

Ольга Гербер и Андрей Никитин

16+

Как добиться **УСПЕХА**  
во **ФРИЛАНСЕ** на  
СВОИХ УСЛОВИЯХ

не бегая за каждым  
встречным клиентом  
и не теряя при виде  
денег самообладания

**Ольга Гербер  
Андрей Никитин**

**Как добиться успеха во  
фрилансе на своих условиях**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=57334191](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57334191)*

*SelfPub; 2020*

**Аннотация**

При попытке построить карьеру фрилансера возникает много вопросов, которые могут стать критическими и не дать вам развиваться. Эта книга поможет вам, потому что содержит выжимку практического опыта авторов из разных направлений фриланса. После ее прочтения вы откажетесь от идеи бегать за заказчиками и перестанете терять самообладание при виде денег.

# Содержание

От авторов	4
Общее	4
От Андрюхи	6
От Ольги	7
Выбранная вначале ниша – не приговор	8
От Андрюхи	8
От Ольги	10
Повысить ценность своих навыков	12
От Андрюхи	12
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# От авторов

## Общее

Мир фриланса как параллельная реальность. Многие знают о его существовании. Кто-то говорит о золотых горах в этом мире, легкой жизни и роскоши, куче свободного времени и вообще свободы от всего, что так печалит людей с обычной жизнью. Другие говорят, что фрилансеры – это пропащие люди, лентяи и лоботрясы, которые едят фалафели, запивая смузи, и вообще никак не стремятся вырасти, стать ответственными и хоть как-то обеспечивать свою жизнь.

Те, кто вернулся из мира фриланса, наоборот, рассказывают о голоде, холоде и одиночестве. О неадекватных заказчиках и горящих дедлайнах. Те, кто касался мира фриланса, как заказчик, часто говорят о том, что фрилансеры – это самое настоящее зло, которое не знает ничего о сроках, дедлайнах и ответственности.

Проверить информацию, которая выглядит неприятно, легко – достаточно назвать себя фрилансером. После написать об этом в социальной сети и ждать, что золото будет сыпаться с неба. Чудом получить заказ, и вместо того, чтобы его выполнить, смотреть фильмы и ждать, когда у кош-

ки поднимется давление, а бабушка начнет рожать и им понадобится ваша помощь. На худой конец, всегда можно сослаться на отключение света или поломку компа.

Но мы все-таки не об этом, мы не хотим научить вас плохому или выдать вредные советы в стиле Остера... Мы хотим поделиться с вами опытом того фриланса, который, пусть и не набьет ваш бункер монетками, как у дядюшки Скруджа, но без хлеба с маслом точно не оставит.

Будет разный взгляд на этот мир, так скажем, фриланс от женского лица и от мужского. Мы хотели создать для вас полезное пособие, правда. Кстати, если мы разрушим несколько ваших неправильных представлений, будет круто! Без лишних фантазий результат получается лучше и быстрее, чем разрушать собственные фантазии о суровую реальность, с которой вы столкнетесь при поиске первого же заказа.

## От Андрюхи

Я часто слышу от друзей-фрилансеров фразы, которые символизируют их недовольство текущим клиентом и/или проектом. При этом в самом начале работы над проектом ничего не предвещало беды.

Легкие переговоры, быстрая большая оплата и короткое ТЗ. И... в какой-то момент начинается жесьть. Правка за правкой, и правка на правке погоняет правкой правку, чтобы правки исправили в срок, желательно еще на прошлой неделе. Затем наступает выгорание, и куча мыслей "как же сделать все иначе, чтобы не было грусти".

Эта книга о том, как фрилансить в свое удовольствие и не быть рабом выбранного, когда-то давно, для себя направления.

## От Ольги

Я, та самая мама в декрете. Привет.

Если вы ждете, что напишу про 40 тысяч рублей в неделю, то вам в Инстаграм. Я слегка по другой теме. Во фриланс я пришла в 2012 году. Начинала с попытки запустить свой проект по рукоделию, но знатно провалилась. Я, кстати, тогда первый год в декрете сидела. Скажу сразу, что из декрета я на работу не вышла. Тут все по классике. Осела во фрилансе.

