолог-консультант (ВГУЭС),

Сразу хочу уточнить, что фриланс в данный момент – не единственная и уже не основная моя профессиональная деятельность. Также я веду занятия йогой и организую ретриты (с 2014г.), веду частную практику, как психолог и коуч (с 2017г.), провожу обучение.

Главное, что дала мне работа во фрилансе – возможность управлять своим временем и самостоятельно организовывать рабочий процесс. В итоге появляется та свобода действий, которая позволяет жить более интересно и насыщенно. Но обо всём по порядку.

Что привело меня во фриланс

После окончания университета я несколько лет проработал в компании, основным направлением которой была системная интеграция, то есть предоставление услуг по автоматизации предприятий в комплексе – от монтажа компьютерных сетей и продажи оборудования до разработки про-

граммного обеспечения и обучения сотрудников этого предприятия. Это замечательная компания, и замечательные люди, с которыми мне действительно посчастливилось работать вместе. Также, в этой компании, я получил ценный опыт, а именно:

- понимание производственных процессов на тех предприятиях, где выполнялись проекты по автоматизации;
- понимание того, как общаться с клиентом. На мой взгляд – это один из ключевых навыков для фрилансера.
- прошёл обучение и сертификацию от компании Microsoft. Программа обучения Microsoft довольно требовательная по уровню знаний, зато и отношение к обладателю сертификата особое.
- получил знание технологий. Так как развивался именно в направлении программирования, то оказалось очень полезным знать всю структуру от оборудования до бизнес-процессов.

Проработав четыре года в офисе, я решил уйти в свободное плавание. Примерно год работал в режиме фриланса. Это был очень результативный период, позволивший понять, каких навыков мне не хватает для уверенной работы в качестве фрилансера.

Затем пришло предложение работы из крупной компании. На несколько лет я ушел из фриланса. За время работы хорошо изучил веб-технологии программирования.

Но в какой-то момент я понял, что работа в рамках офи-

са все-таки не для меня, и вот итог – более 15 лет работаю только на фрилансе.

Что дал мне фриланс?

возможность заниматься тем, что действительно нравится;

управлять своим рабочим графиком;

свободу в плане рабочего места. Можно работать дома, проживая в другой стране, находясь в гостях. Ваш ноутбук – это ваше рабочее место.

Развитие Интернета даёт свободу передвижения!

Мне в определённый момент жизнь в городе надоела из-за постоянной суеты, да и просто захотелось чистого деревенского воздуха. В итоге я переехал в деревню (о чём, кстати, я давно мечтал), построил дом, посадил огород, продолжая работать на фрилансе.

Конечно, я не ни в коем случае не агитирую за переезд в деревню. Я, например, живу, довольно близко от города, примерно 25 минут до центра. Это позволяет при необходимости общаться с клиентами лично.

За 15 лет работы во фрилансе накопилось достаточно опыта, и я готов делиться своими наработками в самых разных областях фриланса: от технологических моментов, до тонкостей общения с клиентами и управления своим временем.

Чем отличается эта книга от других по данной теме?

1. Автор – специалистом 15-летним опытом работы во фрилансе

2. Уделяется много внимания психологической составляющей работы фрилансера

3. Эта книга подходит для многих профессий на фрилансе. Для программистов, бухгалтеров, переводчиков, дизайнеров, копирайтеров, специалистов по рекламе. Главное в ней – как организовать свою работу чтобы зарабатывать достойно на фрилансе!

Итак, добро пожаловать в книгу «Как зарабатывать на фрилансе»

1. Как понять, подходит ли мне фриланс?

Чем отличается фриланс от работы в офисе

Семь препятствий, с которыми вы обязательно столкнётесь, работая на фрилансе

Как понять, подходит ли мне фриланс?

Это очень важный вопрос. Лучше сразу оценить свои силы и возможности.

С одной стороны у фриланса много преимуществ, а с другой – гораздо больше ответственности.

Принципы работы в офисе и на фрилансе сильно отличаются друг от друга. Разберём только те отличия фриланса от офиса, которые могут стать препятствиями

	Работа в офисе	Работа во фрилансе
1	Четко обозначенное время работы	Нефиксированное рабочее время
2	Гарантированный доход	Негарантированный доход
3	Список задач определяется руководителем	Список задач определяется Заказчиком
4	Ответственность за проект в основном лежит на руководителе	Ответственность за проект лежит на вас
5	Ниже уровень стресса	Обычно уровень стресса выше чем при работе в офисе
6	Вашим обучением занимается организация	Вашим обучением занимаетесь только вы
7	У вас есть куда расти в компании, есть вертикальный рост	Отсутствует вертикальный рост, есть только горизонтальный

Рассмотрим каждое препятствие и каким образом его можно преодолеть.

Или перевести в плюс!

Нефиксированное рабочее время

Когда работаешь в офисе – есть конкретные часы работы и рабочие дни недели. Вы знаете, что работаете, например, с понедельника по пятницу, суббота и воскресенье – выходные дни. И рабочий день для примера с 10:00 до 18:00.

И весь остальной распорядок дня подстраивается под рабочее расписание.

Когда работаешь во фрилансе, четкого распорядка дня обычно НЕТ.

Здесь важно упомянуть, что во фрилансе два есть режима оплаты – по часам и фиксированная оплата за проект (задачу).

Я думаю, с этим понятно: Если по часам, отчет перед Заказчиком за потраченное количество часов на выполнение списка задач.

