

Ильгиз Валинуров

# ФРИЛАНСЕР

ПУТЬ  
К СВОБОДЕ,  
ЗА КОТОРУЮ  
ПЛАТЯТ





Ильгиз Валинуров

**Фрилансер. Путь к  
свободе, за которую платят**

«Автор»

2020

УДК 65  
ББК 65.242

**Валинуров И.**

Фрилансер. Путь к свободе, за которую платят / И. Валинуров —  
«Автор», 2020

ISBN 978-5-00144-132-8

Ильгиз Валинуров, известный российский хедхантер, в этой книге щедро делится успехами и неудачами фрилансеров по всему миру. Эта книга для вас, если вы хотите начать новые карьерные треки, путешествовать по миру независимо от графика отпусков и зарабатывать, находясь в любой точке мира. В книге есть практические рекомендации и чек-листы.

УДК 65  
ББК 65.242

ISBN 978-5-00144-132-8

© Валинуров И., 2020  
© Автор, 2020

## Содержание

От автора	6
Предисловие	7
Предисловие от первого читателя	9
Введение	11
Глава 1	13
Глава 2	23
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# **Ильгиз Валинуров**

## **Фрилансер. Путь свободы, за которую платят**

*Эту книгу я посвящаю своим пятерым детям: Софье, Динаре,  
Рамиль Хану, Розе-Белль и Елисею.*

*Вы живете в мире невероятных возможностей!*

*Екатерине, которая вдохновляет меня на новые свершения  
благодаря неиссякаемому источнику своих желаний и фантазий!*

*Благодарю фрилансеров за ваши интервью, честные кейсы и  
душевные истории старта работы на себя.*

*Благодарю заказчиков фриланса за готовность доверять свои  
бизнес-задачи тем людям, которых вы никогда не видели лично!*

© Валинуров И., 2020

© Валинурова Д., иллюстрации, 2020

© ООО «1000 бестселлеров», оригинал-макет, 2020

## От автора

«Мы живем в эпоху перемен. Сегодня в мире всё стремительно меняется. Если вы не измените ситуацию, то завтра вас обгонят конкуренты», – именно так начинается большинство бизнес-книг, изданных за последние 20 лет.

Я с этим не согласен. Это преувеличение. Консультанты так пишут, чтобы читатели почувствовали, как они сильно устарели, и побежали платить деньги за волшебные таблетки – советы консультантов.

Перемены стали частью нашей повседневности. Новые технологии появляются каждый день. А мы становимся или их создателями, или пользователями. Мы больше не сможем быть вне глобальных мировых трендов.

Компании внедряют автоматизацию, цифровизацию, передают работу роботам и искусственному интеллекту. Системы управления знаниями снижают персонализацию.

Ключевая проблема заключается в том, что технологии меняют способ потребления, а не сами привычки. Раньше люди читали газеты – теперь контент в Интернете. Раньше встречались, чтобы поделиться свежими сплетнями, – сейчас обсуждают их в социальных сетях. Созванивались, чтобы обсудить рабочие и личные вопросы, – теперь перекидываются сообщениями и эмодзи в мессенджерах. Ходили в магазины – теперь заказывают доставку, выбирая в интернет-магазине. Читали бумажные книги – теперь электронные или слушают аудио. По сути, мало что поменялось...

Мало кто меняет свой принципиальный подход к жизни. Ты ездил на работу. Работодатель принял решение, что часть функций можно выполнять из дома. И вот ты уже едешь на работу не 5, а 2 или 4 раза в неделю. Это экономит время. Но суть работы не изменилась. Тот же самый работодатель платит тебе те же деньги регулярно 2 раза в месяц. Всё осталось как прежде.

Смысл этой книги – показать новую реальность. Реальность работы из любой точки мира на работодателей, которые могут быть в любой стране.

Интересно?

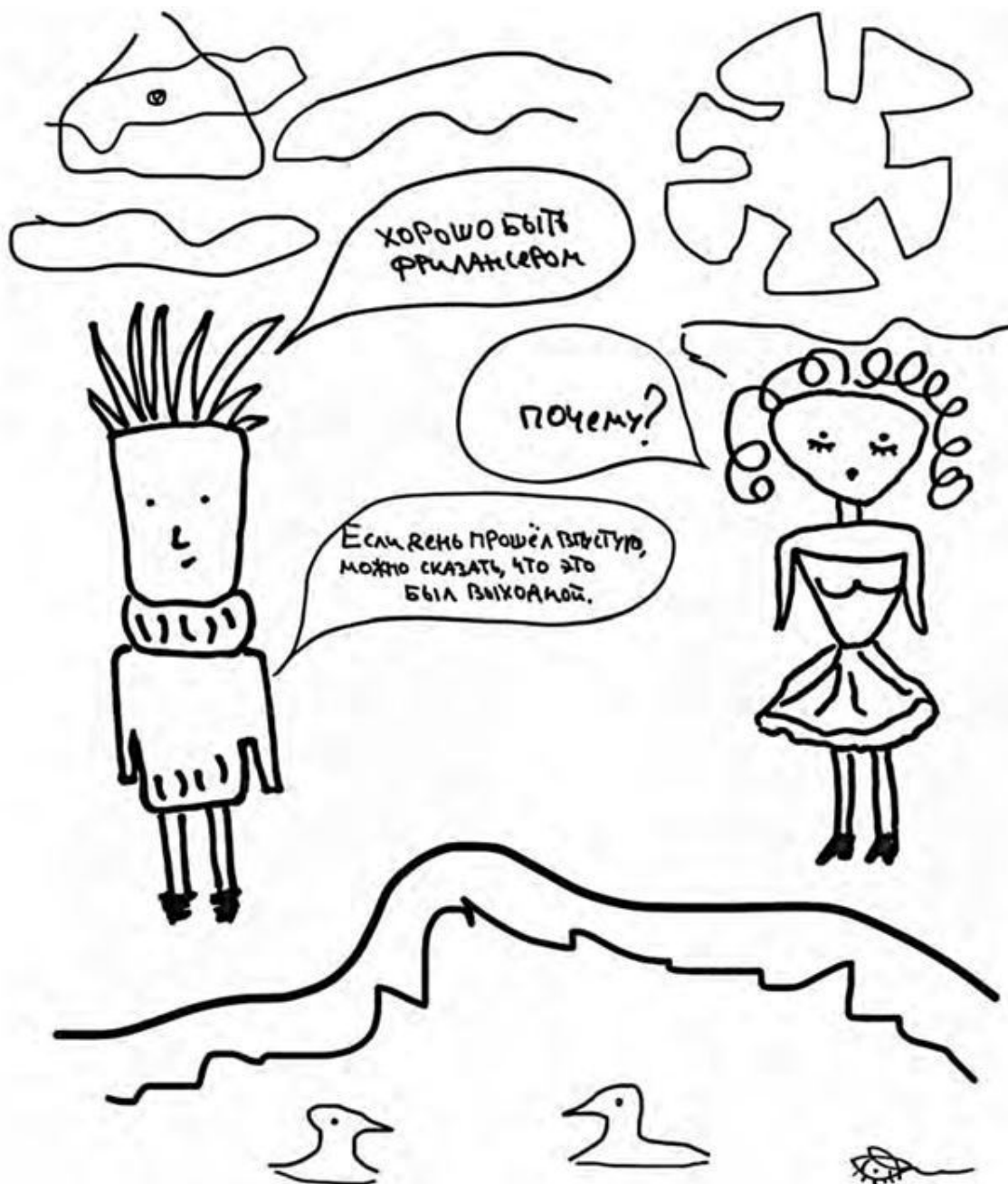
Тогда в путь!

## Предисловие

Ильгиз создал уникальный продукт про то, как начать жить и зарабатывать самостоятельно. Для таких же смелых, как он, это возможность избежать ошибок и начать сразу красиво. Для робких это шанс увидеть возможности. Для тех, кто вынужденно ищет варианты зарабатывать, это прекрасный способ понять, что фриланс – это не страшно и в нем может быть больше возможностей, чем в их предыдущей жизни.

Книга как огонек, она полна практически применимых советов. И особенно прекрасной делают ее истории других свободных, но работающих людей, которые на своих примерах показывают, что значит быть, жить и зарабатывать как фрилансер. Но, наверное, главное достоинство книги в том, что она честная и при этом позитивная. Ильгиз честно предупреждает о том, на что фрилансеру надеяться не придется и что он получит взамен. Думаю, книга станет настольной для тех, кто встает на этот путь.

Борис Дьяконов,  
*со-основатель и президент банка «Точка»*





## Предисловие от первого читателя

Современный мир трудовых отношений с каждым годом всё быстрее и быстрее видоизменяется и трансформируется, а технологический прогресс не стоит на месте. Еще 15 лет назад сложно было представить, что можно успешно выполнять ту или иную работу дистанционно, передавая большие объемы данных на расстоянии, устраивая онлайн-конференции и создавая виртуальные производственные команды.

Всё больше и больше людей покидают теплый и уютный или не очень офис и уходят в свободное плавание под названием «удаленная работа» – фриланс!