Вся моя фрилансерская жизнь связана с текстами. С текстами в разном количестве, разной степени уникальности и для разных целей. Был даже опыт объединения фрилансеров под моим руководством. Мы назывались веб-студия. Даже просуществовали два года, но потом кто в оффлайн вышел, а кто-то продолжил самостоятельное плавание.

Так что, мне точно есть чем поделиться с вами, в плане работы, мамочки из дома. Я полагаю, что восьмилетний стаж параллельной работы и воспитания ребенка без мужа, бабушек и нянь, позволяет мне это сделать.

Еще я разобью как хрустальную вазу ваши представления о некоторых прелестях фриланса, которые красивы только на картинках и в зазывающей рекламе.

# Выбранная вначале ниша – не приговор

## От Андрюхи

Первое что следует усвоить, это то, что вначале вы всегда ищите нишу. Однако несмотря на то, что ниша важна, большинство новичков выбирают ее так, как-будто бы ниша – это пожизненный приговор. Они сомневаются и волнуются перед тем как попробовать.

Я же говорю, что ниша – это не приговор! Вы можете попробовать десятки различных ниш и выбрать лучшую из них по ощущениям, или попробовать себя в других нишах. Пробовать можно до тех пор, пока вы не поймете, что очередная ниша, наконец-то, устраивает вас полностью.

План действия примерно такой:

– выберите для старта нишу, которая, как вам кажется, лучшая на данный момент. Не тратьте на выбор ниши более восьми часов. Если же 8 часов прошли, а вы так и не выбрали себе нишу – берите первую попавшуюся;

– после того как ниша выбрана, подумайте о людях, которые ищут подобные услуги, где они ищут исполнителей и как бы вы могли им свои услуги предложить;

– после того как выбрана ниша и вы разместили свое предложение, у вас появятся первые данные для анализа, которые помогут улучшить качество вашей игры.

## От Ольги

Ооооо, выбор ниши во фрилансе, когда ты девочка – это что-то похожее на выбор платья. Тут можно на текстах зарабатывать, а тут предлагают продюсером стать, а твоя подруга рисует в своем фотошопе картинки и счастлива, и ты же можешь не хуже.

Ты мечешься, куда же пойти: к умным или красивым? Для начала нужно понять одно, что фриланс – это не всегда про интернет напрямую. Например, ты можешь готовить вкусные и красивые сладости или оформлять помещения, или делать крутые фото. Суть фриланса в том, что у тебя нет начальника, есть заказчики и нет сотрудников, но могут быть субподрядчики или помощники на разовые задачи. Фриланс – это когда ты сам по себе и все на себе. Без интернета тут никак, потому что надо себя продвигать.

Поэтому обучиться интернет-профессии со временем придется хотя бы для самопродвижения, но говорить, что фрилансеры – это те, кто работает только в интернете, как минимум, однобоко.

Всегда существовали те, кто приходит делать ремонты парой или поодиночке, вольные сантехники и ведущие на праздники. Все они – фрилансеры. Всем им сейчас гораздо легче, потому что появился интернет, через который можно продвигать свои услуги.

Мне кажется, что для девочек понимание этого момента крайне важно. Ведь ты можешь быть фрилансером, но для этого не обязательно именно работать в интернете. Для фрилансера интернет это не только место работы, но и способ продвижения своих услуг.

Поэтому не ограничивайте себя – хотите фриланситься как стилист-имиджмейкер? Да, пожалуйста! Хотите вести праздники? Легко! Хотите работать только за компьютером, тогда пробуйте разное. Ведь даже в самом банальном фрилансерстве, в написании текстов, есть вагон разных специализаций (рерайт, продающие тексты, посты для соцсетей, тексты для рассылок, статьи для сайтов, перевод видеозаписей в текст) среди которых можно выбрать что хочешь.

# Повысить ценность своих навыков

## От Андрюхи

По виду своих проблем большинство фрилансеров делятся на 2 типа:

- люди которым не хватает клиентов;
- люди которым не хватает времени.