При фиксированной оплате (fixed price) существует предварительная договоренность о стоимости выполнения работы, согласно технического задания (ТЗ) и бюджета.

Для чего необходимо понимать все способы оплаты? Чтобы примерно представлять, сколько получится заработать в течение месяца. Мы вернёмся к этому вопросу в главе про финансовое планирование.

Основной показатель, которым стоит руководствоваться – сколько часов в день вы готовы работать.

И если вы скажете, что готовы «пахать» по 10-12 часов в сутки, сразу скажите себе **«сто-оооп!»**

Работа на фрилансе чем-то похожа на марафонский забег и здесь, как ни в какой другой области, ценится умение распределить свои силы на всей дистанции!

Лучше всего, ежедневно фиксировать время, которое затрачивается на выполнение работы.

Если вы занимаетесь программированием, то шести часов

в день достаточно. В эти шесть часов не входит время, которое тратится на чтение обучающей литературы, перерывы на чай, обед, прогулки.

На самом деле шести часов упорного умственного труда (а фриланс – это обычно работа головой) достаточно. Бывают ситуации, когда надо поработать больше, в любом случае за этим последует усталость и потребуются дополнительные часы отдыха.

Быть честным с Заказчиком!

При работе на почасовой оплате может возникнуть соблазн приписать себе лишний час, то стоит ли это делать?

Однозначно – нет!

И дело не только в этических соображениях.

Хотя обманывать тоже нехорошо, надеюсь, вы это понимаете. Но такое бывает, обманывают. И фрилансеры кидают Заказчиков, и Заказчики кидают Исполнителей. Вопрос «Как обезопасить сделки на фрилансе» разбирается далее в отдельной главе.

Если вы решили заняться фрилансом всерьез и надолго, то вам придётся заботиться и о том, чтобы держать себя в хорошей «трудовой форме». Это значит, что задания следует научиться делать быстро и качественно.

Скорость и качество работы зависят в том числе, от физического состояния, от степени усталости, от квалификации,

от энергетического уровня.

И если позволить себе слабость в одном месте, то в перспективе это негативно скажется и на вашем уровне как фрилансера, так и на уровне ваших взаимоотношений с Заказчиком.

Для того чтобы фиксировать количество времени, затраченное на работу – используйте Excel. Открою «страшную» тайну – для 80% задач на Excel можно реализовать что угодно.

Если вы хотите для себя подобрать более продвинутый готовый функционал – посмотрите в сторону **Trello** (бесплатный) или МегаПлан (есть бесплатные начальные тарифы): <https://megaplan.ru/>

И тот и другой опробованы лично мной в разных проектах, поэтому здесь больше дело вкуса.

К вопросу управления задачами мы вернёмся в отдельном уроке.

Итак, фиксируя затраченное время, вы будете точно знать, сколько часов в день тратите на работу!

Теперь, не менее важный вопрос – сколько времени вы тратите на отдых?

В среде фрилансеров есть такое неписаное правило: «*Воскресенье – день тишины*». Заказчики, которые давно общаются с фрилансерами, кстати, это правило тоже знают. Или догадываются. Хотя есть и такие Заказчики, которые предпочитают работать и в воскресенье, и по ночам. Сразу хочу предупредить, что такой режим отрицательно сказывается на качестве работы и общения. И я вас предупредил!

Да, кстати, что делать когда у вас нет заказов? Конечно – заниматься маркетингом и заодно думать как обеспечить себя постоянным потоком заказов при минимальных затратах на рекламу и маркетинг.

Что такое маркетинг? – Это ваши действия по продаже своего товара.

Реклама сюда тоже входит (в маркетинг я имею в виду). Учтите, что на начальном этапе карьеры фрилансера на маркетинг может затрачиваться более половины рабочего времени. Потом гораздо меньше.

Негарантированный доход

В управлении проектами есть много разных подразделов. И один из таких –управление рисками. Вкратце суть этого подхода заключается в следующем:

1. Вы анализируете те части проекта, где что-то может «пойти не так»
2. Далее оцениваете по двум критериям:

а) какова вероятность наступления такого случая

б) какие последствия могут быть для всего проектам в целом в результате (цена)

3. Выбираете самые неблагоприятные в соотношении вероятность/цена случаи и думаете как подстелить соломки уже в конкретных местах.

Чем это полезно для фрилансера?

Вы делаете проект и оценили срок сдачи – два месяца. Деньги получаете по завершении. И в то же время, просчитав риски, прикидываете, что выполнение проекта может затянуться месяца на три и момент оплаты откладывается.

Каким образом можно подстелить соломки и где?

1. Срок сдачи проекта может затянуться, когда Заказчик выдумывает все новые функции. Обсудите такое развитие событий заранее. Не обманывайте себя. Заказчику всё равно хочется сделать дешевле, вам хочется продать свой труд дороже, ну или хотя бы за адекватную цену.

Договоритесь, например, так: всё что по Техническому Заданию делаем, проверяем, расплачиваемся, а дополнительные функции – за отдельную плату. Сразу обозначайте свои границы.

2. Обеспечьте себя финансовой подушкой безопасности. Держите в накоплениях сумму примерно равную двум-трем месячным расходам.

3. Работайте с несколькими Заказчиками. У одного Заказчика проект на два месяца за фиксированную цену. У другого – несколько мелких задач с почасовой оплатой.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.