Так кто же такой фрилансер как таковой в современном мире? Это человек, который предлагает свои услуги на специализированных ресурсах через частные объявления. Раньше это делалось в газетах – теперь на онлайн-ресурсах, различных веб-сайтах, при помощи сарафанного радио и, конечно же, пользуясь личными связями. Всё это логичные вещи, которые происходят для поиска работы любого вида.

Фриланс особенно распространен в таких областях, как дизайн (во всех его проявлениях), копирайтинг и журналистика, юриспруденция, программирование, архитектура, переводы, фото- и видеосъемка. Также есть немного разного рода экспертной деятельности, но для нашей страны в отличие от США или Китая фриланс все-таки больше относится к творческим профессиям.

Более 50 % людей, занимающихся фрилансом, в возрасте от 25 до 34 лет. Это своего рода костяк фриланса. Следующая возрастная категория – от 35 до 44. Чуть меньше в возрасте 18–24. Людей в возрасте 45+ достаточно мало: всего 8 %. Молодых людей до 18 лет и того меньше.

За последние десятилетия фриланс, являясь частью сегмента самозанятых, вышел из тени и стал большим растущим рынком, отдельной и важной отраслью национальной экономики с собственными правилами, цеховой этикой, информационным пространством, финансовыми механизмами, общественным и государственным регулированием. Среди фрилансеров появились суперпрофи, интеллектуальная элита самозанятости, ее «цифровые воротнички».

Как и в любом другом виде бизнеса, а фриланс является персональным, личным бизнесом, существуют свои плюсы и минусы, свои недостатки и преимущества.

Так какие же преимущества есть у фрилансера?

Конечно, самое основное – это независимость ни от кого, свободный рабочий график и комфортные условия труда: возможность работать дома, свое рабочее место, одежда, питание, дауншифтинг либо, наоборот, путешествия в другие страны. Создание оптимального баланса между семьей, окружением и работой. Возможность предметно разговаривать с заказчиком.

Комфортное состояние для производства той или иной услуги.

Сравнительно низкий порог для начала своего собственного бизнеса. Тут тоже понятно почему: ты работаешь сам на себя, а из затратной части – достаточно низкий налог на профессиональный доход, компьютер, стол, платежи, которые есть, плюс на попить и поесть.

Также одним из больших плюсов является возможность самостоятельно выбирать работу и отказываться от неинтересных или невыгодных проектов. Возможность самостоятельно выбирать партнеров и подстраиваться под сложившийся виртуальный коллектив.

У медали есть обычно две стороны. Какие же недостатки существуют для фрилансеров?

Одним из главных минусов является необходимость самому искать новые заказы. Это затраты по времени, а также прямые финансовые затраты, потому что биржи – не благотворительные организации, они живут на деньги от платных премиум-аккаунтов и рекламных мест.

Доход крайне неравномерен, из-за чего необходимо планировать собственный бюджет и вести собственную бухгалтерию, чтобы понимать, как платить налоги, сколько пришло и сколько ушло денег, сколько потратил на свое продвижение.

Нет больничных листов, социальной страховки или профсоюзов. Заботиться о себе необходимо самому.

Существует риск недобросовестных действий со стороны заказчика.

Для некоторых людей требуются дополнительные усилия для самостоятельного управления временем и собой, что может повлечь нервный срыв.

Ну и, конечно, нельзя обойти стороной заказчика, ведь для него тоже существуют как плюсы, так и минусы.

Безусловно, огромный плюс – широта выбора и договоренностей. Выбор – платить за часы, потраченные на выполнение работы, или только за выполненную работу. Возможность привлечь к выполнению той или иной части проекта высококвалифицированного человека за меньший бюджет.

Экономия на рабочем месте, отсутствие необходимости предоставлять социальные гарантии и оплачивать отпускные, а также больничные. И, конечно же, минимум документооборота и отчетности.

К минусам отнесем сложность контроля рабочего процесса, проблему защиты конфиденциальности и риск утечки некой закрытой информации, невозможность привлечь фрилансера к выполнению работ, требующих доступа к государственной тайне и персональным данным.

Вернемся к вопросу поиска работы и продвижения.

Как я уже писал вначале, поиск работы и продвижение – это онлайн-биржи, сарафанное радио, знакомые и другие ресурсы. Так или иначе, вопрос продвижения достаточно серьезный, долгий, и, как ни странно, кажущийся очень простым. При этом действительно очень сложно объяснить, с чего начать и каким образом выстроить свой личный бренд.

Попробую очень кратко сформулировать основные постулаты.

Всегда будьте открытыми, ставьте в профиле свою фотографию, а не виртуальную картинку, делитесь контактами, заполняйте портфолио теми работами, которые вы выполнили и которые могут быть абсолютно любыми, в том числе сделанными для друзей и коллег. Максимально покажите себя и свое умение потенциальному заказчику. Берите на себя только те обязательства, которые сможете выполнить!

Участвуйте в отраслевых форумах, конкурсах и премиях: это позволит вам показать себя и свои умения. Кроме того, подобного рода мероприятия задают ориентиры качества, уровень профессионализма и вектор развития. Это очень важно как для вашего развития, так и для развития рынка!

Хотите быть самостоятельным, ответственным, образованным, уверенным в себе «независимым художником», вольным бойцом и свободным копьеносцем – фрилансером – будьте им!

***Искренне ваш:***

***Кирилл Аношин***

Основатель многопрофильной биржи,

***удаленной работы Freelance.ru***

Директор «Национальной Гильдии Фрилансеров»:

***Гильдия-Фрилансеров. РФ***

Продюсер независимой премии фрилансеров

***«Золотое копье»: GoldenLance.ru***

## Введение

В апреле 2011 года один из моих заказчиков по поиску топ-менеджеров, международный ресторанный холдинг «Арпиком», попросил выступить на внутрикорпоративной конференции «Российский рынок питания вне дома в 2020 году».

Это было 9 лет назад. Моей задачей было проанализировать мировые тенденции, подготовить рекомендации для изменений именно с точки зрения рынка труда, соискателей и HR-служб, выступить перед ключевыми сотрудниками холдинга и дать рекомендации для подготовки изменений внутри компании.

Я подготовил 17 пунктов. Сегодня я еще раз изучил свою презентацию. И с удивлением заметил, что 6 из них напрямую связаны с удаленной работой. Треть! Еще треть связана с работой удаленно косвенно. И только один пункт не сбился. Это смерть резюме.

Да, традиционное резюме остается необходимостью, если вы претендуете на работу в офисе.

Какие же были другие 5 пунктов? Кратко так.

**Первый** – вы, наверно, уже догадались. **Удаленная работа.** Да, в начале 2011 года это не было трендом. Это было вероятным будущим – сегодня оно настало. В связи с коронавирусом-2020 большинство компаний по всему миру перевели сотрудников на работу дома. И часть этих сотрудников точно не вернутся в офис.

**Второй** пункт – **геолокация.** Поиск работы рядом с домом. Только спустя несколько лет лидеры среди сайтов по поиску работы «Superjob» и «HeadHunter» ввели в описании вакансии возможность указывать месторасположение работодателя. Если же вы работаете не в офисе, то ваша геолокация – любая страна мира.

**Третий** – **онлайн-собеседования.** Сейчас нет необходимости встречаться лично в офисе, чтобы найти работу и презентовать свой опыт. У нашего кадрового агентства «Business Connection» есть заказчики и кандидаты по всему миру. Если в «нулевых» заказ из Филиппин, Чехии или Кипра был для нас экстрავывозом, то сейчас нам понятно, как его выполнять.

**Четвертый** – **изменение бизнес-процессов.** Удаленная работа формирует новые стандарты коммуникаций, управленческой компетенции, постановки задач и контроля исполнительности. Особенная задача – это мотивация сотрудников, которых не можешь видеть каждый день, и социализация. Это новые вызовы для HR.

**Пятый** – **проектно-ориентированная деятельность.** Раньше работодатели были уверены в стабильности рынков продаж, бизнес-процессах и собственной несокрушимости. И нанимали людей, по сути, для поддержки и усиления текущих процессов. Новая экономика, и особенно «Индустрия 4.0», ждет от исполнителей сверхрезультатов в короткие сроки, понятных бюджетов, адекватных используемых ресурсов и обоснованного коммерческого результата. Делать просто, потому что так делали раньше, уже невозможно. Каждая задача – это проект. Со всеми правилами проектного управления.

И **шестой**, самый главный для нас, – **множественные источники дохода.** Да. Как бы это кошунственно ни звучало, работа в больших корпорациях – это узаконенное рабство. Ты работаешь с утра до вечера и имеешь выходные для личной жизни и семьи. И отпуск раз в году, чтобы восстановиться для продолжения работы. Можете себе представить работодателя 10–20–30 лет назад, который бы относился позитивно к тому, что вы «фрилансите», зарабатываете на стороне? Нет. Это корпоративное предательство, выход за рамки. А сейчас? Сейчас это становится нормой. Работодатели понимают, что теряют монополию на тебя. Ты всё меньше зависишь от них. Им это неприятно, больно, вызывает сопротивление. Только тренд уже не изменить. И те работодатели, которые это приняли и позволили своим сотрудникам быть независимыми от них, получают большую лояльность, уважение сотрудников.

Это в том числе цель моей книги. Показать возможности множественных источников дохода, независимость от одного работодателя.