Всем им, по сути, не хватает денег, но люди первого типа рассуждают так: "Мне бы больше клиентов, я бы смог больше заработать", а люди второго типа думают: "Эх вот бы мне в сутках 48 часов".

Я хочу вам предложить действие, которое устранил обе эти проблемы – продавайте дороже. Однако учитывайте, что это не о том, что единоразовый платеж от клиента должен быть больше. Речь о том, чтобы деньги, которые вы получаете, деленные на ваше время, затраченное на реализацию услуги – росли.

Приведу пример из своего прошлого.

Продать таргетинг во время запуска в инфобизнесе за 40 тысяч рублей – вполне посильная задача. Однако, иногда бывает так, что для реализации КРІ приходится нанимать двух помощников и при этом самому бессонно пахать по 16 часов в день.

Если мы с вами предположим, что зарплата помощникам по 10 тысяч, то у нас останется 20 тыс. рублей. Делим эти 20 000 на 300 часов пахоты и выходит 67 рублей в час (по курсу доллара, который актуален на момент написания книги – это меньше доллара ровно на один «рупь»).

Или другой пример.

Продать исследование ниши для футболочных принтов вряд ли получится дороже 15-30 долларов, однако, такое исследование легко можно выполнить за 2 часа, при этом, процентов 20 съедят площадки фриланса.

Если мы разделим оставшиеся 12-24 доллара на потраченные 2 часа, то получим 6-12 баксов в час.

Сейчас это возможно покажется вам абсурдом, но, когда я говорю: «Продавайте дороже», я предлагаю вам делать больше «дешевых исследований» за 6 баксов в час вместо того, чтобы не спать ночами за 40 тысяч рублей в месяц.

Представим, что доллар стоит 68 рублей, мы продаем исследования по 6 долларов в час. Сколько часов в месяц нам надо добивать, чтоб заработать 40 тысяч?

Ответ: 99 часов. Заметьте, что в первом примере это было 300 часов. Таким образом, появляется свободное время без потери в заработках.

И да, именно для этого нужна была алгебра за 5-6 класс, чтобы вы легко умели считать свои деньги и время. Однако, если школьные знания давно позабыты, не грустите – никогда не поздно научиться считать.

Вы должно быть заметили, что 99 часов двухчасовых исследований – это 50 заказов, а не один. Все верно, но что если у вас нет пока возможности привлекать столько клиентов? Если вам не хватает клиентов, то работайте над ценностью своего предложения и одновременно с этим пробуйте смежные ниши с более высоким заработком в час.

Помните, выше я писал, про то, как выбирать нишу? Представьте, что одна ваша такая "микро-услуга" – это ниша. В одной нише вы привлекаете 5-7 заказов в месяц, в другой 1-2, а в третьей может быть 1 заказ в год.

Только пробуя различные ниши, вы сможете превысить необходимый входящий к вам поток заказов. Чтобы у вас была возможность выполнять заказы в большем количестве ниш – осваивайте новые навыки.

Помните, что большие сложные навыки состоят из множества небольших простых действий, каждое из которых может быть отдельной услугой (и я сейчас не шучу).

Например, я очень долго занимался рекламой (больше 12 лет), и, например, аналитические наблюдения и выводы я научился делать практически моментально. Но писать большие тексты для меня пытка. Картинки обрабатывать на каком-то элементарном уровне я умею довольно неплохо, но вот до дизайнерского видения мне далеко.

Когда я решил отдохнуть от "комплексной настройки рекламных кампаний под ключ" – я разбил эту услугу на составные части, выкинул все что меня бесит и оставил все

от чего я получаю удовольствие. Получилось много услуг по аналитике, немного текстовых и чуточку картиночных.

Помните, что вы можете попробовать выложить каждую отдельную микро-услугу на площадки, типа «Файверр» или «Кворк»:

[https://bit.ly/my\\_fiverr\\_link](https://bit.ly/my_fiverr_link)

[https://bit.ly/my\\_kwork](https://bit.ly/my_kwork)

Как быть, если мои навыки в какой-то подзадаче не идеальны? Дробить на части и смотреть, что из этого можно сделать с приемлемым качеством.

# 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.