Могу привести свой пример. Я предприниматель. Основной бизнес – поиск топ-менеджеров. Это люди с доходом от 500 тысяч до 3 миллионов рублей в месяц. Кроме этого я провожу семинары по управлению персоналом по всему миру. Я автор книг и получаю роялти с их продаж в бумажном, электронном и аудиоформатах ежеквартально. Я карьерный консультант. Помогаю определиться с развитием карьеры, стратегией развития, тактикой достижения целей, найти идеального для этих целей работодателя. Я HR-консультант и эксперт по цифровизации HR: помогаю компаниям привлечь лучших кандидатов и выстроить правильные отношения с сотрудниками для повышения эффективности, уменьшить рутину. Я спикер конференций. И за это платят деньги. В 1999 году я начал работать как рекрутер. И получал деньги только за закрытие вакансий. С тех пор я освоил смежные отрасли и другие источники дохода. Самое главное для меня – переход на уровень Executive Search, поиск топ-менеджеров.

Вы можете сказать, что это логично для хедхантера – проводить обучение для HR и писать книги о карьере. Да, логично. При этом сколько вы знаете еще людей, которые, начиная с работы по обзвону кандидатов, проведению первичных собеседований и получая 150 долларов в месяц, смогли реально достигнуть уровня, когда одна часовая консультация оценивается в 500 долларов?

Я шел к этому 20 лет. Сейчас такие времена, что у вас получится быстрее!

Я благодарен каждому своему заказчику за опыт и возможность развития.

А ресторанному холдингу, который попросил сделать часовой доклад «Ключевые HR-тренды – 2020», особенно. С этой презентацией я в итоге выступил более 30 раз. На конференциях и встречах в России, Казахстане, Армении, Украине, Беларуси, Испании, Азербайджане и даже в Индонезии.

Удивительно, что, даже сделав выступление в 2019 году с той же презентацией в Москве, где я не изменил ни одного слайда, я получил овации и множество вопросов на профессиональной HR-конференции.

Обещаю, что следующая презентация все-таки учтет тренды-2030 и будет другой.

А мы переходим к сути!

В путь к свободному передвижению, доходу, успеху и самореализации!

## Глава 1 Кто такие фрилансеры?



Скорее всего, вы где-то уже об этом читали. Поэтому совсем кратко. В XIX веке так называли копьеносцев. Помощников рыцарей. Тех, кто носил их оружие. Lance – копьё. Согласно «Википедии» термин стал употребляться после романа Вальтера Скотта «Айвенго». Из классической литературы самый яркий пример – это Санчо Панса у Дон Кихота. Правда, Сервантес об этом писал еще в XVII веке.



И неважно, как и когда возник термин. Важнее, что он означает сейчас.

Людей, которые могут работать на нескольких работодателей и не привязаны к каждому из них долгосрочными обязательствами.

Фрилансер – это человек, который предлагает свои услуги работодателям, не трудоустраиваясь к ним. Какие именно?

Это могут быть написание текстов, дизайн, верстка, подбор персонала, обучение, программирование, переводы, фото-, видеосъемка, создание сайтов, рассылок, набор текстов, сбор информации, бухгалтерские, юридические услуги. То есть абсолютно любые работы, связанные с умственным трудом.

Заказчиком каких услуг фрилансеров я являюсь сам? Продвижение сайта, дизайн корпоративной сувенирки, верстка раздаточных материалов для семинаров и тренингов, создание презентаций, дизайн публикаций для «Instagram», верстка моих книг, создание обложек, оформление канала на «YouTube» и его продвижение, перевод моих книг на другие языки, создание иллюстраций для книг.

То есть я достаточно регулярный заказчик для фрилансеров.

Давайте разберемся, какие есть преимущества работы на фрилансе?

## НЕЗАВИСИМОСТЬ

Тут сразу несколько нюансов. Независимость от офиса. Отсутствие офисных склок и ненужных разговоров. Фрилансеру платят за результат. И он не обязан присутствовать на совещаниях, собраниях – он делает свою работу. Сосредоточен на ней и ей посвящает свое время. Это повышает продуктивность.

Независимость от работодателя. У него их одновременно несколько. Если что-то случилось с одним: закрытие, задержки оплат, изменение политики, – то есть другие. Сотрудники, работающие на одного работодателя, подвержены большему риску.

У вас ипотека и кредиты, и вы получаете заработную плату от одной компании. Если с ней что-то случится, то это критично для вас и вашей семьи. А если 10 работодателей, то один погоды не делает, верно?

У меня есть двоюродный брат Вадим. Он более 15 лет работает в таможенной службе.

Мы с ним редко встречаемся: примерно раз в 3 года. Однажды он мне задал вопрос: «Как мне перейти в коммерческие структуры?» «Зачем? – спросил я. – У тебя госслужба, гарантированная заработная плата в срок, статус, погоны, продвижение в карьере».

Ответ меня удивил: «У нас нестабильно. Неизвестно, что государство введет завтра и какие будут новые правила».

Я был в шоке. Я был уверен, что госслужащие уверены в завтрашнем дне и доверяют работодателю. Оказалось, что нет. Ну, мы с ним поговорили, обсудили; я предложил варианты, познакомил в местном предпринимательском сообществе. Ничего не изменилось. Хоть и не доволен работой, но всё там же, на таможне. Есть смысл мне на это влиять? Нет. Изменения – это самостоятельный выбор. Я могу вам помочь измениться, если только вы уже решили, что вам это нужно.

Что еще о независимости? Независимость от локации. В большинстве случаев умственную работу можно делать из любой точки мира.

Независимость от рабочего графика. Вы выполняете работу к нужному сроку, а не работаете с 9 до 18.

Независимость от задач. Да, это тоже любопытно и необычно на первых стадиях работы.

## **А ТАК МОЖНО БЫЛО?**

Если вы работаете в офисе, вы вынуждены выполнять все поручения, которые дал вам босс. Работая на себя, вы можете выбирать проекты, задачи, заказчиков, партнеров. Вы легко можете отказаться от работы, которая вам неинтересна или неприбыльна.

Лично для меня, как предпринимателя, это одна из основных ценностей – выбирать, с кем я готов работать. А фрилансер – это и есть предприниматель. Работающий на себя и свою семью.

Что кроме независимости?

## **ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ НА ДОРОГЕ**

Вам не нужно каждый день тратить пару часов на дорогу, пробки. Если вы полетели на Бали, то 11 часов перелета до Денпасара не будем считать тратой времени на дорогу, хорошо?

## **БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ С РОДНЫМИ И БЛИЗКИМИ**

Вам нужно работать. Но не нужно спешить к 9 в офис. Вы можете проводить детей в детский сад, школу, встретить их. Даже если вы заняты дома, то ваши домочадцы видят вас и им от этого тепло на душе. Это гораздо лучше, чем задерживаться допоздна на работе. Как отец пятерых детей, я это знаю, проверено на личном опыте и двух разводах.

Готовы начать фрилансить? Звучит прекрасно и вдохновляет?

## **А КАК ЖЕ С МИНУСАМИ?**

Да, они есть. Давайте разберемся.

Самое непростое на первый взгляд – это продажи. Раньше вы занимались дизайном в компании, получали ТЗ, выполняли, утверждали у внутреннего заказчика. Теперь вам надо заказчика вначале найти. Согласовать условия работы, подписать ТЗ, подготовить, согласовать и подписать договор, выполнить работу, подписать акт, возможно, выполнить работу курьера и привезти лично документы или отправить их почтой, получить оплату, заплатить налоги...

## **НЕ ПРОЩЕ ЛИ РАБОТАТЬ ПО НАЙМУ?**

Организационно-юридически-бухгалтерские вопросы выглядят устрашающе только на первый взгляд. Я знаю людей, которые боялись начать свой бизнес именно из-за того, что не знали, как решать все бюрократические вопросы. Даже в 2019 году один парень признался, что боится начать свой бизнес, потому что не знает, как себе организовать «крышу». Парню нет 30 лет. В лихие 90-е он даже еще не родился. Откуда боязнь бандитов, крыши, откатов? Возможно, от родителей или из «интернетов».

Давайте про свой опыт. Я создал свою компанию в 2000 году. И изначально всё было на аутсорсинге. Юридические услуги – регистрация компании, открытие счета, договоры с заказчиками и сотрудниками. Бухгалтерские услуги – отчетность, налоги. Единственное, что я делал, – это подписание платежных поручений. Да. Были времена, когда это надо было делать руками и потом ногами относить в банк. Сейчас я делаю платеж клиентам через Face ID своего мобильного телефона. Какой банк? Банк «Точка». Рекомендую. Подпишитесь в «Facebook» на его основателя Бориса Дьяконова.

Создание фирменного стиля, дизайн визиток, сайт, дизайн офиса, IT-администрирование, доставка документов – всё это делали внешние подрядчики, компании или физические лица. Фрилансерами их тогда не называли, а по сути это они и были. Сейчас эти задачи можно решать удаленно, даже системный администратор может быть в другом городе.

То есть в штате моей компании были только рекрутеры. Все функции, кроме подбора персонала, отдавались внешним подрядчикам.

Сейчас официально получать доход и платить налоги гораздо проще. В России есть специальный статус «самозанятый». Вы платите налог 6 % от поступлений юридических лиц и только 4 % при оплате от физических лиц. Всё автоматизировано и с точки зрения оформления статуса и налогов. Физически никуда ходить не надо вообще. В странах Европы, Америки, Азии тоже есть подобные режимы, но налоги там выше.

Вернемся к минусам.

**1. Нужно получать заказы.** А значит, продавать. А это любят далеко не все. Лично я люблю заниматься продажами. Мне нравится разбираться в проблемах / задачах заказчиков и предлагать решения. И выставлять счета.

**2. Доход может быть нестабильным.** Сегодня есть заказы – завтра нет. Об этом поговорим в следующих главах. Лайфхаки и правила существуют.

**3. У вас нет социальных гарантий.** А вы вообще в них верите? Теперь вы сами себе гарант доходов и расходов. Сохраняя и инвестируя всего 10 % своих доходов, за несколько лет можно накопить приличную сумму. Если вы раньше не занимались финансовым планированием, то вот он повод.

**4. Самомотивация и дисциплина.** Раньше можно было получить «волшебных пенделей» от руководства. Сейчас этим надо будет заниматься самостоятельно.

**5. Отпуск.** Раньше во время отпуска вы могли отдыхать на 100 % от работы. На фрилансе, с одной стороны, вы можете себе организовать отпуск в любой момент, с другой – теперь он у вас неоплачиваемый и, если финансовый запас невелик, вы, возможно, на рабочие вопросы будете отвлекаться даже на отдыхе.

**6. Психологическая неготовность работать самостоятельно.** Это частично связано с пунктом 4. Этим принципиально отличаются фрилансеры и сотрудники в штате компании, просто работающие на удаленке. Если вы в штате компании и при этом работаете дома, то у вас всё равно есть начальник, коллеги, общие чаты, интранет, совещания. И стабильная заработная плата. У фрилансера этого нет. Социализация нужна для большинства людей. Ну, только если вы не глубокий интроверт, который даже в офисе сидел в наушниках и старался ни с кем не разговаривать без сильной надобности.

**7. Риски неоплаты работы заказчиком.** Вы сделали работу, а заказчик ее не принял. Или принял, но отказался платить. А вы не можете прийти к нему в кабинет. Он в другом городе, а может, даже в другой стране.

Надо понимать, что и для работодателя работа с вами выглядит рискованно.

В чем это может выражаться?

1. Он не может каждый день контролировать, делаете ли вы на самом деле работу для него. А он ее у вас заказал, значит, она ему нужна в определенный срок. Фрилансер может заболеть или заняться возникшими личными проблемами. При аутсорсинге той же задачи в компании заказчик избегает подобных рисков, так как исполнитель может передать задачу другому своему сотруднику.

2. Фрилансер, получив более выгодный заказ, может отказаться от выполнения ранее принятых в работу проектов. Риск не получить результат вообще.

3. Передавая в работу проект, работодатель может делиться конфиденциальной информацией о прошлом и даже стратегических планах компании. Например, если вы бухгалтер, маркетолог, аналитик на фрилансе. Компании, которые боятся этих рисков, фрилансерам пере-

дают лишь самую простую работу. Со стороны недобросовестных фрилансеров возможен шантаж.

4. **Качество выполнения и коммуникаций.** Если внутри компании есть единое понимание правил подготовки документов, их передачи, обсуждения, согласования и все привыкли по ним работать, то фрилансер, работая одновременно с десятком заказчиков, не может все нюансы учесть. Это может стать причиной конфликтов, срывов выполнения заказа.

## **А ПЛЮСЫ ДЛЯ РАБОТОДАТЕЛЯ БОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННЫ**

1. Самое главное – **оплачивается результат**, а не процесс. Работодателю не важно, потратили вы на решение задачи 1 час или 10 часов. Он платит за выполненную услугу. С офисными сотрудниками это не так. Согласно статистике из 8 рабочих часов непосредственно выполнением своих обязанностей сотрудник занимается 2,5–3 часа. Остальное время – совещания, перерывы, кофе, общение с коллегами.

2. **Работа фрилансера обычно обходится дешевле**, чем заказ такой же услуги в компании или найм сотрудника в штат.

3. **Работодатель может получить экспертизу**, которой нет внутри компании. И даже международных специалистов, которых, может, не то что в их городе нет, но и во всей стране.

Круто?

4. **Нет затрат на оборудование рабочих мест**, программного обеспечения, других ресурсов.

5. **Серьезная экономия фонда оплаты труда.** Не выплачиваются отпускные, больничные. А при договоре с самозанятым не платятся даже налоги.

6. **Возможность в любой момент завершить отношения без серьезных санкций и выплат**, что невозможно с трудоустроенными сотрудниками.

7. **Возможность экспериментировать с разными исполнителями и выбирать лучшего** для долгосрочного сотрудничества.

Если вы читаете эту книгу и являетесь не фрилансером, а работодателем, подумайте, а что из ваших задач можно передать на фриланс уже сегодня?

Если вы фрилансер, то, прежде чем перейти к следующей главе, ответьте письменно на несколько вопросов.

Изучив плюсы и минусы фриланса, о чем я думаю? Это для меня?

---

---

---

Что именно меня привлекает во фрилансе? Что всё еще останавливает?

---

---

---

Хочу я получить новый опыт?

---

---

---

Мое желание по 10-балльной шкале \_\_\_\_.

*Мнение заказчика*

**ЕКАТЕРИНА СКРЫПНИК,**  
ГК «ДЕЛОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ»

ГК «Деловые информационные системы» занимается реализацией сложных проектов на стыке внедрения IT-технологий, реинжиниринга бизнес-процессов и узкой предметной области. Мы давно имеем опыт работы с фрилансерами. В первую очередь мы обращаемся к фрилансерам-профи. Это люди, которые отлично разбираются в какой-то узкой предметной области (например, специалист по извлечению результатов интеллектуальной деятельности из контента, специалист по глубокому машинному обучению, специалист по управлению организационными изменениями и др.), а еще это люди, которые делают что-то очень хорошо: дизайнеры, копирайтеры, верстальщики, ведущие деловых мероприятий и др.

Мы формируем для себя базу проверенных фрилансеров и стараемся повторно обращаться к тем, с кем уже сработались.

Как мы выбираем фрилансеров? По рекомендациям. Мы никогда не экономим на оплате труда профессионалов. Для нас гарантии, что работа будет сделана вовремя и качественно, намного ценнее экономии в 15–20 %.

Где мы ищем фрилансеров?

Самое простое – это опубликовать клич в «Фейсбуке» – и тебе очень быстро накидают контакты людей, которые что-то делают хорошо.

Можно еще поискать узкоспециализированных специалистов в профессиональных сообществах, группах на «Фейсбуке» и в «Телеграме».

Контролировать качество работы фрилансера можно только в том случае, если вы договорились о совместном цифровом пространстве для работы и итерационном подходе к сдаче результатов работ. Мы именно так и делаем. С каждым фрилансером составляется договор, к договору прилагаются технические задачи и календарный план выполнения работ. Работать мы предлагаем в нашей IT-инфраструктуре (если это возможно), чтобы видеть в реальном режиме времени, какой прогресс по задачам у фрилансера.

Конечно, мы сталкивались с некачественной работой – мы ведем свой черный список неквалифицированных и недисциплинированных фрилансеров, с которыми мы поработали и больше не хотим. И тут самое сложное: если с юридического лица можно потребовать возврат аванса, выставить штрафные санкции за нарушение требований к качеству работ и календарного плана, то недобросовестного фрилансера намного сложнее призвать к ответу. Имейте это в виду при принятии окончательного решения.

Если вы хотите развиваться в IT-бизнесе и хотите предложить себя фрилансером для нашей компании, то заходите на наш сайт и связывайтесь <https://company-dis.ru/>

### ***Мнение заказчика***

**МАРИЯ РЫБИНА, PRODUCT OWNER  
МЕЖДУНАРОДНОЙ БИЗНЕС-ШКОЛЫ  
«CITY BUSINESS SCHOOL»**

Я сама на удаленной работе с 2014 года, поэтому поиск онлайн и взаимодействие с подрядчиками, которых никогда в жизни в глаза не видела, – мои обычные трудовые будни.

Иногда встретиться лично просто невозможно, особенно если вас разделяет расстояние в тысячи километров.

Так было у нас с одной из исполнительниц на фрилансе. Москвичка Даша работала на офисной работе и про дистанционное сотрудничество даже



не задумывалась. Вышла замуж за инженера, работающего в нефтяной сфере. По контракту с компанией каждые три года – релокация. Молодая семья переехала из Москвы в Париж, а потом в Арабские Эмираты.

Никакой «обычной работы» там для Даши, конечно, не было. Единственный вариант – искать заказы на SMM дистанционно. В одном из чатов для фрилансеров она увидела наше объявление о поиске специалиста и оставила заявку.

Нам нужен был человек на краткосрочный проект. Собеседование проходило онлайн: в процессе общения мы поняли, что человек разбирается в маркетинге и понимает особенности работ по продвижению проекта. Даша выполняла для нас работы по influence-маркетингу, и тут открылась еще одна её сильная сторона: она прекрасно структурирует работу и четко отслеживает все этапы процесса, быстро реагируя на изменения, что для проектного сотрудничества особенно важно.

Работа строилась в общих гугл-документах с еженедельными планерками в режиме онлайн-конференций. Поэтому личное присутствие не требовалось, главное – стабильный Интернет.

На момент начала сотрудничества Даша еще жила в Париже, но даже её переезд и адаптация в новой стране не отразились на выполнении рабочих обязанностей. Помимо этого она вдохновляла команду своим видом из окна на рабочих созвонах и рассказами «изнутри» про культуру другой страны, отлично вписавшись в коллектив.

Наше проектное сотрудничество переросло в постоянное. Мы уже успешно завершили тот проект, на который изначально привлекали её, и следующий за ним – и Даша до сих пор в команде, уже на постоянной основе. За это время она освоила новый фронт работ и даже наняла себе помощницу, так же удаленно обучив её и усилив нашу команду новым квалифицированным сотрудником.

Успех нашей совместной работы и Дашин рост от фрилансера до постоянного сотрудника компании стал возможен благодаря её ответственному подходу к работе и нашему опыту менеджмента в удаленном режиме, выстроенной коммуникации и контролю в условиях удаленной команды и отношениям в коллективе.

В удаленной работе есть свои нюансы, независимо от того, ищете вы разовую дистанционную занятость, проект или постоянное сотрудничество. Мы в компании «City Business School», являясь лидерами рынка дистанционного образования, собрали лучшие практики и опыт дистанционной работы в спецкурсе по удаленным командам.

Узнавайте подробности и оставляйте заявку на обучение на сайте: [e-mba.ru](http://e-mba.ru)

Специально для читателей по промокоду **ilgiz** на сайте будет скидка 30 % на программы дистанционного управления удаленными командами.

### *Личный опыт*

#### **ВИОЛЕТТА ГРИШИНА, ЮТУБЕР**

Меня зовут Виолетта Гришина. За последний год на удаленке я зарабатывала больше, чем за все 10 лет работы в собственном бизнесе, в офисе, на телевидении...

Моя первая зарплата была 6 тысяч рублей в месяц за работу ведущей на ТВ, первый большой доход с квартиры в 18 лет – 100 тысяч рублей за пару дней работы. Были заработки и в полмиллиона, но всё это было несистемно и время от времени. Я могла заработать за продажу дома 500 тысяч рублей, но потом полгода не получить и копейки или зарабатывать 20–30 тысяч рублей с аренды ежемесячно, тратя на работу всё свое время. Это было неплохое подспорье для студентки очного отделения. Но совсем не то, что дарит стабильность и уверенность в завтрашнем дне.

За прошлый год мой ежемесячный доход стал стабильнее: 300 тысяч и более рублей в месяц, и всё это сидя дома с новорожденной дочкой. А самое главное – у меня есть вектор для развития и роста, доход растет и будет расти, а мое личное участие в операционке становится всё меньше и меньше.

За последний год я осуществила мечту, на которую раньше у меня не было времени и денег: провела 2 месяца у моря со своей семьей и бабушкой: по месяцу в Турции и Таиланде, 3 месяца на Балтийском побережье. Ежедневно гуляла с ребенком по 2–3 часа и была рядом с ней 24 часа в сутки, при этом оставалась востребованной как профессионал, встречала новых людей, близких по духу, поработала со звездами ТВ и даже начала делиться опытом на образовательных форумах, которые тоже стали приносить деньги. Создала свой видеокурс, обучила несколько человек в свою команду и поработала с людьми, такими же фрилансерами, которых никогда не видела в глаза. Фрилансер – возможно, но только в области того, что я не привязана к месту. В остальном это бизнес и система, которую приходилось выстраивать.

Сейчас 80 % моих клиентов – это люди, которых я никогда не видела вживую. Всё наше общение проходит только в мессенджерах и выглядит так: мы созваниваемся или списываемся, я рассказываю о своих услугах, мы договариваемся, обсуждаем детали и приступаем к работе: договор, оплата, исполнение обязательств. Меня нанимают, я привлекаю фрилансеров, компании, удаленщиков – свою команду, чтобы выдать результат. Я фактически менеджер, который выдает результат.

Всё это я могу делать из теплой постели дома, на пляже или в спортзале.

Чем же я занимаюсь? Я продюсирую ютуб-проекты. С чего всё началось? С работы на ТВ большую часть своей сознательной жизни.

Позже, с появлением «Ютуб», я поняла, что мои компетенции могут пригодиться. Появились первые запросы на видео в Интернете, проекты становились всё масштабнее и интереснее, задачи – больше и шире; мне приходилось расширять собственные компетенции в области диджитал-маркетинга, осваивать рекламные кабинеты. Всё, что я не могла сделать сама, выполняли другие люди: я их искала по сайтам, знакомым, рекомендациям. Приходилось сильно демпинговать первый год, чтобы наработать опыт. Почти всё, что зарабатывала, я отдавала подрядчикам, делала ошибки и платила из своего кармана за их исправление. Клиент получал обещанное, чего бы мне это ни стоило: чаще стоило это всего заработанного. Со временем ты набираешься опыта, учишься на ошибках, обрастаешь командой надежных фрилансеров и делаешь свое дело настолько хорошо, что клиент доволен и готов платить деньги за твой профессионализм. Фактически у меня бизнес, с такими же рисками, обязательствами, просто вся моя команда сидит не в офисе, а где-то на удаленке и всё наше общение происходит через доски задач, мессенджеры. Единственный минус: большинство фрилансеров работают как физические

лица и оплату им приходится переводить на карту, а принимаю я все деньги на счета своего юрлица. Плачу налоги, закладывая их стоимость в конечную цену. У меня точно так же есть бухгалтер на удаленке, юрист, операторы, операторы монтажа, ассистент, дизайнеры, создатели сайтов, таргетологи, спецы по видеорекламе, прекрасные маркетологи и т. д. И под любую задачу я знаю, как найти человека, который сделает хорошо.

А мои клиенты приходят в большинстве своем по рекомендациям. И я берегу свою репутацию. И, кстати, знаю, что, вероятно, когда-нибудь пойду работать в офис, но теперь точно не от безысходности, а только ради интересного и масштабного проекта. А моя команда неустанно будет делать задачи для моих клиентов, создавать и продвигать ютуб-каналы и повышать чек за профессионализм.

### *Личный опыт*

#### **АНТОН ВЕСЕЛОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ГПНТБ СО РАН**

Пока я работал в общественно-политической газете «Честное слово», фриланс у меня был «на повышение» – в газете «Коммерсантъ-Сибирь». Когда же меня, наконец, приняли в штат главного делового издания региона, дополнительные рабочие повинности стали главным стимулом самосовершенствования. Я подрабатывал в столичном издании «Наружная реклама» и постигал основы рекламных кампаний, трудился в «Туристской газете» и тренировал свое желание гонять по всему свету (и скоро эти желания пришлось исполнять).

Позднее, когда я в статусе продюсера и ведущего пришел работать на телеканал «Россия-24», казалось, что все профессиональные мечты исполнились, можно и «поприжать» хвост. Но, во-вторых, моей многолетней семье постоянно требовались новые ассигнования. А во-первых, мне не хватало «перекрестного опыления» новым «параллельным» делом. И я устроился в Институт связи налаживать коммуникации, реформировать сайт и фотографировать главных действующих лиц образовательного процесса. Забегая вперед, скажу, что теперь я – член новосибирского регионального отделения Союза фотохудожников России, придирчиво разглядываю чужие сайты и всегда готов поучаствовать в брендинге, нейминге и запуске новых электронных представительств. Но и этого оказалось мало. Параллельно с телевидением и вузом я стал еще и главным редактором бизнес-глянца «Status». Приходилось стремительно носиться по городу на своем авто, успевая за пару часов в день поддерживать рабочий процесс на каждом «дополнительном» поприще, де-юре всюду выполняя full-time обязанности. Журнал тогда был звездным, да и в маркетинговой стратегии института наметились мощные тектонические сдвиги. Что же касается моей работы на телевидении, итоговое субботнее шоу и ежедневные пять часовых «прямых» выпусков новостей мне до сих пор кажутся образцовыми.

Перейдя на работу в крупнейшую библиотеку Сибири в качестве заместителя директора по связям с общественностью, я взял на себя тяжелое бремя всей публичности ГПНТБ СО РАН. Чтобы обеспечить явку на уровне не менее 50 тысяч человек на массовые мероприятия, пришлось научиться креативить круглосуточно, выдумывая научно-популярные шоу, музыкальные и театральные проекты, устраивая значимые выставочные и образовательные

проекты. В этой работе причудливо сочетаются функции официального представителя федерального учреждения в органах власти (приходится через день бывать «при полном параде» в мэрии и правительстве), галериста (буквально ведь сам вешаю картины), сценариста и организатора фестивалей на 10 тысяч человек, ведущего мероприятий с участием ученых, мэра и губернатора, пресс-секретаря библиотеки – а иначе кто напишет пресс-релизы и выступит «говорящей головой» в прессе?! Работа суетливая, но благодарная. А организм требует чего-нибудь еще!

Годы тренировки «многостаночничества» не позволяют находиться в простое. Исполняя клятву, данную богу журналистики, продолжаю писать тексты: не только о библиотеке, но и о художниках, и о театральных деятелях, и о предпринимателях. Нуждаясь в «телевизионном наркотике», веду собственную программу на телевидении под названием «Свои люди», и каждое воскресенье в эфир выходит мое получасовое премьерное интервью. Целый год из этих библиотечных трех я вел шоу на радио с фривольным названием «Связь. С Антоном Веселовым». На прямой эфир, перемежаясь музыкой, каждую субботу приходили сильные мира сего.

Еще одно «место силы» – кресло ведущего. Руководжу большими форумами и «узкими» круглыми столами. Мое кредо – соседство с первостепенными представителями власти и бизнеса. Так я не только зарабатываю деньги (хотя временами это поприще буквально шикарно «подкармливает»), но и тренирую свои общественные скилы, даю себе повод «до дна» погружаться в перипетии лесной отрасли, в новации дизайнерского рынка или, скажем, проникаться глубинами понимания мирового бизнеса участников внешнеэкономической деятельности.

На фрилансе, боюсь, состоялось самое запоминающееся: погружение в глубочайшую шахту Евразии в Норильске, участие в саммите Россия – ЕС, корпоративная книга «Томская нефть» с посещением месторождений и нефтеперерабатывающих заводов Томской области, спецпроект о Норильском никеле, запуск (ледяной кнопкой) Форума снега или аукцион предметов искусства в кинотеатре «Победа». Грех жаловаться: в «дополнительных» делах я нашел себя, оставив профессию инженера и «занырнув» в журналистику, PR и организацию мероприятий.

## Глава 2

### Чем можно заниматься вне офиса?



На фрилансе есть возможность заниматься любым умственным трудом.

Повар не может работать на фрилансе, находясь в солнечном Таиланде. Это работа у плиты или с ножом в руках. Необходимо личное, физическое присутствие. При этом если повар специалист в русской или средиземноморской кухне, то может проводить консультации, записать онлайн-курс, создать рассылку с рецептами. И это уже умственный труд. А если записать на английском или попросить перевести (другого фрилансера), то его клиентами могут стать другие повара по всему миру.

На этом главу можно и завершить.

Хотите подробностей?

Тогда давайте разбираться в ситуации. Кому легче переключиться на фриланс, а у кого возникнут дополнительные задачи, которые необходимо решить?



## **ВАРИАНТ ЛАЙТ. САМЫЙ ЛЕГКИЙ И ЛОГИЧНЫЙ**

Вы прямо сейчас работаете в компании дизайнером / рекрутером / специалистом по SMM / бухгалтером / тренером. Можете сами продолжить список.

Впишите сюда вашу должность \_\_\_\_\_.

И договоритесь с работодателем о том, что вы теперь не будете работать в штате. А работаете на себя, продолжая выполнять и ранее взятые на себя функции. На это пойдут не все работодатели, но я уверен, что более половины. Ведь преимущества для них очевидны.

Они уверены в вашем результате: вы уже у них работали. Они начинают экономить деньги на вашей заработной плате. Они освобождают рабочие пространства и экономят на аренде. Они платят за результат вашей работы, а не за то, что вы приходите в офис.

### **ВАША ВЫГОДА?**

Вы продолжаете делать понятную и привычную работу. Получаете доход. У вас есть что предъявить будущим заказчикам. Когда вы говорите, что ушли из компании, и при этом продолжаете работать на них, это отличный показатель, что вами были довольны, и добавляет вам очков, а будущему работодателю – уверенности в ваших компетенциях и уважения к вам. Я лично знаю такие примеры среди HR-специалистов, верстальщиков книг и журналов, внутренних тренеров, интернет-маркетологов. Это легкий старт для специалистов с доходом до 1,5 тысяч долларов.

Если ваш опыт недостаточен и доход пока менее 1 тысячи долларов, то у работодателя возникнет вопрос в вашей компетенции. И, возможно, придется вначале браться за мелкие заказы, потихонечку наращивая и опыт, и клиентскую базу.

Другая ситуация, если вы топ-менеджер, руководитель с доходом более 10 тысяч долларов.

Я знаю примеры, когда топ-менеджеры, уходя из компании, продолжали сотрудничать с бывшими работодателями как консультанты. Такие примеры в моей практике были с директорами по персоналу, директорами по продажам и маркетингу, финансовыми директорами, главными технологами, директорами по digital-маркетингу.

Такое сотрудничество обычно может продолжаться 3–6 месяцев. За это время вам нужно успеть найти и других заказчиков. Вы не выполняете рутинные задачи, а участвуете в принципиальных, важных для бизнеса задачах, стоимость которых может идти на миллионы. И ваш доход за проект может исчисляться десятками тысяч долларов. То есть даже выше, чем вы получали в найме. Есть и ограничения. Такие проекты обычно требуют личного присутствия. Это не означает, что ваши заказчики только в вашем городе. Если вы живете в Москве, то ваши заказчики могут быть в Санкт-Петербурге, Лондоне, Париже, Нур-Султане. Если до заказчика можно долететь за несколько часов или доехать на поезде, то и проблемы нет. Маловероятно, что заказчики будут на других континентах. Хотя если вы обладаете особенной экспертизой, то это могут быть заказчики из Силиконовой долины и из Китая.

Такого уровня специалистов обычно не называют фрилансерами, а по сути это они и есть. Вы работаете на себя, выполняя консультационные услуги для заказчиков. Обычно таких, как вы, называют бизнес-консультантами. Я тоже являюсь бизнес-консультантом. Это одна из моих ролей. Наиболее частые задачи для меня в этой роли – оценить сотрудников отдела персонала, провести аудит процессов подбора, помочь сформулировать и сформировать бренд работодателя, написать продающие, привлекательные тексты объявлений о вакансиях, провести обучение отдела персонала. И другие заказы, связанные с управлением персоналом. У меня нет заказов, связанных с финансами или продажами. А экспертиза в HR – более 21 года.

Классическим фрилансерам давали работу, непрофильную для основного бизнеса. Как я и приводил примеры, мы отдавали дизайн фрилансерам. Сейчас ситуация поменялась.

Например, маркетинговые диджитал-агентства могут отлично продать свои услуги, а их выполнение перераспределить между фрилансерами. И даже процесс управления проектом можно аутсорсить. Моя знакомая Маргарита, находясь дома в декрете, одновременно вела 5–6 проектов в сфере digital именно как руководитель проектов, управляя другими фрилансерами. И зарабатывала более 8 тысяч долларов ежемесячно. Если бы она работала в штате на одну компанию, то ее доход составил бы около 2500–3500 долларов. То есть, по сути, меняются бизнес-процесс и основная ценность бизнеса. Компания становится не носителем маркетинговых компетенций, а отличным экспертом по продажам, а то, что покупают заказчики, аутсорсится. И это тоже то, что меняет бизнес-ландшафт и рынок труда. Потерять ключевую экспертизу – это опасно для бизнеса. При этом маржинальность может быть выше. Есть и классические примеры, которым десятки лет. Например, всемирно известный «Макдональдс». Его основной бизнес – это недвижимость с построенными ресторанами быстрого питания, а не сами рестораны. Он зарабатывает на франчайзи.

Давайте структурируем.

Фриланс возможен как для юридических лиц, так и для физических.

Начнем с физических лиц. Какие услуги им можно предлагать? Буду в том числе приводить личные примеры. А вы наверняка вспомните свои.

## **РЕМОНТ. ЛЮБОЙ**

Ремонт в квартире, ремонт электрики, сантехники, установка дверей, поклейка обоев. Однажды я пытался починить сантехнику в ванной. Потратил кучу времени, вначале сходил в магазин за нужными деталями, потом откручивал смеситель, не имея подходящих инструментов. Собрал, установил. Но как-то криво. Вызвал сантехника. Всё было сделано за 15 минут идеально. Зачем я потратил 3 часа?

Ремонт бытовой техники, компьютеров, электроники. Мои дети постоянно разбивают экраны телефонов, айпадов. К счастью, в соседнем здании есть ремонт айфонов. Точнее, был несколько лет. Закрылся. А телефоны всё еще бьются регулярно. Если бы я знал нужного мастера, который может приехать вместе с нужными запчастями и починить, было бы прекрасно. Или хотя бы забрать, отремонтировать и привезти.

Ремонт, пошив одежды. Можно приезжать забирать вещи, требующие ремонта, снимать мерки и выполнять работу у себя дома. У такого фрилансера я заказывал смокинг. Ездил куда-то в конец географии. Если бы портной приехал ко мне домой для снятия мерок и примерки, то я точно его порекомендовал своим друзьям.

Уборка квартиры, клининг, глажка, сдача вещей в химчистку. У меня есть домработница. Приезжает каждый понедельник. Я вообще не думаю о том, что надо что-то постирать и погладить. Это удобно.

## **ПРИГОТОВЛЕНИЕ ЕДЫ**

Моя знакомая Ульяна делает воскресные обеды для семей. Меню согласовывается заранее. Она сама покупает необходимые продукты, уточняет, какая есть посуда для готовки, если необходимо, привозит свою. Стоит это от 150 долларов для семьи. Может, это и не дешево, но зато вы получите эксклюзивный обед в прекрасной домашней обстановке и это будет дешевле, чем в ресторане. Вашим родственникам это точно запомнится. И да, чтобы выйти на этот уровень, она училась за границей у итальянских и французских именитых шеф-поваров. Если она уедет в другую страну, то в любом уголке мира найдутся те, кто захочет получить такой

сервис. И удивительно, что она нашла в себе силы сменить карьерный трек. Мы знакомы 20 лет. Тогда она была менеджером по персоналу. Выросла до директора по персоналу. Нашла любимое хобби. И свое хобби сделала бизнесом.

Я слышал про онлайн-школу по выпеканию тортов, которая приносит ее создателю более 3 миллионов рублей в месяц. У меня была в работе вакансия шеф-кондитера. Работая над вакансией, я познакомился с самыми известными и именитыми шеф-кондитерами из разных стран. Никому из них не пришла идея сделать такую школу. И никто не зарабатывает из них 40 тысяч долларов в месяц.

## **УХОД, ЗДОРОВЬЕ И КРАСОТА**

Маникюр. Моя знакомая Маргарита работает юристом в трудовой инспекции. Заработная плата на госслужбе у специалиста совсем не большая. Маргарита прошла курсы маникюра и дизайна ногтей, заказала расходники у оптовика, интересуется современными трендами ногтевого дизайна. Ее работа ручная, эксклюзивная работа с вашими пальчиками стоит от 50 до 150 долларов. Примерно за 2 часа. От пяти клиентов в месяц она получает больше, чем на основной работе. И к ней запись заранее. Перед праздниками и особенными датами типа 14 февраля, Хэллоуина, Рождества, 8 Марта она берет на работе выходной за свой счет, потому что заказов слишком много. Девушкам нравится на тусовках быть особенными, и они стоят в очереди, чтобы попасть к Маргарите и блеснуть на вечеринке или свидании.

Когда я был студентом в 90-х годах, я пользовался стрижкой на дому. Точнее, я жил в общежитии. Не потому, что у меня не было времени ходить в парикмахерскую. У студентов полно времени. Просто это для меня было дешевле, чем идти в салон. Я сэкономил, а моя знакомая Наталья, прошедшая обучение и поработавшая несколько месяцев в салоне красоты, получала больший доход, чем ей платили в найме за ту же услугу.

Массажист. Это тоже высокооплачиваемая работа. Сеанс может стоить от 50 до 100 долларов за сеанс. Ко мне на дом массажистка приезжала со своим специальным массажным столом. 2 раза в неделю. А пройти курсы массажа совсем не дорого. Если не хочется ездить, то можно организовать кабинет в своей квартире и приглашать людей, которые живут в пешей доступности.

Консультант по гардеробу. Он приезжает к вам домой, задает вопросы о ваших мероприятиях, встречах, целях. После этого определяет ваш дресс-код, смотрит, что есть у вас, создает образы из того, что в наличии, рекомендует, что нужно докупить. И может вам помочь в шопинге. Я пользовался такими услугами и остался доволен. Даже шокирован. Узнал, как мало у меня деловой одежды, при том что у меня 20 лет предпринимательского опыта. Стоимость может быть от 50 до 300 долларов в час. Никаких расходных материалов и прямых затрат у консультанта. Только время. Обучиться можно достаточно быстро. Это не термодинамика.

По всему миру распространена услуга, когда перед свадьбой к невесте на дом приезжают визажист и мастер по укладке волос. Это привычно. Такие услуги стоят достаточно дорого.

А фрилансер получает, по сути, заказ на один раз. Когда еще раз эта девушка соберется замуж? Может, через несколько лет, а может и никогда. При этом можно сразу предложить специальные условия для укладки, например, на отмечаеие годовщины свадьбы, на встречу из роддома, на другие праздники. Клиент может стать вашим на всю жизнь.

## **РАБОТА С ДЕТЬМИ**

Родителям всегда нужна помощь. Помощь в том, чтобы посидеть с детьми, обучать их школьным предметам, сводить на кружки. У меня 5 детей. Старшие, Софья и Динара, учатся

в вузе. А младшим в этом году 6 (Елисей), 9 (Роза-Белль) и 11 (Рамиль-Хан) лет. У них две няни, потому что одна не успевает разрулить количество мероприятий и событий.

Дополнительно с ними занимается логопед (понятно, что фрилансер). Дети на домашнем образовании. И фрилансеры проводят с ними обучение по скайпу.

Когда мы жили на Бали (это продолжалось 3 года) и дети учились в международной школе «GreenSchool», у нас была няня-индонезийка по имени Маде, день которой начинался с приготовления детям завтрака и заканчивался укладыванием детей спать. Она, по сути, круглосуточно занималась уборкой, готовкой, закупкой продуктов, сопровождением детей на пляж. И это фрилансер, только работающий в данный момент на одного работодателя. Когда мы уехали с острова, то у нее появились другие заказчики-родители.

Недавно, проводя собеседование с руководителем отдела персонала, я узнал, что кандидат имеет дополнительный заработок, обучая детей младших классов английскому языку. Я задал вопрос:

«Татьяна, а у вас свободный английский?»

«Нет. Я не смогу провести встречу или переговоры на английском. Но для обучения детей азам моего уровня достаточно».

Сказать честно, я полдня был вне себя, возмущен, удивлен и считал, что то, что она делает, неэтично и обман. Вечером я успокоился, разложил по полочкам и понял: да, «так можно было».

Татьяна может дать детям азы. То, что им надо сейчас. По вечерам, после основной работы. И зарабатывает на этом примерно 30 % к своему окладу на основном месте. Она молодец.

Когда в 1993 году я поступал в вуз, единственным репетитором, с которым я занимался, была учительница немецкого языка, которая как раз преподавала в том вузе, куда я поступал. Зачем? Я не знаю. До этого я был одним из лучших учеников по немецкому в школе и призером республиканских олимпиад по немецкому языку. Зачем родители настояли на индивидуальной работе с преподавателем-фрилансером?

Причины две.

1. Они не знали, насколько на самом деле мой немецкий язык достаточен для прохождения экзамена. Я самостоятельно по самоучителю еще изучал английский. И на экзамене при поступлении на факультет бизнеса я не только получил пятерку по немецкому, а еще и поговорил с экзаменаторами на английском. Поступив в Новосибирский государственный технический университет, я начал изучать и французский.

2. Перестраховка. Уверенность, что сделано всё возможное. И вы как фрилансер можете этим пользоваться. Показать потенциальному заказчику, что работа с вами избавит от проблем.

Пример 2020 года. Предприниматель из Сибири обратился ко мне, чтобы я отсмотрел отклики с размещенного им объявления по вакансии. Он занимается бизнесом 10 лет. Я в подборе персонала более 20 лет. Он знал, что я лучше разбираюсь в рынке труда, знаю, на что обращать внимание в резюме, и сильные компании, в отличие от него. По их размещенной вакансии было более 230 откликов кандидатов по вакансии коммерческий директор. Ему было важно, чтобы я лично изучил каждое резюме, не упустил сильных кандидатов и дал совет, с кем именно надо встретиться. Я сделал эту работу. Выделил топ-10 наиболее релевантных, 25 возможных для общения и все остальные, которые не подходят под вакансию. Позвонил ему, и мы вместе обсудили 10 наиболее интересных кандидатов. Он со мной согласился на 100 %. Вторую и третью группы кандидатов мы даже не стали обсуждать. Уверен, он и без меня бы принял примерно такое же решение. Иногда работа консультанта заключается именно в том, чтобы заказчик подтвердил свои решения внешним авторитетным мнением.

За полтора часа работы я получил 800 долларов. Ну как я? Я выполнил работу. А оплата поступила на счет моего юридического лица. За вычетом налогов от суммы останется менее 70 %. А вот если бы я был самозанятым, то на налоги ушло только 6 % от сделки.

Подумайте, для кого вы можете быть авторитетным экспертом.

Напишите минимум 5 пунктов.

---

---

---

---

---

## **ФОТОГРАФЫ, ВИДЕОСЪЕМКА И МОНТАЖ**

У любой семьи есть знаменательные даты. Дни рождения, годовщины свадьбы, рождение детей. И им хочется запечатлеть эти события. Понятно, что современный телефон делает прекрасные снимки, достойные «Инстаграма». При этом фотосессия – это еще и событие. Сделайте его особенным для вашего заказчика. Необычное место, антураж. И к вам захотят вернуться. Я лично заказываю фотосессии минимум раз в году. И всегда сам искал фотографов. Никто из них не звонил мне и не предлагал свои услуги повторно. И это странно. Ведь событий гораздо больше, и я реально мог бы заказывать чаще. Фотосессия у состоявшегося, но пока еще не звездного фотографа может стоить от 50 до 150 долларов в час. Я знаю фотографа-фрилансера, который делает портретные снимки и работает по всему миру. Стоимость – от 1000 до 3000 евро за сессию. И он из России. И востребован. Его перелеты / трансферы / проживание / питание на период работы оплачиваются дополнительно. И он активно продает свои услуги. И мне предлагал несколько раз. В данный момент я считаю для себя, что это дорого. При этом знаю более 5 человек, которые у него заказали фотопортреты. И остались довольны, опубликовали их в своих социальных сетях с благодарностью к автору. Ну да, заплатив 1000 евро, я бы не смог признаться, что облажался в выборе фотографа.

## **КАК НАСЧЕТ ТОГО, ЧТОБЫ ВАМ ПОДНЯТЬ ЦЕНУ НА СВОИ УСЛУГИ, А?**

Про видео. Я выступаю регулярно. Часто организаторы записывают видео и выкладывают на «Ютуб». Я тоже так делаю. Выложенное на моем канале видео обычно собирает 200+ просмотров. Что совсем мало. Точнее, ничтожно мало. В свое время я трудоустроил кандидата, ее зовут Виолетта, в крупный образовательный холдинг «Синергия». Она там отвечала за видеоконтент. После рождения дочери она начала работать на удаленке. Не фрилансер, а сотрудник, работающий из дома. Я обратился к ней за советом по продвижению своего канала. Она предложила помощь. За 100 долларов один из видеосюжетов на моем канале собрал более 17 тысяч просмотров за первые 2 недели. Это больше, чем все другие вместе взятые видео за несколько лет. Топовые блогеры собирают более миллиона просмотров своих видео. Как вы думаете, они делают это самостоятельно или все-таки привлекают фрилансеров?

Если хотите подписаться на видео, то вот ссылка: <https://www.youtube.com/user/ilgizvalinurov/>

Можете сделать так же? Тогда у вас точно есть будущие клиенты.

Надо ли быть суперэкспертом? Отлично, если вы такой. А если нет? Если нет, то в любом случае вы в чем-то разбираетесь лучше, чем другие. Если вы работаете юристом всего 3 года,



то вы в любом случае сделаете договор лучше, чем я и чем любой неюрист. А договоры подписываются тысячами каждый день в любом городе.

Если оформили хотя бы один ютуб-канал, то вы это уже делаете лучше, чем тот, кто этого не делал, например, чем я. Я этого не делал никогда.

Залить и раскрутить видео или канал – это одна работа. А вот сделать монтаж видео – иные навыки. Если мы говорим про короткие видео, то монтаж достаточно понятен. Надо только освоить программы монтажа, научиться накладывать звук. Есть бесплатные варианты, есть лицензионные. Существуют даже программы по монтажу прямо в телефоне, и тогда вы можете фрилансить не только дома или в коворкинге, а в дороге, транспорте, на прогулке и в очереди в магазине. Заказы можно получать со всего мира.

Хотите более необычный пример? Где вы обычно покупаете парфюм? В специализированном магазине, дьюти-фри, интернет-магазинах. Я перестал покупать их 5 лет назад, после того как познакомился с фрилансером-парфюмером. Олег Чазов создает ароматы для меня, моей семьи, друзей и близких и даже для сотрудников нашего офиса индивидуально. Учитывая цели, задачи, стиль, под разные поводы и события. Это удивительно. Да, это стоит дороже, чем в магазинах. Но ты знаешь, что это в одном экземпляре, сделано именно для тебя, и ты уверен, что именно этот аромат тебе подойдет. А присутствовать при создании нового аромата, когда Олег рассказывает про каждый ингредиент в составе своего нового произведения, – особенное удовольствие.

## **КОНТОРА ПИШЕТ. ЧТО ЗАКАЗЫВАЮТ КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ?**

### **Дизайн**

Даже компании, которым дизайн нужен каждый день, обращаются к фрилансерам. В связи с чем? Потому что дизайнеры имеют свои отработанные навыки и специализацию. Например, создать обложку книги и сверстать текст книги – это разные навыки. А создать иллюстрации – тем более другая работа. Дизайн рекламы книги – совсем другое дело. Это не может делать один дизайнер. А если нанимать в штат четырех разных дизайнеров? То книга по себестоимости будет золотая.

Для моих книг мой друг дизайнер Эрик Брегис сделал 6 обложек. Понимая мои задачи и требования, после этого он для нас создавал рекламные открытки, верстал рабочие тетради для наших семинаров по управлению персоналом, сертификаты участия в обучении.

А вот для подготовки рекламных картинок для Инстаграма мы уже использовали другого дизайнера-фрилансера.

Иллюстрации для этой книги делала моя дочь Динара. На фрилансе. Официально получая гонорар как самозанятая. Даже крупнейшие рекламные агентства, получив серьезный заказ от клиента, имеют практику отдавать часть задач фрилансерам или небольшим агентствам.

Мой знакомый Роман Швецов еще в 2016 году создал проект, который называется «Delegator24 – сервис бизнес-ассистентов». Что делает секретарь в офисе? Выполняет поручения руководителя. Кроме «принести кофе» большинство задач можно делать удаленно. В его команде более 120 ассистентов-фрилансеров, работающих в разных странах мира и решающих задачи руководителей по цене примерно 9 долларов в час. Это дешевле, чем ассистент в офисе. А вы, подключившись к его команде, будете работать из дома под конкретные цели в удобное вам время, а не круглосуточно быть на связи, как приходится часто делать бизнес-ассистентам и личным помощникам первых лиц.

Бухгалтерские услуги. Бухгалтерскую работу точно можно делать из дома. Бухгалтерские программы и возможности сдачи налоговой декларации онлайн позволят вам вести клиентов из любых городов вашей страны. А если вы знаете нюансы бухгалтерского учета других стран, то и по миру. Первичную документацию, например акты выполненных работ, вам могут присылать в виде фотографий через «Whatsapp» или любой другой мессенджер. Крупные компании всё еще держат штат бухгалтеров, средние – аутсорсят в специализированных бухгалтерских и аудиторских компаниях. А малый бизнес предпочитает фрилансеров. И вам необязательно искать клиентов самостоятельно. Вы можете работать фрилансером непосредственно на бухгалтерскую компанию или на несколько подобных, которые будут обеспечивать вас объемом работ.

### **Журналистика, копирайтинг**

Если мы посмотрим примеры, то именно журналисты наиболее часто представлены как фрилансеры в мировом кинематографе. «Секс в большом городе» / «Sex and the City», 2008: Кэрри Брэдшоу (Сара Джессика Паркер) и есть журналист-фрилансер, ведущий колонки в глянцевого журнала с огромными тиражами. Она фрилансер, при этом ее образ используется в рекламе колонки по всему городу.

«Ромовый дневник» / «The Rum Diary», 2011: другая история, но тем менее писатель Пол Кэмп (Джонни Депп), который так и не смог издать книгу за последние несколько лет, становится гонзо-журналистом, работая вне офиса.

«Generation П» – фильм о копирайтере-фрилансере, который, начав с малого, работает с крупнейшими мировыми брендами.

Есть примеры и из других сфер.

Шерлок Холмс – вполне классический фрилансер. Он выбирает именно те проекты, которые ему интересны, не сидит в офисе, находится там, где есть для него работа. И получает высокие гонорары. Или Доминик Торетто в фильме «Форсаж», которого играет Вин Дизель. Это фрилансер-руководитель. А его команда – наемные фрилансеры. Аферисты и при этом профессионалы высочайшего уровня. И если вы смотрели эти фильмы, то помните, что их проекты заканчивались успехом для команды. Управлять командой независимых исполнителей – это особенный талант и навыки.

Написание текстов актуально практически для любой компании. Это могут рекламные материалы, буклеты, расшифровка интервью, подготовка внутренних документов.

### **Бизнес-тренер**

Это одна из самых высокооплачиваемых позиций на фрилансе.

Я лично знаю тренеров, день проведения семинара которых стоит более 10 тысяч долларов. Мой гонорар в день скромнее: 4 тысячи долларов. Представить, что тренеру заплатят менее 200 долларов, практически невозможно. Нормальная загрузка – 4–9 тренинговых дней в месяц. Не больше. Иначе не будет времени на подготовку и саморазвитие, создание новых программ. При этом корпоративный тренер, работая на одну компанию, может иметь доход от 1 до 5 тысяч долларов в месяц.

Я бываю на многих мероприятиях, где общаются тренеры и консультанты. В моем телефоне более 150 контактов спикеров по разным темам бизнеса и личной жизни. Если ко мне обращается заказчик с задачей провести обучение по теме, для меня не являющейся релевантной, то мне надо буквально несколько минут, чтобы подсказать более подходящего тренера. Вы тоже тренер, преподаватель, спикер? Напишите мне на «Facebook», уточнив, по каким темам

вы проводите обучение и сообщив, что прямо сейчас читаете эту книгу. Мы познакомимся, и я тоже буду вас иметь в виду. Вот профиль: [www.facebook.com/ilgizvalinurov](http://www.facebook.com/ilgizvalinurov)

Если у вас есть стереотип, что тренерская работа для молодых, то приведу пример. По заказу американской тренинговой компании мы искали тренера в России с пожеланием работодателя по возрасту кандидата от 50 лет. В связи с чем возникла такая необходимость? Стояла задача проводить стратегическое планирование и обучение управленческим навыкам для топ-менеджеров крупных компаний. Если бы в аудитории стоял молодой человек до 30 лет, то контент не воспринимался серьезно. Такие же иллюзии существуют по отношению к стартапам в сфере информационных технологий. Молодые люди мечтают о быстрой возможности стать миллионером, создав успешный проект, и выйдя из него, продав инвесторам. А статистика упрямо говорит, что наиболее успешны стартапы, созданные людьми в возрасте 40+.

## **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.